



EC COMPETITION
POLICY
NEWSLETTER

Editor:
Chris Jones

Information
Officer:
P. Alevantis

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=mhsg;S=AlevantisP
Internet: p.alevantis@mhsg.cec.be

ISSN:

number 4
volume 1
spring 1995

competition policy NEWSLETTER

The quarterly publication of the Competition Directorate of the European Commission

Contents

- 1 The application of competition rules in the Telecommunication sector: Strategic alliances
- 6 Audition de M. VAN MIERT devant le Parlement Européen

Opinions & Comment

- 8 Consequences for EC competition policy of the accession of three EFTA States
- 11 Role and Powers of the Hearing Officers under the enlarged mandate
- 13 Surveys of Member States' powers to investigate and sanction violations of national competition law

Anti-Trust Rules

- 21 Press releases issued on the most important developments
- 27 Court Judgements

Mergers

- 38 Summary of the most important recent developments
- 39 Press releases

Liberalisation and State Intervention

- 40 Summary of the most important recent developments
- 46 Court Judgements

State Aid

- 47 Summary of the most important recent developments
- 52 Press Releases
- 53 Court Judgements

International Dimension of Competition Policy

- 54 Summary of the most important recent developments

INFORMATION SECTION

- 57 DG IV Staff List
- 59 Documentation
- 67 More Information

68 CASES COVERED IN THIS ISSUE

The application of competition rules in the Telecommunication sector: Strategic Alliances

by Miguel Angel PEÑA CASTELLOT, DG IV-B-2

INTRODUCTION

In spite of the status of telecommunications operators as public undertakings, the Court of Justice confirmed as early as in 1985 the applicability to them of Articles 85 and 86 of the EC Treaty, because of the commercial nature of their activities. However the number of cases in this sector (in particular that of complaints) was far from being impressive, at least until the momentum created by the Green Paper of 1987, the starting point of the current liberalisation process, forced the sector to move. So, it is correct to say that the number and the importance of cases concerning the sector has gone hand-in-hand with the pace of the current liberalization and deregulation in the Union.

The ongoing liberalisation and deregulation processes of the telecommunication sector, together with the increasing convergence of telecommunications and information technologies are dramatically reshaping the telecommunications market as well as the needs of customers and the role of suppliers. Generally speaking, those processes mean that the role of the market forces increases and therefore also that of the pure antitrust aspects of the competition policy of the Union. As a result, competition rules are now being vigorously enforced as shown by the fact that the telecommunications sector is the only one where the Commission has issued special

guidelines (Guidelines on the application of the competition rules of the EC Treaty to the telecommunications sector, OJ C 233, 6.9.1991) on the application of the competition rules to companies, intended not only to recall the principles guiding the application of the competition rules in the telecommunications sector, but also to increase the level of legal certainty for companies willing to play an active role in the market. In themselves, the guidelines show that even if the telecommunications sector presents special characteristics which distinguish it from many others, it has become as any other sector in so far as the application of the competition rules in the Community is concerned.

Many practices by companies in the telecommunications sector are relevant from the point of view of the competition policy of the Community, in particular in this transitional period from regulation and State intervention to deregulation and liberalization. Some of these like, for instance, interconnection agreements between network owners and services providers, are rather new, and without doubt, they will become even more relevant in the years to come. However, without doubt, the most controversial practice in the field, and certainly the one which is most important for the future shape of the sector is the wave of strategic alliances that are being announced or implemented nowadays and, in particular,

► ARTICLES

those concluded or being announced by incumbent telecommunications operators.

Although there is not a precise definition of what they are, it is possible to understand by strategic alliance a wide arrangement between companies which does not reach the level of a full merger of all of their activities, but that goes beyond a limited agreement to do some activities in common (i.e.: a distribution agreement). Another feature is that most of them include a possibility of evolution in accordance with market changes. They are mostly answers to a progressive, very substantial and quick change of the conditions and characteristics of the market(s) in which incumbent operators operate in terms of technologies available, scale of operations and geographic coverage required and/or the existing regulatory framework. Changes are of such a magnitude that even puts into question the survival of traditional operators in the medium term. In other cases, they are answers from companies not previously present on the market that try to address the new market opportunities created by those sudden changes. Of the two types, the former are, in principle, the most relevant ones from the pure antitrust aspect of competition policy.

This article will concentrate in some of the most relevant aspects of the application of the competition rules of the EC, in particular Article 85 and the Merger Control Regulation, to strategic alliances. The application of the competition rules to these alliances is very important as they put into the Commission's hands the power to control, at least to some extent, who the future actors will be and what shape they will have. The Commission has already taken a position in respect of both older alliances, like Infonet (See the summary of the notification published in OJ C 7, 11.1.1992), concluded when the liberalization process was in a very early stage of development, and in respect of newer ones, like BT - MCI (Commission

Decision of 27.7.1994, OJ L 223, 27.8.1994) or IPSP (Commission Decision of 15.12.1994, OJ L 354, 31.12.1994). Some other alliances of broadly the same kind, like Atlas (See the summary of the notification published in OJ C 377, 31.12.1994), are currently being examined by the Commission.

Some alliances include acquisitions either of unilateral stakes or of cross-shareholdings in the capital of the participating companies, as in the BT - MCI case, usually as a means of establishing a stable link between both sides of the Atlantic Ocean. Most alliances, however, include, usually as a first step, the setting up of a joint venture company between the participating companies, either as holding company (like Unisource) and/or to offer in common global value-added and enhanced telecommunications services to very large users, on a scale that can be worldwide (like Concert, the BT - MCI joint venture), pan-Atlantic (like IPSP created by nine partners, most of which were not involved in the telecommunications sector, to offer an array of value-added services to customers in Europe and North-America) or pan-European (*To these it is necessary to add a rapidly growing number of local alliances concluded, between foreign operators and strong national groups, with a view, first, to offer domestic liberalised services within a given country and then to gain a presence in these markets for their future complete opening to competition. The clearest example will be Germany where, within a few weeks, at least four of these local alliances have been announced: BT - VIAG, Thyssen - Bell South, Cable & Wireless and Veba and RWE plus 6 smaller electricity utilities. It is worth to note that, but for Thyssen, all the German companies are electricity producers and/or distributors.*) (like Atlas, the joint venture promoted by France Télécom and Deutsche Bundespost Telekom, and Uniworld, the

parents of which are Unisource and AT&T).

To the above, it is still necessary to add the big consortia being now formed to offer mobile satellite telecommunications services on a worldwide basis that would be reaching the operational status at the turn of the century. One of them, the Inmarsat-P system, has already been notified to the Commission.

The following sections will be devoted to review what has been the practice of the Commission as regards strategic alliances in the sector, both as regards Article 85 of the EC Treaty and the Merger Control Regulation, in the last few years. Before that, however, reference will be made to a general aspect that is very important in determining the approach of the Commission to these alliances.

THE BALANCE BETWEEN COOPERATION AND COMPETITION

The telecommunications sector is also one of the few where the Commission has publicly stated what its approach to specific practices would be in the future. This is the idea of the necessary balance between cooperation between telecommunications operators (and/or private companies) and the respect of the competition rules. Such balance is applied to strategic alliances. The balance is based on the following considerations:

It is possible to say, on the one hand, that the Commission's efforts to liberalize the telecommunications sector would serve no purpose if cartels were allowed to develop, eliminating competition on liberalized markets or if telecommunications operators were left free to engage in abusive behaviour aimed at preserving their positions, which, for the foreseeable future, will continue to be dominant. It is clear that the old monopolies do not loose their de facto dominant positions merely through the



► ARTICLES

elimination of their monopoly rights: They will remain dominant unless they are restructured (the splitting of AT&T in the US is a good example) or until competition has substantially eroded their market share.

However, on the other hand, the evolving nature of the telecommunications market has particular implications that are relevant when applying the rules. The implications for the demand and for the supply side of the market are different but are also related, and such relationship accelerates the evolution even further:

As far as the demand side is concerned, it has to be stressed the emergence of new needs of (big) multinational customers for new enhanced global and seamless services, with a consistent service level 24 hours a day. The provision of those services should not be affected by geographic location, national borders, languages, currencies, time zones, inadequacies of local infrastructures, and so forth. In other words, these companies require services to be provided on a "one-stop-shopping", "one-stop-billing" basis, meaning that customers require one unique contact point with the service provider, for any kind of trouble that may arise wherever in the world, and that they require to receive one bill (in one currency if they so wish) irrespective of the actual number of national networks (and currencies) used.

From the supply side, the fulfilment of those requirements asks for an enormous effort to be made by the telecommunications operators, which for historical reasons, have until now had limited activities abroad. Providing services outside their national borders, in particular at the scale and with the features now demanded, is an activity for which they may, on an individual basis, lack the needed know-how or even the necessary technical capabilities. In addition, they feel the need to go global in order to keep and enlarge their customer base and to increase the

geographic areas and market segments that they cover. To achieve these two complementary goals, most of these telecommunications operators are choosing the way of wide co-operation agreements with other companies, mainly other telecommunications operators, to be able to answer the new needs rapidly and effectively. The strategic alliances being so formed, are characterised by a much broader area of co-operation between telecommunications operators than the older alliances in this market, which involved limited and specific activities.

Facing this market context, the Commission considers that it is necessary to establish a balance (*that has also been one of the conclusions adopted by the G-7 Group during its recent meeting held in Brussels on 24 and 25 February 1995*) between co-operation agreements concluded (particularly) by telecommunications operators and the vigorous enforcement of the competition rules of the Community. If alliances are necessary to provide Europe- or world-wide services and to offer low prices and optimum services to users, competition rules must safeguard a strong competitive structure that will make possible the development of the market conditions required for the actual provision to European users with such greater variety of telecommunications services, of a better quality and at a lower price. These aims are, indeed, completely in line with the goals of the Commission's white paper, "Growth, Competitiveness and Employment" which establishes a strong link between the shortcomings and inadequacies of transeuropean networks and the high unemployment rate in Europe.

APPLICATION OF ARTICLE 85 OF THE EC TREATY TO STRATEGIC ALLIANCES

The applicability of Article 85 to a given alliance depends on the identity, activities and market position of each of the companies involved.

In the first place, as regards acquisitions of shares in other telecommunications operators, the Commission has considered that Article 85(1) is not in principle applicable to such acquisitions, in particular in those cases where given the contractual framework and the relevant market(s), there is no room for coordination of the competitive behaviour of the parents. This was, for instance, the conclusion reached in the BT- MCI case in respect of the acquisition by BT of a 20% stake in MCI.

Strategic horizontal alliances between several telecommunications operators, going beyond the pure acquisition of shares, will almost always fall under the scope of Article 85(1) because given their strong position in their respective domestic markets, their financial means and their technical skills, they could enter the new areas of the market on their own and have to be considered at least potential competitors. By entering together they would restrict R&D independent activities, production and distribution of services, restrictions that would reduce current and future choice of alternative suppliers and services.

If these alliances include a **vertical component**, which they almost always do, or if that vertical component is the main aim of an alliance, to the potential horizontal dangers it has to be added the risk of foreclosure of competitors in particular as regards access by them to infrastructures, networks and/or services that suppose bottlenecks and that are indispensable for the development of the competitors activities. Avoid such discriminations is one of the main aims of the Commission given the importance of the negative effects of these discriminations on the development of a high degree of effective competition in the market.

Conglomerate alliances, that is those concluded either between companies not already present in the telecommunications market, but that benefit from synergies with telecommunications (as is the case of



► ARTICLES

electricity utilities, banks or aerospace g5 companies that have substantial internal networks and financial means or a technological edge) or between the latter and telecommunications operators, deserve a growing attention particularly in the framework of the future information society.

Conglomerate alliances could be granted negative clearance by the Commission when parents are neither actual nor potential competitors in the telecommunications field. This was the conclusion for instance in the above mentioned case IPSP. However, it can be said that negative clearance will not be feasible when conglomerate alliances involve companies that enjoy dominant positions in markets separate from telecommunications but converging with them. This would be the case for instance in respect of alliances between telecommunications operators and media, which to the pure effects on competition can add implications on the freedom of speech and pluralism.

EXEMPTION UNDER ART. 85(3)

The finding that an alliance falls under Article 85(1), implies an analysis based on compliance by the alliance with the requirements in Article 85(3) for the granting of an individual exemption.

Compliance with these requirements will depend very much on the merits of each case. However, as already indicated, the Commission has expressed a preliminary favourable attitude towards cooperation between telecommunications operators and, in particular, towards strategic alliances. Such favourable attitude is far from meaning automatic acceptance, as shown by the assessment of the Atlas case.

The following facts are examples of those accepted by the Commission when considering the granting of an exemption:

As regards the *improvement of production and distribution and the*

promotion of technical or economic progress, alliances that intend to offer new global services with the new features required mainly by large corporations (seamlessness, end-to-end, one stop shopping and billing, and so on) will improve the quality and the availability of advanced telecommunications services, and will also contribute to the creation of transeuropean networks, which is one of the aims of the EC Treaty (Article 129 B). In this sense, in the BT - MCI Decision it was recognized that the network created was superior to the result of the interconnection of previously separate and often incompatible national networks. This was so, because the strategy of Concert for entering the market was that of adding its own switching systems, call processing and routing, signalling, databases and software to the bare transmission capacity leased from local telecommunications operators.

In BT - MCI, it was also accepted that the combination of BT and MCI technologies will permit the development of the Concert's services more quickly and cheaply than either of the parents would have been able of doing on its own.

As regards *consumers*, alliances would allow consumers, big companies in the first place, to benefit from more advanced global services allowing them to operate more effectively and to better compete with their global as well as their EC competitors.

In some cases already examined (like BT - MCI), it has been accepted that alliances are *indispensable* for quickly overcoming the shortcomings of existing networks and services, and the inadequacies associated with the provision of such global services under the existing framework of correspondent relationships between telecommunications operators. Under correspondent provision, the result of a combined network is as strong as its weakest link, and so the services and features thereof are those

supported by the less efficient network involved.

In addition, alliances will usually shorten the time required for the services to become available and will reduce the costs and risks inherently associated with the provision of those services at the scale and with the features required by customers.

In each case, however, the Commission will assess the existence of restrictive provisions in the agreements and will assess whether they are indispensable or not. For instance, non-competition obligations that go beyond the activities of a joint venture, provisions that impede the entry of parents into the EEA, agreements on prices and/or on other conditions regarding the provisions of services, exclusivity in dealing or undue preference in respect of services the provision of which depends on infrastructure owned by companies involved in a strategic alliance, will, in principle, not be acceptable and the Commission will require their deletion or modification by the parties.

Other provisions, like non-competition obligations strictly limited to the field of activities of the alliance, obligations upon the mother companies to buy all of their requirements for the services provided by the alliance from it, will usually be accepted as indispensable, or even as ancillary if they are limited to what is required for the successful entry and initial operation of the alliance.

Finally, the Commission has to ensure that the agreements do not give the parties the possibility of *eliminating competition in respect of a substantial part of the services* or of preventing the development of a high degree of effective competition. This requirement asks for a thorough assessment of the current and, to the extent possible, future structure of the market, of the position in that structure of the alliance, of its parents (through the alliance) and of actual or even potential competitors.



► ARTICLES

As a general rule, and given the long monopolist tradition of the market, the biggest the degree of existing competition in the domestic markets of the telecommunications operators involved in one alliance, the easiest will be to clear an alliance involving them.

In assessing the degree of domestic competition, account will be taken of the current regulatory situation at the domestic level, of the separation between public administration and telecommunications operator, of the existence and independency of a national regulatory agency, of the ownership of infrastructures (including alternative infrastructures), of conditions of access and interconnection to the infrastructure (as regards both the existence of public tariffs and non-discriminatory conditions and of enough technical information making such access feasible), of the existence of control mechanisms that impede discriminations or cross-subsidizations (including the use of appropriate accounting practices), of the number of domestic competitors and of the bargaining power of customers.

Although it is in principle expected, in view of the many alliances being announced or implemented, that a high degree of effective competition will be achieved at least in those segments of the market more frequently addressed by alliances, a very serious concern in respect of alliances in the telecommunications field comes from the fact that parents own the infrastructure over which the joint venture's telecommunications services will be provided. The same infrastructure, given the presumably very high costs and time required for setting up a competing one, once this is possible, will also be used by competitors of the joint venture not linked to the telecommunications operators. Thus, a fundamental goal of the Commission will always be to ensure equal access for all competitors in terms of availability, quality and price of the leased lines. Even when the provision of infrastructure is liberalised, equal access

will still be an important goal for the Commission, at least until as a sufficient level of competition has been attained in that area. Other risks of foreclosure (discriminatory treatment, undue preference to a particular manufacturer linked to a telecommunications operator by means of a strategic alliance, and so on) will also be carefully assessed.

Another goal of the same importance is to ensure that incumbent telecommunications operators still enjoying exclusive rights in some areas of the market do not engage in cross-subsidization of their own activities in non-reserved areas to the detriment of private competitors.

In assessing these risks, particular attention is paid to the existing regulatory situation in the countries concerned and to what extent such national regulation will prevent discrimination and cross-subsidization from taking place. In case that there are not sufficient guarantees at the national level, the Commission will impose conditions and will request companies to give appropriate undertakings to that effect. In the future, as national regulatory authorities are established and gain control power over operators and as telecommunications operators loose their remaining exclusive rights and are managed as commercial firms, the imposition of such conditions and undertakings will loose its *raison d'être*

A last issue regarding Article 85 is the big size of main users of advanced telecommunications services. Such users are even getting together so as to play a major role in the development of the telecommunications market. The bargaining power in the hands of users will at least to some extent counterbalance the market power of telecommunications operators, and the negative effects resulting from such market power. An example of this is the EVUA (European Virtual Private Network Users Association) which tries to create a big private network linking 40

of the biggest European companies and that recently issued a tender to select potential suppliers of services.

Strategic alliances satisfying the four criteria laid down in Article 85(3) are entitled to an individual exemption. Our current practice regarding exemptions in the telecommunications sector is very much influenced by its evolving nature. So, we are inclined to grant exemptions of a relatively short duration and strictly limited to the concrete range of services and/or business scope notified. So, in the BT - MCI an exemption of 7 years since notification was granted to those parts of the transactions that were found to fall under Article 85(1). This practice reflects an intention to periodically re-assess market evolution and the effect of strategic alliances in the market.

APPLICATION OF THE MERGER CONTROL REGULATION IN THE TELECOMMUNICATIONS SECTOR

Up to now, the majority of cases have been dealt with by the Merger Task Force in the telecommunications sector concerned the manufacture of equipment (mainly cables and all sorts of terminal equipment) and not the provision of telecommunications services (*It is interesting to note here the concentration, recently authorised, between Siemens's Italian subsidiary for the manufacturing of telecommunications equipment and Italtel, IRI's subsidiary also for the manufacturing of equipment, because it is an alliance, even if an indirect one, between a manufacturer and a telecommunications operator, Telecom Italia, which is a sister company of Italtel*).

There have been, however, two cases in the services sector: The first, the creation between BT and Spain's Banco de Santander of a joint venture, Megared, mainly to offer data transmission services in Spain, is not very much relevant, because the Commission considered that it did not reach the Community dimension



► ARTICLES

necessary for the Merger Control Regulation to apply. The second, MSG Media Services (Commission Decision of 9.11.1994, OJ L 364, 31.12.1994), is highly relevant, first because it concerned activities within the scope of the future Information Society, and then because it has been the second prohibition decision ever imposed since the Merger Control Regulation was enacted. It was so, because the joint venture, the purpose of which was the technical, business and administrative handling of a pay-tv system, together with other communications including conditional access system and subscriber customer management, as well as the necessary technical infrastructure for the supply of such services, would reinforce the dominant positions enjoyed in Germany by its mother companies (Bertelsmann AG, the parent company of the leading German media group, Taurus, belonging to the Kirch (Bertelsmann and Kirch,

together with Canal Plus, are the owners of Germany's sole pay-tv channel, Premiere) group which is the leading German supplier of films and television programming, and Deutsche Bundespost Telekom, the incumbent telecommunications operator in Germany and also the owner of most of Germany's extensive cable tv network) in the distinct markets for administrative and technical services for pay-tv, for pay-tv and for cable television networks.

Conclusion

European competition policy, in its different aspects, is bound to play a central role in the future development of the telecommunications sector.

Before full liberalisation, deregulation and the competition rules will to some

extent supplement each other. This is even more true regarding grey areas between liberalised and still reserved services, or even regarding areas not liberalised yet. After that, these pure antitrust rules will, as in many other areas, be the main weapons to ensure that the balance achieved by the market forces at play is as competitive as possible.

Under the current degree of development of the market, Article 85 and the Merger Control Regulation, are playing a bigger role than Article 86 (that has, however, been crucial in the liberalization process as all directives have been adopted under Article 90 in conjunction with Article 86). After full liberalization and once the main actors resulting from alliances are in place, that situation will certainly change, as control over the behaviour of the most important of them, by means of Article 86, will be of uppermost importance. ■

Audition de M. Van MIERT devant le Parlement Européen

Le commissaire a commencé son audition par une intervention liminaire. Il a tout d'abord rappelé les raisons de son engagement européen qui a constitué "le fil rouge" de sa carrière. La vocation européenne de Karel Van Miert était déjà inscrite dans le thème de sa thèse sur le caractère supranational de la Communauté.

L'intégration européenne est un ferment de paix pour l'Union. Ce qui fut une vérité au lendemain des conflits mondiaux reste une vérité actuelle. Mais l'Europe représente également une nécessité sur le plan économique en contribuant à la réalisation d'équilibres sociaux, monétaires ou fiscaux par exemple. La défense de nos intérêts vis-à-vis des pays tiers constitue un autre fondement de la nécessité de l'Europe.

En réaffirmant sa conviction européenne, le Commissaire a estimé que l'on ne faisait malheureusement pas suffisamment passer le message auprès du citoyen européen. Sans mésestimer les carences, M. Van Miert a estimé qu'il fallait être attentif aux critiques de l'opinion publique, accepter les vérités même lorsqu'elles sont dures et aller vers le citoyen.

Le commissaire a rappelé son profond attachement aux spécificités culturelles, linguistiques et religieuses au sein de l'Europe. Il s'est fermement opposé à ceux qui considèrent l'Europe comme un rouleau compresseur. Le concept d'Union et d'intégration n'est pas opposé à la reconnaissance de la spécificité des états et des cultures.

Faisant allusion aux nouveaux défis de

l'Europe, M. Van Miert a estimé que nous étions à un carrefour. L'élargissement ne doit pas se faire au détriment de l'Union. Avant de le réaliser, il faut mettre de l'ordre à l'intérieur. "Il ne faut pas sacrifier l'essentiel pour l'accessoire". Sans se cacher la difficulté de l'énorme défi institutionnel auquel nous sommes confrontés, il faut d'ores et déjà imaginer comment travailler à 22 ou 26 Etats ? Le Commissaire a estimé que la poursuite suivant le même train conduirait à la paralysie institutionnelle de l'Union.

Le Commissaire a souligné son attachement à la réalisation des dispositions du Livre blanc sur la croissance, la compétitivité et l'emploi. Il a, de même, réaffirmé son profond attachement au marché intérieur tout en indiquant qu'il ne fallait pas limiter l'Europe à une dimension marchande ou



► ARTICLES

économique. Il y a d'autres valeurs, sociales, morales, qu'il convient de défendre.

Au sujet de la Commission M. Van Miert a insisté sur son attachement au concept actuel de la Commission, c'est-à-dire d'une part, à l'indépendance des membres qui ne sont collectivement responsables que devant le Parlement et qui doivent assumer leur mandat dans l'esprit de la collégialité. "Certains pensent à rogner les ailes à la Commission. Si tel devait être le cas, c'est l'Union qui serait atteinte. Utilisant une métaphore sportive, le Commissaire a expliqué que si tel devait être le cas on se trouverait dans une situation équivalente à celle où l'on retirerait à l'arbitre d'un match de football son sifflet transformant ainsi la rencontre en match de catch. Le Parlement partage le même intérêt. Ceci ne signifie pas qu'il ne faille pas adapter certains des mécanismes, tel que celui de la codécision, qui restent à simplifier et à rendre plus transparents.

Enfin, au sujet de la politique de concurrence, le Commissaire a déclaré qu'il ne s'agissait ni d'un tabou, ni d'une religion, ni d'un veau d'or mais bien d'une nécessité dans une économie de marché. Il a déclaré l'intérêt pour l'Union dans ce

cadre de disposer d'une institution indépendante. Si certaines capitales veulent réduire les pouvoirs institutionnels de la Commission dans des domaines tels que ceux des aides d'état, M. Van Miert a annoncé son intention de défendre bec et ongles l'exercice des compétences qui découle du Traité sous peine de voir dégénérer le traitement des dossiers en maquignonnage entre Etats membres. En conclusion, le Commissaire a indiqué qu'il ne fallait pas attaquer les responsabilités claires et bien définies de la Commission.

Le Commissaire a ensuite répondu à de nombreuses questions de la Commission parlementaire portant essentiellement sur la politique de concurrence. Il a en particulier indiqué la manière pragmatique d'appliquer cette politique tout en respectant strictement les règles du Traité, en insistant sur les responsabilités de la Commission en ce qui concerne le contrôle de l'application du droit communautaire, ("il faut une institution qui pense à l'intérêt commun"). M. Van Miert a souligné le fait que plus on libéralisait, plus il fallait appliquer des règles communes de manière équitable et indépendante en évitant que les parties deviennent également juges. Dans les domaines où la libéralisation semble

encore bloquée, le Commissaire n'a pas caché son intention de faire respecter les règles du Traité par une application de celles-ci, au cas par cas, par le biais des procédures d'infraction en cas de plaintes. Après avoir rappelé l'indépendance et l'efficacité des services de la Commission qui traitent de la concurrence, le Commissaire a indiqué son intention d'améliorer l'efficacité et la transparence des procédures tout en s'appuyant d'avantage sur la coopération des juridictions des Etats membres.

M. Van Miert a rappelé que l'une des tâches importantes de l'avenir consisterait en la définition des obligations de service universel au cas par cas suivant les secteurs où une plus grande libéralisation est nécessaire.

Enfin, au sujet de l'application de la politique de concurrence par des pays tiers, le Commissaire a estimé qu'il n'y avait pas encore de "level playing field" et qu'il fallait aborder cet aspect dans le cadre des responsabilités de l'OMC.

En conclusion, le Président de la Commission des Affaires économiques a remercié le Commissaire pour son enthousiasme et pour sa passion pour la cause européenne. BIO/95/5 du 6/1/95

Claus Dieter EHLERMANN

The Director General for Competition, Dr. Claus Dieter EHLERMANN is retiring from the Commission in May, to take up a Professorship in the European University Institute in Florence, Italy. He is succeeded by Mr. Alexander SCHAUB, Deputy Director General for Industry



OPINIONS 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*

Consequences for EC competition policy of the accession of three EFTA States

by Lennart GÖRANSON (until 9.4.1995 Director for Competition of the EFTA Surveillance Authority. Opinions expressed are personal.)

THE BACKGROUND TO THE ACCESSION

On 1 January 1995 the fourth enlargement of the European Community took place, adding three former EFTA States - Austria, Finland and Sweden - as new Members of the Union. As a consequence, EFTA was reduced to four Member States - Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland - of which only Iceland and Norway form the EFTA pillar of the EEA Agreement. However, subject to a positive outcome of a referendum, Liechtenstein may join as third EFTA Member of the EEA in May 1995.

For Austria, Finland and Sweden - like earlier for former EFTA Members Denmark, the United Kingdom and Portugal - a long road towards ever closer ties with the European Community had come to its final point. The discussions on European economic integration had started within the framework of the OEEC, established in 1948. After the conclusion of the Rome Treaty in 1957, seven European states who preferred a looser arrangement than that of "the six" entered - in 1960 - into the so-called Stockholm Convention establishing the European Free Trade Association (EFTA) (Austria and Sweden were among the founders of EFTA, whereas Finland entered as associated Member in 1961 and full Member in 1986). It should be noted that the

establishment of EFTA, at that time, was generally foreseen to become a short-lived bridge to the EEC, rather than an alternative.

The accession of Denmark and the United Kingdom to the Community in 1973 left the remaining EFTA States in a position jeopardizing their continued economic integration with the EEC. With this in mind, bilateral Free Trade Agreements between each of Austria, Finland and Sweden (as well as the other remaining EFTA States) on one side, and the European Community on the other, were concluded in the years 1973-1974. These Free Trade Agreements provided for a successive removal of customs tariffs on industrial goods in a ten year period.

At the end of this gradual abolishment of customs tariffs, in 1984, a joint EC-EFTA Ministerial Meeting was held for the first time, in Luxembourg. In a joint declaration the participants agreed that there was a need to take further measures to consolidate and strengthen the cooperation with a view to creating a dynamic European Economic Space (The English expression "European Economic Space" (EES) derived from the French "Espace économique européen (EEE)", was for linguistic reasons later changed to "European Economic Area" (EEA)). Having achieved free trade in industrial goods, from a tariffary point of view, the target was now set to removing other impediments to the free movement of

goods, above all the technical barriers to trade (TBT's).

The efforts to include the EFTA States in a European Economic Area through this so-called Luxembourg process, with the internal market of the Community as the base, proved to be a cumbersome exercise. Indeed, the increased momentum on the Community side resulting from the white paper on the completion of the single market, and more efficient decision-making provided for by the Single European Act, tended rather to increase the gap between the EFTA States and the Community than to bridge it. In this situation, voices in the EFTA States advocating full membership in the Community as the only viable road to European economic integration gained more and more influence in the general debate.

Enlargement was, however, not on the Community agenda in the late 1980's. An alternative to membership for the EFTA States was launched by Commission President Delors in January 1989, in an address to the European Parliament. The question presented to the EFTA States was whether they would be prepared to enter into a new form of association, more structured institutionally, with common decision-making and based upon a "two pillar system". Two months later, in a Ministerial Meeting in Oslo, the EFTA States gave an affirmative reply, thereby starting a process leading to the conclusion of the EEA Agreement in May 1992. In the following ratification procedure the number of participating States on the EFTA side was reduced from seven to five, which also had as a consequence that the entry into force of the Agreement was delayed until 1 January 1994.

For Austria, Finland and Sweden the EEA Agreement was not going to remain an alternative to accession, Austria was first to apply for EC membership in July 1989,



► OPINIONS AND COMMENTS

followed by Sweden in July 1991 and Finland in March 1992. In February 1993 formal negotiations on membership started, followed by accession to the European Union less than two years later.

THE DEVELOPMENT OF NATIONAL POLICIES AND LEGISLATION

The three acceding EFTA States have applied national competition legislation for quite some time - Sweden since the 1920's and Austria and Finland since the 1950's. National competition acts in the EFTA States were traditionally based upon the abuse principle, supplemented by some prohibition provisions. However, new or amended competition laws have been recently adopted. The general tendency is putting a greater emphasis on the functioning of markets, abandoning regulatory arrangements like price controls and opening up new markets through deregulation or privatization. There is also a shift in the centre of gravity from the abuse principle to prohibition rules. The importance of this change differs, however, considerably among these three countries.

In Austria, the present Cartel Act is based upon the abuse principle. This law contains provisions on cartels, including concerted practices, abuse of a dominant position and merger control. Decisions under the Cartel Act are taken by the Cartel Court, which is obliged to hear the opinion of the Joint Committee for cartels, representing the social partners.

Deliberate cartels must not be carried out until notified and permitted by the Cartel Court. A cartel is to be permitted, and subsequently registered, if it is justified from an economic point of view, does not bind the members by exclusive clauses and does not offend against a legal prohibition. Agreements which are incompatible with international treaties should not be authorized; Abuse of a dominant position may be prohibited by the Cartel Court upon request.

The Austrian Cartel Act was amended in certain respects in November 1993. The most conspicuous novelty is the introduction of merger control. Another important new feature is the right of individuals to approach the Court.

In Finland a new Act on Restrictions on Competition entered into force in September 1992. The Finnish competition legislation contains provisions reflecting both the prohibition and the abuse principles, where as the earlier legislation, before 1992, only contained prohibitions against resale price maintenance and collusive tendering. The present Act prohibits horizontal agreements on prices, on limitation of production and on market sharing. The Finnish Competition Act further includes a prohibition on abuse of a dominant position.

In the present Finnish competition legislation there remains an area where the abuse principle applies. Such restrictive practices, which are not subject to the prohibition rules, may be prohibited if the harmful effect on competition, in the individual case, is considered to be more important than a possible increase in efficiency. The abuse principle mainly concerns vertical restraints on competition, apart from exclusive purchasing or distribution arrangements by dominant undertakings and resale price maintenance, which are prohibited *per se*.

There is no merger control in the proper sense of the term in Finland. However, undertakings having a dominant position may under certain conditions be compelled to notify take-overs *ex post*.

Finally, Sweden offers an example of far-going harmonization with the principles contained in the EC and EEA competition rules. A new Swedish Competition Act became effective in July 1993. The former competition legislation was mainly based upon the abuse principle, with the exception of

prohibitions against resale price maintenance and collusive tendering. In contrast, the present Act is modelled on Articles 85 and 86 of the Rome Treaty, thus prohibiting agreements in restraint of competition and abuse of a dominant position. Rules on merger control have also been included in the new Swedish Competition Act.

Austria, Finland and Sweden have national competition legislation which represent different steps on the scale between pure abuse principle and close alignment to the principles contained in Articles 85 and 86. Traditionally, the competition regime in these countries was soft and, for lengthy periods, played a less important role than price controls. A tendency towards more stringent competition regimes can, however, be observed, *inter alia* in the shift from the abuse principle to the prohibition principle in Finland and Sweden. It is evident that there was no obligation to harmonize national legislation in this field with the competition rules contained in the Rome Treaty and the EEA Agreement. Those voluntary alignments which can be observed might, consequently, be interpreted as a desire to strengthen the national ambitions to create an environment for economic efficiency and competitiveness.

THE EEA AGREEMENT

One of the consequences of the EEA Agreement, for the EFTA States, was the introduction of the competition rules of the European Communities. Provisions almost identical to Articles 85 and 86 of the Rome Treaty - as well as Articles 65 and 66 of the Paris Treaty on the Coal and Steel Community - were contained in this Agreement. In addition, rules on the control of concentrations were modelled upon Council Regulation 4064/89.

This was, however, not a complete novelty for Austria, Finland and Sweden. These countries had earlier entered into international agreements, containing



► OPINIONS AND COMMENTS

competition rules corresponding to Articles 85 and 86. Such rules are to be found both in the Stockholm Convention, establishing the EFTA, and in the Free Trade Agreements with the Community from the years establishing the EFTA, and in the Free Trade Agreements with the Community from the years 1973-1974. One important difference, as compared to the EEA Agreement, is that the provisions of those Agreements applied to the States, but not to individuals. Consequently, neither EFTA nor the FTA's provide for effective mechanisms for the application of competition rules to undertakings. The institutions of the EEA - a Court and a Surveillance Authority in each of the "pillars" - and the implementation of the rules of the Agreement into the national legal order of the EFTA States have in practice brought the European competition regime to Austria, Finland and Sweden one year before the accession to the Union.

The EEA Agreement could, in this respect, be seen as a kind of transitional arrangement before accession. In fact, in the field of competition rules applicable to undertakings, the Agreement granted a six month "period of grace" in the period 1 January to 30 June 1994 the prohibition of restrictive agreements (Article 53 EEA, corresponding to Article 85 EEC) only applied to those agreements entered into after 1 January 1994. As for "old" agreements, undertakings could, during the transitional period, amend or discontinue their practices so as to avoid any infringement of Article 53. They were also entitled to notify their agreements, applying for individual exemption or negative clearance.

In contrast, the Accession Treaty does not contain any transitional arrangements in the field of competition. Trade and industry in the three former EFTA States had half a year of "soft start" and a second half year of full application of European competition rules before accession. It would thus seem reasonable to consider companies of these three

states as better prepared for the entry into the European competition policy environment than their counterparts in those states which have joined the Community on earlier occasions.

