

<u>Numéro d'information</u>	Sommaire	Page
	<i>I Communications</i>	
	Commission	
98/C 179/01	ECU.....	1
98/C 179/02	Prix moyens et prix représentatifs des types de vin de table sur les différentes places de commercialisation	2
98/C 179/03	Communication en vertu de l'article 12, paragraphe 2, du règlement (CEE) n° 1017/68 du Conseil relative à l'affaire IV/36.215 — Accord relatif à l'exploitation en commun de services de transport intermodal intérieur (*)	3
98/C 179/04	Notification d'une entreprise commune (Affaire n° IV/F-1/37.018 — Tamrock/Caterpillar) (*).....	7
98/C 179/05	Renotification préalable d'une opération de concentration préalablement notifiée (Affaire n° IV/M.1140 — Halliburton/Dresser) (*).....	8
98/C 179/06	Aides d'État — C 14/98 (ex NN 19/95) — France (*)	9
	<i>II Actes préparatoires</i>	
	Commission	
98/C 179/07	Proposition de règlement (CE) du Conseil modifiant le règlement (CEE, Euratom, CECA) n° 259/68 fixant le statut des fonctionnaires des Communautés européennes ainsi que le régime applicable aux autres agents de ces Communautés	16

Numéro d'information

Sommaire (*suite*)

Page

III *Informations*

Commission

98/C 179/08

Avis d'adjudication partielle n° 31/98 pour la vente d'alcool d'origine vinique ouverte par le règlement (CEE) n° 3777/91 17

FR

I

(Communications)

COMMISSION

ECU (*)

10 juin 1998

(98/C 179/01)

Montant en monnaie nationale pour une unité:

Franc belge et franc luxembourgeois	40,6300	Mark finlandais	5,98641
Couronne danoise	7,50207	Couronne suédoise	8,74661
Mark allemand	1,96952	Livre sterling	0,675455
Drachme grecque	334,327	Dollar des États-Unis	1,10430
Peseta espagnole	167,169	Dollar canadien	1,61537
Franc français	6,60482	Yen japonais	155,463
Livre irlandaise	0,781584	Franc suisse	1,62774
Lire italienne	1940,71	Couronne norvégienne	8,32919
Florin néerlandais	2,22009	Couronne islandaise	78,6262
Schilling autrichien	13,8590	Dollar australien	1,87710
Escudo portugais	201,590	Dollar néo-zélandais	2,21925
		Rand sud-africain	5,74623

La Commission a mis en service un télex à répondeur automatique qui transmet à tout demandeur, sur simple appel télex de sa part, les taux de conversion dans les principales monnaies. Ce service fonctionne chaque jour à partir de 15 h 30 jusqu'au lendemain à 13 heures.

L'utilisateur doit procéder de la manière suivante:

- appeler le numéro de télex 23789 à Bruxelles,
- émettre son propre indicatif télex,
- former le code «cccc» qui déclenche le système de réponse automatique entraînant l'impression des taux de conversion de l'écu sur son télex,
- ne pas interrompre la communication avant la fin du message, signalée par l'impression «ffff».

Note: La Commission a également en service un télécopieur à répondeur automatique (sous le n° 296 10 97 et le n° 296 60 11) donnant des données journalières concernant le calcul des taux de conversion applicables dans le cadre de la politique agricole commune.

(*) Règlement (CEE) n° 3180/78 du Conseil du 18 décembre 1978 (JO L 379 du 30.12.1978, p. 1), modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 1971/89 (JO L 189 du 4.7.1989, p. 1).

Décision 80/1184/CEE du Conseil du 18 décembre 1980 (convention de Lomé) (JO L 349 du 23.12.1980, p. 34).

Décision n° 3334/80/CECA de la Commission du 19 décembre 1980 (JO L 349 du 23.12.1980, p. 27).

Règlement financier du 16 décembre 1980 applicable au budget général des Communautés européennes (JO L 345 du 20.12.1980, p. 23).

Règlement (CEE) n° 3308/80 du Conseil du 16 décembre 1980 (JO L 345 du 20.12.1980, p. 1).

Décision du conseil des gouverneurs de la Banque européenne d'investissement du 13 mai 1981 (JO L 311 du 30.10.1981, p. 1).

Prix moyens et prix représentatifs des types de vin de table sur les différentes places de commercialisation

(98/C 179/02)

[Établis le 9 juin 1998 en application de l'article 30 paragraphe 1 du règlement (CEE) n° 822/87]

Places de commercialisation	écus par % vol/hl	% du PO °	Places de commercialisation	écus par % vol/hl	% du PO °
<i>R I Prix d'orientation *</i>	3,828		<i>A I Prix d'orientation *</i>	3,828	
Heraklion	pas de cotation		Athènes	pas de cotation	
Patras	pas de cotation		Heraklion	pas de cotation	
Requena	pas de cotation (1)		Patras	pas de cotation	
Reus	pas de cotation		Alcázar de San Juan	2,247	59 %
Villafranca del Bierzo	pas de cotation (1)		Almendralejo	pas de cotation (1)	
Bastia	pas de cotation		Medina del Campo	pas de cotation (1)	
Béziers	3,943	103 %	Ribadavia	pas de cotation	
Montpellier	3,970	104 %	Villafranca del Penedés	pas de cotation	
Narbonne	4,037	105 %	Villar del Arzobispo	pas de cotation (1)	
Nîmes	4,007	105 %	Villarrobledo	pas de cotation (1)	
Perpignan	3,832	100 %	Bordeaux	pas de cotation	
Asti	pas de cotation		Nantes	pas de cotation	
Firenze	pas de cotation		Bari	pas de cotation	
Lecce	pas de cotation		Cagliari	pas de cotation	
Pescara	pas de cotation		Chieti	pas de cotation	
Reggio Emilia	4,686	122 %	Ravenna (Lugo, Faenza)	2,786	73 %
Treviso	3,8	99 %	Trapani (Alcamo)	pas de cotation	
Verona (vins locaux)	4,813	126 %	Treviso	3,546	93 %
Prix représentatif	4,082	107 %	Prix représentatif	2,822	74 %
<i>R II Prix d'orientation *</i>	3,828			écus/hl	
Heraklion	pas de cotation		<i>A II Prix d'orientation *</i>	82,810	
Patras	pas de cotation		Rheinpfalz (Oberhaardt)	34,020	41 %
Calatayud	pas de cotation		Rheinhessen (Hügelland)	pas de cotation	
Falset	pas de cotation		La région viticole de la Moselle luxembourgeoise	pas de cotation	
Jumilla	3,535	92 %	Prix représentatif	64,020	77 %
Navalcarnero	3,564	93 %			
Requena	pas de cotation		<i>A III Prix d'orientation *</i>	94,570	
Toro	pas de cotation		Mosel-Rheingau	pas de cotation	
Villena	pas de cotation (1)		La région viticole de la Moselle luxembourgeoise	pas de cotation	
Bastia	pas de cotation		Prix représentatif	pas de cotation	
Brignoles	pas de cotation				
Bari	pas de cotation				
Barletta	pas de cotation				
Cagliari	pas de cotation				
Lecce	pas de cotation				
Taranto	pas de cotation				
Prix représentatif	3,549	93 %			
	écus/hl				
<i>R III Prix d'orientation *</i>	62,150				
Rheinpfalz-Rheinhessen (Hügelland)	pas de cotation				

(1) Cotation non prise en considération conformément à l'article 10 du règlement (CEE) n° 2682/77.

* Niveaux applicables à partir du 1.2.1995.

° PO = Prix d'orientation.

**COMUNICATION EN VERTU DE L'ARTICLE 12, PARAGRAPHE 2, DU RÈGLEMENT (CEE)
N° 1017/68 DU CONSEIL RELATIVE À L'AFFAIRE IV/36.215**

Accord relatif à l'exploitation en commun de services de transport intermodal intérieur

(98/C 179/03)

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

I. La demande

1. Le 27 septembre 1996, la Commission a reçu une demande en vertu de l'article 12, paragraphe 1, du règlement (CEE) n° 1017/68 du Conseil (*) aux termes de laquelle les parties (ci-après dénommées «parties») dont il est question ci-dessous demandent à bénéficier de la dérogation prévue à l'article 85, paragraphe 3, du traité, afin que soit autorisé l'accord (ci-après dénommé «l'accord») par lequel elles créent une entreprise commune en vue de l'exploitation de services de transport intermodal intérieur. Après discussions avec la Commission, les parties lui ont fait savoir, le 25 août 1997, qu'une exemption pour une période initiale de trois ans, conformément aux dispositions de l'article 12, paragraphe 3, du règlement (CEE) n° 1017/68, satisfierait à leur demande.

II. Les parties

2. Les parties à l'accord sont les suivantes:

CSX Europe Inc., (CSX), filiale à part entière de CSX Corporation. CSX Corporation est la société mère américaine d'un groupe dont les activités principales sont le transport de marchandises par chemin de fer, le transport maritime de conteneurs, le transport intermodal, la distribution et les services connexes. Le groupe comprend également les filiales à part entière CSX Intermodal, grosse entreprise de transport intermodal active sur le marché des États-Unis d'Amérique, à la pointe de la technologie dans le domaine du transport par chemin de fer et du transport intermodal, ainsi que Sea-Land Services, spécialisée dans le transport maritime de conteneurs à destination des ports européens.

