

# Journal officiel

## des Communautés européennes

ISSN 0378-7060

L 53

39<sup>e</sup> année

2 mars 1996

### Édition de langue française

## Législation

#### Sommaire

#### I Actes dont la publication est une condition de leur applicabilité

- ★ **Règlement (CE) n° 386/96 de la Commission, du 1<sup>er</sup> mars 1996, modifiant le règlement (CEE) n° 220/91 portant modalités d'application du règlement (CEE) n° 1360/78 du Conseil concernant les groupements de producteurs et leurs unions** ..... 1
- ★ **Règlement (CE) n° 387/96 de la Commission, du 1<sup>er</sup> mars 1996, modifiant les règlements (CEE) n° 2698/93 et (CE) n° 1590/94, et fixant les quantités disponibles dans le secteur de la viande de porc, pour la période du 1<sup>er</sup> avril au 30 juin 1996, dans le cadre des contingents tarifaires communautaires prévus par les accords européens, conformément au règlement (CE) n° 3066/95 du Conseil** ..... 4
- ★ **Règlement (CE) n° 388/96 de la Commission, du 1<sup>er</sup> mars 1996, rectifiant le règlement (CE) n° 1600/95 portant modalités d'application du régime d'importation et portant ouverture de contingents tarifaires dans le secteur du lait et des produits laitiers** ..... 12
- Règlement (CE) n° 389/96 de la Commission, du 1<sup>er</sup> mars 1996, modifiant les restitutions à l'exportation dans le secteur de la viande de volaille ..... 13
- Règlement (CE) n° 390/96 de la Commission, du 1<sup>er</sup> mars 1996, déterminant dans quelle mesure les demandes de certificats d'exportation dans le secteur de la viande de volaille peuvent être acceptées ..... 15
- Règlement (CE) n° 391/96 de la Commission, du 1<sup>er</sup> mars 1996, modifiant les prix représentatifs et les droits additionnels à l'importation pour certains produits du secteur du sucre ..... 16
- Règlement (CE) n° 392/96 de la Commission, du 1<sup>er</sup> mars 1996, établissant des valeurs forfaitaires à l'importation pour la détermination du prix d'entrée de certains fruits et légumes ..... 18

Commission

96/177/CE:

- \* **Décision de la Commission, du 19 juillet 1995, déclarant une concentration incompatible avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord sur l'Espace économique européen (Affaire n° IV/M.490 — Nordic Satellite Distribution) <sup>(1)</sup> .....** 20

96/178/CECA:

- \* **Décision de la Commission, du 18 octobre 1995, relative à des aides d'État accordées par le *Land* de Bavière à l'entreprise CECA Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH, Sulzbach-Rosenberg <sup>(1)</sup> .....** 41

96/179/CE:

- \* **Décision de la Commission, du 31 octobre 1995, enjoignant au gouvernement allemand de fournir tous les documents, informations et données concernant les projets de nouveaux investissements du groupe Volkswagen dans les nouveaux *Länder* allemands et les aides prévues en faveur de ces investissements (C 62/91 ex NN 75, 77, 78 et 79/91) <sup>(1)</sup> .....** 50

---

<sup>(1)</sup> Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE

## I

(Actes dont la publication est une condition de leur applicabilité)

## RÈGLEMENT (CE) N° 386/96 DE LA COMMISSION

du 1<sup>er</sup> mars 1996

modifiant le règlement (CEE) n° 220/91 portant modalités d'application du règlement (CEE) n° 1360/78 du Conseil concernant les groupements de producteurs et leurs unions

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 1360/78 du Conseil, du 19 juin 1978, concernant les groupements de producteurs et leurs unions <sup>(1)</sup>, modifié en dernier lieu par l'acte d'adhésion de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède, et notamment son article 6 paragraphe 3 deuxième et troisième tirets,

considérant que l'acte d'adhésion de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède à l'annexe I titre V point C 2 a) a élargi le champ d'application du règlement (CEE) n° 1360/78 à tout le territoire de la Finlande;

considérant que le règlement (CEE) n° 220/91 de la Commission <sup>(2)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1755/95 <sup>(3)</sup>, détermine les modalités d'application relatives à l'activité économique des groupements de producteurs et de leurs unions; qu'il est nécessaire de compléter ces modalités à la suite de l'extension du champ d'application du règlement (CEE) n° 1360/78 en faveur de la Finlande;

considérant qu'il y a lieu de fixer des seuils minimaux de production conventionnelle et biologique ainsi que du nombre de membres des groupements de producteurs pour réaliser une concentration suffisante de l'offre; que, afin d'assurer que les unions possèdent une importance économique convenable, il paraît opportun de fixer un nombre minimal de membres dont elles doivent être composées et une extension territoriale adéquate;

considérant que la réduction temporaire de la production d'un groupement ou d'une union, conséquence de cala-

mités naturelles, ne doit pas comporter le retrait automatique de la reconnaissance de ce groupement ou de cette union en raison de ne plus atteindre les seuils minimaux de production;

considérant que les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité des structures agricoles et du développement rural,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

*Article premier*

Le règlement (CEE) n° 220/91 est modifié comme suit.

1) À l'article 2 le paragraphe 4 suivant est ajouté:

«4. La réduction du volume de production d'un groupement ou d'une union pour une année déterminée, due à des calamités naturelles, ne comporte pas la conclusion automatique que les conditions de reconnaissance fixées au paragraphe 1 ne sont plus réunies.

Un calcul forfaitaire de volume de production, basé sur la moyenne de production de trois années normales précédentes, peut être appliqué et communiqué au préalable à la Commission pour tenir compte des calamités naturelles intervenues au cours d'une année qui ont affecté d'une manière significative le volume de production du groupement, afin de maintenir la reconnaissance des groupements de producteurs dans des zones délimitées, par l'État membre, comme étant affectées par la calamité naturelle en cause.

En ce qui concerne la valeur des produits provenant des membres, utilisée pour le calcul du montant de l'aide au démarrage prévu à l'article 10 paragraphe 2 point a) du règlement (CEE) n° 1360/78, seulement la production réellement mise en marché peut être prise en considération.»

<sup>(1)</sup> JO n° L 166 du 23. 6. 1978, p. 1.

<sup>(2)</sup> JO n° L 26 du 31. 1. 1991, p. 15.

<sup>(3)</sup> JO n° L 170 du 20. 7. 1995, p. 7.

2) À l'article 3 paragraphe 2, le point i) suivant est ajouté:

- i) en ce qui concerne la Finlande, les unions doivent être composées au moins de cinq groupements reconnus de producteurs et opérer dans deux provinces au moins; dans ce sens l'Aland est considérée comme une province. En ce qui concerne la production biologique, les unions doivent répondre aux exigences minimales fixées au point IX *bis* de l'annexe en matière de superficie de production, chiffre d'affaires, partie du volume national de production biologique et nombre de groupements reconnus de producteurs.»

3) À l'annexe, le tableau IX, pour la production conventionnelle, et le tableau IX *bis*, pour la production biologique, figurant à l'annexe du présent règlement sont insérés avant les notes de bas de page, en continuation du tableau VIII.

#### *Article 2*

Le présent règlement entre en vigueur le troisième 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.

Fait à Bruxelles, le 1<sup>er</sup> mars 1996.

*Par la Commission*

Franz FISCHLER

*Membre de la Commission*

---

## ANNEXE

## IX. Groupements de producteurs en Finlande (production conventionnelle)

Code NC	Désignation des marchandises	Groupements de producteurs	
		Volume de production ou chiffre d'affaires	Nombre minimal de membres
Chapitre 6	Plantes vivantes et produits de la floriculture (*)	400 000 écus	5
	Pommes de terre à l'état frais ou réfrigéré (°):		
0701 90 90	a) de consommation	2 000 tonnes	10
0701 90 59	b) de primeur	300 tonnes	10
0701 90 51			
ex 1214	Foin	500 tonnes	15

## IX bis. Groupements de producteurs en Finlande (production biologique)

Code NC	Désignation des marchandises	Groupements de producteurs		Unions			
		Volume de production ou chiffre d'affaires	Nombre minimal de membres	Minimum de superficie ou équivalent	Chiffre d'affaires (en millions d'écus)	Partie du volume national de production biologique (%)	Nombre minimal de membres
ex 0701	Pommes de terre à l'état frais ou réfrigéré (°):						
0701 90 90	a) de consommation	500 tonnes	10	300 hectares	1	25	5
1001 à 1004	Céréales	200 tonnes	20	1 000 hectares	0,4	10	5

**RÈGLEMENT (CE) N° 387/96 DE LA COMMISSION**du 1<sup>er</sup> mars 1996

**modifiant les règlements (CEE) n° 2698/93 et (CE) n° 1590/94, et fixant les quantités disponibles dans le secteur de la viande de porc, pour la période du 1<sup>er</sup> avril au 30 juin 1996, dans le cadre des contingents tarifaires communautaires prévus par les accords européens, conformément au règlement (CE) n° 3066/95 du Conseil**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 3066/95 du Conseil, du 22 décembre 1995, établissant certaines concessions sous forme de contingents tarifaires communautaires pour certains produits agricoles et prévoyant une adaptation autonome et transitoire de certaines concessions agricoles prévues par les accords européens afin de tenir compte de l'accord sur l'agriculture conclu dans le cadre des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay (<sup>1</sup>), et notamment son article 8,

vu le règlement (CEE) n° 2759/75 du Conseil, du 29 octobre 1975, portant organisation commune des marchés dans le secteur de la viande de porc (<sup>2</sup>), modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 3290/94 (<sup>3</sup>), et notamment son article 22,

considérant que des concessions pour le secteur de la viande de porc concernant certains produits ont été accordées dans le cadre du règlement (CEE) n° 2698/93 de la Commission, du 30 septembre 1993, établissant les modalités d'application dans le secteur de la viande de porc du régime prévu dans les accords intérimaires entre la Communauté et la Pologne, la Hongrie et l'ancienne République fédérative tchèque et slovaque (<sup>4</sup>), modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2416/95 (<sup>5</sup>), et du règlement (CE) n° 1590/94 de la Commission, du 30 juin 1994, établissant les modalités d'application dans le secteur de la viande de porc du régime prévu dans les accords intérimaires entre la Communauté, d'une part, et la Bulgarie et la Roumanie d'autre part (<sup>6</sup>), modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2252/95 (<sup>7</sup>);

considérant que, des négociations sont en cours avec les pays concernés en vue de la conclusion de protocoles additionnels aux accords européens; que des protocoles additionnels dits intérimaires couvriront exclusivement les

aspects commerciaux des protocoles additionnels; que, toutefois, en raison des délais trop courts, les protocoles additionnels intérimaires ne peuvent pas entrer en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1996; qu'il est dès lors opportun de prendre, à titre autonome et transitoire, des mesures d'adaptation des concessions agricoles prévues par les accords européens; que ces mesures doivent s'appliquer à partir du 1<sup>er</sup> janvier jusqu'au 30 juin 1996;

considérant que, afin d'assurer une répartition équitable des quantités disponibles, il convient de considérer, d'une part, les quantités déjà accordées pendant le premier trimestre de 1996 et les nouvelles quantités et, d'autre part, il est nécessaire de tenir compte de la décision 94/391/CE du Conseil (<sup>8</sup>) relative à l'accord sous forme d'échanges de lettres entre la Communauté européenne et la Bulgarie et de la décision 94/392/CE du Conseil relative à l'accord sous forme d'échanges de lettres entre la Communauté européenne et la Roumanie (<sup>9</sup>);

considérant que les certificats d'importation pour les quantités disponibles au titre de la période du 1<sup>er</sup> janvier au 31 mars 1996 ont déjà été délivrés sur la base des règlements (CEE) n° 2698/93 et (CE) n° 1590/94; qu'il convient donc de fixer les quantités disponibles pour la période du 1<sup>er</sup> avril au 30 juin 1996 en tenant compte des quantités accordées et des contingents fixés pour cette période; que, afin d'assurer un passage harmonieux aux nouvelles dispositions, et notamment que les quantités importées depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1996, dans le cadre des règlements précités bénéficient de la réduction à 20 % des taux des droits de douane, il convient de prévoir la restitution des montants payés en trop;

considérant que des nouveaux contingents tarifaires ayant un droit de douane fixe relevant des codes NC 1501 00 19 et 1601 00 91 ont été accordés dans le cadre du règlement (CE) n° 3066/95; qu'il est donc nécessaire d'insérer les produits concernés dans l'annexe I du règlement (CEE) n° 2698/93;

considérant que les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion de la viande de porc,

(<sup>1</sup>) JO n° L 328 du 30. 12. 1995, p. 31.

(<sup>2</sup>) JO n° L 282 du 1. 11. 1975, p. 1.

(<sup>3</sup>) JO n° L 349 du 31. 12. 1994, p. 105.

(<sup>4</sup>) JO n° L 245 du 1. 10. 1993, p. 80.

(<sup>5</sup>) JO n° L 248 du 14. 10. 1995, p. 28.

(<sup>6</sup>) JO n° L 167 du 1. 7. 1994, p. 16.

(<sup>7</sup>) JO n° L 230 du 27. 9. 1995, p. 12.

(<sup>8</sup>) JO n° L 178 du 12. 7. 1994, p. 69.

(<sup>9</sup>) JO n° L 178 du 12. 7. 1994, p. 75.

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

*Article premier*

Le règlement (CEE) n° 2698/93 est modifié comme suit.

À l'article 1<sup>er</sup>, le premier alinéa est remplacé par le texte suivant:

«Toute importation dans la Communauté, effectuée dans le cadre du régime établi à l'article 14 paragraphes 2 et 4 des accords intérimaires, des produits relevant des groupes 1, 2, 3, 4, H 1, H 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12 et 13 prévus à l'annexe I du présent règlement est soumis à la présentation d'un certificat d'importation.»

*Article 2*

L'annexe I et l'annexe II du règlement (CEE) n° 2698/93 sont remplacées respectivement par l'annexe I et par l'annexe II du présent règlement.

*Article 3*

L'annexe I du règlement (CE) n° 1590/94 est remplacée par l'annexe III du présent règlement.

*Article 4*

Les quantités disponibles pour les produits relevant des groupes 1, 2, 3, 4, H 1, H 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 et 17 visés à l'annexe I des règlements (CEE) n° 2698/93 et (CE) n° 1590/94, pour la période du 1<sup>er</sup> avril au 30 juin 1996 figurent à l'annexe IV du présent règlement.

*Article 5*

Pour les importations des produits relevant des groupes 1, 2, 3, 4, H 1, H 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 et 17 au titre des certificats utilisés à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1996, il est procédé à la restitution aux opérateurs concernés des montants payés en trop.

*Article 6*

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

Il est applicable du 1<sup>er</sup> janvier au 30 juin 1996.

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

Fait à Bruxelles, le 1<sup>er</sup> mars 1996.

*Par la Commission*

Franz FISCHLER

*Membre de la Commission*

## ANNEXE I

## «ANNEXE I

## A. Produits originaires de Hongrie

(en tonnes)

Numéro du groupe	Code NC	du 1 <sup>er</sup> janvier au 30 juin 1996	Taux de droit ( <sup>1</sup> )
1	1601 00 91	3 320	20 %
2	1602 49 15 1602 49 19 1602 41 10 1602 42 10 1602 49 11 1602 49 13 1602 49 30 1602 49 50	279	20 %
3	0210 11 11 0210 12 11 0210 19 40 0210 19 51	750	20 %
4	0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 29 59	15 085	20 %
H 1	1501 00 19	1 200	164 écus/tonne
H 2	1601 00 91	250	1 759 écus/tonne

(<sup>1</sup>) Pourcentage du droit conventionnel.(<sup>2</sup>) À l'exception des filets mignons, présentés seuls.

## B. Produits originaires de Pologne

(en tonnes)

Numéro du groupe	Code NC	du 1 <sup>er</sup> janvier au 30 juin 1996	Taux de droit ( <sup>1</sup> )
5	0210 11 11 0210 11 19 0210 11 31 0210 11 39 0210 12 11 0210 12 19 0210 19 10 0210 19 20 0210 19 30 0210 19 40 0210 19 51 0210 19 59 0210 19 60 0210 19 70 0210 19 81 0210 19 89	1 500	20 %

*(en tonnes)*

Numéro du groupe	Code NC	du 1 <sup>er</sup> janvier au 30 juin 1996	Taux de droit ( <sup>1</sup> )
6	1601 00 91 1601 00 99	1 125	20 %
7	1602 41 10 1602 42 10 1602 49 11 1602 49 13 1602 49 15 1602 49 19 1602 49 30 1602 49 50	4 800	20 %
8	0103 92 19	700	20 %
9	0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 29 59	4 900	20 %

<sup>(1)</sup> Pourcentage du droit conventionnel.<sup>(2)</sup> À l'exception des filets mignons, présentés seuls.**C. Produits originaires de la République tchèque***(en tonnes)*

Numéro du groupe	Code NC	du 1 <sup>er</sup> janvier au 30 juin 1996	Taux de droit ( <sup>1</sup> )
10	0103 92 19 0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 29 59	2 135	20 %
11	1602 41 10 1602 42 10 1602 49	355	20 %

<sup>(1)</sup> Pourcentage du droit conventionnel.<sup>(2)</sup> À l'exception des filets mignons, présentés seuls.

## D. Produits originaires de la République slovaque

*(en tonnes)*

Numéro du groupe	Code NC	du 1 <sup>er</sup> janvier au 30 juin 1996	Taux de droit ( <sup>1</sup> )
12	0103 92 19	1 065	20 %
	0203 11 10		
	0203 12 11		
	0203 12 19		
	0203 19 11		
	0203 19 13		
	0203 19 15		
	0203 19 55 ( <sup>2</sup> )		
	0203 19 59		
	0203 21 10		
	0203 22 11		
	0203 22 19		
	0203 29 11		
	0203 29 13		
	0203 29 15		
	0203 29 55 ( <sup>2</sup> )		
0203 29 59			
13	1602 41 10	105	20 %
	1602 42 10		
	1602 49		

(<sup>1</sup>) Pourcentage du droit conventionnel.(<sup>2</sup>) À l'exception des filets mignons, présentés seuls.

## ANNEXE II

## «ANNEXE II

## Application du règlement (CE) n° 387/96

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES DG VI/D/3 — Secteur viande de porc

Demande de certificats d'importation à droit de douane réduit:	Date	Période
--	------	---------

État membre:

Expéditeur:

Responsable à contacter:

Téléphone:

Télécopieur:

Numéro du groupe	Quantité demandée
1	
2	
3	
4	
H 1	
H 2	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13*	

## ANNEXE III

## «ANNEXE I

## A. Produits originaires de Bulgarie

*(en tonnes)*

Numéro du groupe	Code NC	du 1 <sup>er</sup> janvier au 30 juin 1996	Taux de droit ( <sup>1</sup> )
14	0203 11 10 0203 29 55 ( <sup>2</sup> )	114,6	20 %

<sup>(1)</sup> Pourcentage du droit conventionnel.<sup>(2)</sup> À l'exception des filets mignons, présentés seuls.

## B. Produits originaires de Roumanie

*(en tonnes)*

Numéro du groupe	Code NC	du 1 <sup>er</sup> janvier au 30 juin 1996	Taux de droit ( <sup>1</sup> )
15	1601 00 91 1601 00 99	510	20 %
16	1602 41 10 1602 42 10 1602 49 11 1602 49 13 1602 49 15 1602 49 19 1602 49 30 1602 49 50	1 021,5	20 %
17	0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 29 59	7 235	20 %

<sup>(1)</sup> Pourcentage du droit conventionnel.<sup>(2)</sup> À l'exception des filets mignons, présentés seuls.

## ANNEXE IV

Numéro du groupe	Quantité totale disponible pour la période du 1 <sup>er</sup> avril au 30 juin 1996 <i>(tonnes)</i>
<b>HONGRIE:</b>	
1	1 792,5
2	212,2
3	725
4	10 451
H 1	1 200
H 2	500
<b>POLOGNE:</b>	
5	1 500
6	941
7	4 451
8	700
9	4 900
<b>RÉPUBLIQUE TCHÈQUE:</b>	
10	2 135
11	355
<b>RÉPUBLIQUE SLOVAQUE:</b>	
12	1 065
13	105
<b>BULGARIE:</b>	
14	114,6
<b>ROUMANIE:</b>	
15	510
16	960,1
17	7 235

**RÈGLEMENT (CE) N° 388/96 DE LA COMMISSION**du 1<sup>er</sup> mars 1996**rectifiant le règlement (CE) n° 1600/95 portant modalités d'application du régime d'importation et portant ouverture de contingents tarifaires dans le secteur du lait et des produits laitiers**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,  
vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 804/68 du Conseil, du 27 juin 1968, portant organisation commune des marchés dans le secteur du lait et des produits laitiers<sup>(1)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2931/95 de la Commission<sup>(2)</sup>, et notamment son article 13 paragraphe 3 et son article 16 paragraphes 1 et 4,

considérant que le règlement (CE) n° 1600/95 de la Commission<sup>(3)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 32/96<sup>(4)</sup>, prévoit à son article 15 une durée de validité des certificats qui ne peut pas dépasser la date du 30 juin suivant la date de leur délivrance; qu'une erreur s'est glissée lors de la traduction en finnois de cette disposition; qu'il y a lieu de la rectifier avec effet au 1<sup>er</sup> juillet 1995;

considérant que les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion du lait et des produits laitiers,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

*Article premier*

(ne concerne que la version en langue finnoise)

*Article 2*

Le présent règlement entre en vigueur le jour de sa publication au *Journal officiel des Communautés européennes*.