STRUCTURES AND ATTITUDES IN TRADE AND INDUSTRY

Austria, Finland and Sweden are, all of them, relatively small economies seen in a European perspective, comparable to earlier Community Members like Belgium and Denmark. Foreign trade is, typically, important in order to achieve specialization and economies of scale. Export oriented sectors are often characterized by a high degree of concentration, resulting from the need for competitiveness in the world market. Certain key industries are seen as fundamental national interests.

In small and concentrated economies there are always incentives for people of the same trade to come together to find ways to coordinate their activities. On many occasions, cooperation may be very useful, promoting technical development or in other ways enhancing the competitiveness of the sector. Concerted practices or formal cooperation may, however, also restrain or distort competition in a way which is incompatible with Community legislation.

The size of a small economy may, in itself, create risks for restrictive practices. Given an optimal size of undertakings in a certain sector, it goes by itself that an oligopolistic situation more easily arises in a smaller market than in a larger one. Where oligopoly exists, there are well-known short-term profits to gain, for the individual company, from coordinating pricing and other kinds of market behaviour with its competitors.

A small country also brings people more close to each other. Key persons in business, organizations and public administration are more likely to know each other, keep in touch and establish different kinds of ties between

themselves, which could facilitate a coordinated behaviour in the market.

Further, national industrial policies have, at least in certain periods, played an important role in many EFTA States. Thus, measures aiming at strengthened competitiveness or structural changes in a sector may sometimes establish patterns in the interrelations between competing companies, which in a longer perspective could lead to other arrangements, including concerted practices in restraint of competition. Associations of undertakings, traditionally, fulfil important tasks in the political life of these states. The possible risks involved in placing competitors at the same side of the table have, consequently, perhaps not been fully acknowledged in the past.

As for the attitudes in trade and industry in Austria, Finland and Sweden the application of the EEA competition rules, in 1994, has given certain indications. Those experiences should of course not be interpreted as a complete and balanced picture of how companies of the acceding states look upon European competition rules. Some reflections might, however, be useful.

First, it is evident that a number of very big, multinational or at least internationally active companies are quite well acquainted with the European competition regime. Some have even been parties in important competition cases. It does not seem likely that mere lack of knowledge could explain that some of those companies have, in the past, been found to infringe Articles 85 or 86. Others have evidently made it a point of corporate policy to comply with the rules, and to see to it that this policy is respected at all organizational levels.

In other parts of the business society there seems to be less awareness of the implications of EEA and Community competition rules, as compared to traditional attitudes on the national level. As an example, some undertakings seem to have understood the right to apply for an



► OPINIONS AND COMMENTS

individual exemption as mainly a reporting system. When the form has been properly filled in and sent to the competent authority, this was expected to be it. Possibly some kind of acknowledgement was foreseen, that the authority was aware of the continued application of an agreement or practice.

Another typical attitude has been to "invite" the authority to take up negotiations, *ex officio*, if arrangements made known in a very informal and general way would cause any concern from the side of the authority. A third observation is that the ETA Surveillance Authority, in 1994, received a number of application for negative clearance but not for individual exemption. The implications of a refusal to grant negative clearance "were evidently not clear to the representatives of those parties.

These examples might indicate that the difference between a competition regime based upon the abuse principle and one based upon the prohibition principle has not yet been sufficiently recognized in all parts of trade and industry in the acceding states. Possibly, there could also be some confusion as to the nature of the proceedings. *Ad hoc* solutions worked out together with officials of governmental agencies might have played a more important role in the EFTA States than they do in the more legalistic procedure of the EEA and the Community.

POSSIBLE EFFECTS ON EUROPEAN COMPETITION POLICY

The accession of three former EFTA States to the European Union might bring with it a certain number of restrictive

practices, and certain attitudes to competition problems, which it is the objective of the Community competition rules to counteract. It would, however, be premature to draw the conclusion that the three acceding states in this respect would differ fundamentally from trade and industry in the earlier twelve Community Members.

What the three states certainly also bring with them is a commitment to respect the Community rules, based upon a fresh assessment of their implications. In this way the accession might draw the searchlight to the importance of effective competition, promoted through an efficient application of competition rules, in both the "new" and the "old" parts of the Internal Market. ■

Role and Powers of the Hearing Officers under the enlarged mandate

by Hartmut JOHANNES and Joseph GILCHRIST, Hearing Officers

The original 1982 mandate was limited in its application solely to the oral hearing.

The first initiative to extend it to precisely defined areas of the written procedure sprang from the experience that Directorates B, C, and D had developed very different standards for laying down the delays for written replies. Mr. Ehlermann therefore decided upon a standardisation of these delays; they are not in themselves part of the new mandate, but were described in point 205 of the XXIII Report on Competition

Policy. These delays represent general rules; it is possible to grant exceptions from them. The responsible director may grant appropriate prolongations of the delay on the basis of a reasoned request.

FIRST EXTENSION OF THE COMPETENCES OF THE HEARING OFFICERS

If the responsible director is unable to reach agreement over the appropriate extension for a delay with an undertaking

or its legal representative, the Hearing Officer will take the decision on the basis of Article 5, paragraph 5, of the new mandate. Since the coming into force of the new mandate there has been one such case.

SECOND EXTENSION OF THE COMPETENCES OF THE HEARING OFFICERS

If third parties request to be heard in a procedure against other parties, the Hearing Officer will decide after consultation of the responsible director (Article 3 of the new mandate) whether they have shown sufficient interest within the meaning of Article 19, paragraph 2, second sentence of Regulation 17/62 or of Article 18, paragraph 4, of Regulation 4064/89, and therefore should be heard. Since the coming into force of the new mandate there has been one case in which the Hearing Officer, in agreement with the responsible director, has declined a



► OPINIONS AND COMMENTS

hearing of a third party on grounds of a lack of sufficient interest.

THIRD EXTENSION OF THE COMPETENCES OF THE HEARING OFFICERS

In Articles 85 and 86 cases the Commission is only obliged to hold an oral hearing if it intends to impose a fine or periodic penalty payment (Article 7, paragraph 1, Regulation Nr. 99/63). In all other cases an oral hearing only takes place if the parties have shown sufficient interest in a hearing. To date the Commission has been very generous in this question. When however on one occasion the Hearing Officer queried the sufficient interest in holding an oral hearing, the question arose between the consulted services of the Commission who in the Commission could refuse a requested oral hearing. According to the 1965 rules governing delegation of powers in procedural questions, the Commission retained for itself the right to decide this question. When in 1993 this situation arose in an acute form in an individual case, the Hearing Officer took the view that the reserve from 1965 had been lifted by the mandate of 1982. As no agreement could be reached between the Hearing Officer, DG IV, the Legal Service and the Secretariat-General, the following compromise was agreed: in the special case in 1993 an oral hearing was granted while the question of sufficient interest was left open (the case concerned rejection of a complaint). Agreement was

reached that this type of decision would in the new mandate be made the responsibility of the Hearing Officer after consultation with the responsible director. This situation is now covered explicitly in Article 4 of the new mandate. The same applies for Article 15 of Regulation 2367/90.

FOURTH EXTENSION OF THE COMPETENCES OF THE HEARING OFFICERS

Responsibility for access to file falls to the director responsible for the case who grants it during the period of delay for reply to the statement of objections. When granting access to file the Commission is obliged to respect the business secrets of other undertakings, be these others concerned in the procedure, complainants or other third parties from whom the Commission has obtained information. The same is true for confidential information received from third parties (e.g. Adams case, judgment of 7 November 1985 Court Report 148/83, page 3595).

In access to file doubts can arise whether a document contains business secrets of other undertakings or confidential information about third parties, for example even the name may already be confidential (as in the Adams case cited above), or whether it is a question of internal Commission documents which are always to be treated as confidential. Correspondence with the relevant authorities of the Member States and

therefore all documents concerning the Advisory Committees are such internal documents as the Advisory Committees on the basis of Article 10 of Regulation 17/62 and Article 19 of Regulation 4064/89 are organs of the Community.

Should there be questions over the scope of access to file or sending documents from the file to third parties, the Hearing Officer will decide on these, bearing in mind the criteria established by the European Court in its judgment of 24 June 1986 - Court Report 53/85, page 1965, in the AKZO case (Article 5, paragraphs 1-4 of the new mandate).

FINAL COMMENT

The new mandate will not hinder the independence of the directorates in carrying out individual case procedures. The objective of the new mandate is much more to ensure that the Commission in its external policy projects and speaks with one tongue in the four cases outlined above. It is in line with the Commission's efforts to give full weight to the rights of defence and transparency in its procedures.

Deliberately excluded was the problem of Legal Privilege because the European Court of Justice has on its own account taken a decision on this (see judgment of 18 May 1982, Court Report 155/79, page 1575, AM & S). ■



► OPINIONS AND COMMENTS

Surveys of Member States' powers to investigate and sanction violations of national competition law

by Laraine L. LAUDATI, Consultant to DG IV

Two surveys of the national competition laws of the Member States and several third countries (Canada, Mexico, Switzerland and the United States) were prepared during the period from October 1994-March 1995. One survey compares the powers of competition authorities of the EU, the Member States and the third countries to investigate suspected competition law infringements; the other compares their powers to impose sanctions. The research was done by a group of young lawyers and economists working as stagiaires at DG IV, who gathered responses to questionnaires, relying on national competition laws and annual reports, secondary sources, and telephone interviews with national authorities. Their findings were subsequently reviewed by national experts or officials at DG IV. A report was prepared comparing the findings for each country and the EU, which will be published by the Office of Official Publications later in 1995. Copies of the report may be obtained by contacting one of the sales offices listed on the last page of this Newsletter.

The results show that, in general, the EU and many of its Member States substantially rely on notifications to learn of potentially violative restrictive agreements. In contrast, none of the third countries requires notification of restrictive agreements, relying instead on other means to learn of possible violations. Moreover, as shown in more detail below, notification requirements

are substantially determined by whether the competition law is based on the abuse control principle or the prohibition principle. In contrast, merger notification is required under most systems which have merger control legislation.

The investigations survey reveals that the Member States have stronger investigatory powers than the EU in two important respects: many of them have powers to direct their investigatory efforts against individuals and sanction them for failure to cooperate, including imprisonment for failure to obey a court order; and many of them have police powers, including the possibility to obtain search warrants, to support their efforts to make on-site inspections. In contrast, the Commission can direct its investigation requests only to undertakings and associations of undertakings, request the assistance of Member State authorities to conduct on-site inspections but not itself resort to force, and can only impose rather moderate pecuniary sanctions for failure to cooperate. The investigatory powers of the US and Canada, both with adversarial systems which reinforce investigatory tools with the contempt powers of the courts to compel cooperation, far exceed those of either the EU or the Member States. The systems in the US and Canada also differ from the European systems in providing criminal investigatory powers, such as the impanelling of a grand jury and for the US, the use of FBI covert investigations, to discover criminal antitrust violations.

The sanctions survey demonstrates that the EU and most Member States are similar in relying substantially on administrative sanctions for substantive violations, and in not having criminal sanctions. The EU system only allows for the imposition of sanctions against undertakings and associations of undertakings. In contrast, many of the Member States and some of the third countries provide for the imposition of injunctive and monetary sanctions for substantive violations against individuals as well as undertakings and associations of undertakings. Finally, several Member States and third countries provide for criminal sanctions to remedy substantive antitrust violations.

The findings of the surveys are set forth in greater detail below.

INVESTIGATIONS SURVEY

The investigations survey examines the mechanisms available to each of the enforcement authorities for learning of potential violations of the competition laws and for gathering the information necessary to determine whether a violation has occurred.

How Authorities Learn of Potential Violations

In general, enforcement officials may learn of violations through voluntary notifications of the parties concerned, complaints from present or former employees, competitors, consumers or customers, information from other government authorities, press reports, or sectoral or other studies.

The EU and many of its Member States have established systems for premerger notification. Moreover, they place heavy reliance on voluntary notifications to learn of restrictive agreements which may be anticompetitive. In contrast, although the third countries included in the survey also



► OPINIONS AND COMMENTS

require premerger notification, none of them has a notification system for restrictive agreements. Instead, they learn of potentially anticompetitive restrictive agreements through complaints, studies, and press reports.

Restrictive Agreements

The results show that the EU and twelve of the fifteen Member States have notification systems with respect to restrictive agreements. The EU system, which relies on a general prohibition principle, requires notification of restrictive agreements only if a negative clearance or exemption is sought. This system has been substantially followed by seven of the Member States (Belgium, Finland, Greece, Ireland, Portugal, Spain and Sweden), six of which adopted or amended their competition law since 1989. It is within the discretion of enforcement authorities to investigate such notifications once filed.

In Germany, whose competition law was adopted in 1958 and does not follow the EU model, only a limited number of specified categories of agreements can be exempted from the general prohibition against anticompetitive restrictive agreements. It is only those agreements which must be notified. Authorities have discretion as to whether to investigate.

Four Member States (Austria, Denmark, the Netherlands and the UK), all of whose systems are based primarily on abuse control, require notification of restrictive agreements without regard to whether an exemption or negative clearance is sought. In Denmark and the Netherlands, a notification will not generally trigger an investigation. In the UK, whose competition laws are a patchwork of diverse legislation, the Director General of Fair Trading is required to bring proceedings before the Restrictive Practices Court with respect to each agreement registered, with certain exceptions, and an investigation may be initiated to determine whether one of the exceptions applies.

The remaining three Member States (France, Italy and Luxembourg) do not require notification of restrictive agreements. When it becomes aware of a potentially anticompetitive restrictive agreement, the authority has discretion to decide whether to investigate in France (whose system in general resembles the EU system) and Luxembourg (which has an abuse control system). However, Italy, whose law closely tracks Community law, requires that its competition authority investigate if an infringement is suspected.

Other than notifications, the predominant source of information about potential violations relied upon by the Member States is complaints from present or former employees, consumers, customers or others. To a limited extent, they also rely on information supplied by EU and local government authorities. Reliance on sectoral or market studies is very limited.

None of the third countries surveyed has a notification system for restrictive agreements. Instead, they rely on other sources of information to learn of violative restrictive agreements.

Concentrations

The results show that of the eleven Member States which have merger control statutes (all except Denmark, Finland, Luxembourg and the Netherlands), eight (Austria, Belgium, Germany, Greece, Ireland, Italy, Portugal, and Sweden) require premerger notification for mergers above certain thresholds, as is the case for the EU. All of these Member States impose a waiting period during which the concentration cannot be consummated, or if it is, subsequently may be subject to divestiture.

Three other Member States (France, Spain and the UK) make premerger notification optional.

Similarly, three of the third countries studied (Canada, Mexico, and the US)

have premerger notification requirements for mergers exceeding specified thresholds. Although premerger notification is not currently required in Switzerland, it would be required under a new draft competition law.

Notification Form

Like the EU, which has a form for the notification of restrictive agreements (Form A/B) and one for the notification of mergers (Form CO), eight Member States with notification obligations (Belgium, Greece, Ireland, Italy, the Netherlands, Spain, Sweden and the UK) require that their own form be used. In four of these (Greece, Ireland, the Netherlands and the UK), the form is used only for restrictive agreements; and in Italy, the form is used only for concentrations. Spain provides a notification form even though all notifications are optional. Most of the other Member States' statutes specify the information which should be provided in a notification; in Finland, a party can request that the authority provide it with the questions which it should answer.

Investigations

Competition enforcement officials need strong powers to investigate not only notified mergers and restrictive agreements, but also potential violations of the competition laws which they learn of through other means. The need for strong investigatory tools is especially acute with respect to cartels.

The European Commission has two main tools for obtaining evidence in an investigation: information requests and on-site inspections. Only undertakings or associations of undertakings can be the subject of the Commission's investigations, as the Treaty of Rome attributes the Commission with no powers against the individual. Accordingly, it has no power to compel oral testimony, demand information from individuals, or impose fines on them. Moreover, when a party declines to cooperate with an



► OPINIONS AND COMMENTS

investigation request, the Commission may impose a fine but has no power to use force. It also may turn to Member State authorities for their assistance, which they are required by law to provide.

Member State authorities generally have more extensive powers to conduct investigations than their EU counterparts, mainly due to their ability to compel cooperation from individuals and their access to the state's police powers.

Enforcement authorities in all Member States may obtain information from undertakings; in seven of these (Austria, Germany, Greece, Ireland, Netherlands, Portugal and the UK), an individual representative of the undertaking may be held personally responsible for providing the answers. Thirteen Member States (all except Belgium and Finland) allow investigation requests to be directed to individuals who are not undertakings, and all allow requests to third parties.

In all Member States, enforcement authorities are empowered to request documents; in all except France, authorities may issue written interrogatories; in all, authorities may question individuals. In France, questioning must be based on a request of the *Ministre de l'Economie* or the *Conseil de la Concurrence*, then a judicial authorization.

In all Member States except Austria and the UK, competition enforcement officials are empowered to conduct on-site inspections. In eight Member States (Austria, Denmark, Germany, Ireland, Luxembourg, the Netherlands, Portugal, and Sweden), on-site inspection of business premises may be made only under the authority of a warrant or permission from a government minister. In Germany, although a court order is generally required, the search may be done without a warrant when there is danger in delay. On-site inspection may be made without a warrant in Finland and Greece; in France, no warrant is needed

for an on-site inspection but a warrant is required to conduct a search for items not in plain view.

In Belgium, on-site inspection of business premises can be made following issuance of a mandate by the President of the *Conseil de la Concurrence*. In Spain, on-site inspections can be made either with the consent of the party or pursuant to judicial order. In practice, these inspections have been made with the party's consent, and never pursuant to judicial order. In Italy, on-site inspections can be arranged for the limited purpose of viewing and copying corporate documents.

In three Member States (Belgium, Germany, and Greece), the search of a dwelling is possible with a warrant and observing constitutional guarantees. In Belgium, dwellings of directors, administrators and financial officials of an undertaking under investigation may be searched. Under the German criminal law, the search of dwellings is permissible.

The police may be requested to assist in the execution of an on-site search in seven Member States (Belgium, Denmark, Finland, Germany, Luxembourg, the Netherlands, and Portugal). In Germany and Portugal, the police always accompany officials to make on-site inspections. However, in Denmark, this has never been done.

Apart from the possibility for police assistance in conducting an on-site inspection, none of the Member States except Germany have criminal law powers for conducting investigations of possible violations of the competition laws. In Germany, criminal procedures are followed if the remedy sought is the imposition of fines.

Far more extensive powers of investigation exist under US competition laws than those under either the EU or the Member States. These differences reflect the fact that the US system is

adversarial, with the power of court orders available to reinforce all steps of the investigatory process.

In civil cases, US government enforcement authorities may conduct all four types of investigation (written questioning, oral questioning, document inspection, and on-site inspection). Prior to filing a complaint in court, government enforcement agencies may issue civil investigative demands, which may compel the production or on-site inspection of documents, require answers to written interrogatories, and compel sworn oral testimony. Following the filing of a complaint, government enforcers have broad discovery powers as provided in the Federal Rules of Civil Procedure. Discovery tools include deposition upon oral examination or written questions, written interrogatories, production of documents or things or permission to enter upon land or other property, for inspection and other purposes, physical and mental examinations, and requests for admission.

The procedures followed for on-site inspections in the US differ, in practice, from those in the EU. Rather than conducting an unannounced search, investigators schedule an appointment to appear on-site, and responding parties arrange for the on-site inspection of original documents.

A party who refuses to cooperate in any aspect of the investigation process, either before or after the filing of the complaint, may be ordered to do so by the court. Failure to comply with a court order constitutes contempt, with sanctions as described below.

The Justice Department also is empowered to bring criminal cases for antitrust law violations. It may initiate an investigation with the impanelling of a grand jury. A subpoena may issue, requiring the production of documents and materials and commanding oral testimony before the grand jury without the presence of judge or legal counsel. A search warrant also may be obtained.



► OPINIONS AND COMMENTS

Investigators from the FBI may be involved, who may utilize such tools as wiretaps and "plants" (where a government official may be secretly placed to work within an organization to observe whether illegal practices are occurring).

Similarly, in Canada, both civil and criminal investigations are possible. Investigation powers are analogous to those in the US. However, in contrast to the situation in the US, these powers are rarely used in Canada, since parties generally cooperate in providing information. In civil cases, a judge may order responses to written interrogatories or to a request to produce documents. A judge also may authorize competition enforcement officials to enter and search premises for records when reasonable grounds exist to believe that this is necessary, or may order a person to appear and submit to oral examination. A court order is not necessary if there is risk of loss or destruction of evidence. Failure to comply with court orders is punishable as contempt, as discussed below.

Tools Available to Encourage Recipients to Respond

The Commission's tools for encouraging recipients of investigation requests to cooperate are limited in comparison with both the Member States and third countries. The Commission's procedures are administrative, and are not reinforced by the powers of a court of law. However, with respect to onsite inspections, they are reinforced to some extent by powers available under the national laws of the Member States.

Regarding restrictive agreements, the Commission may impose fines of up to ECU 5.000 for failing to cooperate in an investigation. Periodic penalty payments of up to ECU 1.000 per day may be imposed to compel undertakings or associations of undertakings to cooperate. Regarding mergers, fines of up to ECU

50.000 may be imposed for intentionally or negligently failing to notify a concentration, or supplying incorrect or misleading information or incomplete documents, and periodic penalty payments of up to ECU 25.000 per day of delay in supplying information requested or submitting to an ordered investigation. No criminal penalties are available for failing to cooperate in an investigation under European law.

The Commission may impose fines and periodic penalties for failing to cooperate in an investigation only against undertakings and associations of undertakings, but not against individuals. Moreover, the mechanism for imposing such penalties is cumbersome and time-consuming, and the penalty amounts are not considered by many violators to be high enough to encourage cooperation. This problem is especially serious with regard to the investigation of cartels, where the ability to act quickly is crucial. It is in such circumstances that the Commission is most likely to rely on assistance from Member State authorities.

If an undertaking displays a genuinely cooperative attitude which facilitates the Commission's fact finding by providing unsolicited assistance to the Commission, it may receive favorable treatment in the imposition of sanctions. Such assistance may take the form of drawing the Commission's attention to an infringement in which it is or was a participant, supplying information which supports evidence already in the Commission's possession, or supplying the Commission with information without which the Commission would have difficulty establishing the existence of a cartel.

The Member States possess stronger tools than the Commission to encourage cooperation in investigations, largely because sanctions can, in many cases, be imposed against individuals. Seven Member States (Finland, France, Germany, Greece, Ireland, the Netherlands and the UK) may penalize

individuals who have obstructed an investigation with imprisonment following contempt proceedings, with maximum terms ranging from six weeks to two years. In addition, all Member States provide fines for giving false or misleading information in a notification, and/or failure to cooperate in an investigation. Such fines may be provided in the competition law or the penal law, or both, with a maximum amount as high as ECU 100.000. Four Member States (Germany, Greece, the Netherlands and the UK) allow criminal sanctions for various types of obstruction of investigations; two Member States (Greece and the UK) allow imposition of criminal sanctions against individuals for such obstructions. In thirteen Member States (all but Ireland and Luxembourg), decisions regarding sanctions are subject to judicial review; in Ireland and Luxembourg, such sanctions are imposed by the courts subject to the normal appellate procedures.

Only one Member State, Germany, indicated that it may give favorable treatment to individuals who cooperate in an investigation; and only Finland and Portugal indicated that they offer favorable treatment to undertakings which cooperate. Spain may impose higher than average fines on individuals and undertakings who fail to cooperate in an investigation.

The tools of US enforcement agencies for encouraging cooperation are considerably more forceful than those of the Commission or Member State authorities. Fines are substantially higher in the US, and may be imposed against individuals and undertakings. Individuals may be imprisoned for contempt, and other powerful remedies, such as entry of a default judgment, are possible.

In particular, failure to comply with the Hart-Scott-Rodino premerger notification requirements is punishable by court-imposed civil penalties of up to US\$10.000 (ECU 8.009) per day. For contempt of court, fines, the amount of



► OPINIONS AND COMMENTS

which is subject to the court's discretion, and imprisonment of up to 18 months, may be imposed. Sanctions under the Federal Rules of Civil Procedure for failure to meet discovery obligations is punishable by fines and could result in entry of a default judgment. Individuals who willfully destroy, alter, conceal or manufacture documents or other evidence are subject to fines and prison sentences of up to five years. Finally, individuals who knowingly give false testimony under oath are guilty of perjury and subject to fines and prison sentences.

Regarding favorable treatment for cooperation, in August 1993, the United States announced a corporate leniency policy, and in August 1994, a leniency policy for individuals who report criminal antitrust activity of which the Justice Department had not been aware. Under the corporate leniency policy, no criminal charges will be lodged against officers, directors and employees who come forward with their corporation with information about criminal antitrust activity and confess. Under the individual leniency policy, individuals may confess on their own behalf to seek leniency for reporting illegal antitrust activity.

Penalties analogous to those in the US also are available in Canada. Criminal fines of up to C\$5.000 (ECU 2.852) and imprisonment for up to two years may be imposed against individuals or corporations which obstruct an investigation. An individual who alters any record required to be produced and for which a warrant has been issued may be liable for criminal fines of up to C\$50.000 (ECU 28.520) or imprisonment up to five years.

Favorable treatment also is offered in Canada to encourage cooperation. In 1991, the Canadian Bureau of Competition Policy initiated a favourable treatment program which provides incentives for corporations voluntarily to disclose their participation in conspiracy and bid-rigging offenses prior to the Bureau's knowledge of such matters. The

program thereafter was expanded to include individuals and to cover a broader range of criminal offenses under the Competition Act. The Attorney General has discretion to decide what favourable treatment to offer, normally after consultation with the Director. Moreover, immunity from prosecution can be offered under Canadian criminal law under certain conditions. The Attorney General can stay criminal proceedings, assure immunity against future prosecution, or provide "use" immunity (under which evidence provided by the witness cannot be used as an admission of guilt in a subsequent prosecution).

In Mexico, a fine of up to 7.500 times the general minimum wage may be imposed for making false statements or providing false information, and up to twice that amount for repeated offenses. A fine of up to 100 thousand times the general minimum wage may be imposed for failure to notify a concentration.

In Switzerland, criminal fines of up to SFr 20.000 (ECU 12.480) may be imposed for failure to comply with requirements to provide information. Under Switzerland's new draft code, administrative fines up to SFr 100.000 (ECU 62.380) would be possible for failure to provide required information.

SANCTIONS SURVEY

This survey compares the sanction schemes of the EU, the Member States and the selected third countries with regard to the type of sanctions relied upon in each system to punish substantive and procedural infractions of the competition laws, the authority empowered to impose sanctions and the reviewability of its decisions, the severity of the sanctions which may be imposed, and the experience with regard to highest sanctions actually imposed.

The results show that the EU and most

Member States rely primarily upon administrative sanctions, including both prohibition orders and fines, to ensure compliance with competition laws prohibiting anticompetitive restrictive practices and abuses of a dominant position. The EU scheme differs from most other jurisdictions, both Member States and third countries, in not providing for the imposition of sanctions against the individual. The EU scheme does not provide for criminal sanctions, nor do the schemes of most Member States.

In contrast, the US and Canada rely on court-imposed criminal and civil sanctions, both fines and injunctive relief, following application by a government enforcement authority, which may be imposed against enterprises or individuals. Criminal sanctions are used in both countries to combat hard-core, per se antitrust offenses, such as price fixing, market allocations and bid-rigging.

Type of Sanctions Allowed

The Commission may impose prohibition orders and fines for violations of Articles 85 and 86, as well as for negligently or intentionally supplying incorrect or misleading information with respect to an application for a negative clearance, notification, response to a request for information or other investigation. Moreover, the Commission may impose prohibition orders against violative concentrations, may order divestiture of violative concentrations already consummated, and may impose fines for failing to satisfy the Merger Regulation's notification requirements, supplying incorrect or misleading information, or failing to satisfy the Merger Regulation's time suspension requirements or conditions of compatibility. Further, it may impose periodic penalty payments for delays in meeting various requirements. Criminal sanctions do not exist under EU competition laws, and are allowed in only very few Member States.

The sanction scheme of the Member States



► OPINIONS AND COMMENTS

is similar to that of the EU in relying primarily on administrative sanctions to ensure compliance with competition laws. All Member States provide for the imposition of prohibition orders to remedy some or all types of violations; fines may be imposed with respect to violative restrictive practices and/or abuses of a dominant position in eleven of the fifteen Member States (all but Ireland, Luxembourg, the Netherlands and the UK). Moreover, in eleven Member States (all but Denmark, Finland, Luxembourg and the Netherlands, which do not have merger control statutes), orders may issue to prohibit, either absolutely or except on certain conditions, the consummation of a proposed merger which violates the law. In six Member States (Belgium, Germany, Greece, Portugal, Spain, and the UK) divestiture may be ordered with respect to violative concentrations already consummated. Fines may be imposed in six Member States (Austria, France, Greece, Italy, Spain and Sweden) with regard to substantive violations of the law on concentrations.

Criminal sanctions, including fines and/or imprisonment, are allowed for substantive violations of the law regarding restrictive practices and/or abuses of a dominant position only in three Member States (Austria, France and the Netherlands). In Austria, such sanctions are allowed for "abuse of cartel"; in France, against individuals whose acts were crucial to the conception, organization, and implementation of the prohibited practices; and in the Netherlands, following a declaration that a restrictive practice or dominant position is contrary to the "general interest." None of the Member States provides criminal penalties for substantive violations of the laws related to mergers.

Of the third countries included in the survey, the United States and Canada rely primarily on court-imposed sanctions following application by an enforcement authority rather than administrative sanctions. However, in the US, one of the competition enforcement authorities, the

FTC, may itself issue cease and desist orders. Court-imposed sanctions in the US include fines and injunctive relief with regard to violative restrictive agreements, abuses of a dominant position, and concentrations. Divestiture may be ordered of violative concentrations already consummated. Fines and injunctions also may be imposed to remedy failure to comply with Hart-Scott-Rodino premerger notification requirements. In Canada, the only civil remedy is injunctive relief, which may be ordered with regard to violative restrictive agreements, abuses of a dominant position, and concentrations; civil fines do not exist.

Criminal sanctions may be imposed by a court in the US with respect to violations of Sections 1 and 2 of the Sherman Act, but not with respect to mergers. Criminal sanctions are allowed under Canadian law for certain restrictive practices, and for concentrations where there is a failure to notify the authority that a notifiable merger is proposed, or to supply required information, or when the merger is consummated prior to the expiration of time periods specified in the Act; Canadian law does not provide criminal sanctions for abuses of a dominant position.

Administrative sanctions, including fines and prohibition orders, are allowed in Mexico and Switzerland with respect to restrictive practices, abuses of a dominant position, and concentrations. Divestiture of violative concentrations already consummated may be ordered in Mexico. Criminal sanctions are provided under Mexican law against "absolute monopolistic practices," defined as contracts, agreements or combinations among competitors whose effect could be to exclude or hinder market access, or establish exclusive advantages in favor of one or several persons, and for providing false information.

Entities Which or Individuals Who Can Be Sanctioned

The EU is limited to imposing relief

against undertakings or associations of undertakings. No relief is available against the individual, with one exception: under the Merger Regulation, fines may be imposed against "persons already controlling at least one undertaking" who acquire control of another undertaking, and who fail to meet requirements associated with the notification process.

In contrast, in many of the Member States, relief may be imposed not only against undertakings and associations of undertakings, but also against individuals, for both substantive and procedural violations. Prohibition orders may issue against undertakings in all Member States, and fines, in 10 of the 15 Member States (all but Austria, Ireland, Luxembourg, the Netherlands and the UK). Criminal fines may issue against undertakings for substantive competition law violations in Austria and the Netherlands; and for failure to cooperate in an investigation, in Germany, the Netherlands and the UK. Fines may be imposed against individuals acting on behalf of undertakings for substantive infringements of the law in five Member States (Austria, Denmark, Germany, Greece and Spain). Individuals may be fined for various offenses related to the notification process in three Member States (Belgium, Ireland and Italy). Criminal sanctions may be imposed against the individual for substantive antitrust violations in two Member States (Austria and France).

Three of the four third countries (all except Mexico) provide that injunctions or prohibition orders can be addressed to the individual. Mexico and the United States provide for fines against the individual. Finally, Canada, Mexico and the US provide for criminal fines and imprisonment of individuals for substantive antitrust violations.

Bodies with Authority to Impose Sanctions

The Treaty of Rome provides the Commission with power to enforce the



► OPINIONS AND COMMENTS

competition laws, which enables it to impose fines and issue orders. All final decisions in competition cases are reached through a vote of the full Commission. The Court of First Instance or the Court of Justice is empowered to review the legality of the Commission's decisions, and they have unlimited discretion to cancel, reduce, or increase fines or periodic penalty payments. The Court of Justice may review decisions of the Court of First Instance.

Sanctions may be imposed by administrative authorities in all Member States except Austria, where sanctions are imposed by the Cartel Court. These authorities are independent agencies in six Member States (Denmark, France (except regarding concentrations), Germany, Italy, Spain (except regarding concentrations), and Sweden); within government ministries, or appointed by them, in three Member States (Belgium, Greece, and Portugal (except regarding concentrations)); and the ministry itself in four Member States (Ireland, Luxembourg, the Netherlands and the UK). In Finland, the Office of Free Competition, an independent authority, can propose the imposition of sanctions to the Competition Council, whose budget is controlled by the ministry but which makes decisions independent of the ministry.

Courts are empowered to review some or all sanction decisions in thirteen Member States (Austria, Belgium, Finland, France (except regarding concentrations), Greece, Ireland, Italy, Luxembourg, the Netherlands, Portugal, Spain, Sweden and the UK. In two Member States (Denmark and Germany), the decisions of the independent authority may be reviewed by the ministry or a body which it appoints, then ultimately by the courts.

Sanctions are imposed mainly through court order in Canada and the United States. Independent agencies may impose sanctions in Switzerland. In Mexico, sanctions may be imposed by the Federal Competition Commission, an

administrative body of the Ministry of Trade and Industrial Promotion "technically and operationally autonomous" from it.

Regarding third countries, judicial review is available for court-ordered sanctions in Canada and the United States; court review of some or all decisions by the administrative agencies is available in Mexico and Switzerland.

Severity of Sanctions

In the European Union, fines may not exceed 10% of the enterprise's turnover for the preceding business year for substantive violations of Articles 85 and 86. In setting the fine, gravity and duration of the infringement must be considered. For supplying incorrect or misleading information with respect to an application for a negative clearance, notification, response to a request for information, or other investigation, an absolute limit of ECU 5.000 is set. For supplying incorrect or misleading information or incomplete documents with respect to a merger, the limit is ECU 50.000. For failure to notify a concentration, an absolute limit of 50.000 is set. For failure to satisfy time suspension requirements or conditions to a decision of compatibility of a concentration, the limit is 10% of turnover. In setting the fine, nature and gravity of the infringement must be considered. For delay in supplying information requested, or in submitting to an ordered investigation, a periodic penalty payment of not more than ECU 25.000 per day may be imposed. For delay in complying with conditions to time suspension requirements, or conditions to a decision of compatibility, or divestiture, a periodic penalty payment of not more than ECU 100.000 per day may be imposed.

The highest fines imposed by the Commission, and in the world, have been ECU 248 million against the European Cement Association, 8 national cement

associations, and 33 European cement producers for violations of Article 85 ("Cement"). Record fines of ECU 132.15 million were imposed against 19 companies in the cartonboard industry for violations of Article 85 ("Cartonboard"); ECU 117 million against 16 companies in the steel industry for violations of Article 65 of the ECSC Treaty ("Poutrelles"), and ECU 75 million against Tetrapak for violation of Article 86 ("Tetrapak").

Statutory limitations on sanctions, whether for substantive or procedural violations, exist in 13 of the Member States. In Ireland, the law does not provide for fines (except in very limited circumstances) or imprisonment; in Denmark, no limits exist for fines.