Deutsche Bahn AG (DB), société mère du groupe des entreprises DB, la société nationale des chemins de fer allemands. DB exerce ses activités dans le domaine du transport de marchandises par l'intermédiaire de nombreuses filiales. La seule toutefois qui fournisse des services de transport de conteneurs en qualité d'exploitant est Transfracht, filiale à part entière. L'essentiel du chiffre d'affaires de DB dans le secteur du fret est généré par le transport classique de marchandises au niveau national, c'est-à-dire le

transport à l'intérieur de l'Allemagne n'utilisant pas d'unités fermées du genre conteneurs maritimes, remorques et caisses mobiles.

DB détenait auparavant 20,5 % du capital de Kombiverkehr GmbH. Cette part a été ramenée à 0,87 %. Kombiverkehr s'occupe d'achat et de vente de matériels ferroviaires et d'opérations de chargement/déchargement aux terminaux. Elle ne fournit aucun service hors de l'enceinte des terminaux de chemins de fer.

NS Cargo NV (NS Cargo), filiale de NV Nederlandse Spoorwegen (NS), la société nationale des chemins de fer néerlandais, qui regroupe les activités de transport de marchandises de NS.

III. L'accord

a) *Généralités*

3. L'accord a été conclu entre les parties, le 9 septembre 1996, pour une durée indéterminée. L'entreprise commune a été constituée sous la forme d'une société fermée à responsabilité limitée, de droit néerlandais, ayant son siège social à Amsterdam et ses services d'exploitation dans la périphérie de Rotterdam. Elle a été dénommée «NDX Intermodal BV» (NDX).
4. L'accord vise à établir une entreprise commune à laquelle les parties apportent leur savoir-faire en matière de transport de marchandises en vue de mettre en place et d'exploiter un service de transports transfrontaliers «porte-à-porte», compétitif et de haute qualité.

b) *Structure et gestion de la société*

5. DB détient 50 % des parts de NDX, et CSX et NS Cargo 25 % chacune. NDX est contrôlée conjointement par CSX, DB et NS Cargo.
6. NDX est gérée et administrée par un directeur gérant sous le contrôle d'un conseil de surveillance. Le directeur gérant, fonction exercée à l'heure actuelle par un ancien cadre de CSX, est nommé sur vote unanime de l'assemblée des actionnaires. Le

(*) JO L 175 du 23.7.1968, p. 1.

conseil de surveillance se compose de six membres, chaque actionnaire en désignant deux, et statue à la majorité simple des voix exprimées, sauf pour certains types de décisions, comme l'approbation du plan d'entreprise, pour lesquels l'unanimité est requise.

c) *Finalité*

7. L'accord a pour objet l'exploitation d'un service de transport intermodal intérieur «porte-à-porte», c'est-à-dire de transport de conteneurs maritimes et d'unités pour le transport terrestre de marchandises. L'exploitation du service repose sur l'emploi combiné de trains-blocs et de services de navettes, sans exclure d'autres moyens de transport comme le camionnage. Le transport routier sera surtout utilisé pour acheminer le fret de l'expéditeur vers le terminal et du terminal d'arrivée au destinataire final. Conformément à l'accord, l'entreprise commune offrira, entre autres, les services suivants:

- services «porte-à-porte»,
- services de terminal à terminal,
- trains en convoi exclusif et trains navettes groupés en réseau,
- services de soutien pour les dépôts, le stockage et les réparations,
- services de camionnage,
- manutention au terminal,
- soutien télématique, y compris pistage des expéditions.

8. Les services seront commercialisés et vendus directement aux chargeurs et aux transporteurs maritimes. NDX achètera à son tour des services de transport, essentiellement aux compagnies de chemins de fer et, éventuellement, aux transporteurs routiers, ainsi que, au besoin, à des compagnies de transport fluvial.

9. NDX se concentrera principalement au début sur le transport entre les ports belges, néerlandais et allemands de la mer du Nord et les principales destinations intérieures, ainsi que sur le transport entre d'autres destinations de l'Union européenne et des États membres de l'Association européenne de libre-échange. À l'heure actuelle, NDX fournit des services entre Rotterdam et Anvers, Rotterdam et Munich, Hambourg et Milan et (depuis le 30 septembre 1997) Rotterdam et Barcelone. Dans un

proche avenir, elle étendra ses activités à de nouvelles zones géographiques⁽²⁾. NDX a en effet l'intention d'établir un «réseau européen» de transport combiné intérieur couvrant l'ensemble du territoire européen. Le plan d'exploitation quinquennal initial table sur 42 liaisons éventuelles. Les liaisons que vise NDX sont dans l'ensemble celles sur lesquelles le trafic intermodal de conteneurs et déjà important et où le transport ferroviaire est relativement peu utilisé. Le réseau NDX sera géré et contrôlé de façon centralisée, ce qui, d'après les parties, permettra à NDX de faire bénéficier les chargeurs utilisant des liaisons différentes des avantages commerciaux liés au réseau.

10. Selon les parties, NDX exercera ses activités en qualité d'opérateur autonome, sans lien de dépendance vis-à-vis de ses sociétés mères, ce qui veut dire qu'elle sera en droit de les concurrencer et *vice versa*, directement ou indirectement, en s'adressant à d'autres entreprises. NDX sera en droit de choisir ses propres terminaux en fonction des exigences du marché.

11. L'accord initial notifié à la Commission comportait une clause donnant à DB et NS Cargo la priorité pour l'offre de services de traction (mais uniquement en Allemagne et aux Pays-Bas et seulement dans la mesure où cette offre n'était pas discriminatoire par rapport à celles d'autres opérateurs de services de transport intermodal par rail). L'option en question signifiait que les sociétés mères seraient les premières à pouvoir présenter une offre de services de traction et donc à être retenues si elles offraient le meilleur prix. NDX restait néanmoins libre d'acheter les services de traction aux conditions les plus avantageuses.

L'accord initial ne prévoit pas de priorité de ce genre pour la fourniture de wagons. NDX est par conséquent entièrement libre de choisir le type de wagons qui lui convient et de passer contrat pour se les procurer.

Après discussions avec la Commission concernant le risque d'exclusion qu'une telle clause concernant la fourniture de services de traction ou de wagons pourrait entraîner, en créant des obstacles à l'accès au marché du transport par chemin de fer pour de nouveaux arrivants potentiels, les parties sont convenues de retirer ladite option de leur accord.

⁽²⁾ NDX s'est fixé comme objectif d'assurer des liaisons non seulement entre les ports de la mer du Nord et de multiples destinations européennes mais aussi en dehors des pays d'origine de ses actionnaires.

Elles ont néanmoins indiqué que, au stade actuel de libéralisation du marché, ce droit de priorité n'a pas de conséquence pratique et n'est que le reflet de relations d'affaires normales entre NDX et ses sociétés mères DB et NS Cargo.

12. DB et NS Cargo seront libres de maintenir leur participation dans des entreprises concurrentes, comme Transfracht (dont DB détient 100 % du capital), Trailstar (dont NS Cargo détient 10 %), Intercontainer (dont DB détient 15,15 % du capital et NS Cargo 8,4 %) et European Rail Shuttle BV (ERS)⁽³⁾ (dont NS Cargo détient 7,6 % du capital et Sea-Land, filiale de CSX Corporation, 23,1 %). Selon les parties, DB entrera directement en concurrence avec NDX par le biais de sa filiale Transfracht, étant donné qu'elle a l'intention de développer ses activités maritimes et terrestres internationales⁽⁴⁾. Certaines des sociétés mentionnées ci-dessus sont en concurrence avec NDX sur certaines liaisons comme Rotterdam-Anvers et Rotterdam-Munich. En ce qui concerne le transport ferroviaire, les parties ont souligné que Kombiverkehr sera en concurrence directe avec NDX sur la liaison Hambourg-Milan et sur de nombreuses autres liaisons au fur et à mesure que le réseau de NDX se développera.

13. L'accord ne prévoit aucune disposition relative à des sanctions à prendre contre les parties signataires, telles que des sanctions financières, l'exclusion, etc.

IV. Le marché

14. Selon les parties, le marché de services en cause est celui du transport international de marchandises acheminées dans le même véhicule routier, conteneur ou caisse mobile, sans déchargement des marchandises en cours d'opération.

⁽³⁾ Il est précisé que les activités de ERS sont sensiblement différentes de celles de NDX en ce sens que ERS ne fournit pas de services «porte-à-porte» et se borne à réaliser des transports au départ et à destination du port de Rotterdam. ERS est présentée comme une centrale d'achat commune à plusieurs transporteurs maritimes qui ne poursuit pas d'activités indépendantes et dont le rôle essentiel est de satisfaire à la demande interne de ses actionnaires. NDX, au contraire, est une entreprise dont l'activité principale consiste à exploiter des services de transport combinés; elle est tributaire, pour son développement, de la croissance de la demande qu'elle sera en mesure de susciter, et non pas des besoins de transport propres de ses actionnaires.

⁽⁴⁾ Pour le moment, Transfracht Neu n'exploite aucune liaison desservie par NDX et elle a précisé à la Commission qu'elle a tendance à concentrer ses activités sur les liaisons qui ne sont pas encore desservies par d'autres prestataires de services de transport mais qui sont ouvertes à tous, y compris à NDX.