Il est applicable à partir du 1<sup>er</sup> juillet 1995.

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

Fait à Bruxelles, le 1<sup>er</sup> mars 1996.

*Par la Commission*

Franz FISCHLER

*Membre de la Commission*

<sup>(1)</sup> JO n° L 148 du 28. 6. 1968, p. 13.

<sup>(2)</sup> JO n° L 307 du 20. 12. 1995, p. 10.

<sup>(3)</sup> JO n° L 151 du 1. 7. 1995, p. 12.

<sup>(4)</sup> JO n° L 8 du 11. 1. 1996, p. 16.

**RÈGLEMENT (CE) N° 389/96 DE LA COMMISSION****du 1<sup>er</sup> mars 1996****modifiant les restitutions à l'exportation dans le secteur de la viande de volaille**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,  
vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 2777/75 du Conseil, du 29 octobre 1975, portant organisation commune des marchés dans le secteur de la viande de volaille<sup>(1)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2916/95<sup>(2)</sup>, et notamment son article 8 paragraphe 3,

considérant que les restitutions applicables à l'exportation dans le secteur de la viande de volaille ont été fixées par le règlement (CE) n° 273/96 de la Commission<sup>(3)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 308/96<sup>(4)</sup>;

considérant que l'application des critères visés dans l'article 8 du règlement (CEE) n° 2777/75 aux données dont la Commission a connaissance conduit à modifier les

restitutions à l'exportation, actuellement en vigueur, conformément à l'annexe du présent règlement,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

*Article premier*

Les restitutions à l'exportation des produits visés à l'article 1<sup>er</sup> paragraphe 1 du règlement (CEE) n° 2777/75, fixées à l'annexe du règlement (CE) n° 273/96 modifié, sont modifiées conformément à l'annexe du présent règlement.

*Article 2*

Le présent règlement entre en vigueur le 4 mars 1996.

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

Fait à Bruxelles, le 1<sup>er</sup> mars 1996.

*Par la Commission*

Franz FISCHLER

*Membre de la Commission*

<sup>(1)</sup> JO n° L 282 du 1. 11. 1975, p. 77.

<sup>(2)</sup> JO n° L 305 du 19. 12. 1995, p. 49.

<sup>(3)</sup> JO n° L 36 du 14. 2. 1996, p. 18.

<sup>(4)</sup> JO n° L 43 du 21. 2. 1996, p. 6.

## ANNEXE

**du règlement de la Commission, du 1<sup>er</sup> mars 1996, modifiant les restitutions à l'exportation  
dans le secteur de la viande de volaille**

Code produit	Destination des restitutions (1)	Montant des restitutions (2)	Code produit	Destination des restitutions (1)	Montant des restitutions (2)
		en écus/100 pièces			en écus/100 kg
0105 11 11 000	01	1,60	0207 25 10 000	04	8,00
0105 11 19 000	01	1,60	0207 25 90 000	04	8,00
0105 11 91 000	01	1,60	0207 14 20 900	05	4,50
0105 11 99 000	01	1,60	0207 14 60 900	05	4,50
		en écus/100 kg	0207 14 70 190	05	4,50
0207 12 10 900	02	30,00	0207 14 70 290	05	4,50
	03	8,00	0207 27 10 990	04	12,00
0207 12 90 190	02	33,00	0207 27 60 000	04	6,50
	03	8,00	0207 27 70 000	04	6,50

(1) Les destinations sont identifiées comme suit:

- 01 toutes, à l'exception des États-Unis d'Amérique,
- 02 l'Angola, l'Arabie saoudite, le Koweït, le Bahreïn, le Qatar, Oman, les Émirats arabes unis, la Jordanie, le Yémen, le Liban, l'Iran, l'Arménie, l'Azerbaïdjan, la Géorgie, la Russie, l'Ouzbékistan et le Tadjikistan,
- 03 toutes, à l'exception des États-Unis d'Amérique, de la Bulgarie, de la Pologne, de la Hongrie, de la Roumanie, de la Slovaquie, de la République tchèque et des destinations visées sous 02 ci-dessus,
- 04 toutes, à l'exception des États-Unis d'Amérique, de la Bulgarie, de la Pologne, de la Hongrie, de la Roumanie, de la Slovaquie et de la République tchèque,
- 05 toutes, à l'exception des États-Unis d'Amérique, de la Bulgarie, de la Pologne, de la Hongrie, de la Roumanie, de la Slovaquie, de la République tchèque, de l'Arménie, de l'Azerbaïdjan, du Bélarus, de la Géorgie, du Kazakhstan, du Kirghistan, de la Moldova, de la Russie, du Tadjikistan, du Turkménistan, de l'Ouzbékistan, de l'Ukraine, de la Lituanie, de l'Estonie et de la Lettonie.

(2) Les restitutions à l'exportation vers la république fédérative de Yougoslavie (Serbie et Monténégro) ne peuvent être octroyées que dans le respect des conditions prévues par les règlements (CEE) n° 990/93 modifié et (CE) n° 2815/95.

*NB:* Les codes produits, ainsi que les renvois en bas de page, sont définis au règlement (CEE) n° 3846/87 de la Commission, modifié.

## RÈGLEMENT (CE) N° 390/96 DE LA COMMISSION

du 1<sup>er</sup> mars 1996**déterminant dans quelle mesure les demandes de certificats d'exportation dans le secteur de la viande de volaille peuvent être acceptées**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,  
vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 1372/95 de la Commission, du 16 juin 1995, portant modalités d'application du régime des certificats d'exportation dans le secteur de la viande de volaille <sup>(1)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 180/96 <sup>(2)</sup>, et notamment son article 3 paragraphe 4,

considérant que le règlement (CE) n° 1372/95 prévoit des mesures particulières lorsque les demandes de certificats d'exportation concernent des quantités et/ou des dépenses qui dépassent ou risquent de dépasser les quantités d'écoulement normal compte tenu des limites visées à l'article 8 paragraphe 12 du règlement (CEE) n° 2777/75 du Conseil <sup>(3)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2916/95 de la Commission <sup>(4)</sup>, et/ou les dépenses y afférentes pendant la période considérée;

considérant que le marché de certains produits du secteur de la viande de volaille est caractérisé par des incertitudes; que les restitutions actuellement applicables à ces produits pourraient entraîner la demande des certificats d'exportations à des fins spéculatives; que la délivrance des certificats pour les quantités demandées du 26 au 28 février 1996 risque de conduire à un dépassement de celles correspondant à l'écoulement normal des produits concernés; qu'il y a lieu de rejeter les demandes pour

lesquelles les certificats d'exportation n'ont pas encore été accordés pour les produits concernés et de fixer les coefficients d'acceptation à appliquer à certaines quantités demandées,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

*Article premier*

En ce qui concerne les demandes de certificats d'exportation déposées en vertu du règlement (CE) n° 1372/95 dans le secteur de la viande de volaille:

- 1) les demandes déposées du 26 au 28 février 1996 sont acceptées avec un coefficient de 100 % pour les catégories 5, 6 et 8 visées à l'annexe I dudit règlement;
- 2) les demandes déposées du 26 au 28 février 1996 sont acceptées avec un coefficient de 54 % pour les catégories 3 et 4 visées à l'annexe I dudit règlement;
- 3) il n'est pas donné suite aux demandes qui se trouvent en instance et dont la délivrance aurait dû intervenir à partir du 4 mars 1996 pour la catégorie 7 visée à l'annexe I dudit règlement.

*Article 2*

Le présent règlement entre en vigueur le 4 mars 1996.

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

Fait à Bruxelles, le 1<sup>er</sup> mars 1996.

*Par la Commission*

Franz FISCHLER

*Membre de la Commission*

<sup>(1)</sup> JO n° L 133 du 17. 6. 1995, p. 26.

<sup>(2)</sup> JO n° L 25 du 1. 2. 1996, p. 27.

<sup>(3)</sup> JO n° L 282 du 1. 11. 1975, p. 77.

<sup>(4)</sup> JO n° L 305 du 19. 12. 1995, p. 49.

**RÈGLEMENT (CE) N° 391/96 DE LA COMMISSION**du 1<sup>er</sup> mars 1996**modifiant les prix représentatifs et les droits additionnels à l'importation pour certains produits du secteur du sucre**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,  
vu le traité instituant la Communauté européenne,  
vu le règlement (CEE) n° 1785/81 du Conseil, du 30 juin 1981, portant organisation commune des marchés dans le secteur du sucre <sup>(1)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1101/95 <sup>(2)</sup>,

vu le règlement (CE) n° 1423/95 de la Commission, du 23 juin 1995, établissant les modalités d'application pour l'importation des produits du secteur du sucre autres que les mélasses <sup>(3)</sup>, modifié par le règlement (CE) n° 2528/95 <sup>(4)</sup>, et notamment son article 1<sup>er</sup> paragraphe 2 deuxième alinéa et son article 3 paragraphe 1,

considérant que les montants des prix représentatifs et des droits additionnels applicables à l'importation de sucre blanc, de sucre brut et de certains sirops ont été fixés par le règlement (CE) n° 1568/95 de la Commission <sup>(5)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 379/96 <sup>(6)</sup>;

considérant que l'application des règles et modalités de fixation rappelées dans le règlement (CE) n° 1423/95 aux données dont la Commission a connaissance conduit à modifier lesdits montants actuellement en vigueur conformément à l'annexe du présent règlement,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

*Article premier*

Les prix représentatifs et les droits additionnels applicables à l'importation des produits visés à l'article 1<sup>er</sup> du règlement (CE) n° 1423/95 sont fixés comme indiqué en annexe.

*Article 2*

Le présent règlement entre en vigueur le 2 mars 1996.

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

Fait à Bruxelles, le 1<sup>er</sup> mars 1996.

*Par la Commission*

Franz FISCHLER

*Membre de la Commission*

<sup>(1)</sup> JO n° L 177 du 1. 7. 1981, p. 4.

<sup>(2)</sup> JO n° L 110 du 17. 5. 1995, p. 1.

<sup>(3)</sup> JO n° L 141 du 24. 6. 1995, p. 16.

<sup>(4)</sup> JO n° L 258 du 28. 10. 1995, p. 50.

<sup>(5)</sup> JO n° L 150 du 1. 7. 1995, p. 36.

<sup>(6)</sup> JO n° L 51 du 1. 3. 1996, p. 35.

## ANNEXE

du règlement de la Commission, du 1<sup>er</sup> mars 1996, modifiant les prix représentatifs et les montants des droits additionnels applicables à l'importation du sucre blanc, du sucre brut et des produits du code NC 1702 90 99

(en écus)

Code NC	Montant du prix représentatif par 100 kg net du produit en cause	Montant du droit additionnel par 100 kg net du produit en cause
1701 11 10 <sup>(1)</sup>	24,14	4,23
1701 11 90 <sup>(1)</sup>	24,14	9,46
1701 12 10 <sup>(1)</sup>	24,14	4,04
1701 12 90 <sup>(1)</sup>	24,14	9,03
1701 91 00 <sup>(2)</sup>	31,11	9,68
1701 99 10 <sup>(2)</sup>	31,11	5,16
1701 99 90 <sup>(2)</sup>	31,11	5,16
1702 90 99 <sup>(3)</sup>	0,31	0,34

<sup>(1)</sup> Fixation pour la qualité type telle que définie à l'article 1<sup>er</sup> du règlement (CEE) n° 431/68 du Conseil (JO n° L 89 du 10. 4. 1968, p. 3) modifié.

<sup>(2)</sup> Fixation pour la qualité type telle que définie à l'article 1<sup>er</sup> du règlement (CEE) n° 793/72 du Conseil (JO n° L 94 du 21. 4. 1972, p. 1).

<sup>(3)</sup> Fixation par 1 % de teneur en saccharose.

**RÈGLEMENT (CE) N° 392/96 DE LA COMMISSION**du 1<sup>er</sup> mars 1996**établissant des valeurs forfaitaires à l'importation pour la détermination du prix d'entrée de certains fruits et légumes**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,  
vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 3223/94 de la Commission, du 21 décembre 1994, portant modalités d'application du régime à l'importation des fruits et légumes <sup>(1)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2933/95 <sup>(2)</sup>, et notamment son article 4 paragraphe 1,

vu 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 <sup>(3)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 150/95 <sup>(4)</sup>, et notamment son article 3 paragraphe 3,

considérant que le règlement (CE) n° 3223/94 prévoit, en application des résultats des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay, les critères pour la fixation par la Commission des valeurs forfaitaires à l'impor-

tation des pays tiers, pour les produits et les périodes qu'il précise dans son annexe;

considérant que, en application des critères susvisés, les valeurs forfaitaires à l'importation doivent être fixées aux niveaux repris à l'annexe du présent règlement,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

*Article premier*

Les valeurs forfaitaires à l'importation visées à l'article 4 du règlement (CE) n° 3223/94 sont fixées comme indiqué dans le tableau figurant en annexe.

*Article 2*

Le présent règlement entre en vigueur le 2 mars 1996.

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

Fait à Bruxelles, le 1<sup>er</sup> mars 1996.

*Par la Commission*

Franz FISCHLER

*Membre de la Commission*

<sup>(1)</sup> JO n° L 337 du 24. 12. 1994, p. 66.

<sup>(2)</sup> JO n° L 307 du 20. 12. 1995, p. 21.

<sup>(3)</sup> JO n° L 387 du 31. 12. 1992, p. 1.

<sup>(4)</sup> JO n° L 22 du 31. 1. 1995, p. 1.

## ANNEXE

**du règlement de la Commission, du 1<sup>er</sup> mars 1996, établissant les valeurs forfaitaires à l'importation pour la détermination du prix d'entrée de certains fruits et légumes**

<i>(en écus par 100 kg)</i>			<i>(en écus par 100 kg)</i>		
Code NC	Code des pays tiers (*)	Valeur forfaitaire à l'importation	Code NC	Code des pays tiers (*)	Valeur forfaitaire à l'importation
0702 00 15	052	43,7	0805 30 20	052	51,5
	060	80,2		204	88,8
	064	59,6		220	74,0
	066	41,7		388	67,5
	068	62,3		400	61,2
	204	84,5		512	54,8
	208	44,0		520	66,5
	212	83,1		524	100,8
	624	161,5		528	85,1
	999	73,4		600	78,9
	0707 00 15	052		125,6	624
053		156,2	999	71,8	
060		61,0	0808 10 51, 0808 10 53, 0808 10 59	052	64,0
066		53,8		064	78,6
068		121,6		388	105,8
204		144,3		400	73,2
624		156,5		404	69,3
999		117,0		508	68,4
0709 10 10	220	369,6		512	87,7
	999	369,6		524	57,4
0709 90 73	052	134,9	528	97,9	
	204	77,5	624	86,5	
	412	54,2	728	107,3	
	624	241,6	800	78,0	
	999	127,1	804	21,0	
	0805 10 01, 0805 10 05, 0805 10 09	052	46,4	999	76,5
204		41,1	0808 20 31	039	103,0
208		58,0		052	86,3
212		47,7		064	72,5
220		47,1		388	88,3
388		40,5		400	111,9
400		42,2		512	69,3
436		41,6		528	67,8
448		36,4		624	79,0
600		75,3		728	115,4
624		49,4		800	55,8
999		47,8		804	112,9
				999	87,5

(\*) Nomenclature des pays fixée par le règlement (CE) n° 3079/94 de la Commission (JO n° L 325 du 17. 12. 1994, p. 17). Le code «999» représente «autres origines».

## II

(Actes dont la publication n'est pas une condition de leur applicabilité)

## COMMISSION

## DÉCISION DE LA COMMISSION

du 19 juillet 1995

déclarant une concentration incompatible avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord sur l'Espace économique européen

(Affaire n° IV/M.490 — Nordic Satellite Distribution)

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

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

(96/177/CE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil, du 21 décembre 1989, relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises<sup>(1)</sup>, modifié par le règlement (CEE) n° 2367/90<sup>(2)</sup>, et notamment son article 8 paragraphe 3,

vu l'article 57 de l'accord sur l'Espace économique européen,

vu la décision de la Commission du 24 mars 1995 d'engager une procédure dans cette affaire,

après avoir donné aux entreprises concernées l'occasion d'exprimer leur point de vue sur les griefs formulés par la Commission,

après avoir entendu le comité consultatif en matière de concentrations entre entreprises<sup>(3)</sup>,

considérant ce qui suit.

- (1) La présente procédure concerne le projet de création, par Norsk Telekom AS (NT), Tele Danmark A/S (TD) et Industriförvaltnings AB Kinnevik (Kinnevik), d'une entreprise commune dénommée Nordic Satellite Distribution (NSD).

(2) Par une décision du 13 mars 1995, la Commission a ordonné la suspension de l'opération de concentration dans sa totalité, conformément aux dispositions de l'article 7 paragraphe 2 et de l'article 18 paragraphe 2 du règlement (CEE) n° 4064/89 (ci-après dénommé «règlement sur les concentrations»), jusqu'à l'adoption d'une décision finale.

(3) Par une décision du 24 mars 1995, la Commission a constaté que le projet de concentration notifiée soulevait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun et a donc décidé d'engager la procédure conformément à l'article 6 paragraphe 1 point c) du règlement sur les concentrations.

## I. PARTIES

(4) NT, TD et Kinnevik ont créé une entreprise commune dénommée Nordic Satellite Distribution (NSD) qui a pour objet la prestation de services de transmission par satellite et de services de distribution de programmes de télévision par câble ou par réception directe à domicile dans les pays nordiques (Danemark, Suède, Norvège et Finlande).

(5) NT est une entreprise norvégienne contrôlée par Telenor AS, laquelle appartient à l'État norvégien. Telenor AS est le principal prestataire de services de téléphonie en Norvège et possède ou loue de la capacité-répéteur à bord des satellites Thor, Intelsat et TV-Sat, à la position orbitale 1° ouest. NT

<sup>(1)</sup> JO n° L 395 du 30. 12. 1989, p. 1.

<sup>(2)</sup> JO n° L 257 du 21. 9. 1990, p. 13.

<sup>(3)</sup> JO n° C 63 du 2. 3. 1996, p. 3.

possède, par l'intermédiaire de Telenor Avidi AS, un vaste réseau câblé en Norvège. Enfin, NT fournit aussi des services de distribution de télévision au marché de la radiodiffusion directe à domicile en Norvège, en Suède et en Finlande et, par sa filiale Telenor CTV, au Danemark.

- (6) TD est l'opérateur de télécommunication danois, qui appartient à raison de 51 % à l'État danois. L'entreprise travaille dans le cadre d'une concession qui lui donne le droit exclusif de fournir des services publics de téléphonie vocale et autres services connexes au Danemark ainsi que d'installer et d'exploiter l'infrastructure du réseau public de télécommunication danois. Elle possède un réseau national de distribution à large bande dénommé «Hybrid Network», qui sert actuellement à transmettre des signaux de radio et de télévision à des réseaux de distribution locaux. Ses filiales distribuent des chaînes de télévision dans ses propres réseaux mais aussi dans d'autres réseaux locaux.

- (7) Kinnevik est un groupe privé suédois de sociétés qui exercent des activités principalement dans la sylviculture, l'agriculture, l'emballage, la télévision et les médias ainsi que les télécommunications. Dans les derniers domaines cités, le groupe possède ou contrôle des entreprises dans les pays scandinaves qui opèrent principalement dans les secteurs suivants:

- la radiodiffusion télévisuelle par satellite (radiodiffusion directe à domicile et câblodistribution) de chaînes commerciales (TV 3, TV G, TV 6, Z-TV) et de chaînes payantes (TV 1000, Film Max et TV 1000 Cinéma),
- la distribution de la télévision par satellite (par ses filiales Viasat Suède, Viasat Norvège et Viasat Danemark),
- les systèmes d'accès conditionnel  
et
- la radiodiffusion sonore.

Par ailleurs, Kinnevik a une participation de 23 % dans la chaîne commerciale TV 4 (une chaîne suédoise) et [...] <sup>(1)</sup>.

Enfin, Kinnevik détient une participation de 37,4 % dans Kabelvision AB, entreprise de câblodistribution opérant en Suède.

## II. OPÉRATION

- (8) L'opération porte sur la création par NT, TD et Kinnevik d'une entreprise commune dénommée «Nordic Satellite Distribution AS (NSD)», qui aura pour activité de fournir des capacités-répéteurs et d'assurer la transmission et la distribution de chaînes de télévision par satellite sur le marché nordique.

- (9) NSD a pour objet de se forger une bonne position satellitale pour la transmission de signaux télévisuels dans les pays nordiques.

- (10) NSD offrira des chaînes de télévision diffusées par satellite à des câblodistributeurs et aux foyers équipés pour la réception directe à domicile.

- (11) Selon le projet, la distribution par NSD des chaînes de télévision diffusées par satellite aux foyers équipés et aux câblodistributeurs se fera par les sociétés de distribution des sociétés fondatrices, à savoir Viasat et Telenor CTV, et par les câblodistributeurs des mêmes sociétés fondatrices.

## III. DIMENSION À L'ÉCHELLE DE LA COMMUNAUTÉ ET DE L'ESPACE ÉCONOMIQUE EUROPÉEN

- (12) NT, TD et Kinnevik dégagent un chiffre d'affaires mondial cumulé de 5,260 milliards d'écus. Le chiffre d'affaires réalisé individuellement par TD et Kinnevik dans la Communauté représente un montant supérieur à 250 millions d'écus dont moins des deux tiers sont obtenus à l'intérieur d'un seul et même État membre. L'opération revêt donc une dimension communautaire.