For substantive violations, a percentage of turnover alone is used in Belgium (10%), France (5%), Greece (15% for consummation of prohibited mergers) Italy (10% for failure to comply with a prohibition order; 1-10% of turnover for consummation of prohibited merger) and Sweden (10%); a percentage of turnover is used in conjunction with an absolute limit in Finland (up to ECU 680.500, unless the severity of the restriction warrants a higher fine, in which case a limit of 10% of total turnover of each participant), Germany (ECU 521.800 or up to 3 times additional receipts for intentional violations, and 260.900 or 1.5 times additional receipts for negligent violations), Greece (ECU 203.200-338.600 for abuses of dominant position, but for serious abuses, 10% of gross income), and Spain (ECU 939.500 plus 10% of turnover; for concentrations, 10% of turnover). An absolute limit is used in the Netherlands (6 months imprisonment and ECU 23.280 for individuals; ECU 460.000 for enterprises; plus supplementary pecuniary sanctions to disgorge the benefit of the violation) and Portugal (ECU 510,5 - 1.021.000 for restrictive business practices and abuses of a dominant position). In Austria, the limit on fines for substantive violations is set as the amount of unjust enrichment enjoyed by the violator.



► OPINIONS AND COMMENTS

In Austria, an absolute limit is used with respect to criminal violations (ECU 741.300); in France, absolute limits on fines and imprisonment are set for substantive criminal violations (ECU 761,3-76.130 and 6 mos.- 4 yrs imprisonment).

Limits on fines for contempt are set in Belgium, Italy, Luxembourg, the Netherlands Portugal and Spain. A periodic penalty payment for failure to comply with a decision is used in Belgium (ECU 6.343 per day); a percentage of turnover limit is used in Italy (10% related to the product at issue); absolute limits are used in Luxembourg (8 days - 1 year and ECU 253,7 - 253.700), the Netherlands (6 mos. imprisonment and ECU 11.640 for individuals, ECU 46.550 for an enterprise, unless gains are more than 1/4 of fine, in which case maximum for enterprise is ECU 465.500), Portugal (ECU 510,5-510.500) and Spain (ECU 62,63 - 939,5 in coercive fines, which may be repeated periodically).

For obstruction of an investigation, a mandatory minimum fine and imprisonment term are set in Greece (3 mos. and ECU 3.386 for first offense, twice that for repeated offenses); and absolute limits in Ireland (ECU 1.264 and/or 12 months imprisonment), Portugal (ECU 510,5 - 51.050) and the UK (2 years and no fine limit in crown court, 6 months and ECU 6.408 in magistrate's court). In the UK, absolute limits are set (3 months and ECU 1.282) for failure to comply with a request for information.

For failure to satisfy notification requirements, a turnover limit is used in Greece (3%) and Italy (1%) and an absolute limit is used in Austria (ECU 37.068) and Portugal (ECU 510, 5 - 510.500)

Of the Member States, the highest fines have been imposed in Germany (ECU 119.200.000; 30.740.000; 12.990.000), followed by France (ECU 22.840.000;

5.329.000), Italy (ECU 1.780.000; 1.017.000; 254.300), the Netherlands (settlement of ECU 1.024.000), Spain (ECU 902.555; 470.081; 457.545), Portugal (ECU 153.200), Greece (ECU 38.940), Belgium (ECU 2.537; 507,4) and Denmark (settlements of ECU 1.333; 666,3).

Regarding third countries, in Canada, fine limits exist for some violations while others are unlimited (ECU 5.824.000 and 5 years imprisonment for restrictive practices, unlimited fine for price fixing and price discrimination, but imprisonment limited to 5 years and 2 years, respectively). In Mexico, absolute limits are used. In the United States, a complex series of limits exists, of which the highest absolute limit is ECU 7.909.000 for substantive violations.

The highest fines which have been imposed in the United States were ECU 221.440.000, followed by Canada (ECU 1.925.000; 1.165.000; 931.900). Substantial prison terms also have been imposed in the United States, the longest of which was for 5 years.

CONCLUSION

These comparative studies show that the type of competition law regime (investigatorial or adversarial; based on the prohibition principle or the abuse control principle; administrative, civil or criminal) substantially determines the type and strength of tools available to competition authorities to enforce the law. Many Member State authorities have greater powers to investigate and sanction violations of the competition laws than their EU counterparts, because they may direct those powers against the individual and because they are reinforced by police powers and, to some extent, by the contempt powers of the courts. However, powers of Member State authorities are not as great as those of enforcement authorities in the US and Canada, whose powers are reinforced more fully by the

courts and who can rely on criminal powers of investigation and sanctioning.

Stagiaires who participated in the surveys

Austria : Bernhard Tute
Belgium : Kurt De Loor, Anne Den Tandt, Thys Stifaan
Denmark : Marie Lundsten
Finland : Johanna Juusela
France : Florene Bastien, Fidel Ndeshyo
Germany : Irina Orssick, Bianca Pirk, Bernhard Tute
Greece : Tatiana Papadopoulou
Ireland : Catherine Ryan
Italy : Lucia Antonini
Luxembourg : Florence Bastien, Fidel Ndeshyo
Netherlands : Vincent Verouden, Andrea Leijenaar
Portugal : Natalia Bobo Bjork, Maria Medina Barrio
Spain : Natalia Bobo Bjork, Maria Medina Barrio
Sweden : Ola Nord
UK : Richard Alexander, Emily Joannou, Andrew Walker
Canada : Jane Murphy
Mexico : Serena La Pergola, Maria Jose Rodriguez
Switzerland : Georg Faust
USA, EU : Laraine Laudati

Design of questionnaire, coordination of project, drafting of report :
Laraine Laudati ■



ANTI-TRUST RULES

Application of Articles 85 & 86 EC and 65 ECSC

Main developments between 1st January and 31st March 1995

Press releases issued on the most important developments

LA COMMISSION APPROUVE UN ACCORD ENTRE LE PMU ET DSV SUR LA RETRANSMISSION DES IMAGES TELEVISEES DES COURSES HIPPIQUES FRANCAISES.

En 1989, Ladbroke Racing (Deutschland) GmbH, la filiale allemande de Ladbroke, (le plus important bookmaker britannique) a déposé plainte devant la Commission pour infraction aux articles 85 et 86 du traité CE contre

- le Groupement d'intérêt économique "Pari Mutuel Urbain" (ci-après dénommé "le PMU"), Paris (France),
- Pari Mutuel International S.A. (ci-après dénommé "PMI"), Paris (France),
- Deutscher Sportverlag Kurt Stoof GmbH & Co, (ci-après dénommé "DSV"), Cologne (Allemagne).

Ces trois entreprises avaient en effet conclu un accord aux termes duquel PMI accordait à DSV le droit de retransmettre en direct par satellite aux bureaux de prise de paris de bookmakers désignés par DSV et établis dans l'ancienne République fédérale allemande, à Berlin-Ouest et en Autriche désignés par DSV les images et le son ainsi que les "données associées" (programmes, rapports probables, arrivées et rapports définitifs - relatifs aux courses organisées par les sociétés des courses françaises). La présence dans cet accord de deux clauses restrictives de concurrence (la réservation du bénéfice de ce contrat aux seules personnes physiques et la

limitation numérique des contractants) a conduit la Commission à engager la procédure prévue à l'article 9 du règlement no 17/62 du Conseil à l'égard de ce contrat et à adresser une communication des griefs aux entreprises signataires.

PMI et DSV ont alors notifié à la Commission un nouveau contrat qui ne contenait plus les clauses incriminées. Par contre, ce nouveau contrat contenait trois clauses restrictives de concurrence. En effet ces clauses de moralité, de reconnaissance des droits de propriété intellectuelle des sociétés de courses et de fourniture de renseignements confidentiels de la part des bookmakers se présentant sous la forme de personne morale, étaient rédigées de manière imprécise. Ces clauses ont fait l'objet d'une nouvelle communication des griefs de la part de la Commission. Après s'être entretenues avec les services de la Commission, les entreprises signataires ont accepté de les supprimer ou de modifier les clauses de manière à rendre le contrat compatible avec l'article 85 du Traité instituant la Communauté européenne.

A la suite de ces modifications, la Commission vient de délivrer en faveur de ce contrat une attestation négative (ne tombant pas sous l'interdiction des accords entre entreprises au titre de l'Art.85 du traité), donant ainsi satisfaction au plaignant, dont la plainte est désormais sans objet.

Toutefois, au cas où DSV adopterait dans le futur, dans l'application de ce contrat,

une attitude discriminatoire à l'égard de Ladbroke Deutschland, une telle attitude devrait être examinée par la Commission au titre de l'article 86 du Traité instituant la Communauté européenne. IP/95/99

LES PROFESSIONS LIBERALES NE SONT PAS EXCLUES DU RESPECT DES REGLES DE CONCURRENCE

La Commission vient d'ordonner (après avis du Comité Consultatif de la Concurrence) au Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Industrial (COAPI), l'ordre professionnel des conseils en brevets en Espagne, de mettre fin à certaines restrictions de concurrence. Il s'agit, d'une part des dispositions de son règlement intérieur qui prévoient la fixation par son assemblée générale de tarifs d'honoraires minima obligatoires et, d'autre part des décisions prises annuellement par cette assemblée en exécution de ces dispositions (augmentation annuelle des tarifs, date d'entrée en vigueur). Cette décision de la Commission concerne les restrictions de concurrence qui affectent le commerce interétatique au sens de l'article 85 paragraphe 1 du traité CE, c'est-à-dire :

- les tarifs minima relatifs aux services prestés par les membres du COAPI, aux utilisateurs non résidents en Espagne qui veulent se procurer un droit de propriété industrielle dans cet Etat membre, et
- les tarifs minima à charge de clients résidant en Espagne relatifs à des prestations à l'étranger.

Il s'inscrit dans le cadre d'une loi générale applicable aux professions organisées en ordre et de certaines autres dispositions législatives ou réglementaires régissant l'exercice de la profession libérale en cause.



► ANTI-TRUST RULES

Il s'agit d'une corporation de droit public Osoutenue par la loi et reconnue par l'Etat, dotée d'une personnalité juridique propre et de capacité pour la réalisation de ses buts. Ceux-ci concernent la réglementation de l'exercice de la profession, la représentation exclusive et la défense des intérêts professionnels des membres.

La Commission a instruit ce dossier sur base d'une plainte. En effet le règlement du COAPI prévoit l'établissement d'un tarif minimum par l'assemblée générale et ce tarif est obligatoire pour tous les membres du COAPI. Ce tarif n'est pas soumis à l'approbation des pouvoirs publics.

Le COAPI qui regroupe tous les API en Espagne constitue une association d'entreprises. Le fait qu'il s'agisse d'un ordre professionnel auquel les pouvoirs publics ont confié certaines fonctions leur permettant de régir la profession et que son statut juridique, en droit espagnol, soit une corporation de droit public, n'empêche pas de considérer le COAPI comme une association d'entreprises.

En établissant ces dispositions, les membres du COAPI se sont privés mutuellement de la liberté de fixer individuellement leurs propres tarifs pour rémunérer les services qu'ils rendent aux utilisateurs. Ce sont les décisions annuelles pour fixer les tarifs qui ont pour effet de restreindre la concurrence.

L'incidence de cette infraction à l'article 85 paragraphe 1 du traité n'est pas négligeable du fait que les membres de cet ordre professionnel détiennent, dans leur ensemble, le monopole du commerce relatif aux services aux clients établis à l'étranger et que, pour les services prestés aux clients situés en Espagne, ils disposent d'une position dominante en raison de leur spécialisation et de l'"image de marque" dont bénéficient les membres du COAPI.

La Commission estime que, s'il est vrai que la qualité des prestations est un élément essentiel de concurrence entre les

membres des professions libérales, elle ne saurait aller de pair avec l'exclusion de la concurrence sur les prix. Dans ses avis sur les XIXème et XXème rapports sur la politique de concurrence, le Parlement Européen avait d'ailleurs invité la Commission à promouvoir la concurrence dans les professions libérales.

Les conditions d'accès à la profession, notamment le standard élevé de valeurs morales exigé des membres du COAPI constituent des garanties suffisantes de la qualité de leurs prestations. La fixation collective de tarifs d'honoraires minima ne s'avère donc pas un moyen nécessaire pour garantir la qualité de ces prestations.

L'existence d'une loi générale permettant aux ordres professionnels en Espagne de régir les honoraires minima des professions libérales n'empêche pas la Commission d'appliquer l'article 85 paragraphe 1 du traité CE aux décisions du COAPI en cause. En effet, la Cour de Justice a confirmé, à plusieurs reprises, que le cadre juridique dans lequel les ententes se situent est sans incidence sur l'application de cette disposition du traité.

La Commission a donc ordonné de mettre fin aux pratiques incriminées. Néanmoins, en raison de ce cadre réglementaire et du fait que l'application des règles de concurrence aux professions libérales est une orientation encore nouvelle [La Commission a pour l'instant adopté une seule décision à l'encontre des pratiques concertées des expéditeurs en douane italiens le 30 juin 1993 (JO No L 203 du 13 Août 1993)], la Commission n'a pas infligé d'amende.

A l'occasion de l'adoption de la présente décision, Monsieur le Commissaire Van Miert a déclaré: "J'envisage de poursuivre l'application des règles de concurrence aux professions libérales, au fur et à mesure que les affaires se présentent et de mettre fin notamment aux ententes de prix et à certaines restrictions de concurrence qui ne s'avèrent pas nécessaires pour garantir l'éthique, la dignité professionnelle, la réputation de la

profession ou la qualité des prestations. Bien évidemment, j'entends appliquer ces principes en tenant compte des particularités propres à chaque profession libérale.
IP/95/89

LA COMMISSION MODIFIE LA PROCÉDURE A L'ENCONTRE D'UNILEVER À LA SUITE D'ENGAGEMENTS VISANT À OUVRIR DE MANIÈRE SUBSTANTIELLE LE MARCHÉ DES GLACES À CONSOMMER TOUT DE SUITE ("IMPULSE" ICE CREAM) EN REPUBLIQUE D'IRLANDE

M. Karel Van Miert, commissaire chargé de la politique de la concurrence, a décidé de modifier la procédure ouverte par la Commission à l'encontre de Van den Bergh Foods Ltd (filiale du groupe Unilever) pour infraction aux règles de concurrence de l'Union européenne, à la suite des engagements pris par Unilever (qui consistent essentiellement à modifier ses accords de distribution) dans le but d'ouvrir de manière substantielle le marché irlandais des glaces à consommer tout de suite.

Ce marché est celui des portions individuelles sous emballage de glace industrielle vendues pour être consommées immédiatement. Le groupe Unilever occupe la première place sur le marché des glaces à consommer tout de suite dans la plupart des États membres de l'Union européenne; en république d'Irlande, il est de loin le principal producteur de glace.

En septembre 1991 et juillet 1992, la Commission a reçu des plaintes émanant respectivement de Masterfoods Ireland Ltd (Mars) et de Valley Ice Cream Ltd concernant les accords conclus par HB Ice Cream Ltd (filiale du groupe Unilever, qui opère maintenant sous le nom de Van den Bergh Foods Ltd) pour la distribution de ses glaces à consommer tout de suite en



► ANTI-TRUST RULES

république d'Irlande. En juillet 1993, la Commission a conclu à titre provisoire que ces accords constituent une infraction aux articles 85 et 86 du traité CE et a adressé une "communication des griefs" à Van den Bergh Foods. Unilever a contesté la position adoptée par la Commission à l'égard de la légalité de ses accords de distribution.

Les deux aspects des accords de distribution mis en cause par la Commission étaient les suivants: en premier lieu, la fourniture de surgélateurs aux détaillants subordonnée à une clause d'exclusivité contenue dans les accords conclus entre Unilever et les détaillants, le surgélateur ne pouvant servir qu'au stockage des produits d'Unilever, cette pratique étant connue comme l'"exclusivité du surgélateur"; en deuxième lieu, le fait d'inclure les coûts liés à la fourniture du surgélateur dans le prix de la glace proprement dite ("tarification globale"), et d'imposer ce prix à tous les détaillants, qu'ils disposent ou non d'un surgélateur d'Unilever.

Dans sa communication des griefs, la Commission a conclu que les clauses d'exclusivité comme celles contenues dans les accords conclus entre Unilever et les détaillants ont pour effet de restreindre la concurrence et constituent donc une infraction à l'article 85 paragraphe 1 du traité CE, en ce sens qu'elles empêchent les détaillants ayant conclu un accord avec Unilever de stocker d'autres glaces à consommer tout de suite dans leurs points de vente, compte tenu du fait que le(s) seul(s) surgélateur(s) du point de vente est(sont) fourni(s) par le même fournisseur de glace et qu'il est peu probable que le(s) surgélateur(s) soi(en)t remplacé(s) (par un surgélateur appartenant au détaillant ou par celui d'un autre fournisseur) et qu'il n'est pas concevable d'un point de vue commercial d'en installer d'autres.

La Commission a constaté que, sur la totalité des points de vente de glaces à consommer tout de suite en république d'Irlande, la majorité ne disposent que

d'un ou de plusieurs surgélateurs Unilever et que par conséquent, les conditions d'une infraction à l'article 85 paragraphe 1 sont remplies. Il a donc été conclu que les accords relatifs aux surgélateurs conclus entre Unilever et ces points de vente avaient pour effet combiné de restreindre sensiblement la concurrence sur le marché irlandais de la glace à consommer tout de suite. Étant donné que les fournisseurs de glaces n'ont pas accès à ces points de vente, quelle que soit leur implantation géographique ou l'origine des marchandises, la Commission a estimé que les accords relatifs aux surgélateurs, qui ont un effet restrictif, sont susceptibles d'affecter sensiblement le commerce entre États membres.

La Commission a également estimé qu'Unilever occupe une position dominante sur le marché de la glace à consommer tout de suite en république d'Irlande, sa part de marché étant supérieure à 70 % en 1993, et qu'elle abuse de cette position, en violation avec l'article 86, de deux manières: en premier lieu, en incitant les détaillants à conclure avec elle des accords de fourniture de surgélateurs assortis d'une clause d'exclusivité et en deuxième lieu, en exerçant une discrimination, par sa politique de tarification globale à l'encontre des détaillants qui n'ont pas opté pour un surgélateur Unilever, mais qui cependant, achètent et stockent de la glace d'Unilever; en effet, ceux-ci sont contraints de subventionner la fourniture de surgélateurs aux autres détaillants.

En outre, la communication des griefs a rejeté l'objection formulée par Unilever selon laquelle le fait d'appliquer les règles de concurrence dans ce contexte représenterait une ingérence dans l'exercice de ses droits de propriété, qui serait en contradiction avec l'article 222 du traité CE, dans la mesure où elle permettrait à d'autres producteurs d'entreposer leurs articles dans ses propres surgélateurs. Le droit communautaire comme le droit de chacun des États membres reconnaît que

l'exercice des droits de propriété peut être restreint dans la mesure nécessaire à la sauvegarde de l'intérêt général. Les articles 85 et 86 du traité CE, qui constituent des dispositions fondamentales du droit communautaire, servent l'intérêt général.

En outre, l'application de l'article 85 paragraphe 1 et de l'article 86 dans la procédure en question ne concerne pas l'usage que fait Unilever de sa propriété, mais les restrictions qu'elle impose à des tiers auxquels elle a permis d'utiliser sa propriété et, qui plus est, elle n'est appliquée que dans la mesure nécessaire pour assurer que la concurrence n'est pas faussée dans le marché commun.

Dans sa communication des griefs, la Commission a reconnu que les accords d'Unilever entraînent une certaine amélioration de la distribution, mais a estimé que cette amélioration était contrebalancée par les effets néfastes de la restriction de la concurrence qu'ils provoquaient. Néanmoins, elle a indiqué clairement qu'Unilever pouvait proposer une modification de ses accords de distribution pour la glace à consommer tout de suite en république d'Irlande, à la suite de quoi ceux-ci pourraient, le cas échéant, bénéficier d'une exemption en vertu de l'article 85 paragraphe 3. Tout en confirmant sa position sur la légalité de ces accords de distribution, Unilever a avancé les propositions suivantes:

- Un régime de prix différenciés sera introduit immédiatement. Il prévoit le paiement d'une somme forfaitaire aux détaillants stockant de la glace d'Unilever mais ne prenant pas de surgélateur d'Unilever, à condition que le détaillant réalise un chiffre d'affaires annuel minimum de 650 IRL par ses ventes de glace d'Unilever. Cette somme forfaitaire reflète l'économie réalisée par Unilever sur les coûts d'achat et d'entretien liés à la fourniture d'un surgélateur au détaillant, qui s'élèvent actuellement à 78 IRL par an.

- Unilever introduira, à titre de solution



► ANTI-TRUST RULES

de rechange à ses accords actuels, un système de location-achat des surgélateurs qui permettra aux détaillants d'acheter leur propre surgélateur, l'exclusivité d'Unilever n'étant applicable que pendant la durée du remboursement. Les surgélateurs seront proposés au prix de gros auquel Unilever les a achetés et le remboursement pourra être étalé sur une durée maximale de cinq ans. L'entretien sera assuré par Unilever pendant toute la période de remboursement, au cours de laquelle les candidats à la location-achat bénéficieront de la somme forfaitaire, déduction faite des coûts d'entretien, soit 57 IRL par an pour 1995.

- Enfin, en vue de réaliser une ouverture substantielle des points de vente à court terme, Unilever s'est engagée à garantir la vente d'un surgélateur situé à l'entrée du magasin et ayant "une durée de vie utile" aux détaillants dans un nombre important de points de vente dans lesquels ses surgélateurs sont actuellement installés (au total 1 750 surgélateurs seront vendus). Il s'agira d'une opération unique en 1995 et 1996; la vente a déjà commencé.

M. Van Miert considère que les propositions d'Unilever répondent aux préoccupations de la Commission exprimées dans la communication des griefs et que, globalement, elles auront pour effet d'ouvrir de façon appréciable le marché de la glace à consommer tout de suite en Irlande. En premier lieu, la pratique de la tarification globale a été abandonnée; non seulement la discrimination actuelle à l'encontre des détaillants vendant les produits Unilever avec leurs propres surgélateurs sera éliminée, mais les détaillants seront moins incités à prendre ou à conserver des surgélateurs fournis par Unilever.

Le premier producteur de glaces à consommer tout de suite s'est également engagé à proposer un véritable choix aux détaillants envisageant l'achat de leurs propres surgélateurs. Le prix d'achat du surgélateur devrait être accessible pour la

plupart des détaillants et leur permettre de stocker la glace de n'importe quel producteur. Cette perspective ainsi que l'ouverture immédiate à la concurrence d'un grand nombre de points de vente où les surgélateurs d'Unilever sont installés actuellement (environ 15 % de tous les points de vente de glace à consommer tout de suite en Irlande), dont la plupart vendaient exclusivement de la glace d'Unilever, devrait donner lieu à un accroissement sensible du nombre de surgélateurs appartenant aux détaillants. L'accès des concurrents au marché en sera donc facilité et les consommateurs bénéficieront également d'un plus grand choix quant à la variété des produits.

Les nouveaux accords de distribution ont été notifiés à la Commission et ils semblent, à première vue, répondre aux conditions d'octroi d'une exemption en vertu de l'article 85 paragraphe 3. En conséquence, il est prévu qu'un résumé de la notification sera publiée prochainement sur lequel les tiers intéressés seront invités à présenter leurs observations.

Outre ces engagements concernant le marché irlandais, Unilever s'est également engagée à mettre en oeuvre des systèmes de tarification non discriminatoires dans tous les autres États membres de l'Union européenne au cours de l'année 1995. Ces mesures permettront de remédier aux distorsions de concurrence existant sur les marchés de la glace à consommer tout de suite dans toute la Communauté et la Commission les accueille donc favorablement. IP/95/229

MICROSOFT LICENCE SETTLEMENT

In reply to questions from the press room during to-day's noon briefing related to a ruling by a US federal judge, rejecting a proposed antitrust settlement with Microsoft Corp., the following off the record comment was made :

- the situation stemming from this ruling has no direct influence on the "European side" of the settlement reached with Microsoft Corp. in July 1994 (please read IP note 653 of 17 July 1994)

- anyhow, we are waiting for the steps to be announced by the US Department of Justice (i.e. is the DOJ going to the US Court of Appeal?)

- as to the implementation of the July 1994 settlement on European territory - according to the findings of regular checks on the market - Microsoft has indeed complied with the commitments taken (i.e. the licence contracts).

Background

As a background, we have restated the elements of the July 1994 settlement.

The Undertaking obtained by the European Commission and the US Department of Justice provides that Microsoft will not enter into licence contracts with a duration of more than one year, will not impose minimum commitments on licensees and will not use per processor clauses any longer.

Per system licences will be allowed only if licensees are clearly given flexibility to purchase non-Microsoft products and to avoid payment of royalties to Microsoft in such instances.

In addition, any provisions of existing licence contracts which breach these provisions will not be enforced, and licensees have an option to end existing contracts.

This Undertaking has a duration of six and a half years.

Microsoft, founded in 1975 and based in Redmond, Washington, has become the largest developer, manufacturer and supplier of PC software in the world, with a worldwide turnover of US \$ 3.7 billion and a net profit of almost US \$ 1 billion in 1993, a third of which was derived



► ANTI-TRUST RULES

within the European Union. Microsoft supplies the MS-DOS and Windows operating systems used in more than 120 million personal computers and therefore enjoys a virtually unchallenged leadership in this market. The Commission launched an investigation of Microsoft's licensing practices following a complaint dated 30 June 1993 from Novell, the world's second largest PC software company based in Provo, Utah. Novell is mainly known for its networking software, but also supplies operating system software in competition with Microsoft. Novell alleged that Microsoft blocked competitors out of the market for PC operating system software by certain anticompetitive practices. In particular, the structure of Microsoft's standard agreements for licensing software to PC manufacturers was said to exclude competitors from selling their products. Manufacturers were required to pay royalties to Microsoft based on the number of PCs shipped regardless of whether such PCs contained preinstalled Microsoft software, a competitor's software, or no software at all.

We also reminded the press of the fact that Novell had dropped its complaint as the result of the settlement reached in July 1994. BIO/95/42

LA COMMISSION NE POURSUIVRA SON EXAMEN DES ACCORDS DE FOURNITURE DE BIERE AU ROYAUME-UNI QUE LORSQU'ELLE DISPOSERA DES RESULTATS DE L'ENQUETE DE L'OFFICE OF FAIR TRADING (COMMISSION BRITANNIQUE DE LA CONCURRENCE)

La Commission, qui examine au regard de l'article 85 du traité CE l'accord de bail type d'une durée de vingt ans conclu par IEL [IEL est une entreprise commune constituée entre Grand Metropolitan plc

et Courage Group Limited], Intrepeneur Estates Limited (le bail IEL), ne poursuivra la procédure engagée dans cette affaire qu'une fois connus les résultats de l'enquête que doit mener parallèlement l'Office of Fair Trading au sujet de la tarification différentielle à laquelle recourent les principaux brasseurs du Royaume-Uni.

Les accords de fourniture exclusive de bière au caractère contraignant (tying agreements) qui prévoient qu'une grande brasserie du Royaume-Uni fournit la bière, tombent sous le coup de l'interdiction énoncée à l'article 85 paragraphe 1 du traité CE car ils contribuent à verrouiller le marché de la bière au Royaume-Uni. Le preneur à bail voit en effet sa marge de manoeuvre limitée lorsqu'il veut vendre des bières, provenant soit du Royaume-Uni, soit d'autres pays de l'Union européenne, qui ne sont pas fournies par le brasseur désigné.

La Commission accorde néanmoins une exemption en vertu de l'article 85 paragraphe 3 dans les cas où l'accord contribue à améliorer la distribution des produits, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte.

La Commission ayant considéré que c'était le cas dans la présente affaire, elle a fait part en juillet 1993 de son intention d'accorder une exemption au bail IEL. Elle a toutefois invité dans le même temps tous les tiers intéressés à lui présenter leurs observations à ce sujet.

Il ressort des nombreuses observations reçues, dont certaines se présentaient sous la forme de plaintes formelles contre les parties notifiantes, et des investigations complémentaires menées par les services de la Commission, que l'écart s'est creusé ces derniers temps de manière sensible entre les prix des bières que Courage propose aux établissements non liés et ceux qu'il fixe aux gérants, qui lui sont liés par le bail IEL.

Le fait que cet écart se soit amplifié pourrait empêcher le pub "lié" de jouir de conditions de concurrence égales. Si tel était le cas, on pourrait douter que les conditions susmentionnées régissant l'octroi d'une exemption au titre de l'article 85 paragraphe 3 soient remplies.

Il se pourrait néanmoins que cet écart de prix se soit creusé dans tous les secteurs de la brasserie au Royaume-Uni. Étant donné que cette évolution aurait des répercussions non négligeables au niveau national, la Commission a fait part de ses préoccupations à l'Office of Fair Trading (OFT).

À la suite de ces entretiens, l'OFT a annoncé ce jour le lancement d'une enquête sur la tarification différentielle, à l'échelle du secteur; elle communiquera les résultats de cette enquête à la Commission. Dans ces conditions, la Commission suspendra pendant la durée de cette enquête son examen de la compatibilité avec les règles de concurrence de la CE des accords de fourniture de bière au Royaume-Uni.

Le commissaire M. Van Miert salue la coopération exemplaire qui s'est nouée entre les autorités du Royaume-Uni et la Commission. Il s'emploie à encourager ce type de coopération avec les autorités des États membres chaque fois qu'elle offre le moyen souhaité de parvenir à ce que l'application du droit européen de la concurrence soit plus proche des citoyens et des entreprises européennes. IP/95/104

NOUVELLES REGLES POUR LA DISTRIBUTION DE VOITURES

La Commission a publié dans le Journal Officiel No C 379 du 31/12/1994 le projet d'un nouveau "règlement concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité CE à des catégories d'accords de distribution et de service de vente et d'après-vente de véhicules automobiles",



► ANTI-TRUST RULES

en invitant tous les intéressés à lui faire parvenir leurs observations avant le 28/02/1995. Cette version est identique à celle qu'avait adoptée la Commission le 05/10/1994 (voir P/94/54). Lorsqu'il aura été formellement adopté, ce Règlement se substituera au Règlement actuel (123/85) qui expire le 30 Juin 1995.

Ce projet de règlement a fait l'objet d'un premier échange de vues approfondi avec les Etats membres et les pays de l'AELE lors de la réunion du Comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes le 28/11/1994. Actuellement, il est discuté avec les commissions compétentes du Parlement européen et du Comité Economique et Social. Leurs prises de position définitives devraient parvenir à la Commission au printemps. Les consultations déjà effectuées ont fait apparaître qu'il existe, malgré une divergence d'opinions sur certains points, une tendance vers une plus grande ouverture des systèmes de distribution sélective.

La Commission décidera le moment venu, en connaissance des positions des Etats membres, du Parlement européen, du Comité Economique et Social ainsi que des observations des milieux économiques et des associations de consommateurs, quelles modifications pourraient être apportées au projet de règlement afin de l'adapter à l'état actuel des discussions. IP/95/51

LES ECARTS DE PRIX DE VENTE DES VOITURES NEUVES AU SEIN DE L'UNION EUROPEENNE AU 1ER NOVEMBRE 1994

Dans le cadre de l'enquête sur les disparités de prix entre Etats membres dans le secteur automobile réalisée tous les six mois avec l'aide des constructeurs européens et japonais, la Commission présente ci-dessous les résultats au 1er Novembre 1994.

Depuis mai 1994, et jusqu'à la date de réalisation de l'étude, la relative stabilité des monnaies (fluctuations de + ou -1%) n'a pas pu affecter la variation des prix de vente entre les Etats membres.

La tendance à de légères réductions de disparités de prix se confirme chez les constructeurs européens. Le nombre de modèles dont l'écart de prix est supérieur à 20% est de 19,1% (22,5% en mai 1994 et 23,8% en novembre 1993).

Par contre, chez les constructeurs japonais (même si les écarts de prix restent inférieurs à ceux des constructeurs européens) le nombre des modèles dont l'écart de prix est supérieur à 20% est passé respectivement de 8% en novembre 1993 à 9,2% en mai 1994 pour atteindre 18,7% actuellement.

L'Espagne s'avère le pays où une majorité de véhicules bas de gamme sont les moins onéreux, alors que c'est en Italie qu'une majorité de véhicules haut de gamme sont les moins chers. La France et l'Allemagne restent les Etats membres où les prix moyens des véhicules sont les plus élevés.

L'analyse des résultats par segment indique que 55% des modèles "mini", 68% des modèles "petites voitures", 78% des modèles "voitures de sport ou usage multiple" ainsi qu'environ 85% des modèles des segments "voitures moyennes et grosses voitures" affichent des écarts inférieurs à 20%. De plus, 93% des modèles du segment "voitures de luxe" et 100% des modèles du segment "voitures haut-de-gamme" enregistrent des écarts de moins de 20%.

Les constructeurs ont tous (à l'exception de Mercedes, Audi et Daihatsu) au moins un de leurs modèles dont l'écart de prix entre Etats membres est supérieur à 20%. Les écarts les plus importants sont constatés entre véhicules des modèles suivants :

- modèle 106 XR (Peugeot), avec 33.1% entre l'Allemagne et l'Espagne,
- modèle Carina E (Toyota), avec 31%

entre l'Allemagne et l'Italie,
- modèle ZX Aura (Citroën), avec 30.1% entre la France et l'Italie.

En conclusion, les disparités se sont à nouveau légèrement réduites dans l'ensemble. Cette tendance est malgré tout atténuée par le fait que chez les constructeurs japonais depuis mai, deux fois plus de modèles présentent des écarts de plus de 20%.

En renforçant dans le nouveau projet de règlement sur la distribution automobile (voir P/94/54) le système de répression des pratiques restrictives destinées à limiter les importations parallèles, le Commissaire Van Miert souhaite améliorer le fonctionnement du marché intérieur dans ce secteur et contribuer ainsi à réduire encore plus les disparités de prix entre Etats membres.

Méthode d'enquête

La méthode d'enquête reste analogue à celle qui a été utilisée par le passé. Elle peut être résumée comme suit : 23 constructeurs, européens et japonais, ont fourni à la date du 1 novembre 1994 les prix de 76 modèles - un modèle de plus chez Renault et Subaru - parmi les plus vendus, prix qui ont été ajustés pour différence d'équipement, en monnaie nationale, avec et sans taxes. Le cours de l'écu utilisé a été celui publié au Journal Officiel du 4.11.1994 [C308, p2 du 4.11.1994]. Le prix des principales options, de la conduite à droite, ainsi que d'autres informations, ont été également fournis. Le Danemark et la Grèce sont exclus de l'étude, la politique fiscale de ces pays étant particulière.

Information du public

Afin d'accroître la transparence et de mieux informer le public la Commission a décidé de faciliter dorénavant l'obtention des données en les rendant disponibles:

- dans la base informatique "RAPID"
- auprès des INFO-C, Centre Européen d'Information Consommateurs dans les



► ANTI-TRUST RULES

divers pays de la Communauté,
- auprès des Bureaux de la Commission
et leurs antennes dans les divers pays de
la Communauté.