15. Les parties font valoir que, étant donné que NDX a l'intention, ainsi qu'en témoigne son plan d'entreprise, de desservir un grand nombre de destinations dans toute l'Europe occidentale et centrale, il convient de considérer que le marché géographique en cause couvre l'ensemble de cette zone. Selon les parties, la délimitation du marché géographique en cause peut, toutefois, être remise à plus tard puisque, dans le proche avenir, la part de NDX sera de toute façon insignifiante.

V. Exemption en vertu de l'article 5 du règlement (CEE) n° 1017/68

16. Les parties considèrent que l'accord ne contrevient pas aux dispositions de l'article 85, paragraphe 1, du traité et que, en tout état de cause, il satisfait aux critères d'exemption stipulés par l'article 5 du règlement (CEE) n° 1017/68, pour les raisons exposées ci-après.

a) *L'accord contribue à améliorer la fourniture ou la distribution des services ou à promouvoir le progrès économique ou technique*

17. Selon les parties, la création de NDX contribuera à améliorer la qualité des services de transport, à accroître la productivité des entreprises participantes et à promouvoir le progrès économique et technique pour les raisons suivantes.

i) L'accord vise à améliorer la souplesse, la fiabilité et la vitesse des services de transport au sein de la Communauté européenne, tout en maintenant des prix raisonnables.

ii) L'accord permettra aux parties de répondre à la demande des chargeurs à la recherche d'opérateurs de services de transport offrant un réseau couvrant l'ensemble de l'Europe et capables, grâce à ce réseau, et en qualité d'interlocuteur unique, d'offrir des services de transport intérieur multimodal plus rapidement que ce ne serait le cas si les parties agissaient de manière indépendante.

iii) L'accord prévoit la mise en commun des savoir-faire complémentaires et de la présence sur le marché de CSX, DB et NS Cargo⁽⁵⁾. Cela

⁽⁵⁾ NS Cargo apporte le savoir-faire commercial et logistique en ce qui concerne Rotterdam, tandis que DB offre l'équivalent pour les grands ports allemands. CSX, nouveau venu sur le marché européen, est détenteur d'un savoir-faire de pointe dans le domaine des technologies de l'information (TI), du marketing et de la logistique des transports, qui n'est pas encore disponible sur le marché européen.

- permettra à NDX d'offrir des services de pointe comme le pistage des expéditions et le transport «porte-à-porte», services que les opérateurs existants de transport ferroviaire n'ont pas jusqu'ici été en mesure de mettre en place. Le fait d'offrir ces services pourrait contribuer à créer le climat approprié pour tirer parti des possibilités d'améliorer la performance et l'exploitation des chemins de fer, objectif encouragé par la Commission.
- iv) L'accord permettra une exploitation plus souple des services de transport, étant donné que NDX sera indépendante des fournisseurs.
- v) L'accord permettra de passer à une technologie plus avancée en matière de pistage des expéditions, ce dont les utilisateurs bénéficieront directement, en recevant des services de meilleure qualité, mais également indirectement, puisque le procédé permet à NDX de mieux répartir ses coûts et donc de les réduire.
- b) *Concernant la partie équitable réservée aux utilisateurs du profit résultant de l'accord*
18. Selon les parties, l'accord tient dûment compte des intérêts des utilisateurs des services de transport puisque la création de NDX reflète la détermination des sociétés de chemins de fer participantes de mieux répondre aux besoins de la clientèle et d'améliorer la compétitivité du transport par chemin de fer par rapport aux autres modes de transport.
- c) *Concernant les restrictions qui seraient imposées aux parties sans qu'elles soient indispensables pour atteindre les objectifs susmentionnés*
19. Les parties considèrent que l'accord ne leur impose aucune restriction qui ne soit pas essentielle pour atteindre ces objectifs.
20. Les parties considèrent également que l'accord est nécessaire pour leur permettre d'offrir un réseau couvrant toute l'Europe, ce qu'elles ne seraient pas en mesure de faire chacune par leurs propres moyens au cours des prochaines années.
21. Les parties font valoir que l'accord leur permet de mettre en place des services de pointe comme le pistage des expéditions et le transport «porte-à-porte», produits que les sociétés de chemins de fer participantes n'ont pas été en mesure de mettre au point elles-mêmes.
22. En outre, les parties soutiennent que la participation de NS Cargo et de DB est indispensable. Pour des raisons de viabilité, NDX ne pourrait pas introduire ses services de manière graduelle, le marché étant en effet dominé par de grosses entreprises bien établies, capables de réduire leurs tarifs. Par conséquent, NDX a besoin de la complémentarité de savoir-faire, d'expérience et de présence sur le marché des deux sociétés de chemins de fer, afin de pouvoir offrir d'emblée ses services à une grande échelle et occuper sur le marché une place significative.
23. Elles soulignent également que la participation des deux sociétés de chemins de fer permettra de mieux faire accepter sur le marché la présence de NDX en qualité d'entreprise autonome, et que la présence de NS Cargo exclut pratiquement que NDX et Transfracht coordonnent leur comportement concurrentiel, garantissant ainsi que NDX sera perçue comme agissant en toute indépendance de Transfracht.
- d) *Concernant la possibilité que l'accord donne aux parties d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des services de transport fournis*
24. Les parties font valoir que l'accord n'élimine pas la concurrence pour une partie substantielle du marché du transport concerné, parce que:
- i) la part du marché en cause revenant à NDX ne sera durant la première année que de 0,5 % et ne devrait pas dépasser 1 à 1,5 % après cinq ans, d'après les prévisions. Sur ce marché, le transport routier continue de détenir une part de marché dominante étant donné que, en Europe, l'énorme majorité des conteneurs sont transportés par camions;
- ii) NDX devra également, à l'avenir, faire face à la concurrence d'un nombre important et croissant d'exploitants de services de transport ferroviaire sur un marché en cours de libéralisation, encore que, parmi les opérateurs existants, le seul jusqu'ici qui ait constitué un réseau couvrant toute l'Europe de l'Ouest et les principales liaisons déjà exploitées par NDX est Intercontainer⁽⁶⁾, le plus important de tous;
- et
- (6) Les parties soulignent que ni DB ni NS n'exercent aucune forme de contrôle sur la politique commerciale d'Intercontainer, qui est une entreprise commune à laquelle participent un grand nombre de sociétés de chemins de fer, dans laquelle l'une et l'autre ne détiennent qu'une toute petite participation, et que NDX sera le premier concurrent sérieux d'Intercontainer, seul opérateur à exploiter jusqu'ici un réseau de transport combiné véritablement paneuropéen.

- iii) les parties signataires sont libres de poursuivre leurs activités qui concurrencent NDX et d'en entreprendre de nouvelles.

Commission européenne
 Direction générale de la concurrence
 Services
 Transports et infrastructures de transports
 Rue de la Loi 200
 B-1049 Bruxelles

COMMUNICATION

25. La présente communication est publiée conformément à la procédure établie par l'article 12 du règlement (CEE) n° 1017/68. Conformément à l'article 12, paragraphe 2, du règlement (CEE) n° 1017/68, la Commission, en attendant de se prononcer sur l'applicabilité de l'article 85 du traité, invite tous les tiers intéressés à lui faire part de leurs observations dans un délai de trente jours à compter de la date de publication de la présente communication, sous la référence IV/36.215, à l'adresse suivante:

[fax: (32-2) 296 98 12]

X.400: G=Eric; S=VANGINDERACHTER;
 O=DG4; P=CEC; A=RTT; C=BE
 Internet: Eric.Vanginderachter@dg4.cec.be

ou

X.400: G=Joaquin; S=FERNANDEZ MARTIN;
 O=DG4; P=CEC; A=RTT; C=BE
 Internet: Joaquin.FernandezMartin@dg4.cec.be

Notification d'une entreprise commune (Affaire n° IV/F-1/37.018 — Tamrock/Caterpillar)

(98/C 179/04)

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

1. Le 21 avril 1998, la Commission a reçu une notification, conformément à l'article 4 du règlement n° 17 du Conseil (¹), d'un projet d'entreprise commune entre Caterpillar Inc. (États-Unis d'Amérique) et Tamrock Corp. (Finlande). L'entreprise commune procédera au design et à l'assemblage, la production et la commercialisation de marteaux hydrauliques pour les excavatrices et chargeuses-pelleteuses de marque Caterpillar.

2. Après un examen préliminaire, la Commission estime que l'entreprise commune qui a été notifiée et les accords y afférents pourraient entrer dans le champ d'application du règlement n° 17.

3. La Commission invite les tiers intéressés à lui transmettre leurs observations éventuelles sur l'opération envisagée.

Ces observations devront parvenir à la Commission au plus tard dans les dix jours suivant la date de la présente publication. Elles peuvent être envoyées par télécopieur ou par courrier, sous la référence IV/F-1/37.018, à l'adresse suivante:

Commission européenne
 Direction générale de la concurrence (DG IV)
 Direction F
 Avenue de Cortenberg 150
 B-1040 Bruxelles.
 [télécopieur (32-2) 296 98 08].

(¹) JO 13 du 21.2.1962, p. 204/62.