- (13) Par ailleurs, le chiffre d'affaires cumulé des entreprises concernées sur le territoire des États membres de l'AELE étant supérieur à 25 % de leur chiffre d'affaires total sur le territoire de l'EEE, l'opération constitue aussi un cas de coopération, conformément aux dispositions combinées de l'article 58 du traité et du protocole 24 de l'accord EEE.

## IV. STRUCTURE ET TECHNOLOGIE DE L'ACTIVITÉ

- (14) Le diffuseur d'une chaîne de télévision, qu'il s'agisse d'une chaîne publique, d'une chaîne financée par la publicité ou encore d'une chaîne payante financée en partie ou en totalité par les abonnements, est un radiodiffuseur.

- (15) Lorsque la chaîne doit être diffusée par le biais d'un satellite à partir d'un studio, les signaux de télévision sont transmis à une station terre-espace ou station dite de liaison montante. La liaison montante est la transmission d'un signal d'une station terrienne vers un satellite. Le signal de télévision peut être transmis en clair ou sous forme cryptée.

- (16) La station terre-espace émet les signaux de télévision vers un satellite qui va les retransmettre. Le satellite est placé sur une orbite géostationnaire, ce qui lui permet de maintenir un faisceau constant sur un territoire donné. Chaque satellite comporte plusieurs répéteurs. Le répéteur est l'élément d'un satellite qui reçoit et retransmet des signaux de

<sup>(1)</sup> Dans le texte de la présente décision destinée à la publication, certaines informations ont été omises, conformément aux dispositions de l'article 17 paragraphe 2 du règlement (CEE) n° 4064/89 concernant la non-divulgateion des secrets d'affaires.

télévision. La zone géographique dans laquelle les signaux de télévision retransmis par un répéteur peuvent être captés directement par le client pourvu d'un équipement de réception standard est appelée empreinte. D'une manière générale, au stade actuel de la technologie (analogique), un répéteur peut transmettre une seule chaîne de télévision. Avec la numérisation, la capacité de chaque répéteur pourra être multipliée cinq à dix fois.

- (17) Le signal de télévision est capté par une antenne parabolique au sol. Il peut ainsi être reçu: 1) directement dans les foyers équipés d'une antenne parabolique (normalement) de petite taille; 2) par des câblodistributeurs disposant d'une ou de plusieurs antennes de plus grande taille et, enfin, 3) par les exploitants d'un réseau desservi par une antenne maîtresse (SMATV)<sup>(1)</sup>.
- (18) La télévision payante exige une infrastructure spéciale, à savoir un système à accès conditionnel qui réserve aux seuls téléspectateurs autorisés, c'est-à-dire aux abonnés aux chaînes cryptées concernées, la possibilité de les recevoir. La télévision payante est toujours cryptée. Dans les pays nordiques, toutes les chaînes diffusées par satellite sont cryptées contrairement à ce qui se passe dans d'autres régions d'Europe. Le cryptage est l'opération par laquelle un train de données est transmis en même temps que le signal de télévision pour déclencher le système de contrôle d'accès. Le système comporte, pour l'essentiel: 1) un adaptateur pour le décryptage (décodeur); 2) un système de gestion des abonnements; 3) un système de contrôle d'accès et, enfin, 4) un système de cryptage.
- (19) Pour recevoir des signaux de télévision cryptés, le téléspectateur a besoin d'un décodeur pourvu d'un dispositif de décryptage et d'un processeur de sécurité. Le décodeur restitue en clair l'image télévisée qui a été cryptée au moment de l'émission du signal.
- (20) Le système d'accès conditionnel exige que soit transmis en même temps que le signal de télévision un train de données donnant des informations sur les chaînes ou bouquets de chaînes souscrits et sur le droit des abonnés à recevoir les programmes. Dans un système de cryptage ouvert (voir ci-dessous), une carte à puce «personnelle» mise à la disposition de l'abonné est insérée dans le décodeur et sert à balayer le train de données qui accompagne le signal de télévision pour y repérer la «clé d'accès». Si elle s'y trouve, le décodeur restitue en clair le signal, qui est alors diffusé par le poste récepteur.
- (21) Le système d'accès conditionnel repose sur un système de cryptage des messages. Un radiodiffuseur doit passer un accord avec un fournisseur pour obtenir le droit de crypter et de décoder les programmes de télévision selon un système donné. Cela n'est cependant pas le cas pour les câblodistributeurs qui peuvent mettre au point et utiliser leur propre système de cryptage. Un système de cryptage peut être ouvert ou fermé.
- (22) Dans un système fermé, seuls les radiodiffuseurs ayant conclu un accord avec le propriétaire du système peuvent y recourir. D'une manière générale, l'accord comporte le droit pour un exploitant particulier de gérer le système de gestion des abonnements et, partant, d'empêcher d'autres exploitants d'utiliser le système. Dans ce contexte, le consommateur doit acheter ou louer un décodeur spécial pour capter les programmes cryptés selon le système particulier. Autrement dit, les foyers achèteront ou loueront un décodeur supplémentaire s'ils veulent recevoir des chaînes cryptées selon un autre système.
- (23) Dans un système ouvert, les décodeurs peuvent être obtenus à des sources différentes et le consommateur peut, à l'aide du même appareil, capter des chaînes relevant de systèmes ouverts différents en utilisant des cartes à puce différentes. D'une manière générale, moyennant le paiement d'un prix bas, le radiodiffuseur peut obtenir du propriétaire le droit d'utiliser un système ouvert.
- (24) Les systèmes de cryptage européens sont presque tous fermés. On citera ainsi Videocrypt (utilisé par BSKyB et Adult Channel au Royaume-Uni et par Multichoice dans plus de trente pays européens, y compris les pays nordiques) et Syster/Nagravision (utilisé par Canal+ en France et en Espagne, par Premiere en Allemagne et en Autriche et par Teleclub en Suisse). D'une manière générale, les systèmes que l'on trouve dans les pays nordiques sont ouverts.
- (25) Outre le parc de décodeurs et l'accès à un système de cryptage, il faut encore un système de gestion des abonnements et un système de contrôle d'accès. Le système de gestion des abonnements est le dispositif informatique qui sert à gérer le fichier d'abonnés (facturation et recouvrement, réponse à des appels téléphoniques, statistiques, etc.). Le système de contrôle d'accès est un logiciel qui donne à l'abonné ou lui enlève, la possibilité de recevoir des programmes payants. Contrôler le système de gestion des abonnements, qui contient des informations vitales sur les abonnés, est particulièrement important pour le diffuseur de télévision payante ou pour le câblodistributeur. On peut penser que ces exploitants répugneront à laisser un concurrent s'emparer de leur système.

<sup>(1)</sup> Le segment SMATV vise les entités qui captent les signaux d'un satellite à l'aide d'une antenne maîtresse et qui les retransmettent à l'intérieur d'un réseau plus petit. D'une manière générale, les exploitants de ces réseaux n'ont pas de système de réception pour la télévision payant et, lorsque c'est le cas, le paiement est assuré collectivement par tous les résidents. Ces exploitants passent rarement des contrats directement avec les radiodiffuseurs et sont le plus souvent clients de câblodistributeurs locaux.

(26) La transmission transparente est celle où l'émission est cryptée au moment de la transmission du signal et n'est décodée qu'à son arrivée chez le téléspectateur. Pour le moment, les foyers équipés d'un système de réception directe reçoivent une transmission transparente alors que ce n'est pas le cas pour les foyers câblés. En effet, les réseaux de câblodistribution comprennent souvent plusieurs unités séparées, avec dans chaque unité une tête de réseau où se fait la réception. Les câblodistributeurs ont donc besoin d'un décodeur à chaque tête de réseau et pour chaque chaîne. Avec la transmission transparente, le foyer raccordé à un réseau de télé-distribution reçoit tel quel le signal du satellite, ce qui permet au câblodistributeur de faire l'économie d'un système de cryptage et de décodage à chaque tête de réseau.

## V. CONCENTRATION

### CONTRÔLE CONJOINT

(27) NSD sera détenu à raison de 33,3 % par chacune des entreprises NT, TD et Kinnevik. Son conseil d'administration comptera quatre personnes; chaque partie nommera un administrateur et un administrateur indépendant, désigné d'un commun accord entre les parties, assurera la présidence du conseil.

(28) Conformément à l'article 5 paragraphe 2 du pacte d'actionnaires de NSD, les décisions du conseil sont adoptées à la majorité des administrateurs, exception faite d'un certain nombre de questions pour lesquelles l'unanimité est requise. Il s'agit des questions suivantes:

[...]

(29) Le président du conseil d'administration [...].

(30) Toutes ces considérations portent à conclure que NSD sera contrôlée conjointement par les trois sociétés fondatrices.

### ENTREPRISE COMMUNE AUTONOME

(31) NSD exercera principalement les activités suivantes:

- négocier et conclure des accords avec des radiodiffuseurs pour la distribution de chaînes de télévision par satellite,
- créer une position satellitale maîtresse (dite «Hot Bird» nordique par les parties) pour le marché nordique en louant de la capacité de transmission par satellite sur les positions orbitales 1° ouest et 5° est,
- définir une stratégie de programmation fondée sur un nouveau bouquet de chaînes adaptées aux pays nordiques,

— distribuer ce bouquet par satellite aux marchés de la câblodistribution, de la télévision par antenne maîtresse (SMATV) et de la télévision directe à domicile dans les pays nordiques. Cela comprend l'offre de services de gestion des abonnements, la diffusion de cartes à puce et l'exploitation d'un système de contrôle d'accès,

— promouvoir et mettre en œuvre une norme de transmission numérique et un système commun nordique de cryptage pouvant être utilisé pour la câblodistribution, la télévision par antenne maîtresse et la télévision directe à domicile,

— mettre au point de nouveaux produits et services liés aux activités de l'entreprise, [... indication des services exclus ...].

(32) NSD est fondée pour une durée indéterminée. Elle sera dotée des ressources financières et humaines nécessaires pour exercer son activité commerciale sur une base durable.

(33) Quand elle entrera en activité, NSD passera elle-même tous les nouveaux contrats à conclure avec les radiodiffuseurs. Tous les contrats qui lient Viasat et Telenor CTV aux radiodiffuseurs seront cédés à NSD, sous réserve de l'accord des radiodiffuseurs concernés.

(34) NSD fournira aux radiodiffuseurs des capacités-répéteurs et des services de réseau par satellite sous-loués à Telenor et à d'autres exploitants de satellites indépendants. Telenor possède et exploite le satellite Thor positionné à 1° ouest, et a réservé un certain nombre de répéteurs à bord du satellite Intelsat sur la même position orbitale. Qui plus est, Telenor contrôle tous les répéteurs à bord du satellite TV-Sat, également positionné à 1° ouest.

(35) Conformément à l'accord de coopération conclu entre Telenor et NSD, les entreprises ont un droit réciproque de premier refus pour la location et la fourniture d'une capacité-répéteur pour la transmission de programmes de télévision [...]. Autrement dit, NSD aura un droit de premier refus:

— pour la location à Telenor de capacités-répéteurs et de services de réseau par satellite,

— pour la fourniture de capacités de transmission et de services de réseau par satellite à des tiers souhaitant diffuser des émissions dans les pays nordiques et ayant initialement pris contact avec Telenor.

(36) Telenor a un droit de premier refus pour la fourniture à NSD ou à ses associés de toute la capacité-répéteur et de tous les services de réseau par satellite dont ils peuvent avoir besoin. En cas de capacité excédentaire des services de réseau par satellite que loue NSD, Telenor a le droit d'utiliser la capacité disponible, [...].

- (37) Qui plus est, Kinnevik et TD ont conclu des accords de location avec l'exploitant de satellites suédois Nordiska Satelitaktiebolaget (NSAB) pour [...] répéteurs positionnés à 5° est. NSAB détient deux satellites sur cette position: Sirius et Tele-X, pourvus chacun de cinq répéteurs. [...] information sur les accords de location de répéteurs ainsi que les droits spéciaux de Kinnevik et TD concernant les satellites à 5° est ...].
- (38) NSD offrira un service intégré de transmission par satellite aux radiodiffuseurs. Le fait que NSD sous-loue des capacités-répéteurs et des services de réseau par satellite à Telenor ou TD/Kinnevik ne l'empêchera en aucune façon d'accomplir toutes les fonctions d'une entité autonome à ce niveau, puisqu'elle contrôlera l'utilisation des capacités-répéteurs en question pendant une longue période. Les contrats de location des capacités-répéteurs sont habituellement de longue durée (sept à dix ans), ce qui correspond à la durée de vie normale du satellite lui-même. NSD pourra donc mettre au point sa propre stratégie commerciale sur une base durable.
- (39) NSD confectionnera un nouveau bouquet de chaînes, qui sera ciblé sur les téléspectateurs nordiques tant en ce qui concerne le contenu que la langue.
- (40) Pour ce qui est de la radiodiffusion directe à domicile des chaînes mentionnées précédemment, avant de créer NSD, aussi bien NT que Kinnevik fournissaient des services de distribution dans les pays nordiques. Pour sa part, NSD va accorder aux entreprises Viasat le droit exclusif de distribuer ses chaînes sur les marchés de la réception directe à domicile et de la réception par antenne maîtresse (SMATV) au Danemark, d'une part, et sur le marché de la réception directe à domicile, le marché de la réception par antenne maîtresse et le marché de la câblodistribution en Suède, d'autre part. Si Viasat Suède reste la propriété à 100 % de Kinnevik, le capital de Viasat Danemark est partagé entre Kinnevik et TD à raison de 51 % et 49 % respectivement. TD a une option conditionnelle d'achat pour une participation supplémentaire de [...] % dans le capital de Viasat Danemark en 1998.
- (41) En Norvège, NSD aura, en l'état actuel des choses, deux représentants: Viasat Norvège (appartenant en totalité à Kinnevik) et Telenor CTV. Il est prévu que [...].
- (42) En tant que distributrices exclusives de NSD, les entreprises Viasat auront:
- le droit et l'obligation de distribuer les chaînes de télévision offertes par NSD,
  - la possibilité de distribuer d'autres chaînes, sous réserves de l'accord de NSD. La seule limite [...].
- (43) Le prix de l'abonnement aux différentes chaînes comprises dans le bouquet de NSD est fixé par [...]. Selon la stratégie de programmation de NSD, ses distributeurs élaboreront chaque année un budget de commercialisation par chaîne ou bouquet de chaînes, qui correspondra aux accords qu'elle aura conclus avec le radiodiffuseur. Ces budgets seront soumis pour approbation à NSD, tout écart devant aussi être approuvé par l'entreprise commune.
- (44) Le fait que, comme nous l'avons déjà vu, les accords conclus par Viasat et Telenor CTV avec des radiodiffuseurs seront cédés à NSD au moment où elle entrera en activité et que NSD négociera et conclura elle-même tout accord nouveau prouve bien que l'entreprise commune assumera toutes les responsabilités liées à la distribution. Même si elles ne lui appartiendront pas, les entreprises Viasat (exception faite de Viasat Finlande) et Telenor CTV mettront en œuvre les décisions stratégiques de NSD en matière de distribution sur la base du [...] et du budget approuvés par NSD.
- (45) NSD fournira et contrôlera son propre système de contrôle d'accès. Viasat et Telenor CTV conserveront le système de gestion des abonnements; ce seront elles qui mettront les cartes à puce à la disposition des abonnés, assureront la gestion des abonnements et des paiements, mais elles devront verser chaque mois une redevance par carte à puce pour les services de contrôle d'accès fournis par NSD. NSD a aussi l'intention de mettre au point un nouveau système de contrôle d'accès pour les services numériques [...].
- (46) En ce qui concerne la câblodistribution, les câblodistributeurs de NT et TD deviendront des représentants de NSD pour l'achat et la vente de chaînes sur le marché de la câblodistribution et une partie du marché de la réception par antenne maîtresse. Dans ce contexte:
- les câblodistributeurs de NT et TD auront le droit et l'obligation d'assurer la vente des chaînes de radiodiffusion par satellite offertes par NSD dans leurs zones géographiques respectives, tandis que NSD aura le droit de vendre une chaîne à tout autre câblodistributeur ou exploitant d'antenne maîtresse dans la même zone,
  - les deux câblodistributeurs pourront distribuer une chaîne de télévision que NSD ne peut pas fournir, sous réserve de l'accord préalable de NSD,
  - NSD aura [...].
- (47) À l'instar des conventions passées avec Viasat, les accords conclus par les câblodistributeurs de NT et de TD avec des radiodiffuseurs seront cédés à NSD au moment où celle-ci entrera en activité, sous réserve de l'approbation des radiodiffuseurs concernés. Ainsi donc, NSD assumera la pleine responsabilité de l'offre de chaînes de radiodiffusion par satellite aux réseaux câblés appartenant aux parties.

(48) Même si NSD sera une entreprise relativement petite en termes économiques, du fait qu'elle n'emploiera qu'une [...] de personnes la première année et une [...] dans les deux à trois années qui suivront et que ses actifs avoisineront [...] millions d'écus, toutes les considérations qui précèdent permettent de conclure que l'entreprise sera dotée des ressources nécessaires pour accomplir toutes les fonctions normalement exercées par les entreprises opérant sur le même marché et constituera donc une entreprise commune tout à fait autonome.

#### ASPECTS DE COOPÉRATION

(49) À l'heure actuelle, les sociétés fondatrices de NSD se font essentiellement concurrence au niveau de la distribution. Dans le segment de la réception directe à domicile en Norvège, au Danemark et en Suède, NT rivalise, par l'intermédiaire de Telenor CTV, avec les entreprises Viasat de Kinnevik et, dans certaines régions, Viasat et les câblodistributeurs de TD et de NT entrent aussi en concurrence.

(50) Sur le marché de la réception à domicile [...] Viasat [...] assurera la distribution exclusive du bouquet de chaînes de NSD dans ces pays. En attendant, le transfert de tous les contrats de distribution à l'entreprise commune et le droit exclusif de négocier de nouveaux contrats qui lui est donné empêchent les sociétés fondatrices de fournir des services de distribution directe à domicile pour leur compte et de développer une stratégie de distribution dans leur propre intérêt.

(51) Les câblodistributeurs des parties et Viasat continueront à être actifs dans les mêmes zones, mais ils agiront tous en tant que représentants de NSD et offriront normalement le même bouquet de chaînes diffusées par satellite. Sur le segment de la réception directe à domicile, le transfert à l'entreprise commune des contrats de câblodistribution ainsi que le droit de négocier de nouveaux contrats, qui lui est donné, empêchent les sociétés fondatrices de fournir ces services pour leur compte.

(52) Une concurrence s'exerce actuellement aussi entre NT et TD sur un marché très marginal en termes économiques: celui des services de liaison terreo-espace (considérant 56). Les deux sociétés fondatrices offrent actuellement ces services à partir de leurs pays respectifs, mais le marché est négligeable, si bien que la concentration n'a ni pour objet ni pour effet de coordonner les activités des deux sociétés fondatrices à cet égard.

(53) Enfin, les activités des sociétés fondatrices de NSD sur les marchés en amont et en aval ne sont pas de

nature à entraîner une coordination de leur comportement concurrentiel. NT n'entre pas en concurrence en tant qu'exploitant de satellites avec TD ou Kinnevik. Kinnevik diffusera ses chaînes de télévision payante et de télévision commerciale par l'intermédiaire de NSD, mais aucune des autres parties n'exerce d'activité de radiodiffusion.

(54) Sur la base des faits ainsi décrits, on peut conclure que la création de NSD n'a pas pour objet ou pour effet la coordination du comportement concurrentiel d'entreprises qui restent indépendantes. On en conclura donc que l'opération constitue une concentration au sens de l'article 3 du règlement sur les concentrations.

#### VI. MARCHÉS DES PRODUITS EN CAUSE

(55) Le projet de concentration touche les trois marchés de produits suivants: i) la fourniture de capacités-répéteurs pour la télévision par satellite et de services connexes aux radiodiffuseurs; ii) la distribution de chaînes de télévision payante et de télévision cryptée aux foyers équipés pour la réception directe à domicile et, enfin, iii) l'exploitation de réseaux de câblodistribution (considérant 165).

##### i) Fourniture de capacités-répéteurs pour la télévision par satellite et de services connexes aux radiodiffuseurs

(56) Plusieurs entreprises ont pour activité de fournir des capacités-répéteurs. Il s'agit d'exploitants de satellites qui lancent et exploitent des satellites et louent des répéteurs à des radiodiffuseurs pour la transmission de signaux de télévision. Selon les parties, il y a à peu près 250 répéteurs disponibles pour la transmission de signaux de télévision en Europe (chiffre d'affaires de l'ordre de 625 millions d'écus). Les principales chaînes de télévision par satellite dans les pays nordiques sont actuellement relayées par Astra, Thor, Intelsat 702 et Sirius. Les répéteurs sont généralement loués aux radiodiffuseurs qui, sur la base de contrats de licence, offrent leurs chaînes de télévision aux câblodistributeurs et aux foyers équipés d'un système de réception directe.

(57) La distribution de signaux de télévision par satellite (répéteurs) forme un marché distinct de celui de la radiodiffusion par voie terrestre, les deux modes de distribution présentant de grandes différences tant sur le plan technique que sur le plan financier (affaire n° IV/M.469 — MSG Media Service). La création de NSD entraînera un redéploiement de la capacité-répéteur existante, sans la faire augmenter dans les pays nordiques.

ii) **Distribution de chaînes payantes et d'autres chaînes cryptées de télévision par satellite aux foyers équipés pour la réception à domicile**

(58) Sur ce marché (ci-après dénommé «marché de la réception directe à domicile»), le distributeur de chaînes payantes et d'autres chaînes cryptées de télévision par satellite commercialise et vend les chaînes ou un bouquet de chaînes directement aux foyers équipés, auxquels il fournit la carte à puce nécessaire. Dans les pays nordiques, la plupart des distributeurs vendent les chaînes en bouquets qui peuvent comprendre jusqu'à 25 chaînes de toute nature. Normalement, le distributeur offrira un «bouquet de base» composé de chaînes de télévision payante et de chaînes de télévision financées par la publicité. Qui plus est, le client a la possibilité d'ajouter d'autres chaînes au bouquet. Diverses chaînes de télévision payante et de télévision cryptée sont commercialisées dans les pays nordiques.