Etant donné l'adhésion de trois nouveaux
Etats membres, il sera demandé pour la
prochaine étude en Mai 1995, que les
données pour ces pays soient

communiquées, que puissent être inclus de
nouveaux constructeurs et que la gamme
des modèles soit étendue, de façon à
rendre l'étude plus complète. IP/95/50

Other relevant Press releases

*The full texts of Commission's Press releases are available on-line from the RAPID database, on the day of their publication by the Commission's Spokesman's Service. To obtain access to RAPID, please write to **EUR-OP EUROBASES, c/o European Commission, Wetstraat 200 rue de la Loi, Brussel B-1049 Bruxelles, tel. +322 295 00 01 or 03, fax +322 296 06 24***

IP/95/243 : COMPETITION - SEA TRANSPORT : MR VAN MIERT'S REACTION TO THE ORDER OF THE COURT OF FIRST INSTANCE ON THE TRANSATLANTIC AGREEMENT [95/03/14]

IP/95/116 : MR VAN MIERT, MEMBER OF THE COMMISSION, ADDRESSES THE BRUSSELS CLUB ENLARGEMENT [95/02/10]

Court Judgements

*These summaries of Court Judgements have been prepared by DG IV officials and represent their **personal views** on the Judgement. These views 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. The CELEX document numbers for these Judgements are also included within brackets.*

ARRÊT DE LA COUR, DU 15 DÉCEMBRE 1994 (C-195/91 P) - BAYER AG

L'arrêt de la Cour, du 15 décembre 1994, rendu sur pourvoi de Bayer, confirme le bien-fondé du mode de notification des décisions de la Commission. Il est également intéressant en ce qui concerne la définition de la force majeure et du cas fortuit.

Par cet arrêt, la Cour a rejeté le pourvoi de Bayer contre un arrêt du Tribunal de première instance du 29 mai 1991 (T-12/90, Rec. p. II-219). Dans cet arrêt, le Tribunal avait rejeté comme irrecevable le recours de Bayer contre une décision de la Commission, du 13 décembre 1989 (décision 90/38/CEE, IV/32.02-Bayon-ox, JO 1990, L 21, p. 71). Cette décision avait constaté que des accords entre Bayer et ses clients violaient l'article 85 et avait infligé à cette société une amende de 500.000 écus. Le Tribunal avait motivé l'irrecevabilité du recours contre elle par sa tardiveté.

Le Tribunal avait considéré la décision comme dûment notifiée à Bayer par la réception par le service courrier de celle-ci, le 28 décembre 1989, de la lettre recommandée avec avis de réception postal contenant cette décision. Pour Bayer, au contraire, la notification avait eu lieu seulement le 3 janvier 1990, jour de la réception de la décision par son service juridique, qui avait signé ce jour-là l'imprimé "Acknowledgement of receipt/Accusé de réception" émanant de la Commission et contenu dans l'enveloppe. Le délai entre la réception de la décision par le service du courrier et sa réception par le service juridique était dû à une erreur du service du courrier de la requérante, qui avait envoyé le pli au service des brevets.

La Cour a constaté que le Tribunal avait reconnu à bon droit que la décision avait été régulièrement et valablement notifiée à Bayer. Elle a confirmé que l'envoi d'une décision par lettre recommandée avec avis de réception postal constitue un mode de notification approprié. Elle a également confirmé qu'une entreprise est censée



► ANTI-TRUST RULES

avoir pris connaissance d'une décision à la date à laquelle cette décision est parvenue à son siège social. La Cour a encore confirmé que l'accusé de réception contenu dans l'enveloppe permet seulement à la Commission de disposer d'une date certaine au cas où l'avis de réception postal ne lui serait pas retourné par l'administration des postes (motif 21). Comme le Tribunal, la Cour a estimé que, si la requérante avait eu un comportement diligent et si le fonctionnement de son organisation interne n'avait pas été défectueux, la présence de l'imprimé "Acknowledgement of receipt/Accusé de réception" n'aurait pas prêté à confusion dans son chef.

La Cour a aussi écarté l'argument tiré de la prétendue méconnaissance par la Commission d'une obligation de diligence. Comme le Tribunal, elle a considéré que la Commission n'était pas tenue de vérifier la concordance des dates mentionnées sur l'avis de réception postal et sur l'imprimé intitulé "Acknowledgement of receipt/Accusé de réception". De même, l'on ne saurait raisonnablement exiger des services de la Commission qu'ils rectifient spontanément l'ensemble des erreurs de date figurant, à titre simplement incident, dans les courriers que leur adressent les différents opérateurs économiques.

La Cour a par ailleurs rejeté le moyen pris de la confusion des notions de cas fortuit et de force majeure. Pour Bayer, ces 2 notions seraient distinctes et désigneraient des événements contraignants, pour l'une, étrangers à l'intéressé, pour l'autre, en rapport avec lui.

Selon la Cour les notions de force majeure et de cas fortuit comportent toutes deux un élément objectif, relatif aux circonstances anormales et étrangères à l'opérateur, et un élément subjectif tenant à l'obligation, pour l'intéressé, de se prémunir contre les conséquences de l'événement anormal en prenant des mesures appropriées sans consentir des

sacrifices excessifs. En particulier, l'opérateur doit surveiller soigneusement le déroulement de la procédure entamée et, notamment, faire preuve de diligence afin de respecter les délais prévus.

Or, en l'espèce, le dysfonctionnement des services de Bayer est dû à des fautes commises par ses salariés. Dès lors, pour la Cour, la condition tenant à l'élément subjectif, commun aux deux notions, n'était pas satisfaite, sans qu'il soit nécessaire d'examiner si le cas fortuit se distingue effectivement de la force majeure.

V. JORIS [691J0195]

ARRÊT DU TRIBUNAL (PREMIÈRE CHAMBRE) DU 12 JANVIER 1995 DANS L'AFFAIRE T-102/92, VIHO/EUROPE BV CONTRE COMMISSION, SOUTENUE PAR PARKER PEN LTD

Les accords intra-groupe au regard de l'article 85 du traité CE

I.

L'arrêt VIHO constitue un événement majeur dans le débat sur les limites de l'article 85. En statuant que des accords conclus et des pratiques concertées entre une société mère et sa filiale échappent toujours à l'interdiction d'ententes dès que ces entreprises forment une unité économique à l'intérieur de laquelle la filiale ne bénéficie pas d'une autonomie réelle dans la détermination de sa ligne d'action sur le marché, le TPI prend ses distances de la jurisprudence plus nuancée de la Cour de Justice.

Dans plusieurs arrêts, la Cour a, en effet, soumis l'inapplicabilité de l'article 85 à la condition supplémentaire que l'accord ou la pratique concertée en cause aient pour but d'établir une répartition interne des tâches entre les entreprises formant l'unité

économique (Centrafarm/Sterling Drug, Recueil 1974, p. 1147, point 41; Centrafarm/Winthrop, Recueil 1974, p. 1184, point 32; Bodson/Pompes funèbres des régions libérées, Recueil 1988, p. 2479, point 19). Dans d'autres arrêts, la Cour a cependant omis de mentionner ce dernier élément d'appréciation (ICI, Recueil 1972, p. 619, points 125 à 141, Hydrotherm/Compact, Recueil 1984, p. 2999, points 10 à 12; Zentrale zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs/Ahmed Saeed Flugreisen, Recueil 1986, p. 803, points 34 à 38). La jurisprudence peut dès lors à première vue apparaître comme incohérente - une impression qui disparaît toutefois au cours d'une étude plus approfondie de l'ensemble des arrêts cités ci-dessus.

Quoiqu'il en soit : le TPI semble vouloir mettre fin à de telles discussions car il déclare la question de savoir dans quelle mesure l'accord conclu ou la pratique concertée entre la société mère et sa filiale servent la répartition des tâches à l'intérieur de l'unité économique, simplement comme irrelevante. Une telle sentence pose évidemment des problèmes fondamentaux quant à l'interprétation de l'article 85. Si elle devait être confirmée elle aurait, en outre, des répercussions sensibles sur la politique de la concurrence. Pour mesurer la portée réelle de l'arrêt VIHO, il convient de retracer les circonstances dans lesquelles est né le litige et de décrire brièvement la procédure devant la Commission et le TPI.

II.

1. L'affaire avait débuté par un fait plutôt banal mais qui illustre bien les difficultés auxquelles se heurte la Commission lorsqu'elle poursuit l'un des objectifs principaux de la politique de concurrence : l'établissement et la préservation d'un marché unique. La VIHO Europe BV, grossiste néerlandais en articles de bureau et importateur parallèle bien connu, avait essayé sans succès d'entrer en relation commerciale avec la Parker Pen Ltd., producteur anglais d'une large gamme de



► ANTI-TRUST RULES

stylos et d'autres articles similaires, et avec plusieurs de ses filiales sur le continent européen, afin d'obtenir des produits Parker à des conditions équivalentes à celles octroyées aux filiales ou aux distributeurs exclusifs de Parker. VIHO déposait alors une plainte au titre de l'article 3 du règlement n° 17 dans laquelle elle faisait grief à Parker d'interdire l'exportation de ses produits, de partager le marché commun en marchés nationaux des Etats membres et de maintenir sur les marchés nationaux des prix artificiellement élevés. A la suite de cette plainte, la Commission engageait une procédure administrative dans laquelle les accords liant Parker à ses distributeurs indépendants furent examinés.

2. Par décision du 15 juillet 1992 (VIHO/Parker Pen, J.O. 1992, n° L 233, p. 27), la Commission constatait que Parker et Herlitz, grossiste allemand, avaient commis une infraction à l'article 85 paragraphe 1, en incluant dans leur accord une interdiction d'exporter. Elle infligeait une amende de 700.000 écus à Parker et une amende de 40.000 écus à Herlitz. Les recours introduits contre cette décision ont fait l'objet de deux arrêts du TPI rendus le 14 juillet 1994 (Herlitz/Commission, T-66/92, et Parker/Commission, T-77/92, Recueil 1994, p. II-531 et II-549). Ces arrêts qui confirment la décision de la Commission - tout en réduisant l'amende infligée à Parker de 700.000 écus à 400.000 écus - ont entretemps acquis force de chose jugée.

3. VIHO ne se sentait toutefois pas satisfaite par l'action que la Commission menait contre les interdictions d'exporter stipulées dans les accords entre Parker et ses distributeurs indépendants. Dans une deuxième plainte, elle faisait valoir que la politique de distribution mise en oeuvre par Parker et consistant à obliger ses filiales à limiter la distribution de produits Parker à des territoires impartis constituant elle aussi une infraction à l'article 85 paragraphe 1. Parker pratique, en effet, un système de distribution

intégrée pour assurer la vente de ses produits en Allemagne, en France, en Belgique, en Espagne et aux Pays-Bas par l'intermédiaire de ses filiales établies dans ces pays. A l'intérieur du groupe Parker, les demandes de livraison émanant de clients locaux sont renvoyées aux filiales locales parce que - selon Parker - celles-ci se trouvent le mieux placées pour répondre à de telles demandes. C'est ainsi que VIHO, société néerlandaise, après avoir demandé à être livrée par la filiale allemande, avait été renvoyée par cette dernière à la filiale néerlandaise de Parker.

4. Par décision du 3 septembre 1992, la Commission rejetait la deuxième plainte de VIHO, aux motifs

- que les filiales de Parker forment avec la société mère une unité économique dans laquelle les filiales ne peuvent déterminer de manière autonome leur comportement sur le marché et

- que l'attribution d'un territoire de vente déterminé à chacune des filiales Parker ne va pas au-delà de ce qui est normalement considéré comme indispensable pour assurer une répartition correcte des fonctions à l'intérieur d'un groupe.

Dans ce contexte, la Commission relevait, que VIHO avait exigé d'être approvisionnée à des prix et conditions équivalents à ceux que Parker octroyait à ses filiales et concessionnaires exclusifs de vente, et que Parker pouvait refuser de donner suite à une telle demande sans enfreindre l'interdiction des ententes.

5. Devant le TPI, VIHO et la Commission, cette fois-ci soutenue par Parker Pen, ont poursuivi leur controverse au sujet des deux questions litigieuses, à savoir

- si les filiales de Parker jouissent encore en fait d'une certaine autonomie et liberté d'action dans la distribution des produits Parker sur leurs territoires respectifs;

- si le système de distribution intégrée établi par Parker vise réellement à conférer une protection territoriale absolue à ses filiales, en garantissant ainsi le maintien de marchés nationaux isolés et, dans l'affirmatif, si cette stratégie constitue, en tant que telle, un abus de droit qui enlève aux entreprises intéressées le privilège de la non-application de l'article 85, bien qu'elles forment une unité économique.

La réponse du TPI à la première question est négative. L'arrêt constate que les activités de vente et de marketing de chacune des filiales de Parker sont dirigées par une équipe régionale désignée par la société mère et qui contrôle notamment les objectifs de vente, les marges brutes, les frais de vente, le "cash flow" et les stocks. Cette équipe régionale prescrit également la gamme des produits à vendre, contrôle les activités publicitaires et donne des directives en ce qui concerne les prix et les remises. Le TPI en tire la conclusion que la Commission avait raison de qualifier le groupe Parker d'"unité économique dans laquelle les filiales ne peuvent déterminer de manière autonome leur comportement sur le marché".

La deuxième question a été considérée comme dépourvue de toute pertinence. Se référant aux arrêts ICI, Hydrotherm et Ahmed Saeed Flugreisen, prononcés par la Cour de Justice, ainsi qu'à ses propres arrêts Shell (T-11/89, Recueil 1992, p. II-757, point 311) et SIV et autres (T-68/89, T-77/89 et T-78/89, Recueil 1982, p. II-1403 point 357), le TPI déclare que l'article 85 paragraphe 1 du traité s'adresserait à des entités économiques consistant chacune en une organisation unitaire d'éléments personnels, matériels et immatériels poursuivant de façon durable un but économique déterminé. Ainsi, aux fins de l'application des règles de concurrence, l'unité du comportement sur le marché de la société mère et de ses filiales primerait sur la séparation formelle entre ces sociétés, résultant de leurs personnalités juridiques distinctes. L'article 85 ne viserait que les rapports



► ANTI-TRUST RULES

entre des entités économiques capables d'entrer en concurrence l'une avec l'autre. Le comportement de plusieurs entreprises appartenant à un même groupe et formant entre elles une unité économique ne pourrait en revanche être appréhendé que par les dispositions de l'article 86.

Le TPI admet que la politique de distribution mise en oeuvre par Parker, qui consiste à interdire à ses filiales de livrer des produits Parker aux clients établis dans des Etats membres autres que celui de la filiale, peut contribuer à maintenir et à cloisonner les différents marchés nationaux, et, ce faisant, contrecarrer un des objectifs fondamentaux de réalisation du marché commun. Néanmoins, il retient qu'une telle politique suivie par une unité économique telle que le groupe Parker n'entre pas dans le champ d'application de l'article 85. Ce serait, dès lors, en vain que la requérante allèguerait que les accords litigieux violeraient l'interdiction des ententes au motif qu'ils iraient au-delà d'une répartition interne des tâches au sein du groupe. Il n'appartiendrait pas au TPI, sous prétexte que certains comportements, tels ceux dénoncés par la requérante, pourraient échapper aux règles de la concurrence, de détourner l'article 85 de sa fonction aux fins de combler une éventuelle lacune du contrôle prévu par le traité.

III.

L'arrêt VIHO donne lieu à des observations critiques tant du point de vue juridique que sur le plan de la politique de concurrence.

1. C'est à tort que le TPI croit ses conclusions couvertes par une jurisprudence constante de la Cour de Justice. Les arrêts cités par le TPI comme références portent sur des cas non comparables au cas VIHO. Ils tranchent des questions particulières qui se situent dans un contexte propre à chacune de ces affaires et qui sont sans rapport avec le problème de cloisonnement des marchés nationaux dans la Communauté.

a) L'arrêt ICI (Recueil 1972, p. 619, points 125 à 141) établit le principe selon lequel le comportement d'une société filiale peut être attribué à la société mère si les deux entreprises forment une unité économique. Tel est le cas lorsque la société filiale ne jouit pas d'une autonomie réelle dans la détermination de sa ligne d'action sur le marché, mais doit, pour l'essentiel, suivre les instructions données par la société mère. Cette approche a permis à la Cour d'établir la compétence de la Communauté européenne vis-à-vis d'entreprises établies dans des pays tiers, en l'occurrence la société britannique ICI ainsi que les sociétés suisses CIBA, GEIGY et SANDOZ, sans devoir se servir de la "théorie de l'effet", et de confirmer les amendes que la Commission avait infligées auxdites entreprises pour participation à une entente horizontale sur les prix de vente de matières colorantes commercialisées à l'intérieur du marché commun.

L'arrêt ICI explique que les sociétés mères étrangères avaient utilisé leurs sociétés filiales dans les divers Etats membres comme instruments pour la mise en oeuvre de leur politique commerciale et qu'elles avaient dès lors elles-mêmes réalisé les pratiques concertées de prix à l'intérieur du marché commun. La Cour part ainsi d'une 'unité d'action' entre sociétés mère et ses sociétés filiales qui existait, dans le cas d'espèce, malgré leur séparation formelle en personnalités juridiques distinctes. Elle mentionne aussi qu'en cas d'unité économique les relations internes entre société mère et société filiale ne relèvent pas de l'interdiction des ententes. Or, une telle constatation ne comporte pas de réponse à la question de savoir dans quelle mesure l'article 85 paragraphe 1 reste applicable aux relations externes entre les parties à un accord 'intra-group' et les tiers.

b) L'arrêt "Hydrotherm" (Recueil 1984, p. 2999, points 10 à 12) traite de problèmes d'interprétation du règlement n° 67/67/CEE, qui précédait le règlement

(CEE) n° 1983/83 relatif aux concessions exclusifs de vente. Il répond notamment à la question de savoir si l'exemption par catégories prévue par ce règlement couvre aussi certains accords 'multipartites', le règlement, dans son article premier, visant seulement les 'accords auxquels ne participent que deux entreprises'. Dans le cas d'espèce figuraient comme 'concédant' trois personnes: une personne physique, inventeur des produits sous contrat, et deux sociétés totalement contrôlées par celui-ci, dont l'une fabriquait lesdits produits, tandis que l'autre gisait les droits de propriété industrielle et commerciale y afférents. Tenant compte de l'identité d'intérêts des trois personnes et de l'impossibilité d'une concurrence quelconque entre elles, la Cour concluait qu'elles devaient être considérées comme constituant ensemble une seule partie.

Cet arrêt permet d'appliquer les règlements 'distribution' et 'licences' aux accords auxquels participent, du côté de l'une ou de l'autre partie plusieurs entreprises juridiquement indépendantes, pourvu que ces entreprises forment, du point de vue de l'objet de l'accord, une unité économique. Il n'a, par contre, rien à voir avec une éventuelle application de l'article 85 à des accords conclus entre ces entreprises. L'absence de concours de volontés économiquement indépendantes, soulignée par le Tribunal (voir point 51), et partant, l'impossibilité d'une véritable concurrence à l'intérieur d'une unité économique, mentionnée par la Cour (voir point 11) sont, certes, des éléments importants pour l'interprétation de la portée de certains règlements d'exemption par catégories qui visent les seuls accords 'verticaux' et excluent, par conséquent, de leur champ d'application les arrangements 'mixtes' horizontaux/verticaux. Ces facteurs n'ont cependant pas conduit la Cour à exclure toute possibilité d'appliquer l'interdiction d'ententes aux relations externes des entreprises constituant entre elles une unité économique.

c) Dans son arrêt Ahmed Saeed Flugreisen (Recueil 1986, p. 803, points



► ANTI-TRUST RULES

34 à 38), la Cour a été confrontée au problème d'application des articles 85 et 86 à un tarif aérien pratiqué par une entreprise en position dominante, mais ayant préalablement fait l'objet d'une concertation entre plusieurs entreprises concurrentes du secteur. Cet arrêt établit le principe d'applicabilité simultanée des deux dispositions, tout en rappelant que la concertation de prix entre société mère et société filiale ne relève pas de l'article 85 lorsque ces entreprises forment une unité économique, mais que le comportement d'une telle unité sur le marché est cependant susceptible de tomber sous le coup de l'article 86. Il est vrai que, dans ce contexte, la Cour se réfère à l'arrêt 'Bodson' (Recueil 1988, p. 2479, point 19) sans mentionner le critère de 'répartition interne des tâches'. Toutefois, cette omission s'explique facilement. La concertation des prix appliqués par la société mère et ses filiales n'a rien à voir avec une 'répartition des tâches' à l'intérieur d'un groupe d'entreprises.

d) Les précédents auxquels se réfère l'arrêt VIHO sont donc mal choisis. L'argumentation du Tribunal reste dès lors superficielle et formaliste. Le TPI n'a pas non plus réussi à tirer des arguments convaincants de sa propre jurisprudence. L'arrêt SIV (Recueil 1992, p. II-1403, point 357) présente tout d'abord une citation incomplète et donc inexacte des arrêts Centrafarm de 1974 car le critère de 'répartition interne des tâches' a été volontairement omis. Il contient ensuite une fausse allégation. La Cour n'a jamais dit que la "notion d'accord ou de pratique concertée au sens de l'article 85 présuppose la présence d'au moins deux entités économiques capables d'entrer en concurrence l'une avec l'autre". Le contraire est vrai en ce qui concerne les accords verticaux. Les preneurs de licence, franchisés ou revendeurs sont souvent des entreprises qui ne se trouvent pas en concurrence actuelle avec le donneur de licence, franchiseur ou fabricant, et qui ne peuvent même pas être qualifiés de concurrents potentiels. L'arrêt Shell (Recueil 1992, p. 757, point

311) énonce, de manière pertinente, qu'aux fins de l'application des règles de concurrence, l'unité de comportement sur le marché de la société mère et de ses filiales prime sur la séparation formelle entre ces sociétés, résultant de leurs personnalités juridiques distinctes. Une telle citation n'est toutefois pas susceptible d'ébranler une jurisprudence constante de la Cour de justice, selon laquelle les sociétés formant une unité économique continuent d'être des entreprises distinctes, avec la conséquence que des accords et pratiques concertées au sens de l'article 85 restent possibles entre elles.

2. Sur le plan de la politique de concurrence, l'arrêt VIHO, s'il devait être confirmé par la Cour de Justice, comporterait des allègements pour le travail de la Commission, qui se verrait déchargée du traitement d'une bonne partie des plaintes pour entraves aux importations parallèles, à savoir celles dénonçant les stratégies de distribution intégrée selon le modèle de Parker. Un tel résultat correspondrait d'ailleurs parfaitement à une attitude traditionnelle de la Commission consistant à ne pas intervenir dans les relations internes des groupes d'entreprises (voir décisions Christiani & Nielsen, J.O. 1969 n° L 165, p. 12, 14, et Kodak, J.O. 1970, n° L 147, p. 24 et 25).

Toutefois, il y a lieu de se demander si le prix à payer pour ces avantages ne s'avèrerait pas comme trop cher. Il est évident que l'interprétation de l'article 85 donnée par le TPI ouvrirait une brèche dans le système de concurrence non faussée et mettrait en cause la constitution d'un marché unique. En permettant une protection territoriale absolue en faveur des filiales de distribution qui assument dans les différents Etats membres les fonctions de concessionnaires exclusifs de vente pour les produits fabriqués par leur société mère, l'arrêt VIHO incite les entreprises à cloisonner les marchés nationaux au lieu de développer des stratégies axées sur le grand marché européen. Il produit, en outre, des effets

discriminatoires. Ce sont surtout les grands producteurs qui vendent leurs produits à travers des filiales. Les petites et moyennes entreprises ne disposent souvent pas de ressources financières suffisantes pour établir un système de distribution intégrée. Elles dépendent alors du concours de revendeurs indépendants. Or, suivre le TPI équivaldrait à avoir deux poids et deux mesures lorsqu'il s'agit d'appliquer l'article 85 à des grands et à des petits opérateurs. La même politique de répartition des marchés échapperait totalement à l'interdiction des ententes si elle était orchestrée par des grands groupes d'entreprises, tandis que sa mise en oeuvre par des petits fabricants serait passible de lourdes amendes. Une telle conséquence est inacceptable.

La solution du problème passe par la recherche d'un équilibre entre l'intérêt légitime des entreprises d'organiser de manière optimale la fabrication et la distribution de leurs produits et la nécessité d'assurer, dans l'intérêt général de la Communauté, l'effet utile des règles de concurrence. Ainsi, les fabricants ont incontestablement le droit de distribuer leurs produits à travers des sociétés filiales établies dans les divers Etats membres et y assurant le rôle de concessionnaires exclusifs de vente. En outre, personne ne mettrait en cause la légalité d'un accord conclu entre la société mère et la société filiale et imposant à cette dernière l'obligation de concentrer ses activités sur son territoire, par exemple sur un marché national, en s'abstenant de développer une politique active de distribution ailleurs. De tels arrangements correspondent parfaitement au concept de répartition des tâches à l'intérieur d'un groupe d'entreprises. Toutefois, les interdictions d'exporter dépassent les limites de ce qui est admissible. Ceci vaut à fortiori pour les obligations imposées aux filiales de ne pas approvisionner, à l'intérieur de leurs territoires de vente respectifs, les clients venant de l'extérieur. De telles clauses sont disproportionnées par rapport à l'objectif légitime d'organiser les relations entre plusieurs sociétés appartenant au même groupe. Elles



► ANTI-TRUST RULES

doivent dès lors rester soumises à l'interdiction des ententes. Contrairement à ce que suppose le TPI, il n'y a pas de lacune dans le système de contrôle des accords et pratiques anticoncurrentiels prévu par le traité. Il suffit d'appliquer correctement la notion de répartition des tâches à l'intérieur d'un groupe d'entreprises, conformément à la jurisprudence de la Cour de Justice.

Il convient, enfin, de réfuter deux arguments souvent avancés contre toute application de l'article 85 aux accords "intragroupe".

Le premier consiste à dire qu'un accord entre société mère et société filiales peut facilement être remplacé par une simple instruction qui, en tant que mesure unilatérale, échapperait à l'interdiction des ententes. Or, il s'ensuit de la jurisprudence de la Cour, qu'une instruction émanant d'une entreprise et suivie par une autre entreprise est constitutive de pratiques concertées au sens de l'article 85 paragraphe 1 (voir arrêts Musique Diffusion Française, affaires 100 à 103/80, Recueil 1983, p. 1825, 1897, et Hasselblad, affaire 86/92, Recueil 1984, p. 883, 903 et ss.).

Le second argument est que les sociétés mères ont toujours la possibilité de transformer leurs filiales de vente en simples établissements et de leur enlever ainsi la qualité d'entreprises. Or, selon la jurisprudence récente de la Cour de Justice, une entreprise ne doit pas nécessairement avoir une personnalité juridique distincte. La notion d'entreprise au sens droit de la concurrence couvre toute entité exerçant une activité économique, indépendamment de son statut juridique et de son mode de financement (voir arrêt Höfner et Elser, C-41/90, Recueil 1991, p. I-1979, 2010). Un établissement chargé de distribuer des produits sur un marché national peut bien constituer "une organisation unitaire d'éléments personnels, matériels et immatériels poursuivant de façon durable un but économique déterminé" et donc

une entreprise (arrêt VIHO, point 50). S'il en est ainsi, les instructions qu'il reçoit de la société de fabrication et auxquelles il oriente son comportement sur le marché sont capables d'être appréhendées par l'article 85. H. SCHRÖTER [692A0102]

C-360/92 P - THE PUBLISHERS ASSOCIATION C/ COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Par arrêt du 17 janvier 1995, la Cour a fait droit au pourvoi (affaire C-360/92 P) introduit par "The Publishers Association" contre l'arrêt du Tribunal, du 9 juillet 1992 (affaire T-66/89, Rec. p. II-1995), ayant rejeté son recours tendant à l'annulation d'une décision de la Commission, du 12 décembre 1988. "The Publishers Association" (PA) regroupe la grande majorité (70 à 80 %) des éditeurs établis au Royaume-Uni.

1. La décision attaquée avait estimé que deux accords conclus en 1957 dans le cadre de cette association étaient contraires à l'article 85 § 1 et ne pouvaient bénéficier d'une exemption en application de l'article 85 § 3. Ces accords sont intitulés "Net Book Agreements" (NBA). Les éditeurs parties au premier de ces accords sont les membres de la PA, tandis que ceux qui sont parties au second accord ne sont pas membres de celle-ci. Ces deux accords contiennent en substance les mêmes dispositions, sauf en ce qui concerne le mécanisme d'exécution. Ils prévoient un système de prix imposés pour les livres. Ce système a un caractère collectif à un double égard. D'une part, lorsqu'un éditeur décide de soumettre la vente d'un livre à un prix imposé, il est obligé de respecter les conditions uniformes établies par les NBA. D'autre part, la PA assure, au nom de ses membres, un mécanisme de contrôle du respect du système. S'appliquant au Royaume-Uni et en Irlande, celui-ci a, de plus, un

caractère transnational. Environ 75% des livres vendus au Royaume-Uni ou exportés par les éditeurs britanniques en Irlande sont commercialisés comme livres à prix imposé.

Le refus d'accorder l'exemption était fondée sur la seule constatation par la Commission que les **restrictions de concurrence** découlant du **système** n'étaient **pas indispensables** pour atteindre les objectifs de celui-ci. Ces objectifs sont le maintien de prix raisonnables, l'existence d'un nombre substantiel de libraires disposant de stock et le maintien du nombre et de la variété des titres publiés. Le Tribunal avait jugé que le refus de la Commission était dûment motivé.

2. La Cour a considéré au contraire que l'arrêt du Tribunal était entaché de plusieurs erreurs de droit, relatives à sa motivation. Elle a jugé fondés les moyens de la PA faisant grief au Tribunal de ne pas avoir suffisamment tenu compte de l'unité linguistique du Royaume-Uni et de l'Irlande, donnant lieu à un seul marché du livre.

La Cour a d'abord reproché au Tribunal de ne pas avoir vérifié dans quelle mesure, compte tenu de cette unité linguistique, les objectifs poursuivis par les accords, les restrictions de concurrence en résultant et le rapport entre objectifs et restrictions devaient être appréciés par la Commission de la même manière ou de manière différente selon que son analyse portait sur le seul territoire britannique ou sur le marché communautaire.

La Cour a également vivement critiqué la considération du Tribunal suivant laquelle une association d'éditeurs britanniques ne peut se prévaloir des éventuels effets d'un accord sur le marché irlandais. Pour la Cour, rien dans le texte ou dans l'esprit de l'article 85 § 3 du traité ne permet d'interpréter cette disposition en ce sens que la possibilité qui y est prévue de déclarer inapplicables les dispositions du paragraphe 1 à certains accords qui contribuent à améliorer la production ou la



► ANTI-TRUST RULES

distribution de produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique soit subordonnée à la condition que ces effets bénéfiques se produisent uniquement sur le territoire de l'Etat membre ou des Etats membres dans lesquels les entreprises parties à l'accord sont établies et non pas sur le territoire d'autres Etats membres. Une telle interprétation est inconciliable avec les objectifs fondamentaux de la Communauté et avec les notions mêmes de marché commun et de marché intérieur.

Enfin, la Cour a fait grief au Tribunal de ne pas avoir vérifié l'exactitude de l'allégation de la PA relative aux constatations de fait d'une décision d'une juridiction britannique concernant les NBA. Dans sa décision de 1962, la "Restrictive Practices Court" (RPC) avait, selon la PA, constaté le caractère indispensable des NBA. Ces constatations auraient conservé toute leur validité jusqu'en 1988, tant pour le marché britannique que pour celui de l'Irlande.

3. Comme son statut le lui permet lorsqu'un litige est en état d'être jugé, la Cour a statué définitivement. Elle a annulé les articles de la décision de la Commission refusant le bénéfice de l'exemption et visant les conséquences de ce refus. Ce faisant, la Cour a accueilli les deux arguments de la PA visant à prouver que la décision ne tenait pas correctement compte de son argument concernant ses effets négatifs sur le commerce intracommunautaire, en particulier sur le marché irlandais du livre.

Le premier de ces arguments était tiré de ce que la décision n'expliquait pas pourquoi les conclusions de la RPC seraient dépourvues de pertinence. Pour la PA, les constatations de la RPC en ce qui concerne les effets bénéfiques des NBA au Royaume-Uni étaient également valables pour apprécier les effets de ces accords en Irlande. La Cour a estimé que

cette thèse paraissait sérieuse, compte tenu de l'unité de la zone linguistique. Constatant l'absence de réfutation de cette position de la PA, la Cour a jugé que la Commission n'avait pas suffisamment motivé sa décision sur ce point.

Le second argument visait la référence dans la décision attaquée à une décision précédente de la Commission, dans l'affaire des livres en langue néerlandaise (décision 82/123/CEE, affaire n° IV/428 - VBBB/VBVB). Pour la Cour, cette référence était inappropriée et constituait par là même une erreur de motivation. Alors que les NBA prévoient des conditions types uniformes pour la vente des livres à prix imposé applicables uniquement lorsque l'éditeur choisit de commercialiser un livre comme un "net book", l'accord en cause dans l'affaire des livres en néerlandais comportait l'obligation pour tout éditeur de fixer, pour chacune de ses publications, un prix de vente au consommateur à respecter jusqu'à la vente au détail et instaurait, d'autre part, un système d'agrément des éditeurs et libraires, empêchant toute concurrence avec des éditeurs et libraires non agréés.

4. Suite à cet arrêt, la DG IV a repris l'examen des NBA. Elle étudie s'il est possible - ou non - d'octroyer à la PA l'exemption sollicitée par celle-ci.

On notera par ailleurs que les autorités de concurrence irlandaises ont, par décision du 10 juin 1994, refusé d'accorder une exemption à l'application en Irlande des NBA. Cette décision est fondée sur le droit irlandais, dont le contenu est étroitement inspiré des règles communautaires de concurrence.

Le dossier est également à nouveau à l'étude, de la part des autorités britanniques ("Office of Fair Trading" - OFT), sous l'angle de leurs règles de concurrence nationales.

V. JORIS [692J0360]

ARRÊT DU TRIBUNAL (DEUXIÈME CHAMBRE) DU 24 JANVIER 1995 DANS L'AFFAIRE T-74/92, LADBROKE RACING GMBH C/ COMMISSION, SOUTENUE PAR DEUTCHER SPORTVERLAG KURT STOOFF GMBH & CO.

Par cet arrêt, le Tribunal de première instance a confirmé et précisé la jurisprudence, inaugurée dans l'affaire T-24/90, Automec II, (Rec. p. II-2223), selon laquelle la Commission, lorsqu'elle est saisie d'une plainte au titre de l'article 3 du règlement n°17 n'est tenue ni de se prononcer par voie de décision constatant l'infraction alléguée, ni de mener, dans tous les cas, une instruction à cette fin. D'autre part, la Commission a la possibilité de déterminer le degré de priorité à accorder à une plainte dont elle est saisie en tenant compte de l'intérêt communautaire. Le Tribunal a toutefois précisé la marge de manoeuvre dont dispose la Commission à cet effet en soulignant que toute décision qu'elle adopte à cet égard doit être motivée de manière à permettre le contrôle de la légalité de celle-ci.

Cette affaire portait sur la recevabilité d'un recours introduit, en vertu de l'article 175, troisième alinéa, du traité, visant à faire constater l'omission de la Commission de prendre position sur une plainte de la requérante basée sur les articles 85 et 86 et subsidiairement, en vertu de l'article 173, tendant à l'annulation de la décision par laquelle la Commission aurait implicitement rejeté cette plainte.

La requérante, Ladbroke Racing GmbH, avait déposé le 24 novembre 1989 une plainte sur la base de l'article 3 du règlement n° 17 en liaison avec les articles 85 et 86. Dans cette plainte Ladbroke faisait état d'un refus de la part de DSV, société allemande détentrice de droits de transmission des images télévisées et des commentaires sonores sur



► ANTI-TRUST RULES

les courses hippiques françaises dans le territoire de l'ex-RFA et de l'Autriche, de lui octroyer une sous-licence pour la retransmission de ces images dans ses agences de paris en Allemagne. Le refus de DSV était fondé sur les clauses du contrat de licence liant DSV au PMI, entreprise française qui détenait ces droits de retransmission en dehors de la France. Le PMI détenait ces droits en vertu d'un contrat conclu avec le PMU, groupement d'intérêt économique émanant des dix sociétés de courses françaises autorisées à prendre des paris hors hippodrome sur les courses qu'elles organisent.