Renotification préalable d'une opération de concentration préalablement notifiée**(Affaire n° IV/M.1140 — Halliburton/Dresser)**

(98/C 179/05)

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

1. Le 23 avril 1998, la Commission a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1310/97 ⁽²⁾, d'un projet de concentration par lequel l'entreprise Halliburton Company acquiert, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), dudit règlement, le contrôle de l'ensemble de Dresser Industries, Inc.

2. Cette notification ne contenait pas certaines informations essentielles. Les entreprises concernées ont à présent fourni les informations complémentaires demandées. La notification a été déclarée complète au sens de l'article 10, paragraphe 1, du règlement (CEE) n° 4064/89 le 3 juin 1998. La notification prend donc effet le 4 juin 1998.

3. La Commission invite les tiers concernés à lui transmettre leurs observations éventuelles sur le projet de concentration.

Ces observations devront parvenir à la Commission au plus tard dans les dix jours suivant la date de la présente publication. Elles peuvent être envoyées par télécopieur ou par courrier, sous la référence n° IV/M.1140 — Halliburton/Dresser, à l'adresse suivante:

Commission européenne
Direction générale de la concurrence (DG IV)
Direction B — Task Force «Concentrations»
Avenue de Cortenberg 150
B-1040 Bruxelles
[télécopieur (32-2) 296 43 01/296 72 44].

⁽¹⁾ JO L 395 du 30.12.1989, p. 1.
JO L 257 du 21.9.1990, p. 13 (rectificatif).

⁽²⁾ JO L 180 du 9.7.1997, p. 1.
JO L 40 du 13.2.1998, p. 17 (rectificatif).

AIDES D'ÉTAT

C 14/98 (ex NN 19/95)

France

(98/C 179/06)

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

*(Articles 92 à 94 du traité instituant la Communauté européenne)***Communication de la Commission adressée en application de l'article 93 paragraphe 2 du traité CE, aux autres États membres et autres intéressés concernant des aides que la France a accordé à Gooding Consumer Electronics Ltd dans le cadre du rachat de l'ancienne unité de Grundig de Creutzwald**

Par la lettre suivante, la Commission a informé le gouvernement français de sa décision d'ouvrir la procédure.

«À la suite d'articles parus dans la presse, l'attention de la Commission a été attirée sur l'existence d'aides que les autorités françaises souhaitent accorder à l'ancienne usine Grundig de Creutzwald qui venait d'être rachetée par Gooding Consumer Electronics Ltd (ci-après "GCE"). Dès lors, le 14 avril 1994, la Commission a demandé aux autorités françaises de l'informer de l'existence des mesures en question. La réponse des autorités françaises est parvenue le 16 juin 1994.

Une seconde demande d'informations a été adressée au gouvernement français le 20 juillet 1994. Ces informations sont parvenues le 1^{er} septembre 1994 et le 5 janvier 1995. Cette dernière lettre ayant permis d'établir que l'aide avait été octroyée sans que la Commission se soit prononcée à son sujet, l'aide a été inscrite, le 2 février 1995, dans le registre des aides non notifiées sous le numéro NN 19/95. En outre, à cause des doutes suscités par cette dernière correspondance quant à la destination des aides d'accompagnement, la Commission a demandé davantage de précisions par lettre du 3 février 1995. Ces précisions lui sont parvenues le 29 mars 1995.

Le 3 et le 25 juillet 1995, les autorités françaises ont informé la Commission du fait que l'ancienne unité de Grundig à Creutzwald (Gooding Electronique SA, ci-après "GESA" rachetée par GCE, avait déposé son bilan le 22 juin 1995. D'autres informations sur la situation de l'entreprise ainsi que sur les procédures de redressement judiciaire et de liquidation sont parvenues à la Commission le 11 octobre 1995, le 2 avril 1996, le 23 décembre 1996, le 28 février 1997, le 16 avril 1997, le 25 juin 1997, le 22 septembre 1997, et le 20 octobre 1997.

Par ailleurs, le 25 juin 1997, les autorités françaises ont notifié à la Commission leur intention d'accorder de nouvelles aides à la société Cofidur qui a repris les actifs de GESA. Ce dossier fait l'objet d'un examen séparé de la part de la Commission.

En 1993, la société Grundig décidait de fermer son usine produisant des téléviseurs à Creutzwald. Cette fermeture se passait dans le cadre d'une stratégie globale de concentration des activités de production dans la plus grande usine du groupe, à Vienne (Autriche). Les autorités françaises se sont alors saisies du dossier afin de trouver un repreneur sérieux présentant un projet garantissant la viabilité de l'entreprise et des perspectives de développement dans le secteur.

Le plan de reprise présenté la société britannique GCE s'articulait autour de deux axes, la restructuration de l'entreprise et la restauration de sa viabilité à long terme. La mise en œuvre de ce plan a débuté dès la reprise du site, le 30 mars 1994. Les directrices d'action proposées par le repreneur étaient les suivantes: a) la réorientation de l'activité de production; b) la baisse de la production; c) la réduction des emplois et d) la création d'un réseau de distribution et de fabrication en "Original Equipment Manufacturing" (OEM).

a) Avant la reprise par GCE, l'usine était spécialisée dans la production de téléviseurs stéréo haut de gamme dont la diagonale variait de 55 à 70 centimètres. C'est un créneau qui souffrait à l'époque d'une certaine surcapacité de production en Europe. Le projet de reprise se caractérisait par l'objectif de produire des téléviseurs (mono) de qualité, d'une diagonale variant de 37 à 55 centimètres, à des prix particulièrement compétitifs, comparables aux prix des produits bas de gamme originaires d'Asie du Sud-Est. Ces prix devaient néanmoins permettre de dégager une marge suffisante pour assurer la pérennité de l'entreprise.

b) Afin de rationaliser l'investissement, GESA a dû procéder à une baisse de la production par rapport aux capacités de production de l'ancienne usine de Grundig qui étaient de 578 000 pièces en 1990-1991 et de 290 000 en 1993-1994. Néanmoins, compte tenu des perspectives du marché, il n'était pas exclu que la production augmente dans les années suivantes.

c) Au cours des années précédant la fermeture de l'usine de Creutzwald, Grundig a considérablement réduit le nombre de salariés de l'entreprise. En 1992, ils étaient 890 et en 1993, 562. GESA a encore procédé à 212 licenciements sur les 562 salariés restants à la date de la reprise. Cela a fait l'objet d'un plan social. En 1994, le nombre de salariés était de 350 personnes, soit une diminution de 38 %.

d) GESA a entrepris l'acquisition de deux marques réputées, Minerva, qui est commercialisée en Allemagne, en Italie et en Autriche et Continental Edison qui n'était plus commercialisée mais bénéficiait d'une bonne notoriété auprès du public. La structure du réseau de distribution devait en outre s'appuyer sur Grundig, pour certains pays, et d'autres agents encore à déterminer au moment de la reprise. Le réseau devait couvrir l'ensemble du territoire de la Communauté européenne ainsi que l'Europe de l'Est.

En plus de cela, GESA envisageait le lancement d'une production en "Original Equipment Manufacturing" (OEM), c'est-à-dire la production pour compte de tiers, dans le cas d'espèce des grandes chaînes de distribution, qui commercialiseraient ainsi sous leur propre marque les téléviseurs produits par l'entreprise. Des contacts se sont développés avec de grands groupes européens, producteurs de téléviseurs, qui envisageaient de confier à GESA la sous-traitance de la production de leurs téléviseurs (37 centimètres), en incorporant le châssis de cette entreprise mais en conservant leur propre *design*.

Enfin, et bien que cela n'ait pas été mentionné lors de la reprise, les autorités françaises ont informé récemment la Commission que GCE avait promis de diversifier la production du site en y introduisant les technologies relatives aux récepteurs satellitaires.

Le financement de l'opération se fondait sur un capital de 80 millions de francs français, apporté par l'actionnaire GCE pour l'achat du terrain, des immeubles et du matériel et autre outillage, plus 75 millions, pour le solde des plans sociaux versé par Grundig à GESA, ainsi que par deux aides publiques, 46 millions, l'une à la recherche et au développement (R&D) et l'autre à la restructuration.

La première aide s'élevait à 10 millions de francs français. Elle a été octroyée sur la base et dans le respect du régime de la "Filière électronique" approuvé par la Commission⁽¹⁾. Le soutien des pouvoirs publics dans

le cadre de ce projet de R&D représentait près de 25 % du coût du projet, conformément à ce que le régime prévoit pour la recherche appliquée.

Le projet de R&D avait notamment pour objet l'étude et la conception d'un nouveau châssis innovant permettant de réduire à terme les coûts de production de 30 % ainsi que l'amélioration du processus de production. Les autorités françaises ont toutefois indiqué en septembre 1994, soit après la reprise du site par GCE, que le projet n'était pas définitivement arrêté.

Le montant de la deuxième aide était de 36 millions de francs français. Ces subsides ont été apportés par l'État à hauteur de 24 millions et par les autorités régionales à hauteur de 12 millions. Cette aide de 36 millions était destinée à soutenir le plan de restructuration de GESA. Selon les autorités françaises, l'aide respectait les critères définis par la Commission pour le contrôle des aides au sauvetage et à l'accompagnement (Huitième rapport sur la politique de concurrence, point 228). La date de l'octroi des aides n'a toutefois jamais été communiquée à la Commission.