(59) On relève actuellement trois grands distributeurs dans les pays nordiques: Multichoice (entreprise de distribution appartenant à FilmNet), les entreprises de Kinnevik et les entreprises de NT. Selon le projet, la distribution des chaînes de radiodiffusion directe à domicile de NSD sera assurée par les entreprises de distribution des sociétés fondatrices sur la base de l'exclusivité (considérants 40 à 42).

(60) Le marché de la radiodiffusion directe à domicile a un potentiel de développement élevé. Par opposition à la câblodistribution, la réception directe à domicile constitue actuellement un petit segment de marché (considérant 62). Selon les parties, il y a environ 720 000 foyers équipés d'un système de réception directe à domicile dans les pays nordiques (360 000 en Suède, 170 000 au Danemark, 160 000 en Norvège et environ 30 000 en Finlande). Les parties estiment, toutefois, que d'ici à la fin de 1998 ce segment de marché comptera dans les pays nordiques [...] millions de foyers.

iii) **Exploitation de réseaux de câblodistribution**

(61) Les câblodistributeurs fournissent les services suivants aux foyers qui sont raccordés à leurs réseaux: l'entretien du réseau ainsi que la vente et la commercialisation de chaînes de télévision. De plus, les câblodistributeurs visent aussi les foyers desservis par une antenne maîtresse (SMATV) pour vendre des chaînes sur ce segment également. Les foyers, qui veulent recevoir la télévision payante, doivent normalement louer un décodeur au câblodistributeur. Les câblodistributeurs ont habituellement leurs propres systèmes de gestion des abonnements et de contrôle d'accès, qui s'appuient sur leur propre système de cryptage, et vendent ces services aux radiodiffuseurs qui veulent transmettre des chaînes payantes ou cryptées dans le réseau.

(62) Pour le téléspectateur, il y a des différences considérables entre les trois formes d'acheminement (par voie terrestre, directement à domicile par satellite ou par câble) en ce qui concerne aussi les exigences techniques que le financement. Alors que pour recevoir la télévision transmise par voie terrestre et par satellite, il lui suffit d'installer une antenne ou un récepteur parabolique à ses frais, la réception de la télévision par câble suppose le raccordement à un réseau câblé dont le fonctionnement est financé par le téléspectateur au moyen d'une redevance (affaire n° IV/M.469 — MSG/Media Service). Comme on l'a déjà vu, environ 4,3 millions des 10 millions de foyers nordiques sont câblés et environ 700 000 foyers sont raccordés à une antenne maîtresse qui, dans certains cas, reçoit le signal de câblodistributeurs.

(en millions)

	Dane- mark	Suède	Nor- vège	Finlande
Foyers	2,3	3,9	1,9	1,9
dont raccordés à:				
— la télédistri- bution	1,05	1,9	0,565	0,78
— l'antenne para- bolique maî- tresse	0,25	0,3	0,120	0,10

(63) La câblodistribution est actuellement le principal véhicule de la radiodiffusion par satellite dans les pays nordiques. Le marché a cependant atteint un point de saturation et se caractérise maintenant par une croissance lente; il ne devrait pas toucher dans un avenir proche plus de 50 à 60 % des 10 millions de foyers équipés d'un poste de télévision dans les pays nordiques, et ce notamment à cause des aspérités du terrain et de la dispersion de la population dans une vaste région géographique où le câble ne serait pas rentable. On pourrait faire valoir qu'il y a un certain lien concurrentiel entre le marché de la câblodistribution et le marché de la radiodiffusion directe à domicile. Pour autant, le choix entre le câble et la réception directe à domicile ne sera pas possible pour beaucoup de foyers non encore câblés dans les pays nordiques dans les années qui viennent.

Un autre élément qui peut limiter le choix du foyer tient au fait que l'acquisition d'une antenne parabolique se heurte parfois, pour des raisons esthétiques, à l'interdiction du propriétaire ou de l'association des copropriétaires dans les immeubles collectifs. Enfin, le foyer déjà raccordé au câble ou pourvu d'un récepteur de satellite ne va normalement pas engager de nouveaux frais dans un autre système de transmission (effet «lock-in»). Pour toutes les raisons qui viennent d'être exposées, il apparaît que l'exploitation de réseaux de câblodistribution constitue un marché de produits distinct.

(64) Le marché nordique de la câblodistribution comprend un certain nombre de réseaux de dimensions différentes qui comportent chacun plusieurs unités séparées. À chaque tête de réseau, le câblodistributeur disposera normalement d'antennes paraboliques orientées vers tous les satellites accessibles de son choix.

## VII. MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE EN CAUSE

### i) Fourniture de capacités-répéteurs et services connexes de radiodiffusion par satellite aux radiodiffuseurs

(65) Le radiodiffuseur qui veut diffuser dans une zone géographique particulière a besoin d'un répéteur dont l'empreinte (zone géographique dans laquelle les signaux de télévision diffusés par un satellite peuvent être reçus directement par les foyers équipés d'un poste de réception standard) couvre la zone en question.

(66) Du point de vue technique, il est possible pour les foyers situés dans les pays nordiques de recevoir des signaux de tous les satellites européens. La qualité de la réception dépend de la taille de l'antenne parabolique et de la puissance du signal du répéteur. Des considérations d'ordre économique et esthétique limitent, toutefois, la dimension de l'antenne habituellement choisie et, d'une manière générale, les foyers ne seront dotés que de l'équipement nécessaire pour capter des signaux de positions orbitales données. Pour les câblodistributeurs, la situation est tout à fait différente. Ils ne se heurtent pas aux mêmes restrictions économiques et esthétiques et peuvent capter des signaux retransmis de pratiquement toutes les positions orbitales européennes.

(67) Pour la radiodiffusion directe à domicile, une façon de définir la portée géographique des répéteurs est de prendre en considération la dimension de l'antenne nécessaire pour recevoir des signaux de qualité des répéteurs considérés. Selon les informations techniques [...], la Société européenne des satellites (SES), qui possède les satellites Astra, a indiqué que ses principaux marchés se trouvaient dans les régions où les signaux peuvent être reçus à l'aide d'antennes dont le diamètre ne dépasse pas 60 centimètres. Sur cette base, les satellites nordiques (Intelsat 702/Thor/TV-Sat et Sirius/Tele-X), les satellites Astra et les satellites Eutelsat peuvent arroser les téléspectateurs nordiques.

(68) Les répéteurs à bord des satellites nordiques ont une empreinte qui permet à tous les téléspectateurs de la région qui sont équipés d'une antenne de 60 centimètres de recevoir les signaux qu'ils relaient. Astra et Eutelsat entrent aussi en ligne de compte du fait que les foyers équipés pour la réception directe à domicile et pourvus d'une antenne parabolique de 60 centimètres sur tout le territoire du

Danemark et dans les contrées méridionales de la Norvège et de la Suède peuvent recevoir des signaux à partir de certains répéteurs situés à leur bord. Astra ne peut pas être reçu en Finlande avec une antenne de 60 centimètres de diamètre.

(69) Le radiodiffuseur qui vise seulement le Danemark a techniquement le choix entre les répéteurs nordiques et les répéteurs à bord d'Astra et d'Eutelsat. Mais pour celui qui veut arroser toute la région nordique, le recours à des répéteurs ne couvrant que certaines contrées n'est pas une solution attrayante. Il n'y a pas de relation de substitution parfaite pour lui entre les répéteurs de NSD et les répéteurs à bord d'Astra et d'Eutelsat. Cette conclusion est corroborée par les informations [...] indiquant qu'il n'y avait pas de capacité-répéteur avec une empreinte idéale pour les pays nordiques avant la création des positions satellitales nordiques.

(70) Enfin, on se rappellera que par rapport aux satellites nordiques, Astra et Eutelsat sont des affaires internationales visant l'Europe centrale. Selon les informations [...], le coût de la location d'un répéteur sur Astra ou Eutelsat sera [...] plus élevé que celui de la location d'un répéteur à bord d'un satellite nordique. Si NSD maintient un écart de prix important, les répéteurs sur Astra et Eutelsat ne constitueront pas une solution alternative pour un radiodiffuseur qui voudra opérer de manière compétitive dans la région nordique.

(71) Pour autant, dans la présente affaire, les questions techniques touchant aux empreintes et dimensions des antennes paraboliques et les prix des répéteurs ne sont pas déterminants pour définir le marché géographique en cause. En effet, l'opération élèvera de telles barrières à l'entrée pour les fournisseurs des capacités-répéteurs adaptées aux besoins des téléspectateurs nordiques qu'elle aboutira à la création d'un marché nordique distinct. Comme on le verra dans l'appréciation, par le contrôle qu'elle exerce sur les capacités-répéteurs, par ses liens avec Kinnevik, qui est un important radiodiffuseur et distributeur de chaînes nordiques, et par ses liens avec TD et NT, qui sont des câblodistributeurs importants, NSD sera en position d'empêcher d'autres exploitants de satellites de louer des répéteurs à des radiodiffuseurs qui voudraient s'adresser aux téléspectateurs nordiques.

### ii) Distribution de chaînes payantes et d'autres chaînes cryptées de télévision par satellite aux foyers équipés pour la réception à domicile

(72) La radiodiffusion directe à domicile est une opération commerciale qui s'exerce par contrat direct et local avec le téléspectateur. FilmNet, Kinnevik et NT exploitent des entreprises nationales qui assurent ce genre de services. La commercialisation se fait au niveau national. Qui plus est, la concentration va interdire la région nordique à de nouvelles entreprises de distribution parce qu'elle va de fait

empêcher un entrant potentiel de créer une carte à puce donnant accès à un bouquet de programmes attrayants (considérants 138 à 141). Le marché aura sans doute des dimensions nationales, mais que le marché ait un caractère national ou nordique n'a pas d'influence sur l'appréciation, et la question n'a pas donc à être tranchée en l'espèce.

iii) **Exploitation de réseaux de câblodistribution**

- (73) La concurrence entre les câblodistributeurs pour obtenir des abonnés se situe à l'échelle nationale en termes de *marketing*. Ceci semble être particulièrement le cas au Danemark. Les câblodistributeurs doivent maîtriser des conditions de marché qui diffèrent selon les pays en termes de géographie, de commercialisation et de droit. L'exploitation de réseaux de câblodistribution constitue donc un marché national.

#### VIII. APPRÉCIATION

- (74) L'opération concerne essentiellement les marchés distincts suivants:

- A. Fourniture aux radiodiffuseurs de capacités-répéteurs pour la télévision par satellite et de services connexes
- B. Exploitation de réseaux de câblodistribution
- C. Distribution aux foyers équipés pour la réception directe à domicile de chaînes payantes et d'autres chaînes cryptées de télévision par satellite,

L'opération aura une incidence sur les marchés concernés soit horizontalement soit par le biais des liens verticaux qu'elle créera. Après l'opération, NSD contrôlera une infrastructure intégrée destinée à la fourniture de services de télévision à la région nordique et le droit de transmission de certaines des plus importantes chaînes de télévision dans cette zone.

Dans la présente appréciation, la Commission traite d'abord de l'incidence de l'opération sur le marché des capacités-répéteurs (section A). Elle examine ensuite les effets de l'opération sur les marchés de la télévision par câble (section B) et de la distribution aux foyers équipés pour la réception directe à domicile de chaînes payantes et d'autres chaînes cryptées de télévision par satellite (section C). Dans la section D sont examinées les questions liées à l'évolution économique et technique et dans la section E les engagements que les parties proposent de prendre. Les conclusions de la Commission sont exposées à la section F.

#### A. FOURNITURE AUX RADIODIFFUSEURS DE CAPACITÉS-RÉPÉTEURS POUR LA TÉLÉVISION PAR SATELLITE ET DE SERVICES CONNEXES

##### A.1. Structure du marché et capacités

##### a) *Capacités-répéteurs disponibles pour le «Hot Bird» nordique*

- (75) Actuellement, cinq satellites occupent la position 1° ouest et 5° est, à savoir:
- Thor, avec cinq répéteurs (dont [...] utilisés pour des chaînes NSD),
  - Intelsat, avec dix répéteurs (dont [...] sont utilisés pour des chaînes NSD),
  - TV-Sat, avec cinq répéteurs (dont [...] sont utilisés pour des chaînes NSD),
  - Sirius, qui appartient à la société d'État suédoise NSAB, avec cinq répéteurs (dont [...] sont utilisés pour des chaînes NSD),
  - Tele-X, qui appartient à NSAB, avec cinq répéteurs (dont [...] est utilisé pour [...] chaîne NSD).

Telenor possède et exploite le satellite Thor, positionné à 1° ouest. En outre, Telenor loue à l'entreprise allemande de télécommunications Deutsche Telekom le satellite TV-Sat et elle a réservé tous les répéteurs disponibles sur le satellite Intelsat, ces deux satellites étant également situés à 1° ouest. D'autre part, Kinnevik et TD ont conclu un accord avec l'exploitant de satellites suédois NSAB pour la location de quatre répéteurs sur le satellite Sirius et de deux sur le satellite Tele-X, tous deux positionnés à 5° est. Cet accord doit être cédé à NSD avant la date de son entrée en activité.

- (76) NSD et ses sociétés fondatrices contrôleront directement ou indirectement la plupart des capacités disponibles pour le «Hot Bird» nordique. Sur un total de trente répéteurs positionnés à 1° ouest et 5° est, NSD en louera immédiatement dix-neuf.

##### b) *Concurrence d'Astra et d'Eutelsat*

- (77) Les parties soutiennent que les satellites Astra et, dans une moindre mesure, Eutelsat, sont des concurrents effectifs des satellites nordiques, car les foyers équipés pour la réception directe à domicile dans les parties méridionales de la Scandinavie peuvent recevoir des signaux provenant de certains des répéteurs d'Eutelsat et d'Astra à l'aide d'un équipement standard. Selon les parties, plus de cinquante répéteurs installés sur Astra et Eutelsat sont actuellement utilisés pour des chaînes qui sont destinées aux foyers nordiques ou sont susceptibles de les intéresser.

(78) Il est vrai que, à l'heure actuelle, environ 70 % des foyers nordiques équipés pour la réception directe à domicile ont choisi d'orienter leur antenne parabolique vers Astra. En outre, les réseaux câblés nordiques ont quasiment tous des antennes dirigées vers Astra et Eutelsat. Toutefois, il convient d'avoir à l'esprit que, à l'exception des quatre chaînes de Kinnevik et d'une chaîne de télévision payante retransmise pour les téléspectateurs nordiques à partir d'Astra, toutes les chaînes diffusées par Astra et Eutelsat sont en langues étrangères et sont destinées à des pays extérieurs à la zone nordique. Plusieurs de ces chaînes peuvent être considérées comme susceptibles d'intéresser les foyers nordiques, par exemple Eurosport et MTV Europe, et l'on ne peut exclure que d'autres soient populaires dans certaines régions (par exemple les programmes en langue allemande dans le sud du Danemark). Il n'en reste pas moins que les chaînes nationales sont de loin les plus populaires. La langue nationale est le principal critère de sélection d'une chaîne par le téléspectateur et pour que la publicité télévisée soit efficace, les annonceurs doivent utiliser les chaînes nationales.

(79) En outre, la couverture d'Astra et d'Eutelsat vise l'Europe centrale. Jusqu'à présent, ces deux satellites n'ont pas manifesté un intérêt particulier pour la zone nordique et leurs empreintes ne couvrent pas tout le territoire. Les empreintes des satellites contrôlés par NSD visent plus particulièrement les téléspectateurs nordiques. Les radiodiffuseurs utilisant les répéteurs de NSD seront donc avantagés par rapport à leurs concurrents qui n'y ont pas accès. Quoiqu'il en soit, du fait de l'opération, Astra et Eutelsat ne seront pas en mesure de concurrencer sérieusement le «Hot Bird» de NDS en tant que fournisseurs de capacités-répéteurs aux radiodiffuseurs visant les téléspectateurs nordiques. Les raisons en sont les suivantes:

i) *L'importance des chaînes de télévision de Kinnevik*

Grâce à son lien avec Kinnevik en tant que radiodiffuseur, NSD sera en mesure d'offrir sur une base exclusive certaines chaînes de télévision nordiques très populaires. La majorité des foyers nordiques équipés pour la réception directe à domicile orienteront de ce fait leur antenne parabolique vers les satellites de NSD.

ii) *Le lien avec Kinnevik en tant que grand distributeur*

Il sera primordial pour les radiodiffuseurs visant le marché nordique de la réception directe à domicile de s'introduire dans le bouquet de chaînes de télévision par satellite Viasat, en raison du pouvoir d'attraction des chaînes populaires de Kinnevik qui en font partie. À la suite de l'opération, Viasat distribuera exclusivement les chaînes disponibles à partir des satel-

lites de NSD. Il sera, par conséquent, vital pour les radiodiffuseurs d'être présents sur les satellites de NSD, de manière à l'être également dans le bouquet de chaînes Viasat.

iii) *Le lien avec les sociétés fondatrices en tant que grands câblodistributeurs*

Compte tenu du lien existant entre, d'une part, NSD et, d'autre part, TD et NT en tant que grands câblodistributeurs, tout radiodiffuseur transmettant à partir d'Astra ou d'Eutelsat doit s'attendre à se voir privé de l'accès à une part importante des réseaux câblés nordiques.

iv) *La différence de prix*

[...]

v) *L'absence de capacités disponibles sur Astra et Eutelsat*

Toutes les capacités-répéteurs existant sur Astra et Eutelsat sont actuellement occupées.

i) *Importance des chaînes de télévision de Kinnevik*

(80) Le lien entre Kinnevik en tant que radiodiffuseur et NSD en tant que fournisseur de capacités-répéteurs sera utile aux parties pour créer un «Nordic Hot Bird». NSD offrira un bouquet d'environ 15 à 30 chaînes, y compris les chaînes TV3 de Kinnevik. Celles-ci joueront un rôle de premier plan dans la création du «Nordic Hot Bird». À leur lancement (TV3 Suède en 1989, suivie de TV3 Danemark et TV3 Norvège en 1991), elles étaient transmises à partir d'Astra.

Les chaînes TV3 sont devenues très populaires dans ces pays. Selon les parties, environ 50 % des foyers peuvent capter TV3 en Suède, en Norvège et au Danemark. D'après des informations fournies par les câblodistributeurs, plus de 70 % de leurs abonnés regardent régulièrement TV3 et la chaîne figure parmi les quatre chaînes les plus regardées dans chacun des pays. Les câblodistributeurs ont généralement indiqué que TV3 est la chaîne la plus importante, abstraction faite des chaînes nationales transmises par voie terrestre. À cet égard, il convient de se rappeler que les téléspectateurs nordiques peuvent regarder les chaînes nationales sans devoir s'équiper d'une antenne parabolique ou s'abonner à un réseau câblé. Si un ménage achète une antenne parabolique ou s'abonne au câble, c'est donc pour avoir accès à des chaînes supplémentaires, principalement à TV3.

(81) En outre, les parties seront rapidement en mesure d'ajouter d'autres chaînes attrayantes au bouquet. Kinnevik possède d'autres chaînes (TV6, TVG, Z-TV) qui seront également transmises exclusivement à partir des répéteurs de NSD.