La Commission avait adressé au PMI et à DSV deux communications des griefs (le 21 décembre 1990 et le 22 janvier 1992) concernant deux versions du contrat, à la suite desquelles les entreprises ont supprimé ou modifié les clauses incriminées par la Commission. Dans sa communication adoptée sur le fondement de l'article 19 § 3 du règlement n° 17, publiée le 24 septembre 1992, la Commission s'était déclarée disposée à adopter une position favorable à l'égard de l'accord notifié.

Entre-temps, le 26 juin 1992, Ladbroke avait adressé à la Commission une mise en demeure, au sens de l'article 175, l'invitant à définir sa position sur sa plainte tant en ce qui concerne l'article 85 que l'article 86. Les services de la Commission avaient informé informellement la requérante des raisons fondant la non-utilisation de l'article 86 tant que la procédure de l'article 85 était toujours en cours. Mais la Commission n'avait pas pris de position formelle à l'égard de cette partie de la plainte. Le 22 septembre 1992, Ladbroke a introduit son recours en carence devant le Tribunal.

En ce qui concerne la prétendue **carence** à l'égard de l'article 85 du traité, le Tribunal a relevé que, lorsque la requérante avait adressé, le 26 juin 1992, à la Commission une mise en demeure, au sens de l'article 175 du traité, la Commission avait déjà entamé et

poursuivait la procédure d'instruction de l'infraction à l'article 85. Compte tenu de l'état de l'instruction à cette date, elle n'était **raisonnablement** pas en mesure d'envoyer à la requérante une communication au titre de l'article 6 du règlement n° 99/63, alors surtout qu'elle n'avait pas l'intention de rejeter sa plainte. A plus forte raison, la Commission n'était-elle pas en mesure de prendre position définitive sur la plainte, puisque la période d'environ **cinq mois** entre la seconde communication des griefs et la mise en demeure, ne constituait pas **un délai suffisant** pour lui permettre d'adopter un acte **de nature à mettre fin à la carence alléguée**.

Pour ce qui concerne le **recours en annulation** au titre de l'article 173, le Tribunal a considéré que, si la Commission ne pouvait être regardée comme étant restée inactive, au sens de l'article 175, sa prise de position, résultant de la seconde communication des griefs ou de la communication au titre de l'article 19 §3 du règlement n°17 (publiée postérieurement à l'introduction du recours), ne constituait pas une décision susceptible de faire l'objet d'un recours en annulation.

Pour ce qui est de la partie du recours en carence concernant la prétendue **carence** de la Commission à l'égard de l'article 86, le Tribunal a relevé qu'à la date de l'introduction du recours, la Commission ne pouvait, à première vue, être regardée comme ayant pris position sur cette plainte, pour autant que celle-ci était fondée sur l'article 86. Le Tribunal a reconnu que la Commission disposait, en l'espèce, de la faculté de décider d'ouvrir et de poursuivre l'instruction de l'affaire sur la seule base de l'article 85, dès lors que l'intérêt communautaire paraissait lui dicter un tel traitement de la plainte. Cependant, la Commission, devait, selon le Tribunal, d'une part, examiner dans le cadre de la première phase consécutive au dépôt de la plainte, les éléments de fait et de droit concernant l'application éventuelle de l'article 86, et, d'autre part, **après avoir éventuellement conclu au**

caractère injustifié ou superflu d'une instruction de la Commission sur cette plainte, informer la requérante de sa décision, en exposant ses motifs, de façon à permettre le contrôle de la légalité de celle-ci.

Le Tribunal a ensuite constaté que, compte tenu du délai qui s'est écoulé entre le moment du dépôt de la plainte et celui de la réception de la lettre de mise en demeure adressée à la Commission, la requérante était en droit d'obtenir de la part de la Commission, à tout le moins, une communication provisoire au titre de l'article 6 ou une décision motivée en ce sens.

S'agissant de la question de savoir si le recours n'a pas perdu son objet, le Tribunal a estimé que la disparition alléguée du comportement anti-concurrentiel faisant l'objet de la plainte ne constitue qu'une modification de la situation de fait initialement portée par le plaignant à la connaissance de la Commission. Une telle modification pouvait, tout au plus, conduire celle-ci soit à adopter une décision de classement de la plainte, soit à décider une rejet de celle-ci, sans pour autant dispenser la Commission d'une prise de position sur la plainte de la requérante. Le Tribunal a ainsi déclaré le recours fondé pour autant que l'omission alléguée de la Commission concerne l'article 86 du traité. Il a considéré, par conséquent, qu'il n'y avait plus lieu de statuer sur la partie du recours en annulation concernant l'article 86.

P. ADAMOPOULOS [692a0074]

**JUDGMENT OF THE COURT OF
FIRST INSTANCE (FIRST
CHAMBER), 21 FEBRUARY 1995
BUILDING AND CONSTRUCTION
INDUSTRY IN THE
NETHERLANDS, T-29/92**

This case concerns an appeal by the Vereniging van Samenwerkende Prijsregelende Organisaties in de



► ANTI-TRUST RULES

Bouwnijverheid (hereafter "SPO") and 28 other Dutch building contractor associations against a Commission decision refusing an exemption under 85(3) EC Treaty and imposing fines totalling ECU 22,5 million. The applicants sought a declaration that decision 92/204/EEC of 5 February 1992 (OJ 1992, L 92, p. 1) was non-existent or, at least, void for infringement of essential procedural requirements or, alternatively, the annulment of the decision for substantive defects.

The SPO is the umbrella association of 28 associations of Dutch building contractors whose object is "to promote and administer orderly competition, to prevent improper conduct in price tendering and to promote the formation of economically justified prices" (Art. 3 of its statutes). To this end, it drew up rules and regulations concerning the "institutionalised regulation of prices and competition", inter alia the so-called "Code of Honour" (Erecode voor Ondernemers in het Bouwbedrijf) and two Uniform Price-Regulation Rules (Uniforme Prijsregelende Reglementen) which contained detailed provisions concerning the obligations incumbent on undertakings belonging to the SPO.

The CFI dismissed contentions that the decision was **non-existent** because of serious defects in the way it was adopted (concerning the principle of inalterability of measures, lack of competence and infringement of the rules on languages) by stating that there were no convincing arguments for doubting the accuracy of the decision. Moreover, it confirmed the Commission's position with regard to the substantive law and the imposition of fines.

Infringement of Art. 85(1) EC Treaty

The Court found that the Commission was right in treating the building market in the Netherlands as a whole as the relevant product and geographical market since the applicants themselves stated in

their notification that both supply and demand were so diversified in that market that it would be impossible to isolate submarkets. It went on to dismiss each of the grounds relied on by the applicants by dividing the objections against the **content and scope** of the rules drawn up by the SPO into four types.

Concertation between contractors intending to submit a price tender

Under the rules, any contractor who is a member of the SPO must notify if he intends to submit a price tender for a specific project; if several members do so, a meeting has to be held in which information concerning particularly the costs of the product in question and its specific characteristics is exchanged, thus leading to a breakdown of the price tender of each participant.

The Court confirmed the Commission's view that this exchange of information constituted concerted action and restricted competition insofar as it leads to practical cooperation between prospective contractors and to the fixing of certain conditions for the transaction so that this cooperation was deliberately substituted for the risks of competition.

Concerted fixing of prices or parts of prices

The rules of the SPO also provide for a system of reimbursement of calculation costs, in that certain price increases have to be added to the tender price to cover reimbursement of the tender costs of unsuccessful contractors.

The CFI approved the Commission's view that this joint fixing of price increases constitutes fixing of prices or at least parts of prices within the meaning of Art. 85(1)(a). The Court stated that the system of reimbursement restricted competition between the contractors as far as their calculation costs are concerned and thus deprived the contract awarders of the benefits of such competition.

Limitation of contractors' and contract awarders' freedom of negotiation

According to the rules of the SPO, at one of the the above meetings a so-called "entitled undertaking" would be chosen, which would then be protected in various ways from competition from the other members, e.g. only this undertaking would be entitled to negotiate its tender with the contract awarder. In the case of non-simultaneous tenders, no other prospective contractors could submit a price without the consent of the "entitled undertaking".

Behaviour of the SPO towards non-participating contractors

The CFI rejected the view of the SPO that it was entirely up to the contractors whether or not to join the SPO since by granting considerable advantages to members, the regulation system by its very existence exerted pressure on non-members to join the association.

As far as the **effect on trade between Member States** was concerned, the Court ruled that the applicants could not invoke the limited extent of trade between the Member States on the building sector since a mere potential effect on trade is sufficient for infringement of Art. 85(1). The more the trade between Member States is limited the greater is the likelihood that it will be affected by restrictive arrangements like the one in question.

The CFI rejected once again the application of the **rule of reason** within the scope of Art. 85(1), confirming that any advantage created by the concerted behaviour in question, such as the alleged improvement of the transactional structure of the market, is irrelevant in the context of Art. 85(1) and might only be considered in connection with Art. 85(3).

Non-applicability of Art. 85(3) EC Treaty

The CFI approved the Commission's decision not to grant an exemption and



► ANTI-TRUST RULES

rejected the applicants' view that the Commission had failed sufficiently to take into account the special characteristics of the Dutch building market, which in the opinion of the applicants was characterised by a structural imbalance between contract awarders and contractors, not least because of Dutch legislation. Undertakings are not allowed to counteract legislation which they consider as being extremely favourable to consumers by entering into restrictive agreements intended to neutralise those advantages.

In that context, the Court emphasized once again that the burden of proof in relation to Art. 85(3) is upon the undertaking seeking the exemption, so that it is incumbent on the undertaking to establish that the Commission committed an error of law or of fact by refusing the exemption.

The Court confirmed the view of the Commission that the protection of the entitled undertaking and the reimbursement of calculation costs as the central elements of the rules and regulations of the SPO did not satisfy the conditions for exemption: they were not indispensable to achieve their alleged aims, namely to improve the market balance between demand and supply by limiting transactional costs and to prevent "play offs" which could give rise to ruinous competition. This could be seen best by the fact that the meetings in question were carried out in the absence of the contract awarder who would know his requirements best. Furthermore, the customers did not receive a fair share of the alleged economic benefits of the restrictions in question.

The CFI stated once more that as far as the discretionary powers of the Commission in regard to Art. 85(3) are concerned, the review of the Court is limited as to whether there have been manifest errors of appreciation, misuse of powers, inaccurate facts or inadequate reasoning. This was not the case on the present facts.

The Court rejected the view of the applicants in relation to the alleged infringement of the **principle of proportionality** by stating that the rules of the SPO must be considered as a whole, and that the question of the expediency of the decision could not be taken into account when the conditions for the grant of an exemption under Art. 85(3) as a matter of law were clearly not fulfilled.

Furthermore, the CFI dismissed the opinion of the applicants that the **principle of subsidiarity** was infringed since the Netherlands authorities, with their greater knowledge of the Dutch building market than the Commission, were more suitable to deal with this case. According to the Court, this principle is not a general principle of law but was only implemented in Art. 3B of the new EC Treaty which had not entered into force when the decision was adopted, and which does not have any retroactive effect.

Fines

Finally, the Court stated that the fines of ECU 22,5 million imposed on the undertakings were not excessive since they represented only 0,5 % of the average annual value of the contracts covered. In view of the seriousness of the restriction of competition caused by the regulations of the SPO, the applicants could not have been unaware of this effect which was sufficient to constitute at least serious negligence with regard to the possibility of the imposing of fines according to Art. 15(2) of Regul. N° 17. H. SCHRÖTER & K. PETER [692A0029]

OPERATION OF COMMISSION DECISION ON THE TRANS- ATLANTIC AGREEMENT (TAA) SUSPENDED

By an Order of 10 March 1995 (T-395/94 - Atlantic Container Line AB and others v.

Commission) the President of the Court of First Instance has partly granted the application made by fifteen liner shipping companies for suspending the operation of several provisions contained in the Commission Decision of 19 October 1994 relating to the Trans-Atlantic Agreement (TAA), published in OJ 1994 no L 376 p. 1.

The TAA lays down the rates applicable on maritime transport and to through-intermodal transport, which includes both the maritime transport and the inland haulage, to or from the coast, of goods from or to a point inland. The rates applicable to through-intermodal transport, which concern in each case a single contract of carriage, thus cover both the sea and the inland portions.

In Article 1 of the fore mentioned decision the Commission finds that the provisions of the TAA relating to price-fixing and capacity infringe Article 85(1) of the Treaty. Article 2 refuses the application of Article 85(3) of the Treaty or Article 5 of the Regulation No 1017/68 to the provisions of the TAA referred to in Article 1. Article 3 of the decision requires the addressees specified in Article 6 to bring an end to the infringements referred to in Article 1, and Article 4 requires them to refrain in future from any agreement or concerted practice which may have the same or a similar object or effect referred to in Article 1. Finally, Article 5 requires the addressees, within a period of two months, to inform service contracts customers that they are entitled, if they so wish, to renegotiate the terms of those contracts or to terminate them forthwith.

Order

The President considered that at least some of the pleas in law put forward appeared, *prima facie*, to be relevant and in any event not entirely ungrounded. Such was true of the argument that the Commission had failed to take account of container transport as a whole when determining the relevant market, and also of the alternative argument that the Commission unlawfully applied to the TACA, which replaced the TAA, the conclusions which it had reached when examining the TAA.



► ANTI-TRUST RULES

As to the urgency for an interim order to prevent serious and irreparable damage to the parties, the President stated that the Commission's decision, if applied, would have the immediate effect of preventing the applicants from pursuing a practice - the joint fixing rates by carriers in respect of the inland portions of through-intermodal transport services - which had been current in Europe since the early 1970s and in any event since the entry into effect of Regulation No 4056/86, on which the Commission relied in declaring that practice illegal. The applicants had put forward reasonable substantiation as regards the risk which an interruption of that practice might entail for the operation of transport market. In particular, they had stated that if they were unable jointly to fix rates for that type of transport, a general collapse of maritime transport rates would be likely to ensue. The maritime transport as a whole which is accounted for by through-multimodal transport was not insignificant. It could not be ruled out that a drop in prices in that sector of the market could have a substantial affect on the general level of the rates charged. Nor could it be ruled out that the contested decision might itself produce comparable effects.

According to the President such situations in which market conditions as whole are modified by the Commission decision applicable within a relatively short period, involve a risk of serious and irreparable damage to the addressees of the decision, since they may imply major changes to the framework in which they operate. Such changes might lead to developments on the market that would subsequently be very difficult to reverse if the main action were successful.

Conversely, suspension of the operation of the decision is not such as to prevent its subsequently becoming fully effective should the main application be dismissed (see the orders in *RTE and Others v Commission*; Case 56/89 *R Publishers Association v Commission* [1989] ECR 1693, Joined Cases T-24/92 R and T-28/92 *R Langnese-Iglo and Schöller v Commission* [1992] ECR II-1839; and Case T-29/92 *R SPO and Others v Commission* [1992] ECR II-2175). It follows that the immediate application of the contested decision pending the outcome of the main action entails a risk not merely of causing serious and irreparable damage to the applicants but also of compromising

the stability of the market. The damage of interests therefore requires that the operation of the decision be suspended in so far as it prohibits the applicants from jointly exercising rate-making authority in respect of the inland portions within the Community of through-intermodal transport services.

The President therefore ordered that the operation of Articles 1, 2, 3 and 4 of the Commission Decision in so far as they prohibit the applicants from jointly exercising rate-making authority in respect of the inland portions within the Community of through-intermodal transport services, is suspended until delivery of the final judgment of the Court of First Instance in the main action.

The President of the Court of First Instance ordered further that there is no need to rule on the application for suspension of the operation of those articles with regard to the conclusion of joint service contracts, which the contested decision did not prohibit as such. The application for suspension of the operation of Article 5 of the decision was dismissed and the cost reserved.

V. JORIS & M. OJALA [694B0395]

Other Judgements and Opinions of Advocates-General

Extracts are published in the weekly publication "Les activités de la Cour de Justice et du Tribunal de Première Instance des Communautés Européennes", available on-line from the RAPID database, a few days after its publication by the Court. To obtain access to RAPID please write to: EUR-OP EUROBASES, c/o European Commission, Wetstraat 200 rue de la Loi, Brussel B-1049 Bruxelles, tel. +322 295 00 01 or 03 fax. +322 296 06 24

Conclusions de l'Avocat général F.G. Jacobs du 19 janvier 1995: Aff. C-349/93 *Commission des Communautés européennes / République italienne*

Arrêt du Tribunal du 24 Janvier 1995, Aff. T-5/93, *Roger Tremblay e.a. / Syndicat des exploitants de lieux de loisirs (SELL)*

Ordonnance du Tribunal du

17.02.1995, Aff. T-308/94 R, *Cascades SA / Commission des Communautés européennes*

Ordonnance du Tribunal du 10.03.1995, Aff. T-395/94 R, *Atlantic Container Line AB e.a. / Commission des Communautés européennes*

Avis 2/92 de la Cour du 24.03.1995, *Troisième décision révisée du Conseil*

de l'OCDE relative au traitement national

Conclusions de l'Avocat général P. Léger du 28.03.1995, Aff. C-470/93, *Verein gegen Unwesen in Handel und Gewerbe Köln, e.V. / Firma Mars GmbH*

Arrêts du Tribunal, du 24 janvier 1995, dans les affaires T-114/92, *BEMIM (Bureau Européen des Médias de l'Industrie Musicale)* et T-5/93, *Roger Tremblay e.a.*

Arrêt de la Cour (sixième chambre) du 9 février 1995 dans l'affaire C-412/93, *Renvoi préjudiciel par le Tribunal de Commerce de Paris concernant l'affaire Leclerc-Siplec/tf1-m6*

Judgment of the Court of First Instance (fourth chamber) of 8 march 1995 (T-34/93) *Société Générale -v- Commission*



MERGERS

Application of Council Regulation 4064/89

Main developments between 1st January and 31st March 1995

Summary of the most important recent developments

by Milvia VAN RIJ, DG IV - Merger Task Force

In the first quarter of 1995 the Commission adopted a total of twenty-three decisions.

The two cases under in depth investigation at the end of 1994 - Siemens/Italtel and Mercedes-Benz/Kässbohrer (cf. Competition Policy Newsletter, Volume 1, No. 3, Autumn/Winter 1994) were finally approved by the Commission on 17.02.1995 and 14.02.1995, respectively.

Meanwhile proceedings were initiated in the Nordic Satellite Distribution case (see below). Eighteen cases were cleared within the initial one month investigation period, while two cases were found not to fall within the scope of the Merger Regulation.

In this article I shall concentrate on a case notified in February and susceptible to have interesting developments, Nordic Satellite Distribution. I will also briefly outline the state of play on the reflection started at the Merger Task Force on the review of the Merger Regulation (1995 Merger Regulation Review).

On 23.02.1995, Norsk telecom AS (NT), Telemark A/A (TD) and Industrieförvaltningen AB Kinnevik (Kinnevik) notified on operation by which they will create a joint venture called Nordic Satellite Distribution (NSD). NSD will be in the business of providing transponder capacity transmitting and distributing satellite TV channels to the Nordic market. The operation involves financially strong and important players in the Nordic countries. NT is controlled by the Norwegian television operator (TO)-Telenor AS - which is owned by the Norwegian state. NT controls the Norwegian programme distributor Telenor CTV AS and owns a large cable network in Norway. TD is the Danish TO controlled by the Danish state. TD owns the national broadband distribution network and is

engaged in local distribution cable TV. Kinnevik is a private Swedish company active, among other things, in broadcasting, pay-TV and programme distribution through its subsidiary Viasat, which is the largest market player in Norway, Sweden and Denmark.

It is the aim of NSD to establish an attractive satellite position for transmission of TV signals to the Nordic countries. For that purpose NSD will lease satellite transponder capacity and satellite network services from its parents.

NSC will be owned 33.3 % each by NT, TD and Kinnevik and it will have the possibility to control most of the present transponder capacity on the Nordic satellites with footprint covering the Nordic region in the positions 1° West and 5° East.

While other satellite operators already cover a part of the region, NSD will be the only operator whose programmes could be received through standard dish antennas within the whole of the Nordic region.

The operation will involve a number of product markets of which the provision of satellite TV transponder capacity and related services, administrative and technical services pay-TV for and other encrypted TV channels, and the operation of cable TV networks are the most important in the present case.

The Viasat distribution companies, at present owned by Kinnevik, have already a very strong position in the distribution of satellite encrypted channels to private end-users. Telenor CTV owned by Telenor, is a relatively small operator at present competing with VIASAT in the same services business. Through the operation both will become NSD agents and their

position will be significantly strengthened. Furthermore, the parties have a substantial share of the cable networks in the region.

NSD's position will be strengthened by the fact that Kinnevik is a broadcaster offering in Scandinavia the popular TV3 channels and pay-TV. Further, the vertical integration of satellite operation and TV distribution, together with the strength of the parents in upstream/downstream markets (satellite owners, cable operators and broadcasters) would confer on NSD a competitive advantage at all levels of the value chain. To which extent this competitive advantage could foreclose the markets to new entrants in the Nordic region will be further investigated.

At the present state, it cannot be excluded that NSD could acquire a dominant position on several markets with the Nordic region. Therefore, the Commission decided to initiate the proceedings according to Art. 6 (1) (c) of the Merger Regulation.

As mentioned in the previous editions of this newsletter, the Commission carried out through 1993 an extensive review of the Merger Regulation. The main purpose of this exercise was to review the turnover thresholds as well as other potential amendments. The Commission reported to the Council its conclusion that the time was not ripe to amend the Regulation (document COM 93) 385 final, Brussels 28.07.1993). The Council supported the approach of the Commission to undertake the review of the thresholds and Article 9 by the end of 1996 at the latest. However, 1996 is also the year of the Inter-Governmental Conference (IGC) aimed to tackle major institutional reforms and related issues regarding the development of the European Union. Therefore the Commission has decided to begin the merger review sooner rather than later. A Green Paper will be drafted before the end of the summer recess and will be submitted for comments to Member States, the European Parliament, the Economic and Social Affairs Committee and third parties in the autumn. The Commission will then assess the situation and decide whether to submit a revision proposal to the Council. ■



► MERGERS

Press releases

*The full texts of Commission's Press releases are available on-line from the RAPID database, on the day of their publication by the Commission's Spokesman's Service. To obtain access to RAPID, please write to **EUR-OP EUROBASES**, c/o European Commission, Wetstraat 200 rue de la Loi, Brussel B-1049 Bruxelles, tel. +322 295 00 01 or 03, fax +322 296 06 24*

IP/95/23 : COMMISSION APPROVES JOINT VENTURE BETWEEN TEXACO AND NORSK HYDRO FOR THE DISTRIBUTION IN DENMARK AND NORWAY OF REFINED PRODUCTS [95/01/10]

IP/95/24 : COMMISSION APPROVES PURCHASE OF ADDITIONAL SHARES BY SIDMAR NV IN KLOCKNER STAHL GMBH [95/01/10]

IP/95/30 : COMMISSION APPROVES A JOINT VENTURE FOR THE DIRECT MARKETING OF MOTOR AND HOUSEHOLD INSURANCE IN SPAIN [95/01/13]

IP/95/54 : COMMISSION APPROVES THE CREATION OF THE RUBBER CHEMICALS JOINT VENTURE BETWEEN AKZO NOBEL AND MONSANTO [95/01/20]

IP/95/103 : COMMISSION APPROVES CREATION OF JOINT VENTURE BY RECTICEL SA AND CWW-GERKO AKUSTIK GMBH & CO KG [95/02/06]

IP/95/128 : COMMISSION CLEARS ACQUISITION BY MERCEDES-BENZ OF KASSBOHRER [95/02/14]

IP/95/149 : COMMISSION CLEARS PROPOSED JOINT VENTURE BETWEEN SIEMENS AND ITALTEL IN THE SECTOR OF TELECOMMUNICATION EQUIPMENT [95/02/20]

IP/95/162 : COMMISSION CLEARS ACQUISITION OF A MAJORITY SHAREHOLDING BY SVENSKA CELLULOSA AB IN PWA AG [95/02/22]

IP/95/164 : COMMISSION DECIDES NOT TO OPPOSE THE ACQUISITION OF AEG'S DRIVES AND RELATED PROJECTS BUSINESS BY CEGELEC [95/02/22]

IP/95/205 : COMMISSION CLEARS GLAXO'S BID FOR THE ACQUISITION OF WELLCOME [95/03/01]

IP/95/214 : COMMISSION LIFTS SUSPENSORY PROVISIONS UNDER EC MERGER REGULATION IN THE EVENT THAT ING AGREES TO ACQUIRE THE BARINGS GROUP [95/03/07]

IP/95/244 : COMMISSION APPROVES ACQUISITION BY DALGETY OF EUROPEAN PETFOODS BUSINESS OF QUAKER OATS [95/03/14]

IP/95/245 : COMMISSION CLEARS JOINT VENTURE BETWEEN UNION CARBIDE CORPORATION AND ENICHEM S.P.A. IN THE CHEMICAL SECTOR [95/03/14]

IP/95/263 : NOKIA CORPORATION - SP TYRES UK LTD - COMMISSION DECIDES THAT NOTIFIED OPERATION FALLS OUTSIDE MERGER REGULATION [95/03/15]

IP/95/264 : THE COMMISSION APPROVES WINTERTHUR'S ACQUIRING CONTROL OF THE WHOLE OF FOUR SUBSIDIARIES OF SCHWEIZER RUECK IN ITALY AND SPAIN. [95/03/15]

IP/95/266 : COMMISSION APPROVES ACQUISITION OF CEDIS MIGLIARINI BY RINASCENTE [95/03/21]

IP/95/275 : THE COMMISSION APPROVES THE ACQUISITION OF UES BY BRITISH STEEL [95/03/21]

IP/95/282 : COMMISSION CLEARS A CONCENTRATION AIMED TO PROVIDE VEHICLE TRACKING SERVICES IN THE NETHERLANDS [95/03/21]

IP/95/288 : COMMISSION EXAMINES A THIRD STRATEGIC ALLIANCE IN THE TELECOMMUNICATIONS SECTOR [95/03/22]

IP/95/305 : COMMISSION AUTHORIZES DASSAULT ELECTRONIQUE TO TAKE STAKE IN CGI SUBSIDIARY (IBM FRANCE) [95/03/29]

IP/95/312 : THE COMMISSION HAS CONSIDERED THAT THE CREATION OF OMNITEL-PRONTO ITALIA IS NOT A CONCENTRATION AND HAS TO BE ASSESSED UNDER ARTICLE 85 [95/03/29]

IP/95/314 : COMMISSION AUTHORISES CREATION OF NASTECH EUROPE LTD [95/03/31]

IP/95/316 : LYONNAISE DES EAUX - NORTHUMBRIAN WATER: COMMISSION ACCEPTS THE UNITED KINGDOM GOVERNMENT'S REQUEST TO CHECK CERTAIN ASPECTS OF THE INTENDED BID BY THE FRENCH GROUP [95/03/31]



LIBERALISATION & STATE INTERVENTION

Application of Article 90 EC

Main developments between 1st January and 31st March 1995

Summary of the most important recent developments

by José-Luis BUENDIA, DG IV-A-3

SERVICES PUBLICS: PROPOSITIONS DU CEEP DE MODIFICATION DE L'ARTICLE 90 DU TRAITÉ ET D'UNE "CHARTRE EUROPÉENNE DES SERVICES D'INTÉRÊT ÉCONOMIQUE GÉNÉRAL"

Dans le cadre d'une journée d'études organisée par TEPSA (Trans European Policy Studies Association, un réseau de centres universitaires européens de recherche) et ISUPE (initiative pour des services d'utilité publique en Europe, groupement de personnalités et entités du secteur public français) à Bruxelles le 10 février, le CEEP (Centre Européen des Entreprises à Participation Publique) a présenté un projet de modification du Traité CE et un projet de "Charte européenne des services d'intérêt économique général".

Les propositions du CEEP visent pour l'essentiel à renforcer, dans une approche axée sur la subsidiarité, les pouvoirs des Etats membres pour établir ou maintenir des monopoles dans les secteurs de service public. Les règles communautaires ne pourraient que s'opposer à l'exercice discriminatoire ou abusif des droits exclusifs, sans pouvoir guère s'opposer à leur existence. Elles ne pourraient également plus s'opposer aux accords entre les opérateurs pour autant que ces accords ne soient pas trop restrictifs de la concurrence. On propose aussi d'enlever à la Commission le pouvoir d'adopter des directives sur la base de l'article 90(3) et de restreindre ce pouvoir au Conseil et au Parlement. Quant à la mise en place des services

publics européens, malgré les grandes déclarations de principe, le CEEP se limite à envisager cette possibilité dans certains cas (encore la subsidiarité), mais sans la préciser en aucune façon. Il appartiendrait au Conseil de décider, le cas échéant.

Les propositions du CEEP semblent donc aller dans le sens d'une modification du Traité CE qui :

- "ré-équilibrerait" le Traité CE en faveur des monopoles nationaux de service public et au détriment des objectifs communautaires d'intégration,

- enlèverait à la Commission le pouvoir d'adopter des directives et des décisions art. 90(3) et

- permettrait théoriquement la mise en place éventuelle, par décision du Conseil, de quelques services publics européens dans les cas où la subsidiarité le permettrait.

Mr. VAN MIERT, membre de la Commission en charge des affaires de concurrence, lors de son intervention au cours du déjeuner de travail, a manifesté un certain scepticisme à l'égard du caractère équilibré des propositions de réforme du Traité venant du côté des entreprises publiques. Il a néanmoins réservé son avis jusqu'au moment où ces propositions seront soumises officiellement à la Commission et auront pu être analysées en profondeur.

Mr. VAN MIERT a ensuite expliqué comment la concurrence et les services

publics sont généralement compatibles; ils peuvent en fait se renforcer mutuellement, si l'on admet que le service public ne signifie pas nécessairement a) un monopole ni b) l'intervention d'un opérateur public. Même pour les cas où la compatibilité des objectifs de service public avec la libre concurrence n'apparaît pas possible, le système actuel du Traité permet de tenir compte des obligations de service public.

Une approche sectorielle est toujours nécessaire et l'article 90 (directives et décisions) permet d'obtenir des bons résultats. L'exemple des télécommunications montre bien qu'on ne peut pas rester avec des idées trop fixes. La Commission est sensible et restera sensible aux objectifs de service public.

PROJET DE DIRECTIVE ARTICLE 90.3 SUR L'OUVERTURE DES RÉSEAUX DE TV PAR CÂBLE POUR LA FOURNITURE DE SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS

La Commission a adopté le 21.12.1994 un projet de directive de l'article 90.3 du Traité qui vise à lever les restrictions imposées à l'utilisation des réseaux de télédistribution pour la fourniture des services de télécommunications libéralisés. Cette proposition constitue une modification de la directive libéralisant ces services, adoptée en vertu de l'article 90 (90/388). Elle vise notamment à permettre la fourniture des nouveaux services de télécommunications multimédias par l'intermédiaire des réseaux câblés, dans toute l'Union européenne, à partir du 1er janvier 1996.

Ainsi qu'elle l'a toujours fait, la Commission n'exercera pas la faculté que l'article 90.3 du Traité lui attribue d'adopter des directives de libéralisation, qu'après avoir consulté le Parlement



► LIBERALISATION & STATE INTERVENTION

européen, les Etats membres et les parties intéressées. Elle a donc présenté ce projet aux Etats membres et au Parlement européen et le projet a aussi été publié au *Journal Officiel* (JOCE C76, du 28.03.1995, pp. 8-12) afin de permettre aux parties intéressées de formuler des commentaires en temps utile, avant qu'elle procède à une décision définitive sur le projet.

La libéralisation de l'accès aux réseaux câbles devrait permettre de faire baisser le coût des nouveaux services, tout en augmentant considérablement la capacité disponible pour leur fourniture. En outre, elle encouragera le recours aux technologies les plus modernes et elle constitue une importante contribution au développement d'une société de l'information.

Dans de nombreux Etats membres, la législation nationale impose des restrictions à l'utilisation des réseaux de télédistribution pour l'ensemble des services de radiodiffusion, à l'exception des services unidirectionnels simples (voir tableau 1). Les restrictions qui seraient supprimées par la directive empêchent actuellement les câblo-opérateurs de transporter ou de fournir tous ces nouveaux services interactifs et multimédias. La plupart d'entre eux impliquent la transmission numérique d'images en mouvement; or, les réseaux de télécommunications traditionnels n'ont pas été conçus pour ce type de transmission, et d'ailleurs ils ne peuvent souvent pas l'assurer.

Le principal objectif de la Commission est de supprimer ces restrictions, afin d'encourager des projets pilotes et des initiatives nouvelles dans le domaine des services multimédias. Ce secteur a été jugé d'une importance vitale pour la réalisation de la société de l'information dans le Livre blanc "Croissance, compétitivité et emploi".

Après l'adoption de la directive "services" 90/388, qui était fondée sur l'article 90 du Traité, la Commission a organisé des

consultations qui ont fait apparaître que l'objectif d'une libéralisation effective des services de télécommunications ne serait pas rempli tant que les réseaux, par l'intermédiaire desquels ils sont fournis, ne seraient pas, eux aussi, libéralisés.

L'extension de la directive adoptée en vertu de l'article 90 doit être considérée dans le contexte suivant :

- les avantages de la libéralisation des services dans un contexte multimédia ne seront effectifs que si les réseaux de télédistribution disponibles sont, eux aussi, libéralisés;

- de nombreux Etats membres, qui sont aussi les plus importants en terme de marchés des télécommunications dans l'Union européenne, ont instamment demandé à la Commission, lors du dernier Conseil "télécommunications", de présenter, aussi rapidement que possible, des propositions en vue de libéraliser les réseaux de télédistribution dans les meilleurs délais;

- la Commission a souligné qu'elle avait l'intention de présenter ses propositions dans ce domaine tant au Conseil qu'au Parlement, et de coopérer étroitement avec eux, dans un souci de transparence;

- le développement des nouveaux services multimédias sera de plus en plus rapide, dans l'optique de la société de l'information; en outre, le marché est en expansion et les recettes des opérateurs de télécommunications ne seront pas menacées par un transfert de clientèle, puisque, dans la plupart des cas, ils ne fournissent même pas ces nouveaux services à l'heure actuelle.

La directive apporte également des garde-fous dans le domaine de la concurrence, destinés à empêcher les opérateurs d'utiliser une position dominante sur un marché pour imposer des prix de dumping sur un autre. Elle demande aux Etats membres d'adopter des mesures permettant le contrôle des transferts de subventions entre services

réservés et services libéralisés, lorsqu'un même opérateur fournit ces deux types de services. Cela concerne, d'une part, les opérateurs de télécommunications qui exploitent également des réseaux de télédistribution et, d'autre part, les câblo-opérateurs jouissant d'une exclusivité dans leur secteur qui s'introduiront également sur le marché libéralisé des télécommunications.

"Ce projet devrait être envisagé comme un pas important en direction d'une introduction rapide des services multimédias dans toute l'Union européenne", a expliqué M. Van Miert. "Il favorisera également les initiatives venant de petites et moyennes entreprises, en leur ouvrant les réseaux de télédistribution. Il répond ainsi à une demande spécifique qu'elles nous ont adressée, dans le contexte de la libéralisation des télécommunications".

LIBÉRALISATION DES INFRASTRUCTURES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS

La Commission a adopté le 25.01.1995 la deuxième partie du Livre vert sur la libéralisation de l'infrastructure des télécommunications et des réseaux de télévision câblée.

Alors que la première partie, adoptée le 25 octobre 1994, exposait les principes généraux du processus de libéralisation et le calendrier proposé pour sa mise en oeuvre, la deuxième partie examine les problèmes importants que pose l'établissement d'un cadre réglementaire propre à garantir des conditions de pleine concurrence dans le secteur des télécommunications.

La deuxième partie du livre vert est la suite logique de la résolution du Conseil des ministres des télécommunications du 17 novembre 1994, qui a confirmé le principe de la libéralisation totale du



► LIBERALISATION & STATE INTERVENTION

secteur des télécommunications le 1er janvier 1998 au plus tard.