Suite au dépôt de bilan du 22 juin 1995, consécutif à des difficultés de trésorerie, elles-mêmes apparemment liées à un contexte économique difficile, ainsi qu'aux difficultés du *holding* GCE Ltd, l'entreprise GESA a été placée en redressement judiciaire. Selon les autorités françaises, ce seraient les craintes des banques au sujet de la possible non-solvabilité du *holding* qui les ont amenées à couper les crédits à GESA, ce qui aurait provoqué le dépôt de bilan.

Toujours selon les autorités françaises, le tribunal de grande instance de Metz (TGI) aurait reconnu que les difficultés financières de l'entreprise étaient dues à la réfaction du crédit qui ont provoqué une pénurie de fond de roulement et pas à des causes internes. Par conséquent, il a accordé à GESA une période d'observation de six mois, renouvelables plusieurs fois, conformément à la loi n° 85-98 du 25 janvier 1985 relative au redressement et à la liquidation judiciaire des entreprises.

Pendant cette période, l'activité économique est poursuivie par le débiteur sauf s'il apparaît nécessaire au tribunal de nommer un administrateur judiciaire, ce qui a été le cas pour GESA. En 1995, l'entreprise a augmenté sa production de 36 % par rapport à la période 1993-1994. De nouveaux investissements ont été entrepris pour obtenir un successeur au châssis de téléviseur en production à ce moment là et dont l'existence a permis de continuer la production. Puisque la durée de vie d'un châssis n'est que de deux ans, il fallait continuer à investir dans la recherche.

⁽¹⁾ La décision de la Commission a été communiquée aux autorités françaises par lettre du 1^{er} décembre 1986.

Le TGI a décidé, à plusieurs reprises de prolonger la période d'examen, qui a duré jusqu'au maximum légal, soit février 1997. Ces reports ont été accordés pour permettre la concrétisation des différentes pistes de reprise de la société, existantes à ce moment là. À la fin de ladite période, la liquidation judiciaire a été prononcée par le TGI. Cette décision a toutefois été suspendue par la cour d'appel suite à une demande de sursis à exécution. Ce sursis a été confirmé début avril 1997 à cause de la perspective sérieuse de reprise présentée par le groupe français Cofidur.

Le TGI a accordé au groupe Cofidur, la cession des actifs de GESA. Conformément à la procédure de cession, Cofidur a également sélectionné le personnel qu'il souhaitait reprendre et n'a pas assumé le passif de GESA. Toujours selon les autorités françaises, c'est une nouvelle société, totalement étanche par rapport au passé, qui a été créée.

Après des années 1992 et 1993 difficiles, le marché et la production communautaires de l'électronique grand public ont progressé en 1994 et 1995. Alors que les entreprises asiatiques dominent le secteur de l'électronique grand public, principalement dans les segments des magnétoscopes et des caméscopes, les entreprises communautaires sont particulièrement solides dans les segments de la télévision en couleur ou des décodeurs. Le segment des postes de télévision tient cependant le rôle principal sur le marché de l'électronique de consommation.

Malgré la rationalisation des coûts de production, la concurrence au niveau mondial est telle qu'il est difficile de réaliser des marges importantes sauf sur des segments en croissance, ce qui n'est pas le cas des téléviseurs, domaine qui est resté stable entre 1990 et 1996. Dans ce segment, la proportion de ménages communautaires disposant d'au moins un poste de télévision couleur est proche de 100 %, la majeure partie des ventes s'effectue donc sur des achats de renouvellement ou de deuxième équipement.

Les prochaines années devraient rester difficiles, malgré la reprise de l'ensemble de l'économie communautaire, en raison de la saturation du marché, de la concurrence féroce en matière de prix et de la surcapacité du secteur⁽²⁾. Toutefois, il n'est pas exclu que la diffusion dans l'audiovisuel des techniques du numérique et du multimédia, puisse offrir de nouvelles perspectives à ce secteur.

La variable "prix" devient une donnée déterminante dans le segment des téléviseurs où les grandes innovations se sont faites rares et où la différenciation des produits et des marques tend à se banaliser. Le rôle de la très grande distribution dans ce processus n'est pas négligeable, en effet, la progression de la part des hypermarchés contribue à alimenter la bataille des prix. Les autres circuits de distribution sont contraints de réduire leurs

prix pour ne pas être éliminés du marché. C'est donc un processus qui s'auto-alimente.

Selon une étude communiquée à la Commission par les autorités françaises, le secteur de la production de téléviseurs est composé de quatre branches principales de produits qui se distinguent en fonction de la dimension de la diagonale de l'écran. Ainsi, il y a les "Tiny" (diagonale inférieure à 45 centimètres), les "Medium" (de 46 à 55 centimètres), les "Large" et les "Super Large". La demande européenne de téléviseurs était de 20,8 millions de postes en 1993.

Toujours selon cette étude, on peut constater que, en Europe, la demande de postes de dimensions n'excédant pas 45 centimètres représente la part la plus importante. C'est aussi dans ce format que les importations des pays tiers sont les plus importantes. Cela est dû au faible coût de la main-d'œuvre dans les pays tiers mais également au fait que ces modèles intègrent le moins d'apports techniques qui sont le moins pénalisés par les droits de douane à l'entrée dans la Communauté européenne. Malgré une guerre des prix importante sur les deux segments du "Tiny" et du "Médium", ceux-ci demeuraient, en 1993, des créneaux davantage porteurs, essentiellement sur les tailles 37, 51 et 55 centimètres.

Selon des données en possession de la Commission, le commerce intracommunautaire de téléviseurs couleurs s'élevait, en valeur, à 3 063 millions d'écus en 1992 à 2 880 millions en 1993, à 3 082 millions en 1994, à 4 048 millions en 1995 et à 4 287 millions en 1996. Sur ces totaux, la part de la France était en moyenne (c'est à dire moyenne des exportations et des importations) de 18,7 % en 1992, en 19,05 % en 1993, pour diminuer ensuite jusqu'à 15,7 % en 1996. La balance commerciale de la France dans ces échanges intracommunautaire est restée déficitaire pendant toute la période 1992-1996, à l'exception de l'année 1993 où elle a connu un léger excédent.

GCE est intervenue sur un marché européen dont les estimation de production, selon des données communiquées par les autorités françaises, était de 16,7 millions de postes en 1993. Sa part de marché était donc à l'époque d'environ 1,74 %.

La Commission déplore que le gouvernement français ne lui ait pas notifié les 36 millions de francs français d'aides à la restructuration afin qu'elle puisse se prononcer à leur égard, conformément aux dispositions de l'article 93 paragraphe 3, du traité. En ne notifiant pas ces mesures, les autorités françaises n'ont pas respecté leurs obligations découlant du traité.

Pendant la phase d'instruction préliminaire, la Commission a cherché à connaître les développements relatifs à la procédure de redressement judiciaire ainsi que les efforts de reprise de la société. Or, le 16 avril 1997, vos autorités ont informé la Commission que, le 21 février 1997, le tribunal de grande instance de Metz (TGI) a prononcé la liquidation de Gooding Electronique SA (l'ancienne usine Grundig, ci-après "GESA").

⁽²⁾ Source: Panorama de l'Industrie communautaire 1997, Commission des Communautés européennes.

Les doutes qui subsistent quant à la compatibilité des aides accordées à GESA imposent dès lors, pour les motifs qui vont être énoncés, l'ouverture de procédure susmentionnée.

Tant la subvention de 10 millions de francs français au titre de la recherche et du développement que celle de 36 millions au titre d'accompagnement constituent des aides d'État selon la définition de l'article 92, paragraphe 1, du traité parce qu'elles permettent à l'entreprise GESA d'une part, de procéder à un investissement en R&D et d'autre part de procéder à la restructuration de l'entreprise sans avoir à en supporter la totalité des coûts comme devrait le faire n'importe quelle firme dans une situation normale de marché.

Cela étant, la Commission ne se prononce pas sur le volet d'aides à la R&D puisque celles-ci sont octroyées dans le cadre et le respect du régime "Filière Électronique", déjà approuvé par la Commission.

Les autorités françaises estiment que l'aide de 36 millions de francs français respecte les critères définis par la Commission dans le cadre du contrôle des aides au sauvetage et des aides d'accompagnement⁽³⁾. Cela ne semble pas être suffisant, puisque, ce qui concerne les aides non notifiées, la Commission se prononce sur la base des informations en sa possession et des règles en vigueur au moment de sa propre décision.

Le 23 décembre 1994, la Commission a rendu publiques des lignes directrices communautaires pour les aides d'État au sauvetage et à la restructuration des entreprises en difficulté⁽⁴⁾. Ces lignes directrices sont encore valables actuellement et sont d'application pour l'appréciation du présent dossier. Selon ces lignes directrices, pour que la Commission puisse approuver une aide, il faut que le plan de restructuration remplisse toutes les conditions générales suivantes:

- 1) retour, dans un délai raisonnable, à la viabilité à long terme de l'entreprise, sur la base d'hypothèses réalistes en ce qui concerne les conditions d'exploitation futures;
- 2) prévention de distorsions de concurrence indues;
- 3) aide proportionnée aux coûts et aux avantages de la restructuration;
- 4) mise en œuvre complète du plan de restructuration et respect des conditions imposées;
- 5) contrôle et rapport annuel.

⁽³⁾ Huitième rapport sur la politique de concurrence, point 228, 1979.

⁽⁴⁾ JO C 368 du 23.12.1994, p. 12.