- (82) Il apparaît que, à la suite de l'opération, la part d'Astra dans la fourniture de chaînes de télévision par satellite sur le marché nordique sera peu importante. Actuellement, cinq répéteurs installés sur Astra sont utilisés pour des chaînes de télévision nordiques et aucune chaîne nordique n'est transmise à partir d'Eutelsat. Quatre des cinq répéteurs nordiques à bord d'Astra sont loués par Kinnevik et utilisés pour ses chaînes TV3 Danemark, TV3 Suède, TV3 Norvège et TV1000. À la suite de l'opération [...].
- (83) Les quatre répéteurs dont Kinnevik dispose à bord d'Astra [...].
- (84) En outre, NSD fournira aussi les chaînes les plus populaires d'Astra en langues étrangères dans les pays nordiques: Eurosport, Discovery, Children's Channel, CNN Int., MTV Europe. Le bouquet de NDS comprendra [...], dans une version nordique plus attrayante. [...], d'autres chaînes internationales envisagent également de produire des versions nordiques de leurs programmes, qui seront sous-titrés ou doublés. Ces programmes seront, selon toute vraisemblance, également transmis à partir des satellites de NSD. NT détient des droits exclusifs de distribution [...] dans les pays nordiques. Ces droits seront sans aucun doute cédés à NSD et il est probable que celle-ci sera en mesure d'obtenir des droits exclusifs pour d'autres chaînes populaires.
- (85) Il ressort de ce qui précède, que les radiodiffuseurs cesseront de transmettre les chaînes nordiques par Astra et que celui-ci n'aura pas beaucoup de programmes populaires en langues étrangères à offrir aux téléspectateurs nordiques en plus de ceux qu'ils peuvent capter à partir des satellites nordiques, certains même dans une version nordique.
- (86) NSD a des chances de voir sa position encore renforcée par le fait que, au Danemark, les organismes nationaux de radiodiffusion prévoient de lancer des chaînes par satellite, en plus de celles transmises par voie terrestre. NSD apparaît comme la seule possibilité de distribution réaliste pour ces sociétés. En outre, l'installation de ces sociétés sur des satellites de NSD privera de certains gros radiodiffuseurs potentiels les éventuels concurrents de NSD cherchant à s'introduire sur le marché nordique de la télévision par satellite.
- (87) Les parties ne nient pas la puissance des chaînes de Kinnevik. Au contraire, elles considèrent ces chaînes comme un élément déterminant de l'opération. Les informations fournies par les parties tendent à confirmer la prévision de la Commission selon laquelle, à la suite et du fait de la concentration, la plupart des antennes que compte le territoire seront orientées à 1° ouest ou 5° est.
- (88) La reconnaissance par les parties du fait que la plupart des antennes installées sur le territoire (dont 70 % sont actuellement dirigées vers Astra) seront orientées vers les satellites nordiques, dès que TV3 passera d'Astra à ces satellites, amène à la conclusion que TV3 est de loin la chaîne de télévision par satellite la plus importante pour la plupart des foyers nordiques équipés pour la réception directe à domicile et tend à confirmer le pouvoir d'attraction des chaînes de Kinnevik mentionné précédemment.
- (89) Les parties estiment que les chaînes de télévision transmises par Astra et Eutelsat resteront attrayantes pour les foyers nordiques équipés pour la réception directe à domicile et font observer que les foyers ont la possibilité de recevoir des signaux provenant de plusieurs positions satellitaires en utilisant certains équipements. Parmi ceux-ci figurent les antennes paraboliques motorisées et les antennes paraboliques fixes à plusieurs têtes hyperfréquence. Les ménages qui le souhaitent ont aussi la possibilité d'acquérir une antenne parabolique fixe supplémentaire.
- (90) Toutefois, ces équipements posent manifestement plusieurs problèmes. La grande dimension des antennes paraboliques comprenant plusieurs têtes hyperfréquence crée des problèmes d'esthétique et d'urbanisation. De plus, ces équipements sont coûteux. Les solutions consistant à acheter une antenne parabolique motorisée ou une seconde antenne ont contre elles leur coût élevé. Les [...] ont mentionné une différence du simple au double entre le coût d'un équipement standard et celui d'une antenne parabolique à plusieurs têtes hyperfréquence. Les antennes paraboliques motorisées sont encore plus coûteuses et le coût de l'acquisition de deux antennes paraboliques standard est évidemment élevé.
- En outre, même si ces solutions étaient peu onéreuses et facilement réalisables au niveau des foyers, un usager recevant 15 à 30 chaînes de télévision à partir de NSD à l'aide d'un équipement standard hésitera probablement à investir dans d'autres équipements pour recevoir des chaînes supplémentaires, relayées par Astra ou Eutelsat.
- (91) Il est clair, par conséquent, que, à la suite de l'opération, les foyers nordiques équipés pour la réception directe à domicile qui orienteront leur antenne vers Astra, Eutelsat ou d'autres satellites seront peu nombreux et que les radiodiffuseurs visant le marché nordique ne verront donc pas dans ces satellites des solutions de rechange par rapport à NSD.
- ii) Lien avec Kinnevik en tant que grand distributeur
- (92) Un radiodiffuseur transmettant à partir d'Astra ou d'Eutelsat sera exclu du bouquet de chaînes de télévision par satellite de NSD. Dans les pays nordiques, ces chaînes sont vendues en bouquets et l'opération permettra à NSD d'offrir des bouquets très attrayants. Un radiodiffuseur exclu du bouquet de NSD sera très désavantagé par rapport à ceux qui en font partie. Il y a très peu de chances que les radiodiffuseurs se trouvant dans cette situation puissent constituer de nouveaux bouquets de

chaînes capables de concurrencer celui de NSD. Ils pourraient éventuellement faire partie du bouquet de chaînes de FilmNet, mais par rapport à ce que peut offrir NSD (c'est-à-dire les chaînes de Kinnevik, dont TV3 et les versions nordiques d'autres chaînes, considérants 80 à 84), le bouquet de FilmNet (considérant 135) manquera d'attrait pour le radiodiffuseur. La position de FilmNet sur ce marché sera du reste ébranlée par l'opération (considérant 143).

iii) Lien avec les sociétés fondatrices en tant que grands câblodistributeurs

- (93) Un radiodiffuseur transmettant à partir d'Astra ou d'Eutelsat doit s'attendre à se voir exclu d'une part importante du marché nordique de la télévision par câble. Actuellement, les parties contrôlent environ 20 à 30 des quelque 5 millions de foyers abonnés aux réseaux de câblodistribution ou connectés à des réseaux équipés d'une antenne maîtresse (SMATV) dans les pays nordiques. Toutefois, dans un environnement numérique, NSD sera effectivement en mesure de contrôler une part beaucoup plus grande de la câblodistribution sur le territoire nordique grâce à son rôle de «gardien» des réseaux nordiques de câblodistribution (considérant 131).

iv) Différence de prix

- (94) Les radiodiffuseurs seront probablement en mesure de louer des répéteurs sur des satellites de NSD à des prix moins élevés que sur Astra et Eutelsat. La raison principale en est la différence en termes de population couverte entre l'empreinte nordique de NSD et les empreintes d'Astra et d'Eutelsat visant l'Europe centrale. Les radiodiffuseurs desservant les téléspectateurs nordiques à partir des satellites de NSD bénéficieront donc d'un avantage de prix par rapport à leurs concurrents qui n'ont pas accès à ces satellites. En outre, un radiodiffuseur transmettant à partir d'Astra ou d'Eutelsat ne peut toucher qu'environ 70 % du marché potentiel des foyers nordiques équipés pour la réception directe à domicile, alors que ses concurrents utilisant les satellites de NSD peuvent arroser tous les foyers nordiques utilisant des équipements de réception standard. Ne serait-ce que pour ces raisons, la plupart des radiodiffuseurs visant les téléspectateurs nordiques ne verront pas dans les capacités-répéteurs d'Astra ou d'Eutelsat des solutions alternatives acceptables par rapport aux répéteurs de NSD.

v) Absence de capacités disponibles sur Astra et Eutelsat

- (95) Toutes les capacités-répéteurs d'Astra et d'Eutelsat sont utilisées et le marché des capacités-répéteurs pour la télédiffusion se caractérise par une demande en hausse et une offre déficitaire. En outre, Kinnevik, qui loue actuellement sur Astra

quatre répéteurs dirigés vers le territoire nordique [...].

c) *Concurrence potentielle des capacités futures*

- (96) Les parties s'attendent à ce que la situation actuelle, caractérisée par la pénurie de répéteurs, évolue sous l'effet d'une augmentation nette des capacités-répéteurs dans un avenir proche.

i) Astra/Eutelsat

- (97) Les parties font valoir qu'Astra a l'intention de lancer un nouveau satellite en 1995, ce qui fera passer sa capacité-répéteur de 64 à 82 unités; en 1996, un satellite supplémentaire portera cette capacité à cent deux répéteurs. D'autres exploitants de satellites couvrant l'Europe, par exemple Eutelsat, lanceront également de nouveaux satellites dans un avenir proche et ils augmenteront de ce fait la capacité-répéteur totale.

- (98) Il ne fait aucun doute qu'Astra, Eutelsat et d'autres exploitants de satellites projettent d'augmenter (et augmenteront effectivement) leurs capacités-répéteurs dans les années à venir en lançant de nouveaux satellites. Toutefois, selon les informations dont la Commission dispose actuellement, aucun répéteur ne deviendra disponible pour les radiodiffuseurs nordiques au moins pendant les trois ou quatre prochaines années. Du reste, même si des répéteurs devaient être disponibles pour ces radiodiffuseurs, ils ne le seraient pas en nombre suffisant pour permettre la création d'un bouquet capable de concurrencer celui de NDS sur le plan commercial.

ii) NSAB

- (99) Dans une lettre datée du 12 avril 1995, les parties ont indiqué que l'opérateur suédois de satellites NSAB avait annoncé son intention de lancer un satellite comportant trente-deux répéteurs, qui deviendra opérationnel à la mi-1997. Néanmoins, ces trente-deux nouveaux répéteurs sont couverts par [...] droits spéciaux de Kinnevik et TD (considérant 37). Ces accords ne sont pas directement liés ni nécessaires à la réalisation de l'opération. Par conséquent, ils ne sauraient être accéssoires et doivent faire l'objet d'un examen au regard de l'article 85 du traité.

iii) Nouveaux acteurs utilisant des satellites neufs

- (100) Il est peu probable que de nouveaux acteurs lancent et exploitent des satellites de télévision ciblés sur les pays nordiques. Selon les parties, le coût de construction d'un satellite varie entre 40 à 100 millions d'écus. À cela s'ajoutent le coût du lancement, qui varie entre 20 et 75 millions d'écus et les frais d'assurance, qui représentent environ 20 % du risque couvert (correspondant au coût de la construction et du lancement). Un délai de plus de cinq ans s'écoule généralement entre le moment où la décision est prise de construire un satellite et le moment où celui-ci devient opérationnel.

iv) Nouveaux acteurs utilisant des satellites d'occasion

- (101) Les parties font valoir qu'il existe un marché des satellites d'occasion, ce qui signifie que des opérateurs potentiels peuvent ainsi acheter ou louer un satellite opérationnel et le positionner à leur guise. À cet égard, les parties attirent l'attention sur le fait que les satellites positionnés actuellement à 1° ouest et 5° est sont des «satellites d'occasion». En outre, toujours selon les parties, il est possible d'incliner le satellite de manière à déplacer complètement l'empreinte.
- (102) Toutefois, selon les informations dont la Commission dispose, bien qu'il soit possible de re-diriger un satellite vers une autre région de la terre, la couverture a peu de chances d'être idéale dans ce cas, car le satellite n'a pas été conçu à l'origine pour couvrir la région en question. En outre, même si un exploitant de satellites indépendant décidait de réaliser une telle opération, les satellites en question seraient en concurrence avec le «Hot Bird» de NSD, doté des avantages concurrentiels que lui procurera, en termes de programmation, la transmission de 15 à 30 chaînes, dont plusieurs chaînes nordiques auxquelles aucun exploitant de satellites autre que NSD n'a accès.
- (103) Dans ces conditions, il ne serait apparemment pas économiquement raisonnable pour une nouvelle société de s'introduire sur le marché de la fourniture de capacités-répéteurs visant le territoire nordique en utilisant des satellites d'occasion.

#### d) Numérisation

- (104) L'introduction de la technologie numérique augmentera de 5 à 10 fois la capacité d'un satellite. [...], la numérisation sur une base commerciale aura lieu dans l'année ou les deux années à venir. Toutefois, le passage de mode analogique au mode numérique nécessitera le remplacement de la majeure partie des équipements de réception des réseaux de câblodistribution et des foyers équipés pour la réception directe à domicile, ce qui suppose des investissements considérables de la part des câblodistributeurs et des foyers concernés. Ces derniers devraient au moins investir dans un décodeur numérique, dont le coût variera entre [...]. Cela amène presque toutes les sociétés ayant fourni des informations à la Commission à considérer qu'il faudra plusieurs années avant qu'une majorité des foyers nordiques déjà équipés n'investissent dans les nouveaux équipements nécessaires. [...], il est généralement reconnu qu'il ne sera pas question d'un environnement purement numérique avant la fin du siècle, mais que les technologies analogique et numérique coexisteront pendant une période assez longue. Pendant cette période

transitoire, il y aura donc un double arrosage, les programmes étant transmis à la fois en mode numérique et en mode analogique, ce qui nécessitera des capacités supplémentaires.

- (105) En outre, NSD continuera de contrôler la capacité-répéteur des satellites nordiques et il n'y a aucune raison pour que la numérisation rende la fourniture de capacités-répéteurs dirigées vers le territoire nordique plus attrayante pour un nouveau fournisseur potentiel. Pour les raisons invoquées plus haut, la conclusion paraît s'imposer que, une fois l'environnement numérique créé, les fournisseurs potentiels de capacités-répéteurs s'abstiendront de fournir des capacités destinées à couvrir le territoire nordique.
- (106) L'accroissement de la demande pour des chaînes payantes spécialisées, des services de télévision à la carte, etc. pourrait entraîner une forte demande de capacités de transmission numérique. Les informations fournies à la Commission indiquent que les capacités créées par la numérisation pourraient facilement être absorbées par l'introduction de nouveaux produits grands consommateurs de capacités tels que la télévision à la carte, etc. On peut, dès lors, supposer que l'augmentation des capacités-répéteurs desservant la zone nordique, qui résultera de l'introduction de la technologie numérique, sera absorbée par NSD elle-même.

#### A.2. Conclusion

- (107) Dans sa communication du 10 juin 1994 intitulée «Les communications par satellites — Capacité de segment spatial: accès et fourniture», la Commission a annoncé son intention d'utiliser les règles de concurrence pour éliminer toutes les restrictions nationales à l'accès aux segments spatiaux dans l'Union européenne. Elle a de nouveau souligné l'importance de cet objectif dans sa communication au Parlement européen et au Conseil sur le rôle central et l'état actuel de la transposition de la directive 90/388/CEE relative à la concurrence dans les marchés des services de télécommunications [COM(95) 113 final du 4 avril 1995]. Ainsi, il importe que les positions dominantes que les législations nationales conféraient auparavant aux opérateurs nationaux de télécommunications ne soient pas remplacées directement ou indirectement par des positions dominantes détenues par des sociétés privées du fait d'accords commerciaux.
- (108) L'opération permettra à NSD d'acquérir une position dominante sur le marché des capacités-répéteurs de télédiffusion par satellite adaptées au marché nordique. Actuellement, Telenor contrôle les trois satellites positionnés à 1° ouest et grâce aux accords de location déjà conclus avec NSAB (l'opérateur suédois de satellites), NSD contrôlera la plupart des capacités-répéteurs situées à 5° est.

- (109) Par le contrôle qu'elle exercera sur la plupart des capacités-répéteurs, par ses liens avec Kinnevik en tant qu'important radiodiffuseur de programmes nordiques de télévision et distributeur de chaînes par satellite aux foyers équipés pour la réception directe à domicile, et par ses liens avec les sociétés fondatrices en tant que câblodistributeurs, NSD sera en mesure d'empêcher les autres exploitants de satellites de louer des répéteurs aux radiodiffuseurs.
- (110) Même si Astra et Eutelsat pouvaient être considérés comme des concurrents effectifs, ils n'auraient aucun répéteur à offrir aux radiodiffuseurs qui souhaiteraient transmettre des programmes destinés aux foyers nordiques. Sur les cinq répéteurs «nordiques» installés à bord d'Astra, Kinnevik en contrôle quatre, au sujet desquels il convient de garder à l'esprit [...]. Cette attitude contribuera à renforcer la position dominante de NSD et elle montre que les parties ont l'intention d'empêcher Astra de leur faire concurrence. On peut en conclure que NSD dominera à court terme le marché des répéteurs utilisables pour la transmission de signaux télévisuels à l'intention des téléspectateurs nordiques.
- (111) À moyen et à long terme (1996 et au-delà), il y a peu de chances que de nouveaux exploitants de satellites, Astra ou Eutelsat soient en mesure de mettre en question la position dominante de NSD. Dans les deux ou trois années à venir, il ne restera plus suffisamment de capacité disponible sur Astra et Eutelsat ni sur d'autres satellites qui ne sont pas contrôlés par NSD. Il faudra plus longtemps encore avant que la numérisation ait des répercussions sur la fourniture de capacités-répéteurs. Les capacités supplémentaires rendues disponibles par la numérisation seront probablement absorbées par NSD. En outre, c'est NSD elle-même qui déterminera les relations de concurrence sur les marchés qu'elle occupe, car elle sera en mesure de décider les sociétés qui pourront diffuser par son intermédiaire. Pour ces raisons, il est probable que même à moyen et long terme NSD sera en mesure de maintenir sa position dominante sur ce marché.
- (112) Les conclusions exposées ci-dessus sont renforcées par l'existence [...] concernant les capacités positionnées à 5° est, même si les accords ne sauraient être considérés comme accessoires et doivent, partant, faire l'objet d'un examen au regard de l'article 85 du traité.
- B. EXPLOITATION DES RÉSEAUX DE CÂBLO-DISTRIBUTION**
- B.1. Structure du marché**
- (113) Sur 10 millions de foyers nordiques, 4,2 millions au total sont raccordés au réseau câblé. Le nombre des raccordements ne devrait augmenter que faiblement au cours des prochaines années, le câble ayant été installé dans la plupart des régions où il est économiquement rentable. Comparé à ceux des autres pays européens, le secteur de la câblodistribution se caractérise dans les pays nordiques par des unités physiquement plus petites, où le nombre d'abonnés par réseau est en règle générale relativement peu élevé. Cependant, quelques grands câblodistributeurs, qui exercent leurs activités dans de nombreuses unités, contrôlent près de 80 % du marché nordique de la câblodistribution.
- a) *Danemark*
- (114) Le Danemark compte environ 2,3 millions de foyers, dont 1,05 million raccordé au réseau câblé et 250 000 raccordés à un réseau desservi par une antenne maîtresse (SMATV). TD Kabel TV, détenu par TD, exploite le plus grand réseau et dessert environ [600-700 000] foyers raccordés au câble ou à un réseau desservi par une antenne maîtresse (soit environ 50 % du marché total). Stofa A/S est le deuxième câblodistributeur, avec environ [100-150 000] abonnements. Stofa est contrôlée par Telia, opérateur suédois de télécommunications. Outre ces deux câblodistributeurs, le marché compte de nombreuses «associations d'antenne» (associations locales de construction et d'utilisation d'antenne en commun).
- (115) Jusqu'à présent, il n'était pas possible d'accéder au marché danois de la câblodistribution à part entière, étant donné que TD était juridiquement la seule entreprise à pouvoir posséder l'infrastructure commerciale de câblodistribution et transmettre des signaux de télévision par le câble au-delà des limites municipales. Toutefois, en vertu d'une décision parlementaire adoptée en avril 1995, la législation danoise sur les télécommunications et la câblodistribution sera libéralisée en deux étapes: la première débutera le 1<sup>er</sup> juillet 1995 et la seconde le 1<sup>er</sup> janvier 1998 au plus tard. La mise en œuvre de la première étape confèrera aux câblodistributeurs autres que TD le droit de posséder des infrastructures du réseau câblé. Jusqu'au démarrage de la seconde étape, TD conservera cependant le droit exclusif sur la fourniture de l'infrastructure nécessaire à la transmission des signaux de radio et de télévision ainsi que d'autres services de télécommunication au-delà des limites municipales. Les tiers seront autorisés à utiliser l'infrastructure de TD en louant ses lignes, mais ne pourront pas diffuser au-delà des limites communales en se servant de leur propre infrastructure. Le Danemark est constitué de 275 municipalités, qui comptent 19 000 habitants en moyenne.
- (116) Le fait que, en dépit de la libéralisation, les entreprises autres que TD ne seront pas autorisées à fournir l'infrastructure nécessaire à la transmission des signaux au-delà des limites municipales les empêchera de réaliser les économies d'échelle dont TD bénéficie actuellement. TD aura, en outre, la possibilité de connaître les considérations stratégiques de ses concurrents; en effet, toutes les offres que ces derniers présenteront les obligeront à nouer des relations contractuelles avec TD pour pouvoir utiliser son infrastructure. À l'opposé, TD peut présenter une offre sans devoir négocier les conditions attachées à l'utilisation de l'infrastructure d'une autre entreprise.

(117) En raison de son monopole de droit, TD bénéficie d'une position de force sur le marché danois de la câblodistribution. La mise en œuvre de la première étape privera TD de certains droits exclusifs, mais elle conservera cependant une certaine protection juridique, qui lui permettra de maintenir sa position, voire de la renforcer. Même si le cadre juridique doit changer, les investissements très élevés nécessaires à l'installation d'un réseau câblé et la position dominante que détient d'ores et déjà TD rendent improbable l'arrivée de nouveaux entrants sur le marché. Le projet de concentration se traduira donc par un renforcement de la position dominante de TD (sections B.2 et B.3).

(118) Il convient de noter que Stofa A/S, câblodistributeur danois privé, a déposé une plainte auprès de la Commission concernant la législation danoise relative à la câblodistribution. La Commission a interrogé<sup>(1)</sup> le gouvernement danois sur les points soulevés par Stofa. Elle a, en particulier, demandé aux autorités danoises de supprimer les dispositions qui interdisent aux entreprises privées de détenir des réseaux de câblodistribution et de permettre aux concurrents de TD de transmettre des signaux au-delà des limites municipales.

#### b) *Norvège*

(119) La Norvège compte environ 1,9 million de foyers, dont 565 000 raccordés au câble et 120 000 raccordés à un réseau desservi par une antenne maîtresse (SMATV). Trois grands câblodistributeurs se partagent près de 70 % du marché de la câblodistribution avec [180-200 000] abonnements (soit 30 % du marché total). Janco Kabel-TV AS, qui appartient à Helsinki Media SA, a environ 22 % des abonnements et Norkabel AS, environ 20 %. Norkabel est détenue entre autres par TCI.

(120) En Norvège, la retransmission de programmes de télévision par satellite *via* le réseau câblé n'est pas subordonnée à l'obtention d'une licence spéciale. Les câblodistributeurs sont juridiquement tenus de distribuer les chaînes de télévision nationales, NRK et TV2. La législation norvégienne précise également que les accords portant sur la retransmission de programmes par satellite doivent contenir une disposition offrant aux câblodistributeurs norvégiens la possibilité d'être parties à l'accord aux mêmes conditions.