Le rapport du "groupe Bangemann" intitulé "L'Europe" et la société planétaire de l'information, publié dans le courant de l'année 1994, soulignait déjà que "l'émergence des nouveaux marchés exige avant tout un nouvel environnement réglementaire qui permette pleinement le jeu de la concurrence" et demandait instamment aux Etats membres "d'accélérer le processus actuel de libéralisation du secteur des télécommunications en ouvrant à la concurrence les infrastructures et les services qui font encore l'objet d'un monopole".

La libéralisation des infrastructures, qui permettra aux opérateurs de demander des licences pour construire ou mettre en oeuvre de nouveaux réseaux de télécommunications, associée à un cadre réglementaire efficace, jouera un rôle moteur dans le développement de la société de l'information et des communications dans l'Union européenne. Elle contribuera notamment à faire baisser les prix des télécommunications, à encourager l'innovation et l'exploitation de nouvelles technologies, à améliorer la fourniture de services de télécommunications aux usagers industriels et résidentiels et à favoriser l'injection de capitaux privés dans le secteur.

Les services utilisant les infrastructures de télécommunications sont au coeur du secteur des technologies de l'information de l'Union. Pour l'année 1993, ils représenteraient, dans l'Union européenne, environ 120 milliards d'Ecus.

La deuxième partie du Livre vert examine les importants problèmes que pose l'établissement du cadre réglementaire et notamment la question du service universel.

Le **service universel** consiste en l'accès à un service minimum déterminé, d'une

certaine qualité, offert à tous les utilisateurs à un prix abordable fondé sur les principes d'universalité, d'égalité et de continuité.

En ce qui concerne le service universel, le Livre vert aborde trois sujets essentiels : la définition et la portée du service universel, une approche commune en matière de coûts du service universel et le financement de ce service dans un environnement concurrentiel.

Pour la portée et la définition, des normes communautaires relatives au service universel ont déjà été proposées dans le cadre de l'application des principes de fourniture d'un réseau ouvert à la téléphonie vocale.

Pour ce qui est du financement, le Livre vert adopte une approche inédite et préconise plutôt de créer des fonds pour le service universel, car, à l'avenir, il est possible que plusieurs opérateurs se trouvent en concurrence pour la fourniture de ce service.

L'interconnexion et l'interopérabilité des infrastructures et des services constitueront un aspect essentiel sur le plan commercial. La question de l'interconnexion relevera en priorité des autorités réglementaires nationales et elle s'inscrira dans un cadre plus général. Tous les accords en matière d'interconnexion doivent respecter les règles de concurrence.

En outre, le Livre vert expose les grandes lignes d'une directive relative à l'interconnexion prévue par le Plan d'action de la Commission sur la société de l'information, qui régira plus particulièrement l'accès aux réseaux publics et leur interconnexion.

Quelques points clés de la directive seront :

* définir les droits et obligations des fournisseurs d'infrastructure publique de télécommunications en ce qui concerne les demandes d'interconnexion, notamment les obligations

d'interconnexion et de fourniture de services d'interconnexion standards;

* des règles communes visant à promouvoir une concurrence loyale;

* procédures de règlement des litiges.

Le Livre vert reconnaît que l'octroi de licences dans le domaine des infrastructures, des réseaux et des services de télécommunications demeurera du ressort des autorités réglementaires nationales. Dans le même temps, il faut mettre en place un cadre général qui fixe les principes et procédures généraux d'octroi des licences et préserve une réglementation excessive tout en prévoyant des mesures de sauvegarde raisonnables.

Le Livre vert insiste sur la nécessité d'instaurer une concurrence loyale et efficace dans ce nouveau contexte par l'application des règles de concurrence prévues par le Traité. Ces règles joueront un rôle capital dans l'établissement d'un environnement fournissant aux entreprises suffisamment de garanties pour l'avenir pour qu'elles puissent prévoir et investir.

Enfin, en ce qui concerne la dimension internationale, il convient de tenir dûment compte des négociations en cours dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce sur les services de base en matière de télécommunications (qui comprennent les infrastructures). Le principal objectif de l'Union européenne consiste à garantir un accès équivalent et efficace aux marchés mondiaux.

Le Livre vert place l'approche commune en matière d'infrastructures dans le contexte plus large de l'approche globale de la société de l'information. Bien qu'il soit principalement consacré aux infrastructures de télécommunications, il montre que les secteurs des télécommunications, de la radiodiffusion et de l'informatique évoluent en parallèle. En effet, nombreux sont les nouveaux services de télécommunications numériques qui se situent entre les télécommunications classiques et la radiodiffusion.



► LIBERALISATION & STATE INTERVENTION

Le Livre vert ne vise pas à étendre la réglementation applicable aux télécommunications à d'autres secteurs de l'économie. Il reconnaît plutôt que l'approche réglementaire dans les différents secteurs repose sur différents objectifs stratégiques qui ne disparaîtront pas, même dans le cas d'une convergence des technologies et des marchés. L'évolution de la politique de l'Union dans d'autres domaines liés aux télécommunications, tels que les droits de propriété intellectuelle, la politique audiovisuelle et la concentration des médias, qui revêtent tous une importance essentielle dans la perspective de l'émergence de la société de l'information, doit donc s'accompagner d'un cadre bien défini pour la libéralisation des infrastructures.

En liaison avec la première partie du Livre vert sur les infrastructures, la Commission a entamé un large processus de **consultation** sur le futur cadre réglementaire relatif à la libéralisation des infrastructures dans l'Union européenne. Elle compte mener toutes ces consultations pendant la présidence française, durant le premier semestre, afin de pouvoir présenter, avant la fin 1995, un projet de train de mesures permettant une large réforme de l'environnement réglementaire.

LIBÉRALISATION DE LA TÉLÉPHONIE MOBILE

Suite à sa communication du 23.11.1994 sur la libéralisation des communications mobiles, les services de la Commission poursuivent actuellement ses travaux d'élaboration des mesures générales appropriées en vue d'atteindre l'objectif de l'introduction de la concurrence dans le secteur pour le 1.1.1996.

En même temps, la Commission a dû intervenir dans le cadre des procédures de sélection des nouveaux opérateurs de téléphonie mobile GSM qui sont en train

d'être sélectionnés dans plusieurs Etats membres.

En effet, le développement du système GSM de téléphonie mobile est en train d'être accompagné par l'introduction de la concurrence dans ce segment des services de téléphonie mobile. C'est ainsi que plusieurs Etats membres ont octroyé au moins deux licences, l'une étant le plus souvent réservée à l'opérateur traditionnellement en charge des télécommunications et l'autre étant attribuée à un autre opérateur suite à une procédure de sélection.

La Commission constate avec préoccupation que dans plusieurs Etats membres les conditions d'octroi de la licence imposaient au deuxième opérateur des conditions plus onéreuses que celles exigées à l'opérateur traditionnel. Tel est le cas, par exemple, de l'Italie, où, suite à une enchère, le deuxième opérateur Omnitel Pronto, est obligé de payer une redevance de 85.000 Millions de Lires, alors que Télécom Italia ne doit rien payer. Ce déséquilibre ne peut que fausser la concurrence en renforçant la position de Télécom Italia par rapport au nouvel arrivé. La Commission s'est donc vue obligée d'ouvrir une procédure fondée sur les articles 90 et 86 du Traité pour demander aux autorités italiennes de mettre fin à l'infraction.

LIBÉRALISATION DU SECTEUR POSTAL

La Commission poursuit ses travaux en vue de présenter prochainement au Conseil et au Parlement des mesures appropriées pour procéder à une libéralisation progressive des services postaux compatible avec le maintien d'un service universel de qualité.

LIBÉRALISATION DU SECTEUR ÉLECTRIQUE

La Commission a adopté, le 22.03.1995 un document de travail

[SEC(95) 464 final] concernant l'organisation du marché intérieur de l'électricité. Ce document prétend faire sortir de l'impasse les négociations du Conseil concernant la proposition de directive relative à des règles communes pour le marché intérieur de l'électricité.

Le 29 novembre 1994, le Conseil avait invité la Commission à étudier la possibilité d'introduire et d'appliquer parallèlement les systèmes proposés par la Commission, à savoir le système de l'accès des tiers au réseau (ATR), et le système de l'acheteur unique (AU) proposé par le Gouvernement français, ainsi que de vérifier si les deux systèmes se valent sur le plan des effets économiques, de la réciprocité entre les Etats membres et de la comptabilité avec le Traité.

Dans le système ATR négocié, les producteurs peuvent fournir l'électricité directement aux consommateurs éligibles par le biais de l'accès négocié au réseau. Les négociations avec l'exploitant du réseau porteront sur les tarifs et conditions de transport, et comprendront un mécanisme de règlement des litiges. Les consommateurs pourront chercher des sources d'approvisionnement compétitives au sein ou en dehors du système, tandis que l'exploitant du réseau veillera au respect de la sécurité du système.

Le système de l'acheteur unique tel qu'il a été présenté à l'origine par le Gouvernement français, prévoit qu'en principe, une seule entité achète et vend l'électricité. Tous les producteurs vendront à l'acheteur unique selon les principes de la concurrence, tous les consommateurs achèteront à l'acheteur unique à des prix optimisés. L'acheteur unique gèrera le réseau, assurera la planification à long terme et l'optimisation des investissements, et garantira le respect des services d'intérêt économique général. Les contrats de fourniture directe ne pourraient être négociés, pour les importations d'électricité, qu'en passant par l'acheteur unique.



► LIBERALISATION & STATE INTERVENTION

La Commission a conclu que le système ATR négocié pourrait coexister avec un système d'acheteur unique à condition que des précautions déterminées soient prises pour respecter les principes d'objectivité, de transparence et de non-discrimination.

Les conditions à respecter pour permettre l'application parallèle du système de l'acheteur unique et du système de l'accès des tiers au réseau sont, de l'avis de la Commission, les suivantes :

- Degré de choix pour les consommateurs éligibles: dans le système de l'acheteur unique, les consommateurs éligibles doivent avoir la liberté de négocier des contrats de fourniture d'électricité avec les producteurs d'électricité étrangers dans les mêmes conditions qu'avec les producteurs indépendants nationaux.

- Importation et exportation d'électricité: les deux systèmes peuvent garantir des résultats acceptables et directement comparables, si le régime d'importation dans le système de l'acheteur unique est gouverné par l'obligation pour l'acheteur unique d'acheter l'électricité importée dans certaines conditions et sans limite de quantités, par la transparence des tarifs pour l'utilisation du réseau de transmission et donc la transparence des prix que l'acheteur unique doit payer pour l'électricité importée. De plus, les importations d'électricité ne doivent être soumises qu'à des conditions objectives et justifiées (c'est-à-dire manque de capacité sur les interconnexions ou motifs de sécurité publique).

- Transparence et distorsion de la concurrence : pour assurer le respect des principes d'objectivité, de transparence et de non-discrimination, pour garantir qu'il n'y ait pas de distorsion de la concurrence, pour éviter un risque potentiel de discrimination et pour accorder un traitement neutre et indépendant, l'acheteur unique, lorsqu'il fait partie d'une entreprise intégrée, doit être complètement séparé des autres

activités, ceci aussi bien du point de vue de la gestion qu'en ce qui concerne les flux d'informations entre les différentes activités, plus particulièrement en ce qui concerne la production et la fourniture d'électricité.

- Concurrence au niveau de la production : les appels d'offres pour des capacités de production nouvelles et supplémentaires ne peuvent être organisés et conclus que par des autorités publiques ou d'autres organismes indépendants désignés à cet effet car ils sont plus restrictifs du point de vue de la concurrence que les systèmes d'autorisations.

- Autorisation parallèles pour les producteurs indépendants : pour rectifier le déséquilibre entre autorisations et procédures d'appels d'offres, les producteurs indépendants devraient pouvoir bénéficier, même dans les systèmes d'appels d'offres, d'autorisations parallèles pour renforcer le jeu de la concurrence. Une définition transparente du producteur indépendant doit être introduite, dans les systèmes d'acheteur unique, sur la base d'un plafonnement des capacités autorisées. De plus, les auto-producteurs, les producteurs RWC (Renouvelables, Déchets et Production Combinée de chaleur-électricité) et les producteurs à l'exportation devraient aussi bénéficier d'autorisations parallèles pour rencontrer les besoins propres à leur type spécifique de production.

- Lignes directes : dans le système de l'acheteur unique, tous les consommateurs éligibles devront être libres de construire et d'utiliser des lignes directes pour les transactions avec des producteurs extérieurs et des producteurs indépendants nationaux (et réciproquement pour les producteurs afin d'approvisionner les consommateurs éligibles), dans le cadre de l'article 7 de la proposition modifiée de directive.

Ainsi modifié, le modèle de l'acheteur unique garantirait la réciprocité et la compatibilité avec le Traité.

Le marché demeure actuellement fermé à la concurrence dans plusieurs Etats membres. La Commission estime que le meilleur moyen d'établir un marché intérieur dans ce secteur consiste à adopter et appliquer rapidement une directive à cet effet. La Commission est consciente des difficultés que rencontrent certains Etats membres et, au travers de ce document de travail, elle montre aujourd'hui la voie d'une solution négociée. Cette approche constructive tient compte de préoccupations telles que la flexibilité, la subsidiarité et la sécurité énergétique. Elle respecte les différences de structures entre les Etats membres sur le plan de l'organisation du secteur de l'électricité.

La Commission n'a pas opté pour une simple analyse des possibilités d'application simultanée des deux systèmes, mais a décidé de franchir un pas supplémentaire en faisant l'inventaire des mesures à prendre pour qu'une solution mixte consistant à juxtaposer un système d'acheteur unique modifié et un système ATR négocié puisse être compatible avec le Traité, et pour garantir la réciprocité et un traitement non discriminatoire.

Les idées avancées par la Commission dans le document de travail en vue de dégager une éventuelle solution reposent sur les principes suivants :

- tout système envisagé doit être compatible avec le Traité;

- tout système parallèle doit avoir des effets économiques équivalents;

- le système adopté doit entraîner une libéralisation réelle et effective.

Si la Commission est appelée à examiner une position commune sur la directive, elle refusera les solutions qui n'offrent pas les conditions nécessaires pour la libéralisation.

Il convient de souligner que la Commission a déjà reconnu que



► LIBERALISATION & STATE INTERVENTION

l'établissement du marché intérieur de l'électricité se ferait en plusieurs phases. Le premier pas a été accompli en 1991 avec les directives sur le transit de l'électricité et la transparence des prix. Nous nous trouvons maintenant dans la seconde phase de libéralisation, le système de l'ATR négocié et le système de l'acheteur unique modifié représentant tous les deux des solutions de compromis, des étapes intermédiaires vers la libéralisation totale.

Quatre ans après l'adoption de la directive sur le marché intérieur de l'électricité, la Commission se propose d'évaluer l'expérience acquise et, au vu des résultats, de formuler les propositions qui s'imposent. Les informations sur les progrès réalisés en matière de libéralisation qui lui sont communiquées chaque année lui permettront de dresser un tableau général de l'évolution de la situation.

Le document de travail de la Commission propose une démarche équilibrée tenant compte du difficile contexte des négociations au Conseil. Malgré les efforts de la Commission et des Etats membres, les négociations politiques se trouvent dans une impasse du fait qu'aucune proposition n'a pu recueillir un soutien suffisant. La Commission entend réellement encourager la recherche d'un compromis politique qui permettrait de sortir de l'impasse, comme en attestent les efforts consentis dans le cadre du présent document de travail.

Si malgré ces efforts, les négociations du Conseil n'aboutissent pas, la Commission devra, comme l'a déjà annoncé son Président, faire usage des pouvoirs qui lui sont conférés au titre, par exemple, de l'article 90 paragraphe 3.

LIBÉRALISATION DE L'ASSISTANCE EN ESCALE (GROUND-HANDLING)

La Commission a adopté, le 13.12.1995, un projet de directive, fondée sur l'article 84.2 du Traité, visant à libéraliser les services d'assistance en escale dans les aéroports de la Communauté.

L'assistance en escale regroupe l'ensemble des activités effectuées sur l'aéroport pour permettre aux compagnies d'exercer leur activité de transport aérien. Ces services vont du guidage au sol de l'avion à son nettoyage et son ravitaillement en carburant en passant par l'enregistrement et l'acheminement des passagers et des bagages.

Dans la plupart des aéroports de la Communauté, l'exercice de ces activités est souvent réservé au transporteur national ou à l'aéroport lui-même. Cette situation ne répond pas au principe de libre concurrence que requiert l'achèvement de la libéralisation du transport aérien.

Pour cette raison, la Commission a décidé de proposer au Conseil une directive à ce sujet. Cette directive cherche à trouver un équilibre entre la nécessité pour les aéroports d'optimiser la gestion de leurs infrastructures et en même temps de répondre aux besoins des transporteurs aériens européens de rester compétitifs par rapport à ceux des pays tiers, en maîtrisant leurs coûts dont l'assistance en escale constitue une part non négligeable.

La proposition de directive adoptée par la Commission vise :

- à définir au niveau communautaire les règles qui permettront une application efficace des principes généraux du Traité au marché spécifique de l'assistance en escale.

- à introduire des modalités d'accompagnement des principes de libéralisation du transport aérien et de ses activités connexes en organisant l'accès à la prestation des différentes catégories de services d'assistance et en consacrant le droit à l'auto-assistance ("self-handling") par les compagnies aériennes.

- d'établir une transparence des coûts par l'isolement comptable et financier des activités d'assistance et par l'interdiction de tout financement qui pourrait entraver une distorsion de concurrence.

Toutefois en raison de la particularité des zones aéroportuaires et des nombreuses contraintes d'espace, de capacité, de sûreté et de sécurité auxquelles sont soumises les entités gestionnaires des aéroports, il était indispensable de définir certaines mesures d'encadrement visant, en raison de contraintes particulières, à limiter l'accès au marché dans le cadre d'une procédure transparente et non discriminatoire.

Cette proposition procède donc d'une approche équilibrée, adaptée à la spécificité de ce marché et aux besoins des différents partenaires - aéroports, transporteurs, prestataires de service.

Cette proposition ne préjuge pas l'instruction par la Commission des plaintes sur base des règles de concurrence (Art. 85, 86 et 90) dans des cas individuels. ■



► LIBERALISATION & STATE INTERVENTION

Court Judgements

*These summaries of Court Judgements have been prepared by DG IV officials and represent their **personal views** on the Judgement. These views 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. The CELEX document numbers for these Judgements are also included within brackets.*

ORDONNANCE DU TRIBUNAL, DU 23 JANVIER 1995 (T-84/94), BUNDESVERBAND DER BILANZBUCHHALTER

L'ordonnance du Tribunal, du 23 janvier 1995 dans l'affaire T-84/94, Bundesverband der Bilanzbuchhalter, confirme la jurisprudence antérieure relative à l'article 90 §3 sur un point important. Les particuliers ne peuvent obliger la Commission à mettre en cause des agissements d'Etats membres au titre de cette disposition.

1. En août 1992, la requérante, association professionnelle de droit allemand, constituée pour la défense des intérêts des experts-comptables, avait introduit une plainte dans laquelle elle mettait en cause la loi allemande relative à la profession de conseiller fiscal. Estimant cette législation contraire notamment aux articles 59 et 86, elle faisait grief à l'Allemagne d'enfreindre, par son abstention de modifier cette législation, les articles 5 2ème alinéa et 90, §1 et 2, du traité.

Cette plainte avait été rejetée par la Commission par décision du 4 novembre 1993, communiquée le 13 décembre à la requérante.

Dans son recours, le "Bundesverband der

Bilanzbuchhalter" a fait valoir l'illégalité de cette décision, pour violation des dispositions combinées des articles 5, 59, 86, 90 et 155 du traité et de l'article 3 du règlement n° 17.

La Commission ayant soulevé une exception d'irrecevabilité contre ce recours, le Tribunal y a fait droit par l'arrêt analysé.

2. Le Tribunal a d'abord rappelé la jurisprudence constante de la Cour suivant laquelle la Commission n'est pas tenue d'engager une procédure au titre de l'article 169, mais dispose à cet égard d'un pouvoir d'appréciation discrétionnaire. Ce pouvoir exclut le droit pour les particuliers d'exiger que la Commission prenne position dans un sens déterminé (arrêt du 14 février 1989, Star Fruit/Commission, 247/87, Rec. p. 291). Un plaignant n'est donc pas recevable à attaquer le refus de la Commission d'engager une procédure en manquement à l'encontre d'un Etat membre (notamment, ordonnance du 12 juin 1992, Asia Motor France e.a., C-23/92, Rec. p. I-3935).

Le Tribunal a ensuite écarté la qualification de sa plainte par la requérante de demande au titre de l'article 3 du règlement n° 17, en ce qu'elle vise une violation des articles 5, 86 et 90, §1 et §2. En effet, les agissements mis en cause ne sont pas des agissements d'entreprises, mais

uniquement de la République fédérale d'Allemagne (motif 27).

3. Comme la requérante soutenait que de tels agissements sont susceptibles d'être appréhendés au titre de l'article 90 §3, le Tribunal a estimé que la plainte pouvait également être regardée comme une demande invitant la Commission à faire usage des pouvoirs qu'elle tient de cet article (motif 28).

Il a cependant considéré que, à supposer même que la décision de ne pas donner suite à la plainte puisse être analysée comme un refus de la Commission de prendre une décision au titre de l'article 90 §3, le recours était irrecevable (motif 29).

Ainsi qu'il ressort des dispositions du paragraphe 3 de l'article 90 et de l'économie de l'ensemble des dispositions de cet article, le pouvoir de surveillance dont dispose la Commission à l'égard des Etats membres responsables d'une atteinte portée aux règles du traité, notamment à celles relatives à la concurrence (arrêt de la Cour du 12 février 1992, Pays Bas e.a./Commission, C-48/90 et C-66/90, Rec. p. I-565, point 32), implique nécessairement la mise en oeuvre d'un large pouvoir d'appréciation de la part de cette institution. Par conséquent, l'exercice du pouvoir d'appréciation de la compatibilité des mesures étatiques avec les règles du traité, conféré par l'article 90, §3 du traité, n'est pas assorti d'une obligation d'intervention de la part de la Commission (arrêt du Tribunal du 27 octobre 1994, Ladbroke Racing / Commission, T-32/93, Recueil p. II-1015, points 36 à 38). Dès lors, les personnes physiques ou morales qui demandent à la Commission d'intervenir au titre de l'article 90, §3, ne bénéficient pas du droit d'introduire un recours contre la décision de la Commission de ne pas faire usage des prérogatives qu'elle détient au titre de cet article (motif 31).

V. JORIS[694B0084]



STATE AID

Main developments between 1st January and 31st March 1995

Summary of the most important recent developments

by Henrik MØRCH, DG IV-E-1

THE ENFORCEMENT OF THE NOTIFICATION OBLIGATION UNDER ARTICLE 93(3)

It follows from Article 93(3) of the Treaty that Member States are under an obligation to notify all aid measures within the meaning of Article 92(1) to the Commission and may not put an aid measure into effect before the Commission has adopted a decision approving it. The Commission has the power, after allowing the Member State concerned to express its view, to issue an interim order requiring the Member State to suspend the implementation of aid granted in breach of this notification obligation until the Commission has approved it (Case C-301/87, France v. Commission, (1990) ECR I-307).

The obligation to notify has direct effect and may thus be relied on by individuals in national courts (Case 120/73 Lorenz v. Germany, (1973) ECR 1471). National courts must use all appropriate devices and remedies of national law to implement the direct effect of the notification obligation and any deficiency of these national rules which denies the "effet utile de l'effet direct" of Article 93(3) must be set aside as a matter of Community law. The court may, as appropriate, grant interim relief, order the freezing or return of aid illegally paid and award damages to parties whose interest are harmed. Failure by a Member State to comply with its notification obligation has the effect of nullifying the measure in question. Even if the Commission eventually concludes that the aid is compatible with the common

market, this decision does not have the effect of regularizing ex post facto the implementing measures which were invalid due to breach of Article 93(3) (Case C-354/90, Fédération nationale du commerce extérieur des produits alimentaires and Syndicat national des négociants et transformateurs de saumon v. France, (1991) ECR I-5505).

In order to enforce the notification obligation more effectively and to reinforce the rights of third parties, principally the competitors of undertakings in receipt of illegal aid, the Commission is preparing a Notice on Cooperation with National Courts in the State Aid Field. The notice sets out the legal position and offers assistance to judges on questions of fact, economic analysis and law. It is expected that national courts may benefit from such assistance in respect of the notion of aid under Article 92(1) in particular. The Commission is moreover preparing a Notice on Recovery of Illegal Aid setting out its policy of deciding, in appropriate cases, to order interim measures to neutralise the effects of early, non-notified and therefore illegal aid. Firms, receiving non-notified aid granted in violation of Article 93(3), benefit from the illegal aid from early on, while others have to wait until the Member State notifies and the Commission approves the aid. Illegal aid may thus harm competitors' interest even though the aid is subsequently approved by the Commission. In the Notice the Commission envisages that it may order the reimbursement with interest of aid received without Commission approval,

even if the Commission subsequently decides that the aid can be approved.

A distinction must be drawn between the legality of aid, which refers to the obligation to notify under Article 93(3), and the compatibility of aid with the common market, which refers to the Commission's approval of aid under Article 92(2) and (3), regardless of the fact whether the aid is legal or not. The Commission is under an obligation to examine the compatibility with the common market of all aid measures and cannot, solely on grounds of the illegality of an aid, decide that the aid is also incompatible (See case C-354/90 "Saumon", above).

However, if the Commission finds an illegal aid measure incompatible with the common market, it will ask the Member State to recover the aid from the recipient firm with interest from the day the aid was granted (See the Commission's 1983-Communication on "Aid granted illegally", OJ C 318 of 24.11.1983). In January the Commission has issued a Communication to Member States concerning the recovery of illegal aid - interest rate to be applied. In this Communication it is stipulated that the interest rate to be applied is the reference rate applied when calculating the net grant equivalent of regional aid (as defined in the Commission Communication on Principles of coordination of regional aid systems - OJ C 31 of 3.2.1979, points 13-15).

As the power to demand the recovery of illegal and incompatible aid is crucial to the efficient enforcement of Article 92 and 93, the Commission takes a hostile approach to state measures which undermine its efficient application. The Commission therefore decided to initiate the Article 93(2) procedure in respect of an Italian law ("Legge Prodi") offering a State guarantee covering the debts of firms which are in serious economic difficulties due to the reimbursement of



► STATE AID

aid having been declared illegal and incompatible by the Commission. The Commission will even demand the recovery of aid granted on the basis of a positive decision by the Commission, if this aid in light of the Court of Justice's annulment of the Commission's decision is subsequently declared incompatible with the common market. On these grounds the Commission required the French Government to recover the aid granted to the company "Allied Signal SA" (See the annulment by the Court of Justice of the Commission's authorisation of the aid, case C-313/90 CIRFS v. Commission, ECR 1993-I, page 1125), as the Commission's decision to authorize that aid was annulled by the Court of Justice and the Commission in light of this judgment found the aid incompatible with Article 92(1). On similar grounds the Commission decided to order the recovery of the aid granted to the Spanish steel company "PYRSA" (See the annulment by the Court of Justice of the Commission's authorisation of the aid, case C-198/91 William Cook plc v. Commission, judgment of 19.5.1993).

THE NOTION OF AID UNDER ARTICLE 92(1)

The powers of the Commission and national courts to enforce the obligation under Article 93(3) to notify all aid measures to the Commission emphasize the importance of the notion of aid under Article 92(1).

The concept of "aid"

For Article 92(1) to apply the measure must provide a firm with an economic advantage which it would not have received in the normal course of business. The Commission considers that this condition is met if a company acquires a publicly owned land or industrial site to a price which is lower than the market price. The Commission therefore decided to open the Article 93(2) procedure in respect of the

acquisition by the company "Siemens Nixdorf AG/Mainz" of a public site at a price estimated to be between DM 5.5 and 21.5 million lower than the market price. The same reasoning applies if the State acquires a land from a company to a price which is higher than the market price. As the Commission had doubts whether the price for the land sold by the Spanish steel company "Tubatex" to the public authorities corresponded to the market value, the Commission decided to open the Article 93(2) procedure.

Public financing of costs inherent in the preparation of a building/industrial site and providing connections to various (public) utility services does not fall under Article 92(1), if the company pays for the use of the infrastructure through direct or indirect charges. As the preparation of the site in Villey, Meurthe-et-Moselle for the setting up of a new production plant by the paper company Kimberly-Clark benefitted this company alone, in particular because it is the owner and sole user of the installations put in place, the partial public financing of this preparation constituted an aid to that company. In this context the Commission also took in to consideration that a private market investor, in view of the fact that the selling price for the site did not even cover the partial financing of the preparation, would not have carried out this preparation.

If the provision of public funds to certain companies merely represents compensation for additional costs due to public service obligations imposed by the State on these companies, the funds do not provide the firms with an economic advantage and, thus, state aid is not involved. On these grounds the Commission decided that assistance to the French Post Office in terms of reduced local taxes did not involve state aid, as the tax relief was less than the additional costs of the public service obligations imposed on the Post.

Public funds, provided to a (public) undertaking on terms more favourable

than those on which a private investor operating under normal market conditions would provide them to a private firm in a comparable financial and competitive position constitutes state aid. In that case the firm is receiving an economic advantage not available to other firms. In cases where the State's acquisition of a holding in a company may be combined with other types of public intervention which need to be notified to the Commission pursuant to Article 93(3), there is a presumption that state aid may be involved. In accordance with its Communication on the application of Article 92 and 93 of the EC Treaty to public authorities' holdings (See Commission Communication of 1983, Bulletin EC 9-1984, points 3.4 and 4.4) the Commission asked the Spanish Government to be informed in advance of any acquisition made by the "Institute for the Development of Andalusia".

State aid and general measures

Under Article 92(1) aid must be granted to certain undertakings (or the production of certain goods) to constitute state aid. General measures of economic, fiscal or social policy do not fall within Article 92(1) and competitive advantages for firms in one Member State arising from differences in such general policy measures must be addressed, if necessary, under the appropriate procedure laid down in Articles 101 and 102.

Thus, Article 92(1) does not apply to general measures applicable to all undertakings in a Member State which meet objective and non-discriminatory requirements. In the light of these considerations the Commission considered that aid granted by the German Government to employees of the firm "Maschinenfabrik Sangerhausen Gmag" to cover social security obligations in connection with the liquidation of the firm did not constitute state aid, as this aid is automatically available to any firm in liquidation in Germany. Similarly, the Commission considered that the



► STATE AID

suspension of debt repayments in favour of the Spanish steel company "Tubatex" did not, in itself, constitute a state aid, but a general measure taken within the framework of Spanish insolvency legislation generally applicable to all companies.

However, it also follows from the above criteria that if the effect of the objective requirements under a scheme open to all firms is that only certain undertakings may benefit from the measure, the Commission considers state aid to be involved. The Commission therefore considered that a proposal for a modification to the principle of cost-related prices in the Danish Electricity Act with a view to allowing, in principle, all Danish electricity companies to cover past losses on certain commercial activities involved state aid, as only one electricity company "SEAS" was able to meet the objective requirements under the proposal.

If the measure is applicable to all undertakings but confers discretionary power on the authorities administering the measure, state aid may also be involved. The Commission considered, therefore, that a Finnish employment aid scheme which is available to all firms in every sector of the industry and every region of the country involved state aid, as the labour market authorities could decide on a discretionary basis the level of aid and the length of the subsidized period for each unemployed taken on by a firm.

Aid granted by Member States or through state resources

The financial benefit to certain undertakings must be granted by a Member State or through state resources to constitute state aid under Article 92(1). Article 92(1) applies to aid granted by any central, regional or local authority and any public or private body established or appointed by the State to administer the aid (Case 78/76, Steinike

und Weinlig v. Bundesamt für Ernährung und Forstwirtschaft, (1977) ECR 575). Even if the aid is not granted through a body established or appointed by the State, state aid may be involved, if the financial contribution to the recipient firm(s) is imposed by the State. The Commission considered that the modification to the Danish Electricity Act to allow "SEAS" to cover past losses on certain commercial activities through electricity prices involved state aid, as the electricity prices were controlled by the State and the electricity consumers, due to "SEAS's" monopoly on supply of electricity, had no other choice but to accept the increase in the electricity price.

Effect on trade

The aid must be capable of affecting trade perceptibly between Member States. The Commission considered this condition to be fulfilled in respect of the aid to the German company "Leuna-Werke" GmbH, even though the company does not export goods to other Member States, since the aid may enable it to increase its production for the domestic market and thus reduce the potential market there for goods imported from other Member States.

POSSIBILITIES OF DEROGATION

Forms of aid

The Commission may in exceptional cases and under strict conditions authorize operating aid in regions suffering from serious economic problems and a high unemployment rate and which are, thus, eligible for regional aid under Article 92(3)(a) (See Commission Communication on the method for the application of Article 92(3)(a) and (c) to regional aid, OJ C 212 of 12.8.1988). As the operating aid granted by the Spanish State through

"Institute for the Development of Andalusia" and the operating aid from the Portuguese Government to Madeira met these strict conditions, the Commission decided to approve them.

The Commission takes, in principle, a hostile approach to export aid which is particularly distortive of competition and incompatible with the fundamental objectives of an internal market. However, the Commission does not consider aid to firms (SMEs) for consultancy services in respect of export activities and for the participation in international trade fairs as export aid and, therefore, approved such an aid scheme for smaller companies located in ex-GDR.

Treuhandanstalt (THA)

In January the Commission approved a post-Treuhandanstalt scheme for aid granted in 1995 by the successor organisation to the privatisation agency THA. The new scheme partially takes over the rules laid down for THA in the Commission's decisions of 1991 and 1992 (see XXIIInd Report on Competition Policy, points 19, 349 and 466 and the XXIIIrd Report, point 405), but introduces more stringent rules and lower thresholds. The duration of the new scheme will be one year starting from 1.1.1995.

In respect of aid to firms owned by the (post-)Treuhandanstalt the Commission may, during the Article 93(2) procedure, authorize operating aid, in so far as such aid is limited to the minimum necessary to enable the company to continue operations, and aid for the investments necessary to comply with mandatory standards set by the public authorities within the field of the environment and security. For aid to investment, which does not meet these requirements, the Commission may exceptionally grant approval during the Article 93(2) procedure provided that the Member State has shown the compelling urgency of such investments in a notification under Article 93(3), in particular that a delay until the



► STATE AID

end of the Article 93(2) procedure would seriously jeopardize the company. In the light of these considerations the Commission approved various aid measures to the company "Leuna-Werke GmbH", but opened the Article 93(2) in respect of investment aid not meeting the above requirements.

On the basis of the Commission's decisions concerning the THA of 1991/1992 the aid granted by THA in connection with privatization of its companies must be limited to the strictly necessary. As the Commission feared that this condition was not met in connection with the privatization of the biggest producer of machinery and equipment in ex-GDR "SKET", in particular because "SKET" was not sold to the highest bidder, and the long-term viability of the company did not seem to be ensured, the Commission decided to open the Article 93(2) procedure.

Regional aid

The Commission approved the general regional aid scheme for Italy. Under this scheme both the regions eligible for regional aid under Article 92(3)(a) and (c) are selected, i.e. the regional aid map, and the different aid measures and the conditions under which they will be granted are described. The Commission verified that the aid measures, including investment aid/ aid for R&D and soft aid, complied with the conditions imposed by it to approve them. The Commission also approved a new regional aid map for the Netherlands for the period 1995-1999.

Sectoral aid

Steel

Under the Steel Aid Code state aid may be granted for environmental protection purposes. As the Code from the outset did not cover investment aid to replace

old installations with new ones, even though the objective of this replacement is to meet new environmental standards, the Commission decided in June 1994 to initiate the Article 6(4) procedure in the Code with regard to an aid to the Luxembourg steel company ProfilARBED S.A. However, in light of the principle in section II of the preamble of the Code that aid for environmental purposes shall be available to the steel industry on conditions and terms equivalent to those of other sectors of the industry, the Commission considered that the provisions of the Commission's new Environmental Aid Guidelines (OJ C 72 of 10.3.1994), similar to Article 3 of the Code, may be applied to this aid. Under the Environmental Aid Guidelines investment aid to meet new mandatory environmental standards may be granted to firms replacing old installations with new ones in respect of that part of the investment costs that does not exceed the costs of adapting the old plant. As the aid to ProfilARBED S.A. complied with these requirements, the Commission decided to approve it.