Sur la base des informations reçues, la totalité de ces conditions n'apparaît pas remplie à ce jour.

1) L'appréciation de la première condition se fonde sur le caractère réaliste des hypothèses de calcul du plan de restructuration ainsi que sur la capacité de l'entreprise de dégager une profitabilité suffisante pour faire face durablement aux charges productives et financières. À ce stade, pour ce qui concerne le caractère réaliste des hypothèses à la base "plan de restructuration", la Commission peut faire les remarques suivantes:

- a) Le chiffre d'affaires prévisionnel est réputé passer de 406 millions de francs français en 1994 à 674 millions en 1995 et à 885 millions en 1996. En tenant compte du fait que le premier exercice ne couvre que dix mois d'activité, on peut estimer à un peu moins de 500 millions le chiffre d'affaires de l'année pleine. Cette évolution constitue une augmentation du chiffre d'affaires de plus de 80 % sur deux ans.

À cause de l'importante guerre des prix qui caractérise, selon les autorités françaises, le segment où GESA voulait réorienter son activité, le prix moyen des produits baisse chaque année de façon sensible, réduisant d'ailleurs les marges. Il faut donc conclure que la production en volume était réputée devoir augmenter plus fortement encore que celle en valeur, c'est-à-dire, doubler entre 1994 et 1996. Or, une telle hypothèse de croissance en si peu de temps apparaît comme extrêmement ambitieuse.

Même en tenant compte de la production réalisée pour le compte de Grundig, qui est une donnée assez stable dans le temps, il aurait fallu que les autres débouchés se développent de façon importante pour permettre d'atteindre de tels objectifs. Cela paraît d'autant plus difficile à réaliser que les autorités françaises reconnaissent l'existence d'une forte pression d'importations de pays tiers. De plus, ces débouchés étaient encore à l'état de projet ou en phase de négociation quand le plan a été élaboré.

À tout cela il faut ajouter le fait que l'entreprise ne semble pas avoir été en mesure de prévoir la pénurie de composants qui est survenue moins d'un an après la reprise du site, notamment sur des composants (petits tubes) dont il était connu à l'époque que la capacité de production est insuffisante en Europe et où se produisent des variations importantes de la demande et des ruptures d'approvisionnement.

- b) La Commission constate que l'objectif de GESA était de produire des téléviseurs à des prix particulièrement compétitifs, comparables aux prix des

produits bas de gamme originaires d'Asie du Sud-Est. Or, l'importante pénétration asiatique dans ce segment sur le marché européen est due au faible coût de la main-d'œuvre mais également au fait que ces modèles sont le moins pénalisés par les droits de douane à l'entrée dans la Communauté parce qu'ils intègrent le moins d'apports techniques.

Les éléments d'information fournis ne permettent à la Commission d'identifier comment GESA aurait pu abaisser le coût de la main-d'œuvre à un niveau comparable à celui de ses concurrents asiatiques. Cela ne résulte d'ailleurs pas des comptes prévisionnels. À ce sujet, la Commission s'interroge sur la pertinence de la stratégie de concentration de la production dans les petits formats adoptée par GESA, alors que ses principaux concurrents préfèrent installer des usines dans les pays à bas salaires et produire des téléviseurs haut de gamme en Europe. Cette stratégie semble d'ailleurs partiellement contestée par le plan de relance de Cofidur, qui entend reprendre la production de grands formats.

- c) Le rapport entre le chiffre d'affaires et les coûts de production s'améliore de 6,5 % entre 1994 et 1995 et de 2 % entre 1995 et 1996, soit un peu moins de 9 % sur la période de référence. Il n'est pas sûr que cela soit suffisant à contrer la baisse annuelle des prix. Par ailleurs, cela semble loin de l'objectif de l'entreprise de réduire les coûts de production de 30 %, comme le mentionnent les autorités françaises.

À ces remarques découlant des hypothèses de formation du plan, il faut ajouter un certain manque de clarté des comptes prévisionnels, par exemple, la contradiction apparente entre le résultat du compte d'exploitation et son inscription au bilan ou bien la prise en considération de la subvention au bilan qui est traitée tantôt comme un stock, tantôt comme un flux. Enfin, il faut souligner qu'aucune estimation des bénéfices nets n'est fournie.

- 2) Pour ce qui concerne la viabilité de l'entreprise, la Commission prend acte du fait que celle-ci n'existe plus. Cela est sans doute un indice que la solidité financière de l'entreprise n'était pas suffisante à assurer sa pérennité. À ce sujet, malgré une situation favorable où l'entreprise ne devait plus assumer la totalité de son passif, les autorités françaises ont indiqué que pendant la période d'observation établie

par le TGI, la trésorerie de GESA restait néanmoins tendue.

Pour établir que la viabilité à long terme de GESA était assurée par le plan de restructuration présenté par les autorités françaises, il faudrait en outre démontrer que l'entreprise aurait pu avoir un taux de rentabilité suffisant à assurer, par elle-même, le remboursement de son endettement et la poursuite du financement des investissements de recherche. En effet, selon les autorités françaises, l'investissement en recherche doit être constant puisque la durée de vie d'un châssis de téléviseur est d'environ deux ans.

À ce stade, compte tenu des réserves émises ci-dessus sur la formation des comptes prévisionnels, il n'est pas possible de conclure sur ce point. Les autorités françaises sont donc invitées à faire parvenir à la Commission leurs évaluations de cet aspect. En outre, la Commission souhaiterait pouvoir disposer des décisions ainsi que des motivations détaillées du TGI, dans le cadre de la procédure de redressement judiciaire, en vertu desquelles l'entreprise a été considérée capable de continuer son activité.

Enfin, la Commission remarque que les autorités françaises ne semblent avoir effectué aucun examen de la situation financière du groupe Gooding, actionnaire de GESA. Il semble peu probable que les difficultés de ce groupe, qui auraient motivé les banques à couper les crédits à GESA, soient apparues brusquement, après la reprise du site de Creutzwald. Au contraire, il semble que ces difficultés, avec leurs répercussions possibles étaient prévisibles. La fragilité du groupe en question aurait dû être une indication importante pour le choix du repreneur.

- 3) En ce qui concerne la prévention des distorsions de concurrence indues, la Commission constate que selon le plan de restructuration, en 1996 (terme dudit plan), l'entreprise était sensée produire deux fois plus qu'en 1994. Or, même s'il était démontré que, grâce à l'aide de l'État et à la restructuration, GESA aurait pu voir sa compétitivité se rapprocher de celle des producteurs d'Asie du Sud-Est, il est raisonnable de croire, notamment compte tenu de ses objectifs de coûts, que sa production se serait substituée à celle des autres producteurs communautaires plutôt qu'aux importations en provenance de pays tiers.

Dans ces cas comme celui-ci, la Commission n'envisage pas forcément de demander une réduction de capacité puisqu'il ne semble pas, selon une étude

fournie par les autorités françaises, que la surcapacité présente sur certains segments du marché des téléviseurs était structurelle. Néanmoins, il faut que soit démontrée l'absence de distorsion de concurrence indues. Cette démonstration est nécessaire en raison de l'importance de la part de la France dans le commerce intracommunautaire. En effet, la France de par ses importations constitue un débouché réel pour les producteurs des autres États membres.

Par ailleurs, il faut souligner que, dans certaines lettres des autorités françaises, il est dit que le plan de restructuration prévoyait tantôt une diminution importante de la capacité de production, tantôt une baisse de la production. Il convient donc que les autorités françaises expliquent si l'entreprise s'est limitée à réduire sa production lors de la première année d'activité où si elle a fait des ajustements structurels pour réduire sa capacité de production.

La Commission ne dispose pas, à ce stade, d'éléments permettant d'établir que cette condition est remplie.

- 4) La Commission prend également acte du fait que le plan de restructuration n'a pas pu être mené à bien. À ce sujet, les autorités françaises estiment qu'un certain nombre d'obstacles exogènes sont venus contrarier, pendant son premier exercice, la mise à exécution de la restructuration. Ces difficultés ont consisté en de graves problèmes d'approvisionnement en composants, l'impossibilité d'utiliser effectivement la marque Continental Edison et le non-respect par l'actionnaire de sa promesse de créer une activité de diversification sur le site.

Pour ce qui est de l'approvisionnement de certains composants électroniques, les autorités françaises reconnaissent que l'entreprise a commis "des erreurs de commandes", comme le confirme d'ailleurs une lettre du fournisseur de ces pièces à l'entreprise.

Il n'est pas anormal, selon la Commission, qu'en 1995, quand la pénurie de composants s'est matérialisée, le fournisseur ait privilégié les clients qui lui ont adressé des commandes fermes plutôt que ceux qui s'étaient contentés de manifestations d'intérêts. Aucun élément ne montre d'ailleurs que ledit fournisseur ait cherché à tirer parti des difficultés de GESA pour la faire disparaître. En fait les difficultés de l'entreprise en ce domaine sont à attribuer à son propre comportement. La Commission estime donc, contrairement aux autorités françaises, que cet aspect ne peut être considéré comme exogène.