(121) Bien que NT occupe la première place, trois concurrents de force à peu près égale se font face

sur le marché norvégien de la câblodistribution et NT n'occupe donc vraisemblablement pas à l'heure actuelle une position dominante. Selon l'autorité norvégienne en matière de concurrence, les câblodistributeurs peuvent dans une large mesure se faire directement concurrence, étant donné que deux foyers câblés sur trois ont la possibilité de choisir entre plusieurs distributeurs. Par ailleurs, le marché norvégien de la câblodistribution devrait croître à un rythme annuel de 2 à 3 % et de 40 à 50 % des foyers devraient être reliés au réseau câblé.

#### c) *Suède*

(122) La Suède compte environ 3,9 millions de foyers, dont environ 1,9 million raccordé à un réseau câblé et environ 600 000 raccordés à un réseau desservi par une antenne maîtresse (SMATV). Svenska Kabel-TV AB, détenue par Telia AB (contrôlé par l'État suédois) domine le marché avec environ 1,2 million d'abonnements (soit près de 50 % du marché total). [...] Kinnevik possède 37,4 % du capital du deuxième câblodistributeur, Kabelvision AB (dont [...] est l'actionnaire majoritaire), qui a environ 300 000 abonnés (soit 18 % du marché total). Deux autres entreprises — Stjern-TV AB et Sweden-On-Line AB — ont chacune 150 000 abonnés. La loi sur le câble, adoptée en 1992, a levé toutes les principales barrières à l'entrée.

(123) Kinnevik détient une participation de 37,4 % dans Kabelvision, [...]. En 1993, Kabelvision a cessé de distribuer les chaînes de télévision payante de FilmNet et n'est revenue sur sa décision en 1994 qu'après l'intervention des autorités suédoises de la concurrence. On peut donc légitimement conclure que Kinnevik exerce une influence importante sur la politique commerciale de Kabelvision. Dans tous les cas, le seul fait que les concurrents éventuels soient obligés de tenir compte de la circonstance que Kinnevik a la possibilité d'infléchir la stratégie commerciale de Kabelvision suffit à modifier leur comportement.

#### d) *Finlande*

(124) La Finlande compte environ 1,9 million de foyers, dont environ 780 000 raccordés au réseau câblé et environ 100 000 raccordés à un réseau desservi par une antenne maîtresse (SMATV). Helsinki Television OY, détenue par Helsinki Media, est le principal câblodistributeur, avec 190 000 abonnés (soit environ 20 % du marché total). Telecom Kabel-TV OY, détenue par l'opérateur public de télécommunications, arrive en deuxième position, avec environ 120 000 abonnés. Quatre sociétés de moindre importance détiennent de 4 à 6 % du marché, dont les parts restantes (soit 40 %) sont éparpillées entre de nombreuses petites entreprises.

<sup>(1)</sup> Lettre adressée le 23 décembre 1994 par la Commission au gouvernement danois.

- (125) Les parties à l'opération n'exercent pas d'activités sur le marché finnois de la câblodistribution [...].

appartenant aux sociétés fondatrices ou ses activités de radiodiffusion directe par satellite.

### B.2. Incidence de NSD sur le marché de la câblodistribution

- (126) Les câblodistributeurs interrogés par la Commission ont répondu qu'ils seraient obligés, pour des raisons de concurrence, de distribuer le bouquet de programmes de NSD, au moins au Danemark, en Norvège et en Suède. Grâce à la position dominante qu'elle détient sur le marché des répéteurs, NSD sera en position de force vis-à-vis des câblodistributeurs, lesquels devront en effet négocier avec elle pour distribuer les chaînes offertes par NSD et non directement avec les radiodiffuseurs, comme c'est le cas aujourd'hui. La création de NSD modifiera donc sensiblement la position des câblodistributeurs dans les négociations.

- (127) Les parties ont objecté que la création de NSD n'empêcherait pas les câblodistributeurs indépendants de négocier directement avec Kinnevik pour diffuser TV3 et ses autres chaînes, s'ils ne souhaitent pas traiter avec NSD. Certes, les accords de NSD n'interdisent pas ce genre d'arrangements, mais l'intérêt des parties est de promouvoir les chaînes de Kinnevik en tant que bouquet de NSD. En outre, afin de distribuer les chaînes pour lesquelles NSD obtiendra très vraisemblablement l'exclusivité (... mention de chaînes...), les radiodiffuseurs indépendants devront négocier avec NSD. Il semble donc que le choix le plus réaliste pour la majorité des câblodistributeurs sera de négocier directement avec NSD pour distribuer son bouquet. Les câblodistributeurs pourront, en principe, capter les programmes relayés par ASTRA ou par d'autres satellites non contrôlés par NSD et, dans ce cas, négocier directement avec les radiodiffuseurs. Toutefois, ASTRA et les autres satellites ne relaient pas de chaînes en langue nordique.

- (128) Au Danemark, en Norvège et en Suède, les câblodistributeurs indépendants devront par ailleurs négocier les prix et les autres conditions avec l'un de leurs concurrents (même s'ils décident de négocier directement avec Kinnevik, laquelle a des liens avec NSD.) Cette remarque est également vraie pour les zones où les foyers ont le choix entre soit se raccorder à un réseau câblé soit acquérir leur propre antenne parabolique, vu que NSD contrôlera aussi le marché de la radiodiffusion directe à domicile par satellite. NSD sera donc en mesure d'opérer une discrimination par les prix ou d'imposer aux câblodistributeurs indépendants des conditions qui favoriseront les câblodistributeurs

- (129) Plusieurs câblodistributeurs indépendants ayant répondu à la Commission se sont montrés très inquiets quant à la possibilité que NSD exerce une discrimination à leur égard dans le but de promouvoir ses propres intérêts. Même si elle n'adoptait pas une attitude discriminatoire, NSD serait en mesure de tirer avantage de sa position sur le marché de la câblodistribution grâce à la position dominante qu'elle détient sur celui des répéteurs.

- (130) En ce qui concerne le numérique, les parties ont l'intention de [...] un système de cryptage et une tête de réseau communs pour les pays nordiques. NSD contrôlera le système et la tête de réseau, et envisage de proposer [différents services]. Selon les parties, cette solution [transmission transparente] pourrait intéresser de nombreux câblodistributeurs d'un point de vue économique; ceux-ci pourraient ainsi supprimer le système de codage et de décodage dans chaque tête de réseau et, partant, réduire sensiblement leurs coûts. Cette solution convient particulièrement aux régions où il existe de nombreux réseaux câblés de petite taille, comme c'est le cas dans les pays nordiques. Certains câblodistributeurs indépendants ont des centaines de têtes de réseau ou davantage, et doivent, avec la technologie actuelle, disposer d'un décodeur par chaîne dans chaque tête de réseau. Il est évident que de nombreux câblodistributeurs ne seront pas disposés à renoncer à fournir leur propre système de gestion des abonnements, étant donné qu'il s'agit d'une partie cruciale de leur activité et qu'un tel abandon les rendrait dépendants de NSD. Compte tenu des avantages économiques pour les foyers câblés et de la circonstance que, pour ceux-ci, le fait que NSD offre une transmission transparente, un système de gestion des abonnements et un système de contrôle d'accès ne changera rien, il sera difficile aux petits câblodistributeurs de ne pas recourir à cette solution, si d'ailleurs elle se concrétisait.

- (131) Après numérisation, si NSD conçoit et met en œuvre le système précité, il est par conséquent très probable que la majorité des foyers câblés des pays nordiques l'emploieront pour recevoir la transmission transparente des signaux [...]. Il est donc difficile d'apprécier les aspects économiques et concurrentiels de la transmission transparente. Tout porte cependant à croire que, en contrôlant un tel système, NSD sera davantage à même de contrôler l'accès de nouveaux radiodiffuseurs au marché nordique de la câblodistribution. Dans l'hypothèse où un tel système serait mis au point, il serait très difficile pour un radiodiffuseur n'y ayant pas accès de prendre pied sur le marché.

**B.3. Conclusion***Danemark*

(132) TD contrôle environ 50 % du marché de la câblodistribution au Danemark et y détient une position dominante grâce à la législation en vigueur dans ce pays. La création de NSD se traduira par le renforcement de cette position dominante, étant donné que:

- i) NSD sera en mesure de favoriser TD lorsqu'elle offrira ses chaînes aux câblodistributeurs danois;
- ii) le monopole exercé par NSD sur la fourniture de programmes signifiera que les conditions offertes aux câblodistributeurs seront celles qui sont le plus favorables à TD;
- iii) les câblodistributeurs seront amenés à négocier avec TD, leur propre concurrent, car TD est partenaire de NSD.

Il est peu probable que la situation change après la mise en œuvre de la première phase de la libéralisation, puisque TD conservera de nombreux avantages sur ses concurrents en raison du monopole de droit dont elle a bénéficié.

*Suède, Norvège et Finlande*

(133) Les parties contrôlent ou influencent environ 18 et 30 % du marché de la câblodistribution et de la télévision par antenne maîtresse (SMATV) en Norvège et en Suède respectivement et n'exercent aucun contrôle ni aucune influence en Finlande. En raison de la position dominante détenue par NSD sur le marché des répéteurs, les conclusions des points i) à iii) ci-dessus s'appliquent aussi à la position concurrentielle des câblodistributeurs des parties en Norvège et en Suède.

(134) Cependant, à en juger par la force relative des concurrents en Norvège et en Suède, il semble improbable que l'opération se traduise, dans ces deux pays, par la création de positions dominantes au bénéfice des parties.

**C. DISTRIBUTION DE CHAÎNES PAYANTES ET D'AUTRES CHAÎNES CRYPTÉES DE TÉLÉVISION PAR SATELLITE AUX FOYERS ÉQUIPÉS POUR LA RÉCEPTION DIRECTE À DOMICILE**

**C.1. Structure du marché**

(135) Il existe actuellement trois grands distributeurs sur le marché considéré: FilmNet (Multichoice), Telenor CTV et Viasat. Pour être compétitif, un distributeur doit proposer sur sa carte à puce une chaîne de télévision ou un bouquet de chaînes qui plaise à un nombre très élevé de téléspectateurs. Les trois sociétés susmentionnées utilisent des cartes concurrentes qui proposent des chaînes différentes:

- sur sa carte, FilmNet propose FilmNet Plus, sa propre chaîne de télévision payante, The Complete Movie Channel et la BBC. Au Dane-

mark, la carte contient uniquement FilmNet Plus et/ou FilmNet The Complete Movie Channel,

— Telenor CTV commercialise la carte CTV, qui propose MTV, Eurosport Nordic, Discovery, Children's Channels, CNN et FilmNet The Complete Movie Channel. En Suède (en projet au Danemark), la carte inclut également FilmNet Plus,

— la carte Viasat propose TV3 (TV3 Danemark, TV3 Suède ou TV3 Norvège) et les chaînes de télévision payante de la société, TV 1000, Film Max et TV 1000 Cinema.

Selon les [...], les nombres de cartes vendues en mars 1995 par Viasat, FilmNet et Telenor dans les pays nordiques étaient les suivants:

(Nombre de cartes vendues)

<b>Danemark</b>	
Viasat	> 100 000
FilmNet	> 25 000
Telenor CTV	< 10 000
<b>Norvège</b>	
Viasat	> 100 000
FilmNet	> 25 000
Telenor CTV	> 25 000
<b>Suède</b>	
Viasat	> 250 000
FilmNet	> 25 000
Telenor CTV	> 25 000
<b>Finlande</b>	
Viasat	0
FilmNet	< 10 000
Telenor CTV	> 10 000
<b>Total pays nordiques</b>	
Viasat	> 500 000
FilmNet	> 100 000
Telenor CTV	> 50 000

(136) En termes de cartes vendues, Viasat a une position très forte sur le marché en tant que société de distribution. Relevons que, en vertu de l'accord conclu entre FilmNet et Telenor (voir ci-dessous), [...]. Il ne faut, toutefois, pas oublier que la carte de Viasat offrira à la fois le bouquet de CTV et les chaînes de Kinnevik, pour lesquelles elle aura l'exclusivité. L'opération se traduira donc pas la création d'une position dominante au profit de Viasat sur le marché considéré [...].

(137) Accord conclu entre FilmNet et Telenor: FilmNet est actuellement diffusée à partir du satellite Thor.

La location par FilmNet d'un répéteur sur ce satellite et la distribution en Suède du bouquet Telenor CTV par Multichoice, sa société de distribution, se fondent sur un accord conclu avec Telenor AS en octobre 1992. FilmNet a estimé que l'opération NSD menaçait ses intérêts en tant que distributeur de chaînes payantes dans les pays nordiques et a déposé une plainte auprès de la Commission. Parallèlement, Nethold (propriétaire de FilmNet et de Multichoice) a entamé une procédure judiciaire à l'encontre de Telenor pour de prétendues infractions à l'accord précité. En décembre 1994, la justice norvégienne a prononcé une injonction à l'égard de Telenor. Cette injonction interdit à Telenor, entre autres, de mettre en œuvre l'accord conclu avec Viasat, qui autorise cette dernière à commercialiser le bouquet de Telenor CTV. La décision de la justice norvégienne aurait empêché l'opération NSD et a contraint les parties à rechercher une solution négociée avec Nethold. Un nouvel accord a été conclu le 29 mars 1995 entre Telenor et Nethold: [...].

#### C.2. Barrières à l'entrée érigées par l'opération NSD sur le marché de la télédistribution

(138) L'opération NSD exclura les concurrents du marché pour les raisons suivantes:

- i) grâce à son contrôle de la capacité-répéteur dans les pays nordiques et à ses liens avec Kinnevik en tant que radiodiffuseur, NSD sera le principal fournisseur de chaînes de télévision dans les pays considérés;
- ii) comme nous l'avons expliqué plus haut (considérants 126 à 131), NSD contrôlera dans une large mesure l'accès au marché nordique de la câblodistribution, grâce aux liens de propriété qui l'unissent aux câblodistributeurs.

C'est pourquoi il restera très peu de place pour un nouveau distributeur sur le marché nordique. Il est donc improbable qu'un concurrent éventuel soit en mesure de s'y établir et d'y faire concurrence à NSD.

(139) Les parties objectent que l'accord NSD reconnaît à un radiodiffuseur indépendant le droit de louer un répéteur à NSD sans devoir passer d'accords de distribution avec les entreprises de distribution des sociétés fondatrices. Ces radiodiffuseurs conservent la faculté de nouer des liens contractuels avec d'autres distributeurs. Selon les parties, leur volonté de mener une telle politique se trouve confirmée par le nouvel accord conclu avec FilmNet.

(140) Cependant, un radiodiffuseur indépendant sera contraint de conclure un accord avec NSD, entreprise commune contrôlée en partie par Kinnevik. Kinnevik pourra de la sorte exercer une influence

sur les prix et les conditions prévus dans le contrat de location et Viasat pourra obtenir des informations sur ce concurrent potentiel.

(141) De plus, il est très improbable que NSD loue des répéteurs à un radiodiffuseur sans subordonner cette location à la conclusion d'un accord de distribution entre celui-ci et la société de distribution de Kinnevik. Il ressort clairement des informations mises à notre disposition par les parties que les répéteurs dont dispose NSD sont avant tout un moyen de développer un système nordique de télé-distribution par satellite. La location de répéteurs à des radiodiffuseurs qui ne souhaitent pas être distribués par NSD ne correspondrait pas au but de l'opération. Comme il y a pénurie, NSD n'a de surcroît pas besoin de louer ses répéteurs à de tels radiodiffuseurs. La tentative des parties de prouver leur volonté de mener une politique de location «ouverte» en invoquant le nouvel accord conclu avec FilmNet n'est pas convaincante: cet accord est en effet l'aboutissement d'une solution négociée. La décision de la justice norvégienne aurait permis à FilmNet de bloquer partiellement l'opération NSD et a contraint Telenor à la négociation. Avant la décision, les parties n'avaient nullement l'intention de conclure un nouvel accord avec FilmNet.

#### C.3. Conclusions

(142) Comme l'opération en cause empêchera l'arrivée de nouveaux entrants sur le marché, Viasat et FilmNet y seront probablement les seuls concurrents.

(143) L'accord conclu entre FilmNet et Telenor permet à la première de [...] tout en continuant à commercialiser ses cartes à puce et, partant, à garder la mainmise sur ses systèmes de contrôle d'accès et de gestion des abonnements. En apparence, l'accord donne donc la possibilité à FilmNet de continuer à jouer un rôle de premier plan sur le marché de la télédistribution aux foyers équipés pour la réception à domicile. Viasat renforcera cependant sa position sur ce marché grâce au bouquet attrayant qu'elle commercialisera, et cela au détriment de FilmNet.

(144) Par conséquent, on peut conclure que l'opération permettra à Viasat d'acquérir une position dominante sur le marché considéré.

#### D. PROGRÈS TECHNIQUE ET ÉCONOMIQUE

(145) Selon les parties, l'opération NSD se traduira par un progrès technique et économique. À court ou à moyen terme, la création du «Hot Bird» nordique améliorera la distribution de la télévision par satellite dans les pays nordiques. Les parties estiment que, à long terme, après la numérisation, NSD permettra aux câblodistributeurs et à la télévision par antenne maîtresse (SMATV) de sensiblement rationaliser leurs activités, au profit des utilisateurs.

- (146) La Commission ne peut partager cette argumentation: la création de NSD n'aboutira pas à court ou à moyen terme à une amélioration de la distribution par satellite dans les pays nordiques, dans la mesure où NSD n'augmentera pas la capacité-répéteur. Par conséquent, l'opération ne modifiera pas à court terme le nombre de chaînes de télévision par satellite offertes aux téléspectateurs de la région. La Commission reconnaît qu'il est nécessaire pour un opérateur de satellite de pouvoir promouvoir sa position satellitale, mais elle estime que l'intégration verticale de l'opération n'est pas indispensable à cette fin. Cette opération est davantage susceptible de modifier la façon dont la capacité-répéteur disponible est allouée aux radiodiffuseurs.
- (147) À long terme, avec l'introduction de la technologie numérique, les parties utiliseront NSD afin de créer une infrastructure intégrée pour la distribution de la télévision par satellite et d'autres services connexes.
- (148) En ce qui concerne le numérique, les parties ont l'intention de [...] un système nordique commun de cryptage, qui serait utilisé pour la réception directe à domicile, la réception par antenne maîtresse (SMATV) et la câblodistribution. Cela signifie que les particuliers auront besoin d'un seul décodeur, qu'ils reçoivent les signaux par le relais du câble ou *via* une antenne parabolique. Les systèmes de contrôle d'accès et de gestion des abonnements pourront donc être communs pour la réception directe ou à domicile, la réception par antenne maîtresse (SMATV) et la câblodistribution. De plus, les câblodistributeur pourront réaliser d'importantes économies du fait qu'il n'auront plus à décoder et à coder des signaux dans chacune de leurs têtes de réseau. Selon les parties, le système permettra aux câblodistributeur indépendants d'utiliser NSD comme fournisseur tout en conservant la faculté d'exploiter leurs propres systèmes de gestion des abonnements. Le système permettra également à la télévision par antenne maîtresse (SMATV) d'accroître ses possibilités de réception des chaînes payantes et d'exploiter ses propres systèmes de gestion des abonnements, ce qui est virtuellement impossible aujourd'hui.
- (149) Du fait que NSD détient une position dominante pour la fourniture de chaînes de télévision relayées par des répéteurs nordiques, la Commission estime très probable que dans les pays considérés la majorité des foyers équipés pour la réception directe et des câblodistributeur indépendants seront obligés d'utiliser le système de cryptage de NSD. Les radiodiffuseurs, dont les téléspectateurs nordiques sont la cible, seront forcés de louer le système de NSD. Si le projet se concrétise, ce système de cryptage deviendra donc prédominant dans les pays nordiques.
- (150) La Commission reconnaît les avantages économiques à long terme liés à l'existence d'un système intégré pour la transmission de la télévision par satellite [...]. Il est donc impossible d'évaluer la mesure dans laquelle ce projet permettra à NSD d'empêcher les radiodiffuseurs d'atteindre les téléspectateurs nordiques. Si les parties optent pour un système fermé, la nouvelle infrastructure peut être fortement anticoncurrentielle. Tel serait aussi le cas si un système ouvert devenait dominant et inaccessible aux tiers. [...].
- (151) La Commission considère que l'infrastructure décrite par les parties peut se révéler hautement efficace et favorable aux utilisateurs. Il doit, cependant, s'agir d'une infrastructure ouverte et accessible à toutes les parties intéressées. Selon la Commission, il y a de grandes chances que ces conditions ne soient pas réunies, vu la participation d'un radiodiffuseur de premier plan, à savoir Kinnevik, dans NSD. Par conséquent, il est probable que l'opération rétrécira la gamme offerte aux téléspectateurs nordiques. Qui plus est, la Commission est d'avis que l'intégration verticale de l'opération projetée n'est pas indispensable à la création d'une infrastructure intégrée.
- (152) Par conséquent, les arguments présentés par les parties en ce qui concerne les progrès technique et économique ne peuvent pas être acceptés dans la mesure où les conditions de l'article 2 paragraphe 1 point b) du règlement sur les concentrations ne sont pas réunies.