In light of the above case and to comply more fully with the preamble of the Code the Commission decided to submit a request for Council assent pursuant to Article 95 ECSC for an amendment to Article 3 of the Code to bring it into line with the rules under the Environmental Aid Guidelines.

The Commission's authorization in April 1994 of the aid to the German steel company "EKO Stahl GmbH" was linked to a comprehensive restructuring plan and a privatization of the company. As the Italian company "RIVA" withdrew its offer to acquire EKO Stahl, the Commission decided to open the Article 6(4) procedure under the Code in respect of continued investment and operating aid granted to EKO Stahl by the Treuhandanstalt. During this procedure a new plan along similar lines, but involving the Belgian steel producer "Cockerill Sambre", was renegotiated by the Treuhandanstalt. A Commission

proposal to authorize the associated aid totalling MECU 474 under article 95 ECSC received the unanimous assent of the Council in December. The Commission adopted its final decision to authorize the aid under Article 95 ECSC in December, together with its decision to authorize regional investment aid totalling MECU 202.6 to the company under Article 5 of the Code. In March the Commission closed the Article 6(4) procedure opened in June 1994.

Under Article 5 of the Code, investment aid granted under general regional aid schemes to steel undertakings located in the territory of the former GDR could be deemed compatible with the common market until 31 December 1994. After this date, Article 5 can no longer be used to exempt investment aid from the prohibition laid down in Article 4(c) ECSC. The Commission therefore decided to open the procedure in Article 6(4) of the Code with regard to a notified investment aid to the German steel companies "Reinwald Recycling GmbH", "Hansa Chemie Abbruch und Recycling GmbH" and "Werkstoff-Union GmbH".

Under Article 2 of the Code the Commission may allow aid for R&D projects if it complies with the R&D Framework (OJ C 83/2 of 11.4.1986). Under the Framework the Commission normally allows a gross aid intensity of 25% of eligible costs for applied R&D. The Commission may, however, accept a higher aid intensity if the R&D project involves particularly high risks. As the R&D project carried out by the German steel company "Georgsmarienhütte GmbH" did not involve such high risks, the Commission could only approve an aid intensity of 25% gross, not 30% as proposed by the German Government. Moreover, as the Commission only accepts costs incurred directly as a result of the R&D project as eligible for state aid, the investment costs involved to produce the products for the market were not considered by the Commission in the calculation of the acceptable aid amount in the final decision.



► STATE AID

Aid to shipbuilding

In December the Council agreed to a Commission proposal to extend the validity of the 7th Directive on aid to shipbuilding (90/684/EEC) for another 12 months until 31.12.1995 pending the expected entry into force on 1 January 1996 of an OECD Agreement providing for normal competitive conditions in the commercial shipbuilding and repair industry. The Commission moreover decided to maintain the production aid ceiling for 1995 at 9% for large vessels and at 4.5% for small vessels.

It follows from Article 6 of the 7th Directive on aid to shipbuilding that investment aid, specific or non-specific, may not be granted for the creation of new shipyards or for investment in existing yards, unless it is linked to a restructuring plan which does not involve any increase in the shipbuilding capacity of the yard, or unless it is directly linked to a corresponding irreversible reduction in the capacity of other yards in the same Member State over the same period. Since the investment aid for the restructuring of the Greek shipyard "Elefsis Shipyards SA" would not increase its current production capacity, but rather render the utilization of existing newbuilding capacity more efficient, the Commission decided to authorize the aid. However, the Commission noted that pursuant to the OECD Agreement no aid must be granted after 31.12.1995.

Aid to the motor vehicle industry

The Commission decided to open the Article 93(2) procedure in respect of a state aid in favour of the car manufacturer Suzuki-Santana Motor S.A. in the form of two interest free loans for a global amount of Ptas 13.600 million (MECU 85.1), support to cover an early-retirement scheme and loans granted on market conditions to the suppliers of Suzuki-Santana for outstanding amounts, which enabled further delivery of parts and the conclusion of an insolvency

procedure for the company. The Commission found that the restructuring plan, submitted by the Spanish Government to justify certain aid measures, was too vague to conclude that it would restore the viability of the company and not clear as to how it would result in a significant reduction in capacity for the production of motor vehicles. Similarly, the Commission was unable to verify whether the un-notified rescue aid granted to the company complied with the conditions for approving such aid as laid down in the Guidelines for rescuing and restructuring firms in economic difficulty. In line with the Resolution of the European Parliament of 10.3.1994 (OJ C 91/215 of 28.3.1994) the Commission has expressed its willingness to cooperate with the Spanish authorities in formulating a restructuring plan compatible with the granting of state aid under the EC Treaty.

Aid to the synthetic fibres industry

Under the Synthetic Fibres Code it is a requirement for the approval of state aid that investment aid be linked to a significant reduction in capacity. Considerations of wider aspects of an aid measure, such as regional aspects or the state of the relevant market, are secondary to this requirement. The Commission was therefore unable to authorize the UK authorities' proposal to award aid retrospectively to "Carpets International (UK) plc" because, notwithstanding the regional and other aspects of the case, it would not result in such a reduction in capacity and, therefore, did not conform with the Code.

Horizontal aid measures

Rescue and restructuring aid

The Commission continued to apply the new Guidelines on rescuing and restructuring firms in economic difficulty (see OJ C 368/12 of 23.12.1994.). Under the Guidelines, point 4.2, individual notification pursuant to Article 93(3) is required in respect of all rescue and

restructuring aid to firms larger than SMEs as defined in the Commission's SME Aid Guidelines (see OJ C 213 of 19.8.1992). This implies that the Commission may approve rescue and restructuring aid schemes for SMEs, i.e. without individual notification of each aid award, provided that the scheme meets the conditions for its approval under the Guidelines. As this was the case in respect of the rescue and restructuring aid scheme under the "Institute for the Development of Andalusia" the Commission decided to approve it.

Research & Development

Under the Community Framework on aid for R&D the aid intensity for basic industrial research cannot exceed 50% of the gross costs of the project, whilst for applied research and development it must be progressively lower. However, the Commission may consider higher aid intensities in respect of projects linked to relevant Community projects, point 5.4 of the Framework. As the R&D aid to "Alcatel Italia S.p.A." was offered for a project forming part of an Eureka project involving companies in two other Member States and involved specifically high risks, the Commission decided to authorize a somewhat higher aid intensity than would normally be the case.

Levy schemes

It is the Commission's well established policy not to authorize a levy scheme, when the levy is imposed on national as well as imported products and the proceeds of the levy is used to subsidize activities to the benefit of the domestic firms in the sector concerned. Under these circumstances the Commission considers that the method of financing in itself renders the levy scheme incompatible with the common market under Article 92(1) (see also case 47/69 France v. Commission, ECR 1970 p. 487). On these grounds the Commission adopted a final negative decision with regard to a Greek levy scheme favouring Greek firms within the pharmaceutical sector. ■



► STATE AID

Press releases

*The full texts of Commission's Press releases are available on-line from the RAPID database, on the day of their publication by the Commission's Spokesman's Service. To obtain access to RAPID, please write to **EUR-OP EUROBASES, c/o European Commission**, Wetstraat 200 rue de la Loi, Brussel B-1049 Bruxelles, tel. +322 295 00 01 or 03, fax +322 296 06 24*

IP/95/33 : THE COMMISSION RAISED NO OBJECTIONS TO REGIONAL AID SCHEME SET UP BY THE REGIONAL GOVERNMENT OF ANDALUSIA [95/01/18]

IP/95/34 : THE COMMISSION RAISED NO OBJECTIONS TO THE IMPLEMENTATION OF THE AID PROPOSED BY THE ITALIAN AUTHORITIES IN FAVOUR OF ALCATEL ITALIA S.P.A. FOR A EUREKA RESEARCH PROJECT [95/01/18]

IP/95/35 : COMMISSION APPROVES FORESTRY EXPLOITATION AID IN THURINGIA. [95/01/18]

IP/95/36 : COMMISSION DECIDES ON AID TO BE GRANTED IN 1995 BY THE SUCCESSOR ORGANISATIONS TO THE TREUHANDANSTALT [95/01/18]

IP/95/37 : THE COMMISSION OPENS THE PROCEDURE IN RESPECT OF A PROPOSAL TO GRANT REGIONAL INVESTMENT AID TO TWO FERROUS SCRAP ENTERPRISES. [95/01/18]

IP/95/38 : THE COMMISSION OPENS A PROCEDURE IN RESPECT OF STATE AID FOR WERKSTOFF- UNION GMBH, LIPPENDORF, SAXONY. [95/01/18]

IP/95/39 : THE COMMISSION APPROVES THE EXTENSION OF AID SCHEME OF THE MADEIRA FREE ZONE (PORTUGAL) [95/01/18]

IP/95/75 : THE COMMISSION

APPROVES A STATE AID TO THE INTERNATIONAL DRILLING AND DOWNHOLE TECHNOLOGY CENTRE (UK) [95/02/01]

IP/95/76 : THE COMMISSION APPROVED AN INVESTMENT AID TO SHIPBUILDING - ELEFSIS SHIPYARDS SA (GREECE) [95/02/01]

IP/95/77 : COMMISSION OPENS PROCEEDINGS REGARDING GRANT BY SACHSEN-ANHALT TO MASCHINENFABRIK SANGERHAUSEN [95/02/01]

IP/95/78 : THE COMMISSION APPROVES THE RELEASE OF A THIRD TRANCHE OF AID FOR THE WARNOW WERFT IN MECKLENBURG VORPOMMERN [95/02/01]

IP/95/79 : THE COMMISSION HAS APPROVED AN EXTENSION FOR 1995 OF THREE AID SCHEMES TO SHIPBUILDING IN DENMARK [95/02/01]

IP/95/80 : THE COMMISSION APPROVES THE RELEASE OF A THIRD TRANCHE OF AID FOR THE PEENE WERFT (P.W.) IN MECKLENBURG-VORPOMMERN [95/02/01]

IP/95/81 : COMMISSION EXAMINES STATE AID TO GERMAN FISHERIES FIRM [95/02/01]

IP/95/82 : THE COMMISSION CLOSES THE PROCEDURE AGAINST NINO TEXTIL A.G. (GERMANY) [95/02/01]

IP/95/83 : THE COMMISSION TAKES A PARTLY NEGATIVE FINAL DECISION IN RESPECT OF R AND D STATE AID TO THE STEEL COMPANY GEORGMARIENHUETTE GMBH (GERMANY) [95/02/01]

IP/95/84 : COMMISSION APPROVES PART OF AID AND INITIATE PROCEDURE AGAINST NEW AID GRANTED BY THE TREUHANDANSTALT (THA) TO LEUNA-WERKE GMBH (SACHSEN-ANHALT) [95/02/01]

IP/95/85 : COMMISSION TERMINATES PROCEEDINGS IN RESPECT OF AID TO KIMBERLY-CLARK INDUSTRIES AT TOUL (MEURTHE-ET-MOSELLE) [95/02/01]

IP/95/86 : COMMISSION CLOSED PROCEDURE AGAINST AID CARTIERE DEL GARDA (ITALY) [95/02/01]

IP/95/87 : COMMISSION APPROVES LETTER ON INTEREST RATE TO BE CHARGED WHEN AID GRANTED UNLAWFULLY IS BEING RECOVERED [95/02/01]

IP/95/90 : THE COMMISSION APPROVES AN AID SCHEME PROPOSED BY THE DANISH GOVERNMENT FOR A MARITIME TRAINING DEVICE TO IMPROVE SAFETY AT SEA [95/02/01]

IP/95/111 : THE COMMISSION FINDS THAT THE TAX ARRANGEMENTS APPLIED TO THE FRENCH POST OFFICE DO NOT INVOLVE STATE AID WITHIN THE MEANING OF COMMUNITY LAW [95/02/08]

IP/95/112 : COMMISSION INITIATES PROCEDURE AGAINST AID TO SHIPBUILDING [95/02/08]

IP/95/129 : COMMISSION INITIATES PROCEEDINGS UNDER ARTICLE 93(2) OF THE EC TREATY IN RESPECT OF ITALIAN GOVERNMENT ASSISTANCE TO BREDAS FUCINE MERIDIONALI [95/02/15]



► STATE AID

IP/95/137 : THE COMMISSION HAS OPENED A PROCEDURE TO EXAMINE AID FOR FISHING IN SICILY [95/02/15]

IP/95/138 : TERMINATION OF A PROCEDURE EXAMINING FISHING AID IN SARDINIA [95/02/15]

IP/95/175 : THE COMMISSION APPROVED FOR 1995 TWO GERMAN TAX SCHEMES AS AID TO SHIPBUILDING. [95/03/01]

IP/95/185 : COMMISSION APPROVES EXTENSION OF AID SCHEME N 320/94 CONCERNING RESEARCH INTO NEW MATERIALS IN GERMANY [95/03/01]

IP/95/186 : COMMISSION APPROVES REGIONAL AID IN SAXONY [95/03/01]

IP/95/187 : COMMISSION APPROVES REGIONAL AID SCHEME FOR ITALY [95/03/01]

IP/95/188 : MAP OF DEVELOPMENT AREAS IN THE NETHERLANDS : THE COMMISSION RAISES NO OBJECTIONS [95/03/01]

IP/95/190 : COMMISSION APPROVES AID TO PROMOTE SALES OF PRODUCTS FROM EASTERN GERMANY [95/03/01]

IP/95/191 : COMMISSION APPROVES RESCUE AID FOR A GERMAN MANUFACTURER OF RAIL VEHICLES [95/03/01]

IP/95/192 : COMMISSION APPROVES REGIONAL AID FOR SAXONY [95/03/01]

IP/95/193 : SCHEME OF AID IN THE FORM OF PARAFISCAL CHARGES TO ASSIST FIRMS MANUFACTURING PHARMACEUTICALS AND RELATED PRODUCTS [95/03/01]

IP/95/194 : COMMISSION TERMINATES FINAL PROCEEDINGS IN RESPECT OF AID TO EKO STAHL GMBH [95/03/01]

IP/95/195 : COMMISSION OPENS

ARTICLE 93(2) PROCEDURE TO STUDY THE PROPOSED RECAPITALISATION OF IBERIA [95/03/01]

IP/95/250 : COMMISSION APPROVES DUTCH SHIPBUILDING DEVELOPMENT AID [95/03/15]

IP/95/251 : THE COMMISSION APPROVES AID SCHEME FOR SHIPBUILDING FOR 1995 IN ITALY [95/03/15]

IP/95/252 : THE COMMISSION APPROVES FINNISH AND SWEDISH JOB CREATION SCHEMES [95/03/15]

IP/95/253 : THE COMMISSION APPROVES THE RELEASE OF A SECOND TRANCHE OF AID FOR THE ELBEWERFT BOIZENBURG IN MECKLENBURG-VORPOMMERN [95/03/15]

IP/95/254 : COMMISSION APPROVES RESCUE AID FOR A GERMAN MANUFACTURER OF NON-FERROUS METAL PRODUCTS [95/03/15]

IP/95/255 : COMMISSION OPENS PROCEEDINGS AGAINST PRIVATISATION AID TO EAST GERMAN HEAVY MACHINERY MANUFACTURER [95/03/15]

IP/95/256 : COMMISSION CLOSES PROCEDURE ON AID GRANTED TO CMF SUD SPA AND CMF SPA [95/03/15]

IP/95/257 : COMMISSION TAKES NEGATIVE DECISION ON SPANISH AID TO PYRSA [95/03/15]

IP/95/258 : COMMISSION TERMINATES PROCEEDINGS IN RESPECT OF AID TO ALUMINIUM GIESSEREI VILLINGEN GMBH [95/03/15]

IP/95/259 : COMMISSION APPROVES STATE LOAN OF LIT. 10,000 BILLION TO IRI [95/03/15]

IP/95/260 : COMMISSION EXAMINES LANDER GUARANTEE SCHEMES [95/03/15]

IP/95/261 : CREDIT LYONNAIS: MR VAN MIERT MEETS MR ALPHANDERY [95/03/14]

Court Judgements and Opinions of Advocates-General

*Extracts taken from the publication "Les activités de la Cour de Justice et du Tribunal de Première Instance des Communautés Européennes". The full text of this weekly publication is available on-line from the RAPID database, a few days after its publication by the Court. To obtain access to RAPID please write to: **EUR-OP EUROBASES, c/o European Commission, Wetstraat 200 rue de la Loi, Brussel B-1049 Bruxelles, tel. +322 295 00 01 or 03 fax. +322 296 06 24***

Conclusions de l'Avocat général F.G. Jacobs du 2.02.1995, Aff. C-348/93, Commission / Italie

Conclusions de l'Avocat général F.G. Jacobs du 2.02.1995, Aff. C-350/93, Commission / Italie

Arrêt de la Cour du 23.02.1995, Aff. C-349/93, Commission des Communautés européennes / République italienne

Conclusions de l'Avocat général C.O. Lenz du 14.03.1995, Aff. C-135/93, Royaume d'Espagne / Commission des Communautés européennes



INTERNATIONAL DIMENSION OF COMPETITION POLICY

Main developments between 1st January and 31st March 1995

Summary of the most important recent developments

*by Brona CARTON, Thinam JAKOB and Stefaan DEYPERE
DG IV-A-1*

MOST RECENT DEVELOPMENTS IN RELATIONS WITH NORTH AMERICA

The United States

During the first three months of the year, the Council group on economic questions continued its deliberations on the EU/US Agreement on cooperation in the field of competition. The group decided, on 28 March 1995, to recommend to the Council to approve and conclude the Agreement in the form in which it was originally signed on 23 September 1991. It is also proposed to introduce the purely formal changes necessitated by the conclusion of the Agreement by the Council, on behalf of the European Community, and by the Commission, on behalf of the European Coal and Steel Community, by way of an exchange of letters with the US government. In addition, the draft EU letter sets out two interpretative statements, the first dealing with the type of information which may be exchanged under the Agreement and the second confirming that the Parties should keep confidential the information which they receive under the Agreement. However, as regards the EU, the Commission will inform the Member States whose interests are affected of notifications and cooperation or coordination of enforcement activities under the Agreement, subject to the conditions set out in the letter.

In January, the European Parliament had an opportunity to consider the Agreement in the framework of a consultation by the Council under Articles 87 and 228 of the EC Treaty. Following a favourable report by the Committee on External Economic Relations, the Parliament approved the Agreement.

The Parliament was consulted a second time on changes which had been introduced during the Council group's deliberations. These included, in particular, the draft exchange of letters and the addition of Article 235 to the legal bases for the proposed joint Council and Commission decision concluding the Agreement. The addition of Article 235 was considered necessary both by Council group and, on reflection, by the Commission because of the inclusion within the Agreement of all concentrations falling within Council Regulation 4064/89, including those that do not fall within the scope of Articles 85 and 86. Indeed, for this reasons, the Merger Regulation is itself based principally on Article 235.

On 17 March, Parliament debated the issue at its plenary session and rejected the addition of Article 235, finding that Articles 87 and 228 provided a sufficient legal basis. At its meeting of 28 March, the Council group on economic questions took note of Parliament's opinion but, nonetheless maintained its position as regards the need for Article 235.

Canada

On 23 January 1995 Council authorized the Commission to enter into negotiations with the Canadian authorities on an agreement in the field of competition according to an approved set of guidelines. At the same time, the Council expressed the wish that the Commission would take into account the views expressed within the Council's group on economic questions when discussing the EU/US Agreement.

Commission officials met with their Canadian counterparts on 27 January and considerable progress was made on the draft

Agreement. The Council group on economic questions had the opportunity to discuss the resulting text on 10 March and has been able to assist the Commission in identifying areas for further negotiation. However, negotiations with the Canadian side had to be suspended temporarily pending the resolution of the North Atlantic fishing dispute. By the end of March no date had yet been set for the next round of negotiations.

DEVELOPMENTS IN RELATION TO THE CENTRAL EUROPEAN COUNTRIES ("CEC")

The Council of Essen

The Council of Essen underlined the importance of competition policy in the perspective of creating a wider internal market comprising the CEC and the Union. In fact all the elements are present already in the Europe Agreements so at the level of the legislative programme little supplementary provisions need to be made. The main supplementary effort should be to execute the existing programme more rapidly and more thoroughly. This could be achieved through an intensified cooperation *inter alia* at the level of training.

The Council charged the Commission with the following tasks:

regarding State aid a) to assist the Associated Countries to draw up and thereafter update an inventory; b) to make an annual report to the Council on these inventories; c) to provide guidance on the compatibility of aid to combat specific problems of the Associated Countries as they undergo reform;

in general : to set up a competition policy training programme drawing on the expertise and experience of Commission and member States authorities.

MAKING COMPETITION POLICY MORE WIDELY KNOWN IN CENTRAL EUROPE

Establishing an effective Competition policy requires three subsets of actions to be



► INTERNATIONAL DIMENSION

undertaken. First a set of substantive rules needs to be developed, secondly the rules need to be enforced and finally efforts have to be made to make the policy known by all economic agents.

The latter communication effort was a central objective of a recent visit by Mr Ehlermann to the Czech and the Slovak Republics.

During his visit Mr Ehlermann spoke to a large number of journalists explaining the role of competition policy in general and in a transition economy in particular.

The main event however was a conference in BRNO organised by the Ministry for Economic Competition. Mr Ehlermann spoke about the international dimension of competition policy.

In a global economy a country must aim at a successful competition policy enforcement for a variety of reasons. There is the

argument of its contribution to economic development. Whereas the argument is already valid for a closed economy it gains supplementary importance in a global economy because of international competitiveness. But there is more than that.

Countries are unlikely to be accepted as respectable players in the global economy if they allow anti-competitive practices in their territory. When their trading partners lose their patience one of the symptoms may be an increase of commercial defense actions.

Finally the globalisation of the economy has reached a stage where more international cooperation in the area of competition policy has become necessary. If the market has become global so has possible anti-competitive behaviour. The competition authorities should develop adequate tools to tackle the problem. At present the best option for short term results seems to lie in linking up national competition policies through bilateral cooperation.

The conference brought together a wide audience. It was satisfactory to note the presence not only of competition officials but also of private lawyers, judges, academics and business representatives. Ultimately the business people should be the main target group for the communication effort because they are the most directly involved either as possible perpetrators of anti-competitive acts or as possible victims. This is true for the European Union and it may apply even more for economies in transition in which the business community has quickly discovered the possibilities of the market economy and must also be reminded regularly of the competition rules of the game. Our associate competition authorities seem to pay due attention to the necessary public relations effort.

After the presentations (The other main presentations were made by Minister Belehradek, Mrs Matochova, Mr Sabathil and St. Depypere) the audience showed a keen interest to discuss various issues. ■

International Agreements with the CEEC, NIS, the Baltic and the Mediterranean countries with (future) relevance for competition

TYPE OF AGREEMENT	<u>Title of agreement</u>	<u>Period of validity</u>
<u>Customs Union</u>		
CYPRUS	Protocol laying down the conditions and procedures for the implementation of the 2nd stage of the Agreement establishing the Association between the EC and the Republic of Cyprus.	Signed on 19 October 1987. Entered into force on 1 January 1988 for an unlimited period.
TURKEY	Agreement establishing an Association between the European Economic Community and Turkey. N.B. negotiations on customs union are under way.	Signed on 12 September 1963. In force from 1 December for an unlimited period.



► INTERNATIONAL DIMENSION

Europe Agreements	<u>Title of Agreement</u>	<u>Period of Validity</u>
HUNGARY	European (association) Agreement between the EC and their MS and the Republic of Hungary	Signed on 16 December 1991. Entered into force on 1 February 1994.
POLAND	European (association) Agreement between the EC and their MS and the Republic of Poland	Signed on 16 December 1991. Entered into force on 1 February 1994.
CZECH REPUBLIC	European (association) Agreement between the EC and their MS and the Czech Republic	Signed on 4/10/1993 (held up by the splitting of Czechoslovakia). Entered into force on 1 February 1995.
SLOVAK REPUBLIC	European (association) Agreement between the EC and their MS and the Slovak Republic	Signed on 4 October 1993 (held up by the splitting of Czechoslovakia). Entered into force on 1 February 1995.
BULGARIA	European (association) Agreement between the EC and their MS and the Republic of Bulgaria	Signed on 8 March 1993. Entered into force on 1 February 1995.
ROMANIA	European (association) Agreement between the EC and their MS and the Republic of Romania	Signed on 1 February 1993. Entered into force on 1 February 1995.
SLOVENIA	Negotiation of Europe Agreement underway	
LATVIA	Free Trade Agreement with the EEC. Negotiation of Europe Agreement underway.	Entered into force on 1 January 1995.
LITHUANIA	Free Trade Agreement with the EEC. Negotiation of Europe Agreement underway.	Entered into force on 1 January 1995.
ESTONIA	Free Trade Agreement with the EEC. Negotiation of Europe Agreement underway.	Entered into force on 1 January 1995.

FTAs

ISRAEL	Agreement between the EEC and the State of Israel. N.B. negotiations for new agreement are under way.	Signed on 11 May 1975. Entered into force on 1 July for an unlimited period.
SWITZERLAND	Agreement between the EEC and the Swiss Confederation.	Signed on 22 July 1972. In force for an unlimited period.

Agreements including a clause considering a future FTA

RUSSIA	Partnership and Cooperation Agreement	Signed on 28.6.1994 Valid 10 years with tacit reconduction.
UKRAINE	Partnership and Cooperation Agreement	Signed on 14.6.1994. Valid 10 years with tacit reconduction.
BELARUS	Partnership and Cooperation Agreement	Signed on 6.3.1995.
MOLDOVA	Partnership and Cooperation Agreement	Signed on 28.11.1994.
KAZAKHSTAN	Partnership and Cooperation Agreement	Signed on 23.1.1995.
KYRGYZSTAN	Partnership and Cooperation Agreement	Signed on 9.6.1994.

N.B. : Association Agreements similar to the Europe Agreements are currently being negotiated or will be negotiated with : Morocco, Tunisia, Egypt, Jordan, Algeria, Israel. Negotiations with Mercosur will start in 1995.



INFORMATION SECTION

DG IV staff list

Télécopieur central : 295 01 28

Directeur général	Claus-Dieter EHLERMANN	2952178/2953685
Directeur général adjoint (plus particulièrement chargé des directions A et D)	Jean-François PONS	2994423/2962284
Conseiller principal	...	
Conseiller auditeur	Hartmut JOHANNES	2955912/2956942
Conseiller chargé de la sécurité des informations et des auditions dans les affaires de contrôle de concentration	Joseph GILCHRIST	2955673/2960246
Conseiller	Georgios ROUNIS	2953404/2960256
Assistants du Directeur général	Irène SOUKA Christopher JONES	2957206/2960189 2965030/2958316
Directement rattachés au Directeur général :		
- Cartels	Julian JOSHUA	2955519
1. Affaires administratives, budgétaires et Information	Irène SOUKA	2957206/2960189
2. Questions informatiques	Guido VERVAET	2959224/2951305
Task Force "Contrôle des opérations de concentration entre entreprises" en vertu des Traités CEE et CECA	...	
Conseiller	...	
1. Unité opérationnelle I	Götz DRAUZ	2958681/2959031
2. Unité opérationnelle II	Enrique LOPEZ VEIGA	2957381/2961180
3. Unité opérationnelle III	Roger DAOUT	2965383/2965574
4. Unité opérationnelle IV	Juan Antonio RIVIERE MARTI	2951146/2960997

DIRECTION A: Politique générale de la concurrence & coordination

	Rafael GARCIA PALENCIA	2950253/2954512
1. Politique générale et aspects internationaux - Relations avec le Parlement Européen et le Comité économique et social	Claude RAKOVSKY	2955389/2962368
- Chef adjoint d'unité (plus particulièrement chargé des questions internationales)	Stefaan DEPYPERE	2990713/2950225
2. Questions juridiques et procédurales, réglementation, procédures d'infractions, dumping intracommunautaire	Helmut SCHRÖTER	2951196/2955911
- Droits de propriété industrielle et intellectuelle, recherche-développement	Sebastiano GUTTUSO	2951102/2955894
3. Coordination économique et juridique des décisions d'application des règles de concurrence	David DEACON	2955905/2960562
- Chef adjoint d'unité	Emil PAULIS	2965033/2965045



► INFORMATION SECTION

DIRECTION B <u>Ententes, abus de position dominante et autres</u>	Humbert DRABBE <u>distorsions de concurrence I</u>	2950060/2952701
1. Constructions électrique et électronique, industries de l'information	Fin LOMHOLT	2955619/2951150
2. Télécommunications	Herbert UNGERER	2968623/2968622
3. Banques et assurances et autres services	Luc GYSELEN	2961523/2957491
4. Médias, électronique de divertissement, éditions musicales, commerce	. . .	2953936/2962696
DIRECTION C <u>Ententes, abus de position dominante et autres</u>	Gianfranco ROCCA <u>distorsions de concurrence II</u>	2951152/2951139
1. Acier, métaux non ferreux, produits minéraux non-métalliques, bâtiment, bois,	Maurice GUERRIN papier, verre, caoutchouc	2951817/2951816
2. Energie, produits chimiques de base	Paul MALRIC-SMITH	2959675/2956422
3. Produits chimiques transformés, produits agricoles et alimentaires	Jürgen MENSCHING	2952224/2961179
DIRECTION D <u>Ententes, abus de position dominante et autres</u>	John TEMPLE LANG <u>distorsions de concurrence III</u>	2955571/2958133
1. Constructions mécaniques, textile, habillement, cuir et autres industries manufacturières	Franco GIUFFRIDA	2956084/2950663
2. Inspection CECA	Pierre DUPRAT	2953524/2954850
3. Transports et tourisme	Serge DURANDE	2957243/2954623
4. Automobiles, autres moyens de transport et construction mécanique connexe	Dieter SCHWARZ	2951880/2950479
DIRECTION E <u>Aides d'Etat</u>	Asger PETERSEN	2955569/2958566
Conseiller	Ronald FELTKAMP	2954283/2960450
Conseiller	...	
- Automobiles et fibres synthétiques	Geert DANCET	2960993/2950068
1. Coordination et politique générale, régimes généraux d'aides	Jonathan FAULL	2958658/2965201
- Chef adjoint d'unité	Anne HOUTMAN	2959628/2969719
2. Aides à la recherche-développement	Claude ROUAM	2957994/2963131
3. Aides à finalité régionale	Luigi CAMPOGRANDE	2952767/29
- Chef adjoint d'unité	Alfredo MARQUES	2962542/2960872
4. Aides à finalité sectorielle I	Francisco ESTEVE REY	2951140/2955900
- Chef adjoint d'unité	Wouter PIEKE	2959824/2958900
5. Aides à finalité sectorielle II	Constantin ANDROPOULOS	2956601/2955410
6. Inventaire et analyse	Reinhard WALTHER	2958434/2955410



► INFORMATION SECTION

Documentation ...

This section contains details of recent speeches or articles given by Community officials that may be of interest. Copies of some of these may be available from DGIV's Information Officer. 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 DGIV's Information Officer. A compilation of the most interesting books received by DG IV's Library is also presented.

SPEECHES AND ARTICLES

Non-capital forms of concentrating market power versus competition experience of the European Community, by Jean Dubois, Poznan, December 5, 1994 [sp94059].

Recent Developments in EC Merger Control, Philip Lowe, 29 November 1994, The EC Committee, American Chamber of Commerce in Belgium, European Competition Law at Work [sp94060].

Jüngste Erfahrungen in der Europäischen Fusionskontrolle, Philip Lowe, FIW-Seminar in Brüssel, SAS-Hotel, am 30. September 1994 [sp94061].

Regulatory Policy Effects on Competition: European Perspective, address by H. Ungerer, New York, 14th December 1994, Global Tele- communications Conference - Global Business Trends, Capital Availability and Regulatory Forces behind International Telecommunications [sp94062].

State aid control : Failure or success ? C.D.Ehlermann, 18 January 1995 (1995/D/018) [sp95001].

Information Exchanges Among Firms and their Impact on Competition, Kai-Uwe Kühn, Xavier Vives, Institut d'Anàlisi Econòmica (CSIC), Barcelona, June 1994 - rev. December 1994 (copies or a non-technical executive summary from Mme TAYENNE, tel. 2994839).

Liberalisierung der europäischen Netzinfrastrukturen: Grundsätze, Zeitplan und Modalitäten, by Prof. Dr. Claus Dieter Ehlermann, in ONLINE '95, SYMPOSIUM I-1, Postreform II., Sicherung des Infrastrukturauftrages, Vorteile nur für die Großen? Hamburg, 6. Februar 1995 [sp95003].

La política de competencia y el sector de las telecomunicaciones en la Unión Europea, por Francisco CABALLERO-SANZ y Miguel Angel PEÑA CASTELLOT (Versión preliminar. Por favor, no citar sin autorización), Bruselas, Febrero 1995. [sp95004]

Die Strategie der EU-Kommission zur Förderung des Wettbewerbs zwischen den Kabelnetzbetreibern, Vortrag von Dr Herbert UNGERER, 15. Februar 1995, Holiday Inn Crowne Plaza, Köln, Euroforum Konferenz. [sp95005]

The core of the constitutional law of the Community - Article 5, EC Treaty, by Dr John Temple Lang. [sp95006]

EC Competition Policy and Financial Services; DRAFT NOTICE ON CROSS-BORDER CREDIT TRANSFERS; by Luc GYSELEN, CEPS, Friday, 24 February 1995 [sp95007]

Identifying how National Authorities and The European Union will Regulate Liberalised Telecom; Address by Dr Herbert UNGERER, INVESTING IN EUROPEAN TELECOMS CONFERENCE; London, 24th February 1995 [sp95008]

BOOKS and PUBLICATIONS

received by DG IV's library

The Uruguay Round Results: A European Lawyers' Perspective, College of Europe, Bruges, 18 & 19 November 1994 [01.03.02].

Droit communautaire général, Guy ISAAC, 4e édition, 1994, MASSON/Droit Sciences Economiques, ISBN 2-225-84390-2 [01.11.00].

The legal protection of the Financial interests of the Community: Progress and prospects since the Brussels seminar of 1989 / La protection juridique des intérêts financiers de la Communauté: Bilan et perspectives depuis le séminaire de Bruxelles de 1989, DG XX, Oak Tree Press, Ireland, ISBN 1-872853-83-8 [01.11.00].

Droits de la defense et droits de la Commission dans le droit communautaire de la concurrence = Rights of defence and rights of the European Commission in EC Competition Law,



► INFORMATION SECTION

Colloque org. les 24-25 janvier 1994 par l'Association européenne des avocats (AEA), Bruxelles: Bruylant, 1994, ISBN 2-8027-0926-7 [04.04.00].

Kommentar zum deutschen und europäischen Kartellrecht, Eugen Langen, fortgef. von Hermann-Josef Bunte, Neuwied: Luchterhand, 1994, ISBN 3-472-01286-2 [04.04.00].

Restrictive trade practices - Provisions of the Restrictive Trade Practices Act 1976 - A guide for members of the business community and their professional advisers, Office of Fair Trading, London [04.04.00].

Le contrôle juridictionnel en matière de droit de la concurrence et des concentrations, Actes du séminaire organisé par le Tribunal de première instance des Communautés européennes les 22 et 23 novembre 1993, Luxembourg 1994, OPOCE: ISBN 92-829-0276-5 [04.04.00].

Enforcement of Community competition rules, Report with evidence, House of Lords, Session 1993-94, 1st Report, Select Committee on the European Communities, December 1993, London: HMSO, ISBN 0-10-400794-X [04.04.00].