De plus, les autorités françaises affirment que la société a subi des ruptures d'approvisionnement de tubes cathodiques, achetés à Thomson Multimedia et que cette rupture a fait chuter considérablement la production de GESA. Toujours selon les autorités françaises, la capacité de production est insuffisante en Europe sur ce segment, caractérisé par des variations rapides de la demande et par des ruptures d'approvisionnement en verre pour tubes. En cas de pénurie, les producteurs de tubes privilégient d'abord les besoins internes, puis leurs clients traditionnels "au détriment des petits clients, *a fortiori* si ceux-ci sont nouveaux sur le marché ou que leur solvabilité apparaît incertaine".

La Commission constate que la reprise de l'outil de production par GCE a eu lieu en 1994 sur la base d'un plan de restructuration qui n'a pas été en mesure de prévoir ni de tenir compte d'une série de pénuries en cascade de composants vitaux pour la fabrication de téléviseurs. Cela semble confirmer que ledit plan de restructuration a été élaboré sur base d'hypothèses exagérément optimistes. Cela n'est pas non plus un élément exogène.

Le même type de remarques paraît s'appliquer à l'impossibilité d'utiliser la marque Continental Edison. Comme le précisent les autorités françaises un différent juridique a opposé Gooding et Thomson SA (propriétaire de la marque) sur les quantités de téléviseurs que la première était autorisée à vendre sous cette marque dans les premières années d'activité. Toujours selon les autorités françaises, ces clauses sont classiques dans le monde du commerce lors de la cession de marques. Il semble donc que ces faits "classiques", donc prévisibles, n'aient pas été correctement pris en compte dans le plan de relance de Gooding.

En outre, l'actionnaire n'aurait pas respecté sa promesse de créer une activité de diversification à Creutzwald (récepteurs satellites), ce qui aurait constitué un appoint non négligeable pour la société.

Ceci amène la Commission à s'interroger sur la réelle volonté de l'actionnaire de mener à bien le plan de relance qu'il avait conçu.

Ce doute de la Commission est directement confirmé par les autorités françaises, qui estiment que le comportement des dirigeants a gravement handicapé le fonctionnement de l'entreprise. En effet, l'aide de 10 millions de francs français accordée au titre du régime "Filière électronique" n'a pu être versée alors

que les travaux de recherche avaient été effectués, parce que la société n'a pas présenté aux autorités compétentes les certificats administratifs nécessaires. Aucune mention n'est faite de l'aide de 36 millions destinée à accompagner la restructuration. La Commission suppose donc que cette seconde aide a bien été perçue dans sa totalité par la société. En outre, la Commission souhaiterait donc savoir comment GESA s'est procurée les fonds nécessaires à la réalisation de ce projet de recherche, puisqu'il semblerait que l'aide à la recherche ne lui a pas été versée.

De plus, la société n'a pu mobiliser les fonds bancaires prévus par le plan de restructuration, pour un montant de 53 millions de francs français, faute de communiquer les états financiers consolidés qui étaient exigés par les organismes financiers. Contrairement, aux autorités françaises, la Commission ne peut conclure, à ce stade, que les obstacles rencontrés par la société sont exogènes, car ni les comportements propre des dirigeants de la société ni celui de ses actionnaires ne peuvent être considérés comme extérieurs à l'entreprise. La Commission a été informée que la gestion de Gooding SA par ses dirigeants fait l'objet d'une information judiciaire car des comportements délictueux sont présumés. La Commission souhaite être tenue au courant de l'évolution de cet aspect qui aurait une incidence sur l'appréciation du caractère exogène des obstacles qui ont entravé le plan de relance de GESA.

En conclusion, la Commission estime que les difficultés rencontrées par GESA dans la mise en œuvre du plan de restructuration étaient, soit prévisibles compte tenu des caractéristiques du segment dans lequel elle avait choisi de concentrer son activité, soit relèvent du comportement des dirigeants et des actionnaires de l'entreprise, auquel cas ils ne peuvent être considérés comme exogènes.

Par conséquent, cette condition prévue par les lignes directrices communautaires pour les aides d'État au sauvetage et à la restructuration des entreprises en difficulté n'apparaît pas, au stade actuel, non plus remplie.

À la lumière des considérations exposées ci-dessus, l'aide d'accompagnement de 36 millions de francs français dont a bénéficié l'entreprise GCE de Creutzwald est une aide au sens des articles 92, paragraphe 1, du traité et 61, paragraphe 1, de l'EEE. D'une part, l'aide est illégale.

D'autre part, au stade actuel, sur la base des informations en possession de la Commission, cette aide ne semble pouvoir bénéficier d'aucune des dérogations prévues par les articles 92 (3) CE et 61 (3) EEE puisque certaines des conditions nécessaires à assurer la compatibilité de l'aide à la restructuration ne sont pas remplies.

En conséquence, la Commission informe le gouvernement français qu'elle a décidé d'ouvrir la procédure prévue par l'article 93, paragraphe 2, du traité à l'égard de l'aide de restructuration et d'accompagnement de 36 millions dont a bénéficié l'entreprise Gooding Consumer Electronics Ltd à Creutzwald.

Dans le cadre de cette procédure, les autorités françaises sont invitées à présenter leurs observations, dans un délai d'un mois à compter de la réception de cette lettre. En outre, elles sont invitées à faire parvenir à la Commission toute autre information qu'elles considèrent comme nécessaires pour apprécier l'aide en question.

La Commission attire l'attention du gouvernement français sur la communication publiée au *Journal officiel des Communautés européennes* C 318 du 24 novembre 1983, page 3, ainsi que sur les lettres envoyées à tous les États membres les 4 mars 1991 et 22 février 1995, qui rappelaient que toute aide octroyée illégalement est susceptible de faire l'objet d'une demande de remboursement.

Une éventuelle décision négative concernant ces aides implique en principe le remboursement des aides pour les entreprises bénéficiaires, conformément aux procédures et aux dispositions de la législation française, y inclus les intérêts basés sur le taux de référence pour le calcul des aides régionales, commençant à courir à partir de la date à laquelle l'aide a été octroyée.»

La Commission met les autres États membres et les autres intéressés en demeure de lui présenter leurs observations au sujet des mesures en cause dans un délai d'un mois à partir de la date de la présente publication à l'adresse suivante:

Commission des Communautés européennes
Rue de la Loi 200
B-1049 Bruxelles.

Ces observations seront communiquées au gouvernement français.

II

(Actes préparatoires)

COMMISSION

Proposition de règlement (CE) du Conseil modifiant le règlement (CEE, Euratom, CECA) n° 259/68 fixant le statut des fonctionnaires des Communautés européennes ainsi que le régime applicable aux autres agents de ces Communautés

(98/C 179/07)

COM(1998) 312 final — 98/0176(CNS)

(Présentée par la Commission le 18 mai 1998)

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

vu le traité instituant un Conseil unique et une Commission unique des Communautés européennes et notamment son article 24,

vu la proposition de la Commission, faite après avis du Comité du Statut,

vu l'avis du Parlement européen,

vu l'avis de la Cour de Justice,

vu l'avis de la Cour des Comptes,

considérant que le règlement interne du Parlement européen prévoit la possibilité pour ses membres d'engager une ou plusieurs personnes afin de les assister dans l'exercice des fonctions qui leur sont attribuées par le Traité,

considérant que ces assistants sont appelés à exercer des tâches dans des conditions identiques et qui justifient une solution comportant leur nomination en qualité d'agents auxiliaires au titre de l'article 3 du Régime applicable aux autres agents des Communautés européennes,

considérant que les spécificités des fonctions des assistants parlementaires et l'autonomie des députés européens pour déterminer le nombre d'assistants à recruter et à rémunérer en fonction de l'indemnité de secrétariat dont ils bénéficient en raison de leur mandat, exigent toutefois qu'ils soient soumis à des règles propres en matière de classement, de rémunération et de durée de l'engagement à établir par le Parlement européen dans une réglementation interne,

considérant dès lors qu'il y a lieu de créer un nouvel article dans le Titre III du régime applicable aux autres agents des Communautés européennes,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

À l'article 3 du régime applicable aux autres agents des Communautés européennes est ajouté un paragraphe c) nouveau, libellé comme suit:

- «c) en vue d'exercer des fonctions d'assistant parlementaire auprès d'un ou plusieurs parlementaires européens pendant la durée de son ou de leur(s) mandat(s);»

Article 2

Après l'article 78 du régime applicable aux autres agents des Communautés européennes, l'article suivant est inséré:

«Article 78 bis

Les assistants parlementaires engagés au titre d'agents auxiliaires pour exercer des tâches d'assistance parlementaire auprès d'un ou plusieurs membres du Parlement européen sont soumis, par dérogation aux dispositions du titre III du présent régime, aux conditions d'engagement, de durée d'engagement et de rémunération établies dans des Dispositions Générales d'Exécution adoptées par le Parlement européen.

Les dispositions de ces Dispositions Générales d'Exécution relatives aux conditions de rémunération ainsi que de toute modification ultérieure de ces dispositions sont portées à la connaissance des autorités budgétaires compétentes un mois avant leur mise en vigueur.»

Article 3

Le présent règlement entre en vigueur et prend effet le jour suivant celui de sa publication au *Journal officiel des Communautés européennes*.

Le présent règlement est obligatoire dans tous ses éléments et directement applicable dans tout État Membre.