#### E. ENGAGEMENTS PROPOSÉS PAR LES PARTIES

- (153) Par une lettre du 7 juillet 1995, les parties ont proposé de prendre un certain nombre d'engagements afin de mettre fin aux doutes soulevés par le projet de concentration. Les engagements proposés sont les suivants:
- Tele Danmark et Norsk Telekom renoncent à tout droit d'intervenir dans l'utilisation des répéteurs de Kinnevik à bord d'Astra,
  - Tele Danmark et Kinnevik renoncent à leurs [droits spéciaux] pour les répéteurs situés sur la position satellitale suédoise positionnée à 5° est,
  - les parties mettent deux de leurs répéteurs à la disposition d'autres radiodiffuseurs aux conditions du marché le jour où la Commission autorise l'opération [...]. Le second répéteur est loué à NSAB et tout contrat y relatif est subordonné à l'approbation de NSAB. Cet engagement prend fin si les répéteurs n'ont pas été loués par des tiers dans les six mois qui suivent le jour où l'opération NSD est autorisée,

- NSD aura la libre disposition des [...] premiers répéteurs qui lui seront transférés sur la position 1° ouest. Les parties définiront une procédure destinée à mettre [...] des [...] répéteurs supplémentaires de NSD à la disposition de radiodiffuseurs qui ne lui sont pas liés. Lorsqu'une nouvelle capacité sera disponible, NSD s'engage à en informer le marché dans un délai compris entre 60 et 180 jours. Les tiers auront alors la possibilité de déposer une offre irrevocable pour louer cette capacité. NSD pourra disposer à sa guise des répéteurs qui n'auront pas été loués par des tiers dans le cadre de cette procédure,
- NSD s'engage à ne pas acquérir de droits de distribution exclusifs pour [...] chaînes nordiques et internationales dont le nom est précisé. Cet engagement n'est valable que pour une durée de [...] ans et concerne uniquement la transmission analogique et non la transmission numérique,
- dans l'hypothèse où Kinnevik offrirait ses chaînes gratuitement à un câblodistributeur dans un pays donné, elle s'engage à étendre son offre à tout câblodistributeur, à condition que celui-ci accepte de distribuer lesdites chaînes gratuitement. Si Kinnevik décide de se faire payer, les chaînes seront offertes sur une base non discriminatoire, pour autant que le câblodistributeur accepte de les distribuer gratuitement [...]. Cet engagement est valable pour une durée de [...] ans,
- les parties conviennent que toutes les relations commerciales qui se noueront entre NSD et ses actionnaires seront basées sur des principes d'indépendance.
- (154) Selon la Commission, ces engagements ne sauraient empêcher la création ou le renforcement des positions dominantes, dont il a été question ci-dessus. Les trois premiers engagements n'auront qu'une incidence réduite et à court terme sur l'accès des tiers aux répéteurs. Le premier engagement, par lequel TD et NT renoncent à tout droit d'intervenir dans l'utilisation des quatre répéteurs de Kinnevik sur Astra, ne devrait avoir aucun effet significatif car Kinnevik pourra disposer de ces répéteurs à sa guise. Le deuxième engagement (abandon par les parties de leurs droits de premier refus) concernant les répéteurs placés sur la position satellitale suédoise ne produira aucun effet à court terme dans la mesure où les parties continueront à contrôler [...] des dix répéteurs situés sur cette position. De surcroît, cet engagement n'empêche pas NSD de louer des répéteurs supplémentaires sur la position suédoise si la situation se présente. Quoi qu'il en soit, les [...] ne sont pas accessoires et ne constituent qu'un élément supplémentaire à l'appui des conclusions de la Commission (voir considérant 112). Le troisième engagement, mise de deux répéteurs à la disposition d'autres radiodiffuseurs, n'aura qu'une incidence limitée et à court terme [...]. Par ailleurs, les prix et les autres conditions seront définis par NSD.
- (155) L'engagement par lequel NSD met [...] des [...] répéteurs supplémentaires à la disposition de radiodiffuseurs qui ne lui sont pas liés ne comporte aucune date limite. Par conséquent, il est impossible de savoir quand de nouveaux répéteurs seront disponibles. En outre, du fait que NSD distribuera elle-même ces [...] répéteurs, il sera extrêmement difficile de contrôler si les prix et les autres conditions de location sont équitables et non discriminatoires.
- (156) L'engagement par lequel NSD s'abstient d'acquérir les droits de distribution exclusifs pour [...] chaînes diffusées par satellite est trop limité dans sa portée. [...] de ces chaînes sont la propriété de Kinnevik et aucune des trois chaînes internationales parmi les plus populaires [...], pour lesquelles NT détient l'exclusivité, n'est du nombre. De plus, l'engagement n'est pris que pour [...] ans et porte uniquement sur la transmission analogique et non sur la transmission numérique [...]. Qui plus est, un tel engagement est difficile à faire appliquer.
- (157) L'engagement par lequel Kinnevik offre ses chaînes de télévision aux câblodistributeurs est ambigu. Cet engagement prévoit plusieurs conditions et semble ôter au câblodistributeur le droit de définir ou de conserver sa politique en matière de programmes et sa stratégie de commercialisation. Un tel engagement serait très difficile à faire appliquer.
- (158) Le dernier engagement cité, par lequel les parties conviennent d'asseoir toutes leurs relations commerciales sur des principes d'indépendance, est très difficile à faire appliquer.
- (159) Au total, les engagements proposés par les parties ne sauraient remédier aux problèmes identifiés ci-dessus en matière de concurrence. Ils sont trop limités dans leur portée, concernent le plus souvent le comportement des parties et sont très difficiles à contrôler et à faire appliquer.
- (160) Le comité consultatif en matière de concentrations se joint à la Commission pour estimer que les engagements proposés par les parties ne sauraient suffire à rendre la création de l'entreprise commune compatible avec le marché commun et l'accord sur l'Espace économique européen. Cet avis est également partagé par les tiers invités par la Commission à commenter les engagements proposés par les parties.

## F. CONCLUSION

- (161) L'opération permettra à NSD d'acquérir une position dominante sur le marché des services de répéteurs pour la télévision par satellite sur le territoire nordique.
- (162) La position dominante de NSD sur le marché des répéteurs renforcera la position dominante de TD sur le marché de la câblodistribution au Danemark.
- (163) L'opération permettra à Viasat d'acquérir une position dominante sur le marché de la distribution de chaînes payantes et d'autres chaînes cryptées aux foyers équipés pour la réception directe à domicile.
- (164) En raison de l'intégration verticale de NSD, les positions occupées par les parties sur différents marchés se renforceront mutuellement. Il convient en particulier de remarquer que les positions des parties sur les marchés en aval (réseaux câblés et distribution) renforceront leur position dominante sur le marché des répéteurs, dans la mesure où elles dissuaderont les concurrents éventuels de diffuser sur le territoire nordique à partir d'autres répéteurs.
- (165) Outre les trois marchés analysés dans la présente décision, la Commission a effectué des vérifications concernant quatre autres marchés (télévision payante, autres chaînes de télévision commerciale, services de liaison montante et fourniture de systèmes de cryptage) sur lesquels les parties exercent des activités. La Commission a conclu que l'opération ne permettrait pas aux parties d'acquérir ou de renforcer une position dominante sur ces marchés,

## A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

*Article premier*

La concentration résultant de la création d'une entreprise commune telle qu'elle a été notifiée par Norsk Telekom AS, TeleDanmark A/S et Industriförvaltnings AB Kinnevik est déclarée incompatible avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord sur l'Espace économique européen.

*Article 2*

Les entreprises suivantes sont destinataires de la présente décision:

- 1) Norsk Telekom AS  
Keyersgate 15  
N-0165 Oslo
- 2) TeleDanmark A/S  
Kannikegade 16  
DK-8000 Aarhus C
- 3) Industriförvaltnings AB Kinnevik  
Skeppsbron 18  
S-10313 Stockholm.

Fait à Bruxelles, le 19 juillet 1995.

*Par la Commission*

Karel VAN MIERT

*Membre de la Commission*

## DÉCISION DE LA COMMISSION

du 18 octobre 1995

relative à des aides d'État accordées par le *Land* de Bavière à l'entreprise CECA  
Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH, Sulzbach-Rosenberg

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

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

(96/178/CECA)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier, et notamment son article 4 point c),

vu la décision n° 3855/91/CECA de la Commission, du 27 novembre 1991, instituant des règles communautaires pour les aides à la sidérurgie<sup>(1)</sup>;

après avoir mis les intéressés en demeure de présenter leurs observations, conformément à l'article 6 paragraphe 4 de la décision précitée, et compte tenu de leurs observations,

considérant ce qui suit:

## I

Le 30 novembre 1994, la Commission a décidé d'ouvrir la procédure prévue à l'article 6 paragraphe 4 de la décision n° 3855/91/CECA (ci-après dénommée «code des aides à la sidérurgie»), à l'égard d'une série de prêts, d'un montant total de 49,895 millions de marks allemands (26,53 millions d'écus), accordés par le *Land* de Bavière à la société Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH (ci-après dénommée «NMH») entre mars 1993 et août 1994. Sur la base des informations transmises par le gouvernement allemand, elle était parvenue à la conclusion que ces prêts étaient susceptibles de ne pas être considérés comme un apport de capital à risque selon la pratique normale d'un investisseur en économie de marché et qu'ils pourraient donc constituer des aides d'État incompatibles avec le code des aides à la sidérurgie et le traité CECA.

Par lettre du 12 décembre 1994, la Commission a informé le gouvernement allemand de sa décision d'ouvrir une procédure, en lui demandant de lui transmettre ses observations, ainsi que les informations complémentaires qu'elle jugeait nécessaires. Dans leur réponse du 13 janvier 1995, les autorités allemandes ont communiqué des précisions sur les motifs ayant amené la Bavière à accorder ces prêts, sur les raisons pour lesquelles les autres associés n'avaient pas voulu participer pleinement au financement de l'entreprise, ainsi que sur l'utilisation des prêts (la position du gouvernement est exposée en détail à

la section III). Le gouvernement fédéral renvoyait en outre aux observations qu'il avait transmises les 15 juillet, 14 septembre et 9 décembre 1994, à l'occasion de la procédure relative aux mesures de financement prévues en faveur de NMH et de Lech-Stahlwerke GmbH (ci-après dénommée «LSW») dans le cadre du plan de privatisation du gouvernement bavarois, en soulignant que les prêts ne pouvaient être envisagés qu'en rapport avec ce plan. Le 4 avril 1995, la Commission a décidé<sup>(2)</sup> que l'aide à la couverture des pertes d'un montant de 125,7 millions de marks allemands (67,81 millions d'écus) et l'aide à l'investissement d'un montant de 56 millions (29,78 millions d'écus) prévues en faveur de NMH, ainsi que l'aide à la couverture des pertes d'un montant de 20 millions (10,63 millions d'écus) prévue en faveur de LSW, constitueraient des aides d'État incompatibles avec le code des aides à la sidérurgie et que la Bavière n'était donc pas autorisée à les accorder. Ces mesures avaient été prévues dans le contexte de la cession au groupe Aicher des parts détenues par la Bavière dans NMH (45 %) et dans LSW (19,734 %). Le gouvernement fédéral a introduit un recours en annulation de la décision de la Commission devant la Cour de justice [affaire C-158/95<sup>(3)</sup>]. NMH, quant à elle, a introduit un recours tendant également à l'annulation de cette décision devant le Tribunal de première instance [affaire T-129/95<sup>(4)</sup>].

Par la publication au *Journal officiel des Communautés européennes*<sup>(5)</sup> de sa lettre informant les autorités allemandes de l'ouverture de la procédure, la Commission a mis les autres États membres et autres intéressés en demeure de lui présenter leurs observations sur les mesures en cause.

Il convient de rappeler que le 19 juillet 1995, la Commission a décidé d'ouvrir une deuxième procédure à l'égard des prêts accordés à NMH par son associé, le *Land* de Bavière, en quatre tranches représentant au total 24,1125 millions de marks allemands (12,82 millions d'écus), entre juillet 1994 et mars 1995<sup>(6)</sup>. Ces prêts, dont la Commission n'avait pas encore connaissance à la date d'ouverture

<sup>(1)</sup> Bulletin UE 5-1995, point 1.3.55.<sup>(2)</sup> JO n° C 208 du 12. 8. 1995, p. 4.<sup>(3)</sup> JO n° C 229 du 2. 9. 1995, p. 21.<sup>(4)</sup> JO n° C 173 du 8. 7. 1995, p. 3.<sup>(5)</sup> Procédure non encore publiée au *Journal officiel* [IP (95) 780].<sup>(1)</sup> JO n° L 362 du 31. 12. 1991, p. 57.

de la présente procédure, sont susceptibles de constituer des aides d'État non autorisées. En effet, aucun des autres associés n'ayant pris part à ces mesures de financement de l'entreprise, on peut penser que l'État ne s'est pas comporté comme un investisseur opérant dans des conditions de marché normales.

Dans le cadre de la présente procédure, les observations suivantes ont été transmises à la Commission.

- Le gouvernement d'un État membre a déclaré qu'il considère les prêts comme des aides d'État susceptibles de restreindre la concurrence intracommunautaire au détriment des entreprises concurrentes de NMH implantées sur son territoire. Le comportement des associés privés et la situation financière de l'entreprise montrent clairement, selon lui, que les prêts consentis par les pouvoirs publics n'ont pas été octroyés dans des conditions normales d'investissement dans une économie de marché et qu'ils constituent donc des aides d'État.
  - Le gouvernement d'un autre État membre pense que les prêts accordés à NMH sont également susceptibles de bénéficier à la société Rohrwerke Neue Maxhütte GmbH (ci-après dénommée «RNM»), détenue à 85 % par NMH, et il rappelle, à cet égard, les très importantes surcapacités dont souffre le marché européen des tubes d'acier.
  - Une association européenne de producteurs d'acier estime qu'aucun investisseur privé n'aurait été disposé à apporter des capitaux à une entreprise se trouvant dans la situation financière de NMH. Elle pense que ces prêts constituent des aides d'État et demande à la Commission d'inviter les autorités allemandes, dans une décision définitive, à en exiger la restitution.
  - Une association nationale de producteurs d'acier a rappelé un principe de la jurisprudence sur les aides d'État dans la Communauté selon lequel, dans une entreprise à structure de propriété mixte comme NMH, le comportement de l'investisseur privé constitue une référence fondamentale pour déterminer si la participation de l'État doit être considérée comme correspondant à la pratique courante dans une économie de marché. D'après cette association, la participation du groupe Aicher à l'octroi des prêts présentait certaines caractéristiques inhabituelles, dans la mesure où, à ce moment-là, le groupe menait avec le Land de Bavière des négociations relatives à l'acquisition de NMH. L'accord définitif, communiqué en mars 1994, prévoyait une aide financière importante de la Bavière à NMH. L'association estime donc que le groupe Aicher avait d'excellentes raisons de s'associer directement au troisième prêt, et que son comportement ne correspondait pas au comportement normal d'un investisseur privé, dans la mesure où les prêts auraient été effectivement remboursés en cas de cession de NMH et de LSW par le gouvernement bavarois. Cette participation du groupe Aicher, tout à fait justifiée sur le plan économique, ne peut être considérée, de l'avis de l'association, comme un indicateur du comportement normal d'un investisseur.
  - Une grande entreprise sidérurgique européenne estime que, compte tenu du fait que les résultats financiers des entreprises sidérurgiques sont, comme on le sait, de nature nettement conjonctuelle, un investisseur avisé veillerait à s'assurer des perspectives de remboursement, à partir des bénéfices ou de la trésorerie, pendant la totalité d'un cycle conjoncturel. Un prêt assorti d'une condition prévoyant un remboursement uniquement au cas où NMH réaliserait des bénéfices ne pourrait donc être considéré comme correspondant au comportement normal d'un investisseur dans une économie de marché. Cette entreprise a demandé à la Commission d'inviter, dans sa décision, le Land de Bavière à exiger le remboursement des aides au cas où il ressortirait de son enquête que les prêts n'ont été en réalité accordés que pour permettre la poursuite des activités non rentables de NMH.
  - Un autre producteur d'acier européen a souligné que les prêts accordés par les pouvoirs publics à NMH faussaient déjà le jeu de la concurrence dans les secteurs dans lesquels il se trouvait en concurrence avec cette entreprise.
  - Une association nationale de producteurs de tubes d'acier s'est rangée à l'avis initial de la Commission, selon lequel les prêts accordés par le Land de Bavière à NMH pouvaient constituer des aides d'État incompatibles avec le traité CECA et le code des aides à la sidérurgie. Elle a demandé à la Commission de prévoir, dans sa décision, que le Land de Bavière devra demander le remboursement des aides même si cela devait aboutir, comme ce serait le cas pour n'importe quelle entreprise privée ne pouvant pas bénéficier d'un appui de l'État, à la mise en liquidation de la société.
  - Un cabinet d'avocats représentant les intérêts d'un producteur de tubes d'acier concurrent de RNM, une filiale de NMH, a analysé les mesures de financement consenties par le Land de Bavière sur la base des informations publiées au *Journal officiel des Communautés européennes*. Il est parvenu à la conclusion que ces mesures constituaient des aides d'État incompatibles avec le code des aides à la sidérurgie. Les avocats ont souligné que ces aides profiteraient aussi indirectement à RNM, de telle sorte que ce concurrent direct de leur mandant bénéficierait d'une subvention illégale.
  - Un autre fabricant de tubes d'acier a fait valoir qu'il était possible que son concurrent, RNM, bénéficie aussi du soutien financier accordé à NMH et il a souligné le fait que l'entreprise ne serait tenue de rembourser les prêts qu'au cas où elle aurait réalisé des bénéfices l'année précédente. Or, celle-ci n'ayant jamais réalisé aucun bénéfice depuis sa création, la Bavière ne pourrait escompter aucun remboursement. Les prêts devraient donc être considérés comme des aides incompatibles avec le marché commun.
- Par lettre du 22 août 1995, la Commission a transmis ces commentaires au gouvernement allemand, en lui demandant de lui communiquer ses observations. Dans leur réponse du 18 septembre 1995, les autorités allemandes ont confirmé leur point de vue selon lequel les prêts ne

pouvaient être envisagés que dans le contexte du plan de privatisation du gouvernement bavarois. D'après les indications du gouvernement allemand, ces prêts ont été accordés afin de maintenir l'entreprise en activité jusqu'à ce que le plan de privatisation soit enfin réalisé. La Commission ayant décidé, en avril 1995, que les fonds publics nécessaires pour mener à bien la privatisation constituaient des aides d'État illégales, le plan de privatisation ne pourra toutefois, selon lui, être réalisé que lorsque la Cour de justice aura annulé la décision de la Commission, ce qu'escompte le gouvernement allemand. Afin de ne pas mettre en péril la cession éventuelle des parts détenues par le *Land* de Bavière dans NMH et LSW après l'annulation attendue de la décision de la Commission, le gouvernement allemand a demandé à la Commission que, au cas où elle considérerait définitivement les prêts comme des aides d'État, elle suspende sa décision demandant leur remboursement jusqu'à ce que la Cour de justice ait rendu un arrêt définitif.

## II

Compte tenu des informations disponibles, le détail des faits a été établi comme suit.

Le 16 avril 1987, une procédure de faillite a été ouverte à l'encontre de la société Eisenwerk-Gesellschaft Maximilianshütte mbH («Maxhütte»). Le syndic a décidé la poursuite des activités dans la perspective d'un plan de restructuration. À la mi-1990, deux entreprises nouvellement créées, Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH (NMH), pour la gamme de produits de Maxhütte relevant du traité CECA, et Rohrwerke Neue Maxhütte GmbH (RNM), pour les tubes, ont repris les activités de l'entreprise en faillite. NMH détient 85 % du capital de RNM, les 15 % restants étant détenus par Kühnlein, Nuremberg, le principal agent commercial pour les tubes d'acier.

Les premiers associés de NMH étaient le *Land* de Bavière (45 %), Thyssen Edelstahlwerke AG (5,5 %), Thyssen Stahl AG (5,5 %), Lech-Stahlwerke GmbH (11 %), Krupp Stahl AG (11 %), Klöckner Stahl GmbH (11 %) et Mannesmann Röhrenwerke AG (11 %). Afin de permettre à LSW d'acquérir une participation dans NMH, le *Land* de Bavière a racheté, en 1988, une participation de 19,734 % dans le capital de LSW. Par décision du 26 juillet 1988, la Commission avait conclu que la participation du *Land* dans les deux entreprises en question ne comportait aucun élément d'aide d'État<sup>(1)</sup>.

En août 1992, le gouvernement allemand a informé la Commission de l'intention du gouvernement bavarois d'accorder à NMH un prêt d'un montant de 10 millions de marks allemands (5,3 millions d'écus). La Commission

a estimé que ce prêt ne constituerait pas une aide d'État puisque tous les associés privés étaient disposés à accorder des prêts aux mêmes conditions, en proportion de leur participation. Dans ce cas, le *Land* de Bavière s'était comporté de la même façon que les associés privés de l'entreprise. Cette décision<sup>(2)</sup> et ses motifs ont été communiqués à l'Allemagne par lettre du 2 février 1993.

Par un accord du 7 décembre 1992 et du 3 mars 1993, Klöckner Stahl GmbH a cédé à Annahütte Max Aicher GmbH & Co. KG («Annahütte»), Hammerau, les parts qu'elle détenait dans NMH, à un prix de cession de 1 mark allemand (0,53 écu). Le 14 juin 1993, Krupp Stahl AG, Thyssen Stahl AG et Thyssen Edelstahlwerke AG ont cédé à LSW les parts qu'elles détenaient dans NMH, pour un prix de cession de 200 000 marks allemands. Par lettre du 9 décembre 1994, le gouvernement allemand a fait savoir à la Commission que la cession des parts était devenue effective, indépendamment du consentement préalable des créanciers. Par lettre du 18 septembre 1995, les autorités allemandes ont fait savoir à la Commission que la cession des parts des quatre associés mentionnés ci-dessus aux deux sociétés du groupe Aicher n'était devenue officiellement effective que le 21 mars 1994, après obtention de l'accord du gouvernement bavarois, requis par les statuts de la société.