Staatliche Wirtschaftsinterventionen als Verstoss gegen die Wettbewerbsregeln des EG-Vertrages, Eine Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der Rechtsprechung des EuGH, Dr Daniela Steinberger, Carl Heymanns Verlag, 1994 [04.04.00].

The antitrust revolution: the role of economics, John E. Kwoka, Lawrence J. White, London: Harper Collins College, 1994, ISBN 0-673-46880-1 [04.04.00].

EC Shipping Law, Vincent Power, London: Lloyd's of London Press, 1992, ISBN 1-85044-312-2 [04.08.00].

Le droit d'auteur : aspects internationaux et comparatifs, André Francon; Centre de recherche en droit privé et coparé du Quebec, Univ. McGill, Cowansville (Quebec): Ed. Yvon Blais, 1992, ISBN 2-89073-847-7 [04.12.00].

The mad officials, Christopher Booker and Richard Norton, London: Constable, 1994, ISBN 0-09-473200-0 [04.19.04].

Predatory Behaviour in UK Competition Policy, Geoffrey Myers, Research Paper 5, Office of Fair Trading, London, November 1994 [09.01.02].

An outline of United Kingdom Competition policy, Office of Fair Trading, London, April 1990 [09.01.02].

Realkreditinstituternes samarbejdsrelationer, adfærd, gebyrer, bidrag og ydelser, KonkurrenceRådet, November

1994, ISBN 87-702-9032-6 [11.02.02].

Underwriting of Rights Issues - A study of tqhe returns earned by sub-underwriters from UK rights issues, Paul Marsch, London Business School, Research Paper 6, Office of Fair Trading, London, November 1994 [11.02.03].

Trade and Investments: Transplants, OECD, ISBN 92-64-14156-1 [11.03.03].

International direct investment statistics yearbook 1994 / Annuaire des statistiques d'investissement direct international, OECD, ISBN 92-64-04180-x [11.03.03].

The Finnish Alcohol Monopoly and the European Integration, The impact of the European Economic Area Agreement and the possible membership of the European Communities on ALKO Ltd, Elena Savia, Helsingin yliopiston Kansainvalisen talousoikeuden instituutin julkaisuja 7, Helsinki, 1993, Yliopistopaino [12.02.00].

Bevölkerung und Erwerbstätigkeit, Statistisches Bundesamt, Fachserie 1, Reihe 1, Gebiet und Bevölkerung, Metzler Poeschel, 1990 [18.08.00].

Les archives dans l'Union européenne, Rapport du groupe d'experts sur les problèmes de coordination en matière d'archives, Commission document, OPOCE: ISBN 92-826-8234-X / **Archives in the European Union**, Report of the Group of experts on the coordination of archives, ISBN 92-826-8233-1 [19.01.03].

GREENS 1994 - Børsens håndbog om dansk erhvervsliv, bd 1-4, A/S Forlaget Børsen, ISBN 87-7553-398-7.

Cooperative Capitalism - Corporate Networks in Germany and Britain

Concorrenza e mercato 1994, Vittorio Afferni, Milano: CEDAM, 1994, ISBN 88-1-317563-9 [04.04.00].

Due process and anti-competitive practices, D. Barrington, Paris: International Chamber of Commerce Publishing 1994, ISBN 92-842-0173-X [04.04.00].

Produkte- und Produzentenhaftung aus Marken oder ähnlichen Zeichen, Egbert F.J. Wilms, Schulthess Poligraphischer Verlag Zürich, ISBN 3-7255-2355 [04.04.00].

Die EG-Kartellrechtliche Stellung der deutschen Versicherungsvertreter, Zur wettbewerblichen Unentbehrlichkeit und kartellrechtlichen Schutzwürdigkeit von Ausschlussbindungen, Fremdgeschäftsverboten und Provisionsweitergabeverboten der Versicherungsvertreter im EG-



► INFORMATION SECTION

Binnenmarkt, Michael Martinek & Jürgen Oechsler, VVW Karlsruhe, ISBN 3-88487-361-X [04.04.00].

Derecho de la Competencia - Normas Nacionales, Edición concordada y anotada por Rafael Allende Salazar Corcho y Jaime Perez-Bustamente Köster, Gaceta Juridica de la C.E., GJ 141, L-2, Noviembre 1994 [04.04.00].

Lamy transport, tome 2, Sous la direction de Pierre Brunat, Ed. par LAMY S.A., Paris, ISBN 2-7212-0515-3 [04.08.00].

A guide to working in a Europe without frontiers, Commission Doc. (OPOCE), 1994, ISBN 92-826-8572-1, FR + EN [13.09.01].

Transparency and Liquidity - A study of large trades on the London Stock Exchange under different publications rules, by Gordom Gemmill, City University Business School, November 1994, Research Paper 7, Office of Fair Trading, London. To order: Office of Fair Trading, PO Box 2, Central Way, Feltham TW14 0TG, UK [11.02.07].

Mélanges pour un Cinquantenaire, Bretton Woods, Sous la direction de Thierry Walrafen, Association d'Economie Financière 1994, ISBN 287-899-101-X [11.03.01].

Marktwirtschaft und Wettbewerb im sich erweiternden europäischen Raum, Referate des XXVII. FIW-Symposiums, Carl Heymanns Verlag KG, 1994, ISBN 3-452-23068-6, ISSN 0429-9485 [09.01.02].

European Research Structures - Changes and Challenges - Institutional Aspects of European Research Policy, Max-Planck-Gesellschaft E1/94, Ringberg Castle, Tegernsee, October 1993, ISSN 0341-7778 [18.01.00].

Le bureau de la Commission à Munich/Allemagne vient de publier un rapport sur les activités et manifestations qui se sont déroulées, à son initiative, en Bavière et en Saxe au cours de l'année 1994 ("**Rückblick - Die Aktivitäten der Vertretung der Europäischen Kommission in München in den Freistaaten Bayern und Sachsen - 1994**").

European Union's car price differentials: A long way from a Single Market, by Eckart Baum, a dissertation submitted to the University of Humberside and the BMW AG in Munich.

EMP is a legal journal in Czech and Slovak sponsored by the ABN AMRO Bank in Praha, For more information contact EMP P.O. Box 143, 11001 Prague, Czech Republic, or Maarten A. M. Chr. Koning, the Publisher, EMP, Pieter Saenredamstraat 6, 3583 TC Utrecht, The Netherlands, tel. (31) 30 515421, fax. (31) 30 543342.

COMMUNITY PUBLICATIONS ON COMPETITION

These publications are available through the Office for Official Publications of the European Communities, 2 rue Mercier, L 2985 Luxembourg - Tel.4992821 - Fax 488573, or its sales offices (see last page).; use ISBN or Catalogue Number to order.

Meeting universal service obligations in a competitive telecommunications sector, Commission Document (DG IV Study), March 1994, Martin Cave, Claire Milne, Mark Scanlan, ISBN 92-826-8001-0.

Cost allocation and cross subsidies, Commission Document (DG IV Study), Prof. David Heald, ISBN 92-826-8137-8.

European Economy, Supplement A, Recent economic trends, No 4 - April 1994, **State aid control in the context of other community policies**, CM-AS-94-004-EN-C.

European Economy, nr. 57/94; "Competition and integration - Community merger control policy", catalogue number CM-AR-94-057-EN-C. Supplement A nr. 2/94 of "European Economy", catalogue number CM-AS-94-002-EN-C, completes the tables of the main report.

Growth, Competitiveness and Employment - White Paper follow-up. Report on Europe and the global information society. Interim report on trans-European networks. Progress report on employment. Extracts of the conclusions of the Presidency of the Corfu European Council. + vers. DE, FR. Bulletin of the European Union, Supplement 2/94.

Green Paper on the Liberalisation of Telecommunications Infrastructure and Cable Television Networks: Part One - Principle and Timetable + vers. DE, FR, COM(94) 440 final (DG XIII), 25/10/1994.

An industrial competitiveness policy for the European Union, Supplement 3/94 to the Bulletin of the European Union, Commission 1994, ISBN 92-826-8842-9, + vers. DE, FR.

Strengthening the competitiveness of the European machinery construction industry - Communication from the Commission to the Council, Parliament and Economic and Social Committee, COM(94)380 final, 22/11/1994, ISBN 92-77-81515-9, catalogue nr. CB-CO-94-493-EN-C.

Competition law in the European Communities - volume 1A Rules applicable to undertakings, situation at 30 June 1994;



► INFORMATION SECTION

this publication contains the text of all legislative acts relevant to Articles 85, 86 and 90. An addendum with recently updated acts is expected shortly; catalogue numbers:

DA : ISBN 92-826-6757-X CM 29-93-A01-DA-C
DE : ISBN 92-826-6758-8 CM 29-93-A01-DE-C
EN : ISBN 92-826-6759-6 CM 29-93-A01-EN-C
ES : ISBN 92-826-6760-X CM 29-93-A01-ES-C
GR : ISBN 92-826-6761-8 CM 29-93-A01-GR-C
FR : ISBN 92-826-6762-6 CM 29-93-A01-FR-C
IT : ISBN 92-826-6763-4 CM 29-93-A01-IT-C
NL : ISBN 92-826-6764-2 CM 29-93-A01-NL-C
PT : ISBN 92-826-6765-0 CM 29-93-A01-PT-C

XXIII annual Report on Competition Policy - 1993; catalogue numbers:

ES : ISBN 92-826-8370-2 CM 82-94-650-ES-C
DA : ISBN 92-826-8371-0 CM 82-94-650-DA-C
DE : ISBN 92-826-8372-9 CM 82-94-650-DE-C
GR : ISBN 92-826-8373-7 CM 82-94-650-GR-C
EN : ISBN 92-826-8374-5 CM 82-94-650-EN-C
FR : ISBN 92-826-8375-3 CM 82-94-650-FR-C
IT : ISBN 92-826-8376-1 CM 82-94-650-IT-C
NL : ISBN 92-826-8377-X CM 82-94-650-NL-C
PT : ISBN 92-826-8378-8 CM 82-94-650-PT-C

Reports of Commission Decisions relating to competition - Articles 85,86 and 90 of the EC Treaty. Catalogue numbers:

DA 73/80 ISBN 92-826-5195-9 CM 76-92-988-DA-C
DA 81/85 ISBN 92-826-6249-7 CM 79-93-792-DA-C
DA 86/88 ISBN 92-826-7452-5 CM 80-93-290-DA-C
DA 89/90 ISBN 92-826-3865-0 CV 73-92-772-DA-C
DE 64/72 ISBN 92-826-5191-6 CM 76-92-996-DE-C
DE 73/80 ISBN 92-826-5196-7 CM 76-92-988-DE-C
DE 81/85 ISBN 92-826-6250-0 CM 79-93-792-DE-C
DE 86/88 ISBN 92-826-7453-3 CM 80-93-290-DE-C
DE 89/90 ISBN 92-826-3866-9 CV 73-92-772-DE-C
EN 73/80 ISBN 92-826-5197-5 CM76-92-988-EN-C
EN 81/85 ISBN 92-826-6252-7 CM79-93-792-EN-C
EN 86/88 ISBN 92-826-7455-x CM80-93-290-EN-C
EN 89/90 ISBN 92-826-3868-5 CV 73-92-772-EN-C
ES 86/88 ISBN 92-826-7451-7 CM80-93-290-ES-C
ES 89/90 ISBN 92-826-3864-2 CV 73-92-772-ES-C
FR 64/72 ISBN 92-826-5192-4 CM76-92-996-FR-C
FR 73/80 ISBN 92-826-5198-3 CM76-92-988-FR-C
FR 81/85 ISBN 92-826-6253-5 CM79-93-792-FR-C
FR 86/88 ISBN 92-826-7456-8 CM80-93-290-FR-C
FR 89/90 ISBN 92-826-3869-3 CV 73-92-772-FR-C
GR 81/85 ISBN 92-826-6251-9 CM79-93-792-GR-C
GR 86/88 ISBN 92-826-7454-1 CM80-93-290-GR-C
GR 89/90 ISBN 92-826-3867-7 CV 73-92-772-GR-C
IT 64/72 ISBN 92-826-5193-2 CM76-92-996-IT-C
IT 73/80 ISBN 92-826-5199-1 CM76-92-988-IT-C
IT 81/85 ISBN 92-826-6254-3 CM79-93-792-IT-C
IT 86/88 ISBN 92-826-7457-6 CM80-93-290-IT-C

IT 89/90 ISBN 92-826-3870-7 CV 73-92-772-IT-C
NL 64/72 ISBN 92-826-5194-0 CM76-92-996-NL-C
NL 73/80 ISBN 92-826-5200-9 CM76-92-988-NL-C
NL 81/85 ISBN 92-826-6249-7 CM79-93-792-NL-C
NL 86/88 ISBN 92-826-7458-4 CM80-93-290-NL-C
NL 89/90 ISBN 92-826-3871-5 CV 73-92-772-NL-C
PT 86/88 ISBN 92-826-7459-2 CM80-93-290-PT-C
PT 89/90 ISBN 92-826-3872-3 CV 73-92-772-PT-C

Innovation in the EC Automotive Industry. An analysis from the perspective of State aid policy; CB-53-88-964-EN-C/; ISBN-92-825-8776-2; Automobiles; Aides; Motor Industry Research Unit Ltd, University of East Anglia, Norwich by K. BHASKAR.

The effect of conglomerate mergers on competition; CM-59-90-039-EN-C/; ISBN-92-826-0339-3; Fusions; London Business School, London by J. CUBBIN, P.A. GEROSKI.

The impact of Joint Venture on competition. The case of petrochemical industry in the EEC; CM-70-91-491-EN-C/; ISBN-92-826-0579-5; Filiales communes; Joint ventures; pétrochimie; Nomisma, Bologna by G. GUALTIERI.

The effects of subsidies for exports to third countries for intra-community competition; CM-59-90-281-E-C/; ISBN-92-826-0352-0; Aides à l'exportation; Katolieke Univ., Leuven by T. PEETERS, F. ABRAHAM.

The effect of different State aid measures on intra-community competition; CM-59-90-702-EN-C/; ISBN-92-826-0381-4; Aides d'Etat; Automobiles; Motor Industry Research Unit, Norwich by K. BHASKAR.

Predatory behaviour in sector industry; CM-60-91-951-EN-C/; ISBN-92-826-0507-8; Predatory Pricing; Department of Economics and Accounting, University of Liverpool by R. PRYKE, J. DODGSON, KATSOULOCOS.

Impediments to parallel trade in pharmaceuticals; CM-73-91-489-EN-C/; ISBN 92-826-3660-7; PHARMA; Remit Consultants Ltd. by I. SENIOR.

Aid element of government R&D contracts; CM-70-91-314-EN-C/; ISBN-92-826-0561-2; Aide R&D; Segal, Quince, and Wicksteed Ltd, Cambridge by R. QUINCE, SEGAL, WICKSTEED.

Copyright and Information limits to the protection of literary and pseudo-literary works in the Member States of the E.C.;



► INFORMATION SECTION

ISBN 92-826-3666-6; CM-75-92-049-EN-C; Copyright; Polytechnic of Central London by V. PORTER.

EG-Wettbewerbsrecht und zulieferbeziehungen der automobilindustrie; ISBN-92-826-3874-X; Automobiles; Droit de Concurrence; Universität Kassel by B. NAGEL, Th. EGER.

Concurrence et Coopération dans le transport aérien en Europe; ISBN-92-826-4283-6; Transport aérien; Université Paris - I, Panthéon - Sorbonne by D. ENCAOUA, A. PERROT.

The Geographical dimension of competition in the European Single Market; ISBN-92-826-5613-6; CV-78-93-136-EN-C; Marché Unique; Cranfield School of Management by F. FISHWICK, T. DENISON.

Analyse des problèmes techniques et économiques posés par l'application des règles de concurrence au secteur de l'électricité : La discrimination des prix; Yves Smeers, Mars 1994, Rapport rédigé pour DG IV (sera publié bientôt par l'Office des Publications).

Third survey on State aids in the European Community in the manufacturing and certain other sectors -1992- 122 pages - CV-75-92-881-EN-C.

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 -1992- 32 pages - CV-77-92-118-EN-C;

Small business and competition - A practical guide (tenth edition) -1993- 55 pages -CT-77-92-409-EN-C; (New legislation adopted on the 31/12/1994 - OJ L377, completes this document).

State aid control in the context of other Community policies - 1994 - 12 pages - CM-AS-94-004-EN-C;

Mergers and acquisitions - 1994 - 16 pages - CM-AS-94-002-EN-C;

PUBLISHED IN THE OFFICIAL JOURNAL

Articles 85, 86, 90 (Restrictions and distortions of competition by undertakings)

Legislation

Commission Regulation (EC) N° 70/90 of 17.01.95 amending Regulation (EEC) N° 2349/84 on the application of Art. 85(3)

of the Treaty to certain categories of patent licensing, OJ L 12, 18.01.95

Notifications

* Notification of a joint venture Glaxo/Warner-Lambert, OJ C 15, 20.01.95

* Notification of a joint venture - General Electric Plastics bv/BASF AG, OJ C 23, 28.01.95

* Notification of a joint venture - Recticel SA/NV/Toscana Gomma SpA, OJ C 23, 28.01.95

* Notification of a joint venture - Amerada Hess ea, OJ C 73, 25.03.95

Control of concentrations/merger procedures

Decisions

* Texaco/Norsk Hydro, Case N° IV/M511, C 23, 28.01.95

* Mannesmann Demag/Delaval Stork Case No IV/M.535 C 23, 28.01.95, C 33 9.02.95

* Cable and Wireless/Schlumberger - Case No IV/M.532, OJ C 34 10.02.95

* Elf Atochem/Shell Chimie - Case No IV/M.475, OJ C35 11.02.95

* Akzo Nobel/Monsanto - Case No IV/M.523 OJ C 37 14.02.95

* Sidmar/Klöckner (II) - Case No IV/M.537 OJ C 37 14.02.95

* TWD/Akzo-Kuagtextil - Case IV/M.533, OJ C 46 23.02.95

* Vox (II), Case N° IV/M525, OJ C 57 7.03.95

* Sappi/DLJMB/UBS/WARREN - Case No IV/M.0526, OJ C 57 7.03.95

* Svenska Cellulosa/PWA - Case No IV/M.549, OJ C 57 7.03.95

* Viag/Sanofi - Case No IV/M.521, OJ C 57 7.03.95

* Zurigo/Banco di Napoli - Case IV/M.543, OJ C 58 8.03.95

* Glaxo/Wellcome - Case No IV/M.555, OJ C 65 16.03.95

* Thomson CSF/Deutsche Aerospace - Case No IV/M.527, OJ C 65 16.03.95

* CEGELEC/AEG - Case No IV/M.540, OJ C 71 23.03.95

* La Rinascente/Cedis Migliarini - Case No IV/M.558, OJ C 71 23.03.95

* Winterthur/Schweizer Rück - Case No IV/M.518, OJ C 73 25.03.95

Notifications

* Recticel/CWW-Gerko, Case N° IV/M531, OJ C 7, 10.01.95

* TWD/Akzo Nobel - Kuagtextil, Case N° IV/M533, OJ C 14, 19.01.95

* Cegelec/AEG, Case N° IV/M540, OJ C 20, 25.01.95



► INFORMATION SECTION

- * Svenska Cellulosa/PWA, Case N° IV/M549, OJ C 20, 25.01.95
- * Glaxo/Wellcome, Case N° IV/M555, OJ C 31, 07.02.95
- * Zurigo/Banco di Napoli, Case N° IV/M543, OJ C 31, 07.02.95
- * Union Carbide/Enichem, Case N° IV/M550, OJ C 40, 17.02.95
- * Dalgety/The Quaker Oats Company, Case N° IV/M554, OJ C 40, 17.02.95
- * Winterthur/Schweizer Rück, Case N° IV/M518, OJ C 44, 21.02.95
- * La Rinascente/Cedis Migliarini - Case No IV/M.558, OJ C46 23.02.95
- * Nokia Corporation/SP Tyres UK Ltd - Case No IV/M.548, OJ C 46 23.02.95
- * British Steel/UES - Case No IV/M.563, OJ C48 25.02.95
- * Securicor Datatrak - Case No IV/M.561, OJ C 48 25.02.95
- * CGI/Dassault - Case No IV/M.571, OJ C 51 2.03.95
- * Nordic Satellite Distribution - Case No IV/M.490, OJ C 53 4.03.95
- * Torrington/NSK - Case No IV/M.536, OJ C 53 4.03.95
- * Omnitel - Case No IV/M.538, OJ C 53 4.03.95
- * GEHE/AAH - Case No IV/M.572, OJ C 58 8.03.95
- * Allianz/Elvia/Lloyd Adriatico - Case No IV/M.539, OJ C 61 10.03.95
- * Behringwerke AG/Armour Pharmaceutical Co - Case No IV/M.495, OJ C 61 10.03.95
- * Alfred C. Toepfer/Champagne Céréales - Case No IV/M.557, OJ C 63 14.03.95
- * Havas Voyage/American Express - Case No IV/M.564, OJ C 69 21.03.95
- * Internationale Nederlanden Groep BV (ING)/Barings - Case No IV/M.573, OJ C 70 22.03.95
- * Hoogovens/Klöckner & Co - Case No IV/M.578, OJ C 71 23.03.95
- * Solvay/Wienerberger - Case No IV/M.565, OJ C 73 25.03.95
- * TBT Communication AB/British Telecommunications/TeleDanmark/Telenor - Case No IV/M.570, OJ C 76 28.03.95
- * Volvo/VME - Case No IV/M.575, OJ C 76 28.03.95
- * Blockbuster/Burda - Case No IV/M.579, OJ C 78 30.03.95

STATE AIDS

Authorization for State aid pursuant to Arts 92 and 93 of the EEC Treaty - Cases where the Commission and/or the EFTA Surveillance Authority raise no objections, OJ C 14, 19.01.95

Autorisation des aides d'Etat dans le cadre des dispositions des articles 92 et 93 du traité CE - Cas à l'égard desquels la Commission ne soulève pas d'objection, OJ C58 8.03.95

Autorisation des aides d'Etat dans le cadre des dispositions des articles 92 et 93 du traité CE - Cas à l'égard desquels la Commission ne soulève pas d'objection, OJ C 62 11.03.95

Aides d'Etat - C 45/94 (NN 105/93) Espagne, OJ C63 14.03.95

WRITTEN QUESTIONS

- N° 2471/94 by Ms van Dijk (arts 85, 86 and 92)
- N° 2731/94 by Ms Aelvoet (State aid)
- N° 2746/94 and 2782/94 by Ms van Dijk (State aid)
- N° 2516/94 by Ms Stirbois (Art. 86)
- N° 2797/94 by Mr Kellett-Bowman (State aid)
- N° 2803/94 by Ms van Dijk (Arts 85, 86)
- N° 2891/94 by Mr Konrad (State aid)
- N° 2902/94 by Ms André-Léonard (Art. 85)
- N° 0015/95 by Mr Alavanos (fines)
- N° 0089/95 by Mr Florio (State aid)
- E-2668/93 by Paul Staes (State aid to SA VEHA - Belgique)
- E-1990/94 by Freddy Blak (State aid to MTW)
- E-2007/94 by Winfried Menrad (State aid)
- E-1663/94 by Alexandros Alavanos (State aid - Olympic Airways)
- E-1925/94 by Johanna Maij-Weggen and Petrus Cornelissen (State aid - Air France)
- E-1953/94 by Lucio Manisco (Art 85 - Fininvest-RTI)
- E-1962/94 by Christine Oddy (State aid - SME)
- E-2060/94 by Karin Riis-Jørgensen (State aid - ex-RDA)
- E-1690/94 by Jaak Vandemeulebroucke (State aid)
- E-2471/94 by Nel van Dijk (Art 86 - Dutch TV)

COURT OF JUSTICE/TRIBUNAL

Affaires introduites devant la Cour

Aff. C-333/94 P, Tetra Pak International / Commission : Pourvoi contre l'arrêt du Tribunal (deuxième chambre), rendu le 6 octobre 1994, dans l'affaire T-83/91 opposant Tetra Pak International à la Commission - Refus d'annuler la décision 92/163/CEE de la Commission relative à une procédure d'application de l'art. 86 du traité CE

Aff. C-7/95 P, John Deere Ltd / Commission : Pourvoi contre l'arrêt du Tribunal (deuxième chambre), rendu le 27 octobre 1994, dans l'affaire T-35/92 opposant John Deere Ltd à la Commission - Décision 92/157/CEE de la Commission relative à une procédure d'application de l'art. 85 du traité CE - Accord d'échange d'informations sur les immatriculations de tracteurs agricoles



► INFORMATION SECTION

Aff. C-8/95 P, New Holland Ford Ltd / Commission : Pourvoi contre l'arrêt du Tribunal (deuxième chambre), rendu le 27 octobre 1994, dans l'affaire T-34/92 opposant Fiatagri U.K. Ltd et Ford New Holland Ltd à la Commission - Décision 92/157/CEE de la Commission relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CE - Accord d'échange d'informations sur les immatriculations de tracteurs agricoles

Aff. C-24/95, Land Rheinland-Pfalz / Alcan Deutschland GmbH : Préjudicielle - Bundesverwaltungsgericht - Interprétation du droit communautaire en matière d'aide d'Etat - Obligation de récupérer une aide illégale - Difficultés résultant de règles nationales protégeant le bénéficiaire de l'aide (prescription; exceptions à la *condictio indebiti*)

Aff. C-30/95, Société commerciale des potasses et de l'azote (SCPA) e.a. / Commission : Annulation partielle de la décision rendue dans le cadre du contrôle communautaire des concentrations entre entreprises dans l'affaire IV/M.308, Kali + Salz/MdK/Treuhand - Règlement (CEE) nu 4064/89 du Conseil relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises

Affaires introduites devant le Tribunal

Aff. T-384/94, Union Internationale des Chemins de fer e.a. / Commission : Annulation de la décision 94/663/CE de la Commission relative à une procédure d'application de l'art. 85 du traité CE et de l'art. 53 de l'accord EEE (IV/34.600 - Night Services) - Services de transport ferroviaire de nuit pour le transport de voyageurs par le tunnel sous la Manche

Aff. T-388/94, SNCF / Commission : Voir affaire T-384/94

Aff. T-387/94, Asia Motor France e.a. / Commission : Annulation de la décision de la Commission, du 13 octobre 1994, de rejeter les plaintes déposées par les requérantes sur le fondement de l'art. 85 du traité CE et concernant l'importation en France de véhicules de marque japonaise en provenance d'Etats membres de la CE où ils sont admises en libre pratique - Exécution de l'arrêt du 29 juin 1993, rendu par le Tribunal dans l'affaire T-7/92 - Recours en responsabilité et en indemnité visant à réparer le préjudice causé par le comportement de la Commission

Aff. T-394/94, British Midland Airways / Commission : Annulation de la décision nu 94/653/CE de la Commission concernant l'augmentation du capital d'Air France

Aff. T-395/94, Atlantic Container Line e.a. / Commission : Annulation de la décision de la Commission, du 19 octobre 1994, relative à une procédure d'application de l'art. 85 du

traité CE (IV/33.446 - Trans- Atlantic Agreement) - Accord concernant le transport maritime de marchandises à travers l'Atlantique

Aff. T-396/94, Centrale Bewerkingseenheid / Commission : Annulation de la décision SG(94)D/11956 de la Commission, du 27 juillet 1994, autorisant dans le cadre des dispositions des art. 92 et 93 du traité CE, l'aide accordée par le gouvernement néerlandais à l'entreprise PID Oil Recovery pour l'investissement dans une usine centrale de traitement des huiles usagées

Aff. T-398/94, K. Scheepvaart / Commission : Annulation de la décision de la Commission, du 25 octobre 1994, autorisant dans le cadre de la directive du Conseil 90/684 les aides accordées par le gouvernement allemand à Schiffahrtskontor Altes Land (SAL) pour la construction de deux navires

Aff. T-5/95, Amicale des résidents du Square d'Auvergne / Commission : Annulation des décisions de la Commission, des 20 septembre, 5 octobre et 26 octobre 1994, refusant de donner suite à la plainte déposée par la requérante, relative à des prétendues infractions aux art. 85 et 86 du traité CE de la part des entreprises titulaires de la concession d'exploitation exclusive du réseau de chauffage urbain de Massy-Antony - Demande de dommages-intérêts

Aff. T-11/95, BP Chemicals / Commission : Annulation de la décision de la Commission autorisant, dans le cadre des dispositions des art. 92 à 94 du traité CE, les aides accordées par le gouvernement italien à Enichem - Apports en capital effectués par la société de portefeuille d'Etat ENI

Aff. T-25/95, Cimenteries CBR / Commission : Annulation de la décision de la Commission relative à une procédure d'application de l'art. 85 du traité CE (IV/33.126 et 33.322 - Ciment) ou, à titre subsidiaire, réduction des amendes imposées à la requérante

Aff. T-26/95, Cembureau - Association Européenne du Ciment / Commission : Annulation de la décision de la Commission relative à une procédure d'application de l'art. 85 du traité CE (IV/33.126 et 33.322 - Ciment)

Aff. T-30/95, Fédération de l'Industrie Cimentière Belge / Commission : Annulation de la décision de la Commission, du 30 novembre 1994, relative à une procédure d'application de l'art. 85 du traité CE (IV/33.126 et 33.322 - Ciment) ou, à titre subsidiaire, réduction des amendes imposées à la requérante

Aff. T-31/95, Eerste Nederlandse Cementindustrie / Commission : Voir affaire T-30/95



► INFORMATION SECTION

Aff. T-32/95, Vereniging Nederlandse Cementindustrie / Commission : Voir affaire T-30/95

Aff. T-34/95, Ciments Luxembourgeois / Commission : Voir affaire T-30/95

Aff. T-35/95, Dyckerhoff / Commission : Voir affaire T-30/95

Aff. T-28/95, International Express Carriers Conference / Commission : Recours en carence tendant à faire constater que la Commission s'est illégalement abstenue de prendre position sur la plainte déposée par la requérante sur le fondement des art. 85 et 86 du traité CE (IV/32.791- Remail), relative aux entraves à la pratique du "re-mail" qui résultent des agissements des Administrations des postes de certains Etats membres

Aff. T-36/95, Syndicat National de l'Industrie Cimentière / Commission : Annulation de la décision de la Commission, du 30 novembre 1994, relative à une procédure d'application de l'art. 85 du traité CE (IV/33.126 et 33.322 - Ciment)

Aff. T-48/95, Bundesverband der Deutschen Zementindustrie / Commission : Voir affaire T-36/95

Aff. T-37/95, Vicat / Commission : Annulation de la décision de la Commission, du 30 novembre 1994, relative à une procédure d'application de l'art. 85 du traité CE (IV/33.126 et 33.322 - Ciment) ou, à titre subsidiaire, réduction de l'amende imposée à la requérante

Aff. T-38/95, Groupe Origny / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-39/95, Ciments Français / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-42/95, Heidelberger Zement / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-43/95, Lafarge Coppée / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-44/95, Aalborg Portland / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-45/95, Alsen-Breitenburg Zement- und Kalkwerke / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-46/95, Nordcement / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-50/95, Unicem / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-51/95, Fratelli Buzzi / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-52/95, Compañía Valenciana de Cementos Portland / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-53/95, The Rugby Group / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-54/95, British Cement Association / Commission : Voir affaire T-36/95

Aff. T-55/95, Asland / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-56/95, Castle Cement / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-57/95, Heracles General Cement Company / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-58/95, Corporación Uniland / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-59/95, Oficemen / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-60/95, Irish Cement / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-61/95, Cimpor / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-62/95, Secil - Companhia geral de cal e cimento / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-63/95, ATIC / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-64/95, Titan Cement Company / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-65/95, Italcementi - Fabbriche Riunite Cemento / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-68/95, Holderbank Financière Glarus / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-69/95, Hisalva / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-70/95, Aker / Commission : Voir affaire T-37/95

Aff. T-49/95, Van Megen Sports Group / Commission : Annulation de la décision de la Commission, du 21 décembre 1994, relative à une procédure d'application de l'art. 85 du traité CE (IV/32.948-IV/34590 - Tretorn e.a.) - Entraves aux exportations parallèles de balles de tennis Tretorn ■



► INFORMATION SECTION

Coming up

The following publications are under preparation by DG IV:

EC Competition Policy Newsletter: scheduled for publication as follows: Summer 1995 on August 1995, Autumn/Winter 1995 on January 1996

Competition law in the European Communities - volume 2A Rules applicable to state aid

Competition law in the European Communities - volume 1B Explanation of rules applicable to undertakings.

Repertory of Commission Decisions in the Competition field - end 1990 to 1992.

Community merger control law.

Dealing with the Commission - notifications, complaints, inspections and fact-finding powers.

Competition law in the European Communities - update of volume 1A Rules applicable to undertakings.

Proceedings of the 2nd EU/Japan Seminar on competition.

XXIV Report on competition policy 1994.

Information Exchanges among firms and their impact on competition.

Study on the impact of liberalisation of inward cross-border mail on the provision of the universal postal service and the options for progressive liberalisation.

Actes du Forum Européen de la Concurrence.

More Information ...

DGIV welcomes enquiries from companies, particularly SMEs that have questions regarding its activities and how their business can be affected. Contact DG IV's Cellule INFORMATION:

European Commission,
Directorate General IV-Competition
Cellule Information
C150 00/158, Rue de la Loi 200 Wetstraat,
Bruxelles B-1049 Brussels, Belgium.

tel (+322) 29 57620,
fax (+322) 29 55437

E-Mail: Internet: p.alevantis@mhsg.cec.be
X.400: c=be;a=rtt;p=cec;ou=mhsg;s=AlevantisP

The members of the Cellule INFORMATION will endeavour to answer your enquiries. If they are unable to do so they will find someone who can. They will not, however, answer questions pertaining to ongoing cases.

In addition to copies of the speeches listed above, DGIV also has available, or is in the process of preparing, a number of more detailed publications on its competition policy. If you are interested in receiving some of these, or details of where they can be purchased, please contact the Cellule.



► INFORMATION SECTION

Cases covered in this issue

Anti-trust Rules

Commission Decisions

- 21 PMU/DSV
- 21 COAPI
- 22 Unilever (impluse ice cream)
- 24 Microsoft
- 25 UK Bier

Court Judgements

- 27 C-195/91 P BAYER
- 28 T-1-2/92 VIHO/EUROPE (Parker Pen)
- 32 C-360/92 P The Publishers Association
- 33 T-74/92 Ladbroke Racing GMBH (Deutscher Sportverlag Kurt Stoof GMBH)
- 34 T-29/92 Building & Construction Industry in The Netherlands
- 36 T-395/94 Transatlantic Agreement (TAA)

Mergers

Commission Decisions

- 38 Siemens/Italtel
- 38 Mercedes-Benz/Kässbohrer
- 38 Nordic Satellite Distribution

Liberalisation and State Intervention

Court Judgements

- 46 T-84/94 Bundesverband der Bilanzbuchhalter



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 inform us about changes in your address: in that case please do not forget to join your **Mailing Label with the OLD Address & Codes**).

Do not cut; please see back page!

Please tick appropriate box

- ☐ Please add my name to your mailing list (DG4001)
- ☐ Please delete my name from your mailing list (**Attention:** JOIN MAILING LABEL WITH OLD ADDRESS & CODES)
- ☐ Please amend my name and address as shown below (**Attention:** JOIN MAILING LABEL WITH OLD ADDRESS & CODES)

Name:
 Position:
 Organisation:
 Department:
 Address:

 Telephone: Postcode:
 Telefax:

How to mail: Please see instructions on the back page !

PLEASE STAPLE

Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1995

© ECSC-EC-EAEC, Brussels • Luxembourg, 1995

Reproduction is authorized, except for commercial purposes, provided the source is acknowledged.

Printed in Belgium

PLEASE FOLD

AFFIX
POSTAGE

Sender :

EUR-OP
MER 195/193 Competition

2 rue Mercier

L-2985 LUXEMBOURG