III

(Informations)

COMMISSION

Avis d'adjudication partielle n° 31/98 pour la vente d'alcool d'origine vinique ouverte par le règlement (CEE) n° 3777/91

(98/C 179/08)

Par le règlement (CEE) n° 3777/91 du 18 décembre 1991 ⁽¹⁾, la Commission a ouvert une vente par adjudication permanente pour des alcools d'origine vinique provenant des distillations visées aux articles 35, 36 et 39 du règlement (CEE) n° 822/87 du Conseil ⁽²⁾ et détenus par les organismes d'intervention.

Conformément aux dispositions de l'article 4 du règlement (CEE) n° 377/93 ⁽³⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1448/97 ⁽⁴⁾, il est ouvert une adjudication partielle n° 31/98 portant sur 100 000 hectolitres d'alcool à 100 % vol.

Les numéros des cuves, les lieux de stockage et le volume d'alcool à 100 % vol contenu dans chacune d'elles sont repris au titre X.

Les prix d'offre exprimés en écus par hectolitre et présentés au titre des adjudications d'alcool vinique doivent tenir compte de tout changement intervenant dans le régime agromonétaire instauré par le règlement (CEE) n° 3813/92 du Conseil du 28 décembre 1992 relatif à l'unité de compte et aux taux de conversion à appliquer dans le cadre de la politique agricole commune ⁽⁵⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 150/95 ⁽⁶⁾.

Les soumissionnaires doivent se conformer aux dispositions figurant dans le règlement (CEE) n° 3877/88 du Conseil du 12 décembre 1988 établissant les règles générales relatives à l'écoulement des alcools obtenus au titre des distillations visées aux articles 35, 36 et 39 du règlement (CEE) n° 822/87 et détenus par les organismes d'intervention ⁽⁷⁾, et dans le règlement (CEE) n° 377/93 de la Commission, établissant les modalités d'application, et notamment celles reprises ci-après.

I. Offres

1. Les offres indiquent une quantité d'alcool stockée dans un même État membre contenue dans les cuves

⁽¹⁾ JO L 356 du 24.12.1991, p. 45.

⁽²⁾ JO L 84 du 27.3.1987, p. 1.

⁽³⁾ JO L 43 du 20.2.1993, p. 6.

⁽⁴⁾ JO L 198 du 25.7.1997, p. 4.

⁽⁵⁾ JO L 387 du 31.12.1992, p. 1.

⁽⁶⁾ JO L 22 du 31.1.1995, p. 1.

⁽⁷⁾ JO L 346 du 15.12.1988, p. 7.

énumérées au titre X. Cette quantité est ventilée dans l'offre par numéro de cuve. Cette quantité ne peut être inférieure, pour chaque offre, à 100 hectolitres et ne peut excéder 5 000 hectolitres d'alcool à 100 % vol, lorsque l'usage industriel final est assimilable à une utilisation dans le secteur des carburants.

Une offre peut indiquer qu'elle n'est réputée présentée que si l'attribution de l'adjudication concerne tout ou une partie, prédéterminée par le soumissionnaire, de la quantité indiquée dans l'offre.

Un soumissionnaire ne peut présenter qu'une seule offre par type d'alcool, par type d'utilisation finale et par adjudication partielle.

2. Les offres doivent être déposées auprès de l'organisme d'intervention concerné détenteur de l'alcool en cause:

SAV, zone industrielle, avenue de la Ballastière, boîte postale 231, F-33505 Libourne Cedex (tél.: (+33 5) 57 55 20 00; télex: 57 20 25; télécopieur: (+33 5) 57 55 20 59), ou envoyées à l'adresse de cet organisme par lettre recommandée.

3. Les offres sont contenues à l'intérieur d'une enveloppe cachetée portant l'indication «Soumission-adjudication partielle n° 31/98 alcool CE», elle-même placée à l'intérieur de l'enveloppe à l'adresse de l'organisme d'intervention concerné.

4. *Les offres doivent parvenir à l'organisme d'intervention concerné au plus tard le 29.6.1998 à 12 heures (heure de Bruxelles).*

5. Chaque offre doit comporter le nom et l'adresse du soumissionnaire et indiquer:

a) le numéro de la ou des cuves concernées par l'offre;

b) le volume d'alcool objet de l'offre ventilé par cuve concernée;

c) le prix offert pour le lot, exprimé en écus par hectolitre d'alcool à 100 % vol;

d) l'utilisation précise prévue pour l'alcool.

6. Chaque offre doit être accompagnée de la preuve de la constitution, auprès de l'organisme d'intervention concerné détenteur de l'alcool en cause:

SAV, zone industrielle, avenue de la Ballastière, boîte postale 231, F-33505 Libourne Cedex (tél.: (+33 5) 57 55 20 00; télex: 57 20 25; télécopieur: (+33 5) 57 55 20 59), d'une garantie de participation de 3,622 écus par hectolitre d'alcool à 100 % vol ou de la contre-valeur en francs français de cette somme.

7. Chaque offre doit être accompagnée de la déclaration du soumissionnaire selon laquelle il renonce à toute réclamation concernant la qualité et les caractéristiques de l'alcool.
8. Chaque offre doit être accompagnée de la déclaration du soumissionnaire selon laquelle il s'engage à respecter l'ensemble des dispositions figurant au règlement (CEE) n° 377/93.
9. Les faits générateurs des taux de conversion agricoles à appliquer pour la conversion en monnaies nationales des opérations visées à l'article 35 du règlement (CEE) n° 377/93 (paiements et garanties) sont mentionnés à l'article 2 du règlement (CEE) n° 2192/93⁽¹⁾.

II. Échantillons et examen de l'alcool

1. Tout intéressé peut obtenir, en s'adressant à la SAV, contre paiement d'une somme de 2,415 écus par litre ou de la contre-valeur en francs français de cette somme, des échantillons de l'alcool mis en vente prélevés par un représentant de la SAV, en utilisant le taux de conversion visé au règlement (CEE) n° 2192/93.

Toutefois, le volume délivré par intéressé et par cuve ne peut excéder 5 litres.

2. La SAV fournit tout renseignement utile sur les caractéristiques des alcools mis en vente.

III. Destination de l'alcool

L'alcool mis en vente doit être utilisé dans la Communauté pour la réalisation de projets de dimension réduite visant à assurer, entre autres, de nouvelles utilisations industrielles visées à l'article 2 du règlement (CEE) n° 377/93.

Les procédures de contrôle de la destination et de l'utilisation sont celles prévues en application de l'article 37 du règlement (CEE) n° 377/93.

IV. Adjudication

La Commission arrête la liste des offres acceptées en retenant successivement les offres les plus élevées dans un ordre décroissant jusqu'à concurrence de la quantité d'alcool portée dans l'avis d'adjudication partielle.

Dans le cas où plusieurs offres pouvant être retenues portent totalement ou partiellement sur les mêmes cuves ou en cas d'égalité de niveau d'offre, l'attribution de l'alcool est faite selon les dispositions de l'article 7 du règlement (CEE) n° 377/93.

L'organisme d'intervention concerné informe immédiatement par écrit, sans délai et avec accusé de réception, chaque soumissionnaire de la suite réservée à son offre.

V. Déclaration d'attribution

Un adjudicataire retenu se fait délivrer, par l'organisme d'intervention concerné, une déclaration d'attribution de son offre dans les deux semaines qui suivent la date de réception de l'avis d'information ou, dans le cas de la procédure prévue à l'article 7, paragraphe 4, du règlement (CEE) n° 377/93, dans les deux semaines qui suivent le jour de l'établissement de la déclaration d'attribution, et apporte en même temps la preuve de la constitution, auprès de l'organisme d'intervention concerné, d'une garantie de bonne exécution de 36,23 écus par hectolitre d'alcool à 100 % vol ou la contre-valeur en francs français de cette somme; le taux de conversion à utiliser est celui figurant au titre I, point 9.

VI. Prise en charge — Enlèvement

L'enlèvement physique de la totalité des alcools doit se terminer trois mois après la date de réception de l'avis d'information.

L'enlèvement d'alcool intervient sur présentation d'un bon d'enlèvement délivré par l'organisme d'intervention après paiement de la quantité correspondant à cet enlèvement.

VII. Paiement

L'adjudicataire verse à l'organisme d'intervention concerné le prix de l'alcool au plus tard le jour précédant la remise du bon d'enlèvement.

VIII. Garanties

La constitution des garanties et leur libération sont soumises aux dispositions communautaires qui régissent ces modalités et notamment à celles visées à l'article 34 du règlement (CEE) n° 377/93.

IX. Date finale d'utilisation de l'alcool

L'utilisation de l'alcool doit être terminée dans un délai de deux ans à compter de la date du premier enlèvement.

⁽¹⁾ JO L 196 du 5.8.1993, p. 19.

**X. Localisation des stocks d'alcool à mettre en vente au titre
de l'adjudication partielle n° 31/98**

État membre	Localisation	Numéro des cuves	Volumes en hl d'alcool à 100 % vol	Règlement (CEE) n° 822/87	Type d'alcool	Titre alcométrique (en % vol)
France	Longuefuye F-53200 Château- Gonthier	22	8 941	35 + 36	brut	+ 92
		8	1 767	35 + 36	brut	+ 92
		16	22 449	35 + 36	brut	+ 92
		15	22 681	35 + 36	brut	+ 92
		9	21 791	35 + 36	brut	+ 92
		4	22 371	35 + 36	brut	+ 92
			Total		100 000	