Le capital se répartit donc actuellement comme suit:

<i>Land</i> de Bavière:	45 %
LSW:	33 %
Annahütte:	11 %
Mannesmann Röhrenwerke AG:	11 %.

LSW et Annahütte sont contrôlées par l'entrepreneur Max Aicher.

NMH produit environ 299 kilotonnes par an d'acier brut (capacité: 444 kilotonnes par an), 81 kilotonnes par an de produits semi-finis et près de 85 kilotonnes par an de profilés légers et lourds (capacité: 258 kilotonnes par an). Sa filiale RNM produit environ 70 kilotonnes par an de tubes (capacité: 136 kilotonnes par an). NMH et RNM emploient actuellement respectivement 1 040 et 560 personnes. NMH n'a réalisé aucun bénéfice depuis sa création à la mi-1990. Les pertes cumulées à fin 1994 ont été chiffrées à 156,4 millions de marks allemands (83,19 millions d'écus). En 1993, les pertes se sont élevées à 88 millions (46,8 millions d'écus), pour un chiffre d'affaires de 216 millions (114,9 millions d'écus). Ces pertes provenaient pour 25 % du contrat de transfert des résultats conclu avec RNM. En 1994, NMH a enregistré, pour un chiffre d'affaires total de 284 millions (151 millions d'écus), des pertes d'un montant de 44 millions (23,4 millions d'écus), dont un tiers était imputable au contrat de transfert des résultats conclu avec RNM.

<sup>(1)</sup> XVIII<sup>e</sup> rapport sur la politique de concurrence (1988), point 198, p. 163.

<sup>(2)</sup> Décision de la Commission du 23 décembre 1992; Bulletin CE 12-1992, point 1.3.78.

À partir de mars 1992, lorsque Thyssen, Krupp et Klöckner ont fait connaître aux autres associés leur décision de céder leurs parts, le gouvernement bavarois s'est efforcé de mettre sur pied un plan viable de privatisation et de restructuration de l'entreprise. L'entrepreneur bavarois Max Aicher, qui détient des parts dans NMH par l'intermédiaire de LSW, a proposé de restructurer l'entreprise sur la base des technologies traditionnelles en matière de hauts-fourneaux, en utilisant pour cela les synergies issues d'un regroupement des entreprises sidérurgiques bavaroises NMH, Annahütte et LSW. Le coût de ce plan pour le Land de Bavière a été évalué en dernier lieu à 200 millions de marks allemands (106,4 millions d'écus). Manfred Kühnlein, le négociant en tubes de Nuremberg qui détient 15 % des parts de RNM, a proposé un projet dénommé M.A.R.S., qui prévoyait la mise en œuvre par un groupe de 14 entreprises d'une nouvelle technique de recyclage des carrosseries de voitures, mise au point par Voest Alpine AG et Mercedes Benz AG. Le coût de ce plan pour le Land de Bavière a été évalué en dernier lieu à 280 millions (148,9 millions d'écus). En 1993, la société allemande WASTE MANAGEMENT GmbH, qui appartient au spécialiste américain du recyclage WMX Technologies Inc., a réalisé une étude de faisabilité du programme de recyclage des carrosseries. Début 1994, elle est parvenue à la conclusion que ce plan n'était pas viable économiquement. En mars 1994, le gouvernement bavarois s'est finalement prononcé en faveur de la proposition de l'entrepreneur Aicher. En mai 1994, le gouvernement fédéral a notifié à la Commission les mesures financières que le Land de Bavière prévoyait de prendre dans le cadre du plan Aicher.

Le 27 janvier 1995, le Land de Bavière et la société Max Aicher GmbH & Co ont signé un accord stipulant que le Land de Bavière céderait sa participation de 45 % dans NMH à la société Max Aicher GmbH & Co, au prix de 3 marks allemands (1,59 écu), et prendrait à sa charge 80,357 % des pertes accumulées par NMH jusque fin 1994. Le montant définitif de ces pertes ayant été fixé à 156,4 millions de marks allemands (83,19 millions d'écus), le concours financier de la Bavière aurait dû s'élever, sur la base de l'accord, à 125,7 millions (67,81 millions d'écus). D'après cet accord, les prêts accordés par la Bavière en tant qu'associé pouvaient être déduits de ce montant dès l'entrée en vigueur de l'accord. Les parties ont également convenu que la Bavière accorderait un concours financier pouvant aller jusqu'à 56 millions (29,78 millions d'écus) pour financer certains investissements. Dans un deuxième accord conclu le 27 janvier 1995, le Land de Bavière et M. Aicher ont convenu que le Land de Bavière céderait sa participation de 19,734 % dans le capital de LSW à M. Aicher pour la somme de 1 mark allemand (0,53 écu) et qu'il verserait une «compensation» de 20 millions (10,63 millions d'écus) à LSW.

Le gouvernement allemand a notifié les projets de financement décrits ci-dessus à la Commission. Le 4 avril 1995, la Commission a décidé que ces mesures consti-

tuaient des aides d'État et ne pouvaient être accordées. Les accords ne sont donc pas entrés en vigueur, puisqu'ils avaient été conclus sous réserve de l'autorisation de la Commission.

D'après les indications fournies par le gouvernement allemand, le Land de Bavière a accordé les prêts suivants à la société Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH:

Date du contrat	Montant (en marks allemands)
du 25 au 29 mars 1993	720 000
du 17 au 18 août 1993	6 400 000
du 20 au 29 décembre 1993	4 500 000
du 28 janvier au 3 février 1994	4 200 000
du 24 au 28 février 1994	12 800 000
du 31 mars au 7 avril 1994	7 000 000
du 5 au 9 mai 1994	3 100 000
du 31 mai au 6 juin 1994	5 000 000
Juillet 1994	2 300 000
Août 1994	3 875 000
Total	49 895 000

Les prêts ont été accordés pour une durée de dix ans, au taux de 7,5 % l'an, et ils ne devaient être remboursés, sur une base annuelle, que si NMH avait enregistré des bénéfices l'année précédente.

Les trois premiers prêts mentionnés ci-dessus ont été accompagnés d'autres prêts accordés par des associés de NMH et de RNM, aux mêmes conditions. Dans le premier cas, il s'agit d'un prêt de 176 000 marks allemands accordé par LSW, qui détenait alors 11 % des parts de NMH, et d'un prêt de 54 000 marks allemands accordé par l'entrepreneur Kühnlein, qui détient 15 % des parts de RNM. Le deuxième prêt a été accompagné d'un prêt de 1,5 million accordé par LSW, qui détenait alors certes encore officiellement 11 % des parts de NMH, mais qui avait déjà négocié avec Thyssen et Krupp, le 14 juillet 1993, la cession de 22 % supplémentaires, et d'un prêt de 270 000 marks allemands accordé par Kühnlein. Dans le troisième cas, c'est Annahütte, qui n'était à cette époque pas encore officiellement associée de la société, mais qui avait déjà signé, en mars 1993, le contrat de rachat des 11 % détenus par Klöckner Stahl GmbH (désormais Stahlwerke Bremen GmbH), qui a accordé un prêt complémentaire de 1,1 million. À partir de février 1993, les autres associés de NMH ont cessé tout financement de l'entreprise sous forme de prêts. Les sept autres prêts consentis par le Land de Bavière n'ont pas été accompagnés de prêts complémentaires des autres associés.

## III

Le gouvernement allemand a fait connaître son avis sur la décision d'ouverture d'une procédure prise par la Commission, ainsi que sur les observations communiquées par les autres États membres et les autres intéressés. Il estime que les prêts en question doivent être envisagés uniquement dans le contexte du plan de privatisation et de restructuration et qu'ils ne doivent pas être considérés comme des aides d'État.

D'après le gouvernement allemand, le *Land* de Bavière a décidé, en 1992, de céder sa participation dans NMH et de rechercher une solution industrielle pour l'avenir de l'entreprise. Le gouvernement bavarois a mené des négociations difficiles avec plusieurs partenaires industriels éventuels, pendant toute l'année 1993 et jusqu'en mars 1994. En mai 1994, les mesures prévues pour financer le plan Aicher ont été communiquées à la Commission. Sans apport de liquidités par les associés, la société NMH, qui enregistrait des pertes, n'aurait pu survivre. Le *Land* de Bavière aurait donc accordé les prêts en cause afin de garantir la cession prévue de ses parts. Le *Land* de Bavière étant l'associé principal de NMH avec 45 % des parts, ce financement de l'entreprise correspondrait au comportement normal d'un associé solvable dans une économie de marché, et ce même si les autres associés, qui détiennent la majorité des parts, ne sont pas disposés à participer au financement.

Le gouvernement allemand se réfère aux observations qu'il a fait parvenir, au cours de la procédure, à propos des mesures prévues pour financer le plan de privatisation et de restructuration, dans lesquelles il cite des exemples qu'il estime de nature à justifier son point de vue selon lequel des investisseurs privés se seraient comportés de façon similaire. Il renvoie notamment à l'exemple du groupe privé Schörghuber dans l'affaire Heilit & Woerner Bau AG<sup>(1)</sup>.

Le gouvernement allemand estime que le comportement des autres associés de NMH entre mars 1993 et août 1994 ne doit pas être considéré comme critère de référence du comportement normal d'un investisseur en économie de marché.

En mars 1992, les sociétés Thyssen, Krupp et Klöckner ont décidé de se retirer de NMH, après avoir accordé chacune un dernier prêt de 1,1 million de marks allemands (0,58 million d'écus). Elles auraient déclaré qu'il ne fallait plus, à l'avenir, attendre d'elles aucune participation au financement des activités déficitaires de NMH.

Les associés Kühnlein et Aicher ont cessé de participer au financement de NMH respectivement en août et

(<sup>1</sup>) Pour une description détaillée de cette affaire, voir la décision de la Commission du 23 décembre 1992; Bulletin CE 12-1992, point 1.3.78.

décembre 1993, en raison, d'après le gouvernement allemand, de l'incertitude quant à la réalisation de leurs plans pour l'avenir de l'entreprise, alors que Mannesmann n'était intéressée que par RNM et n'aurait pas été disposée à participer au financement de NMH.

Le gouvernement allemand estime donc que les concours financiers apportés par le *Land* de Bavière, en tant qu'associé principal de NMH, correspondent au comportement normal d'un investisseur privé disposant des capitaux nécessaires pour permettre à l'entreprise concernée de poursuivre ses activités.

Le gouvernement allemand insiste en outre pour qu'il soit tenu compte, lors de l'évaluation des prêts à NMH, de la faible part détenue par cette entreprise sur le marché européen de l'acier, qui s'élève, d'après ses indications, à environ 0,2 %.

## IV

Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH est une société qui relève de l'article 80 du traité CECA, puisqu'elle fabrique des produits répertoriés à l'annexe I du traité CECA, de telle sorte que les dispositions du traité CECA et du code des aides à la sidérurgie sont applicables.

Est considérée comme une aide d'État, au sens de l'article 4 point c) du traité CECA, tout transfert de ressources d'État à des entreprises sidérurgiques publiques ou privées, sous forme de participations, dotations en capital ou mesures similaires, qui ne peuvent être considérées comme un véritable apport de capital à risque selon la pratique normale des sociétés en économie de marché, qui implique la perspective d'un profit ou d'autres revenus<sup>(2)</sup>.

Les prêts d'un montant total de 49,895 millions de marks allemands (26,53 millions d'écus) accordés par le *Land* de Bavière à NMH constituent un transfert de ressources d'État à une entreprise sidérurgique. Il convient de vérifier si ce transfert de ressources peut être considéré comme un apport de capital à risque selon la pratique normale des sociétés en économie de marché, qui implique la perspective d'un profit ou d'autres revenus.

Pour déterminer si un apport de ressources d'État correspond à la pratique normale en économie de marché, la Commission a toujours pris comme référence le comportement d'investisseurs privés qui se trouveraient exactement dans la même situation que l'État. Pour évaluer si un investissement serait raisonnable d'un point de vue

(<sup>2</sup>) Affaire 40/85: Belgique contre Commission, Recueil 1986, p. 2321; affaire 303/88: Italie contre Commission, Recueil 1991, I-1433, I-1476. Décision n° 3855/91/CECA de la Commission, titre II, cinquième alinéa (JO n° L 362 du 31. 12. 1991, p. 57); communication de la Commission aux États membres sur les entreprises publiques (JO n° C 307 du 13. 11. 1993, p. 3, points 10 à 21).

économique, les associés privés de l'entreprise concernée tiendraient compte de la situation économique particulière de l'entreprise. Un associé privé ne devrait pas accepter d'apporter des fonds à une entreprise en difficulté si les autres associés ne sont pas disposés à apporter eux aussi leur concours, en proportion de leur participation.

En droit allemand, des prêts consentis par des associés qui ont été accordés, ou dont le remboursement n'a pas été exigé, dans des circonstances où la situation financière de l'entreprise exigerait soit le dépôt de bilan, soit l'apport de capitaux à risque supplémentaires, doivent être considérés, en cas de dépôt de bilan, comme un apport de capitaux propres («eigenkapitalersetzende Darlehen», conformément aux articles 32a et 32b de la loi allemande sur les sociétés à responsabilité limitée, ci-après dénommée «la GmbHG»). Eu égard à cette situation juridique, des prêts consentis par des associés pour mettre fin à l'insolvabilité et empêcher ainsi le dépôt de bilan d'une entreprise doivent en principe être assimilés à un apport de capitaux propres. À l'article 26 paragraphe 2 de la GmbHG, il est fait référence au principe général selon lequel des associés ne sont disposés à consentir des apports supplémentaires de capital à risque que si les autres associés acceptent également de le faire, en proportion des parts qu'ils détiennent. Un associé n'est en principe pas tenu d'apporter à une société à responsabilité limitée des fonds supérieurs à la part du capital qu'il détient (article 707 du code civil allemand), même si celle-ci devient alors insolvable.

Entre mars 1993 et août 1994, la Bavière, qui détient 45 % des parts de NMH, a fourni 94,15 % de l'ensemble des capitaux apportés par les associés afin de maintenir en activité cette entreprise déficitaire. Ce n'est que, entre mars 1993 et décembre 1993, qu'un autre associé (LSW) ainsi qu'un associé de RNM — filiale de NMH — (Kühnlein) et Annahütte ont consenti des prêts aux mêmes conditions que le *Land* de Bavière. L'entrepreneur Kühnlein, qui détient 15 % des parts de RNM, a participé à concurrence de 5,7 % et 3,3 % au montant total prêté à la fin du mois de mars 1993 et en août 1993 respectivement. La société LSW, qui appartient au groupe Aicher, et Annahütte ont participé à concurrence de 18,5 et 18,4 % aux prêts accordés en mars et en août 1993, et à concurrence de 19,6 % à ceux octroyés en décembre 1993. À cette époque, LSW ne détenait officiellement que 11 % des parts de l'entreprise et Annahütte n'en détenait officiellement aucune, le gouvernement bavarois n'ayant donné son accord à la cession des parts de Klöckner, Thyssen et Krupp que le 21 mars 1994.

Tant l'entrepreneur Kühnlein que le groupe Aicher négociaient, au moment où ils ont accordé les prêts en question, des plans de reprise de la majorité des parts de NMH. D'après les deux plans présentés, le *Land* de Bavière aurait dû apporter un concours financier, notamment pour couvrir les pertes cumulées de l'entreprise, à

concurrence de 200 à 280 millions de marks allemands. Le plan du groupe Aicher, qui a été notifié à la Commission, prévoyait que 80 % des pertes accumulées par NMH depuis sa création devaient être couvertes. Pour cela, le *Land* de Bavière aurait dû renoncer à la totalité des créances issues des prêts accordés à la société et apporter des ressources supplémentaires, qui auraient notamment permis de rembourser les prêts accordés à l'entreprise par d'autres associés. Lors de ces négociations, le gouvernement bavarois a fait savoir qu'il renonçait au remboursement des prêts qu'il avait accordés afin d'assurer la survie de l'entreprise. Kühnlein et Aicher avaient donc d'excellentes raisons de s'associer aux trois premiers prêts, qui ont été accordés entre mars et août ainsi qu'en décembre 1993. Tous deux espéraient acquérir la majorité des parts de NMH, après que les prêts auraient été pratiquement remboursés par le *Land* de Bavière lors de la cession de ses parts.

Le groupe Aicher a supporté, par l'intermédiaire de LSW et d'Annahütte, environ 20 % de l'ensemble des prêts octroyés en mars, août et décembre 1993. La décision de faire cofinancer NMH par LSW et Annahütte n'était pas en rapport avec les parts que ces deux dernières détenaient effectivement dans NMH, ou qu'elles escomptaient obtenir, mais reflétait l'espoir du groupe Aicher que les dettes accumulées par NMH avant la privatisation seraient couvertes à 80 % par le *Land* de Bavière, ce qui a abouti au calcul de la couverture escomptée des pertes dans le cadre du plan de privatisation et de restructuration, ainsi qu'il est indiqué ci-dessus. Ce pourcentage a également été cité pour expliquer la couverture des pertes de NMH qui avait été proposée et que la Commission a rejetée dans sa décision du 4 avril 1995. À l'époque où les deux premiers prêts ont été accordés, c'est-à-dire en mars et en août 1993, LSW ne détenait officiellement que 11 % des parts de NMH. Au moment où le deuxième prêt a été octroyé, LSW avait déjà convenu avec Krupp et Thyssen du rachat de 22 % supplémentaires. Le seul lien entre NMH et Annahütte qui, au moment où le troisième prêt a été octroyé, en décembre 1993, n'était pas associée de NMH, résidait dans le fait qu'elle avait convenu avec Klöckner de reprendre 11 % des parts de la société. Le comportement du groupe Aicher était donc manifestement dicté avant tout par l'espoir de pouvoir réaliser son propre plan d'acquisition de la majorité des parts de NMH et par la volonté de manifester son intention, lors des négociations avec le *Land* de Bavière, d'apporter à NMH des capitaux en fonction de la proportion dans laquelle la Bavière couvrirait les pertes de l'entreprise. Le groupe Aicher a cessé d'apporter tout concours financier à NMH début 1994, immédiatement avant que le gouvernement bavarois ne se prononce définitivement en faveur du plan Aicher, et il n'a pas non plus repris ses apports financiers après avoir été désigné comme futur associé majoritaire de l'entreprise, parce qu'il escomptait que la Bavière serait disposée à maintenir NMH en activité jusqu'à ce que la Commission approuve l'octroi de nouvelles ressources d'État par le gouvernement bavarois.

L'entrepreneur Kühnlein a cessé tout financement de NMH dès qu'il est définitivement apparu que son plan ne serait jamais appliqué.

Il apparaît donc que le comportement de l'entrepreneur Kühnlein et des sociétés du groupe Aicher n'était pas motivé, à l'origine, par leur qualité d'associés de NMH, mais plutôt par les négociations avec le gouvernement bavarois sur l'acquisition subventionnée d'une position majoritaire. Leur comportement ne peut donc pas être retenu comme critère de référence du comportement normal d'un investisseur privé en économie de marché, pour évaluer le comportement de l'État lors du financement de NMH entre mars et décembre 1993.

En mars 1992, les anciens associés privés Krupp, Klöckner et Thyssen ont décidé de cesser toute participation à NMH, de ne plus contribuer au financement de l'entreprise et de vendre leurs parts. Ils n'étaient pas disposés à apporter des capitaux supérieurs à ceux qui avaient déjà été convenus. Il s'agit là du comportement normal d'entreprises souhaitant mettre fin à une participation qui n'est plus rentable en limitant autant que possible leurs pertes.

La société Mannesmann Röhrenwerke AG, qui restait associée de NMH, n'était pas disposée à apporter un concours financier pour la restructuration de l'entreprise. Le désir de conserver la gestion industrielle de RNM peut certes expliquer pourquoi cette société s'est comportée autrement que Krupp, Thyssen et Klöckner, mais cela ne prouve cependant pas que le comportement des pouvoirs publics corresponde à celui d'un investisseur opérant dans une économie de marché. Si les prêts consentis à NMH par ses associés avaient été judicieux et rentables du point de vue économique, l'entreprise privée Mannesmann les aurait accordés.

Les autres associés de NMH, des entreprises sidérurgiques privées, ont cessé de participer au financement de l'entreprise à partir de mars 1992. Seuls l'entrepreneur Kühnlein et le groupe Aicher, qui étaient en concurrence pour acquérir, avec le concours des pouvoirs publics, la majorité des parts de NMH, ont octroyé des prêts de faible montant entre mars 1993 et août 1994.

Il apparaît donc que, à aucun moment, le *Land* de Bavière n'a pu escompter un remboursement de ses prêts, qui s'élevaient au total à 49,895 millions de marks allemands (26,53 millions d'écus). Si NMH avait été déclarée en faillite, les prêts auraient été considérés comme des capitaux propres, de telle sorte que le *Land* n'aurait pu se voir rembourser qu'après paiement de tous les autres créanciers, ce qui paraissait fort improbable. Indépendamment de cela, le *Land* de Bavière s'est d'ailleurs toujours déclaré disposé à renoncer à ses créances sur ces prêts,

afin de pouvoir vendre sa participation dans NMH et maintenir des emplois dans la région du Haut-Palatinat, qui connaît des difficultés structurelles.

Le gouvernement allemand estime que les prêts accordés par le *Land* de Bavière à NMH avaient pour objet de permettre la mise au point et la réalisation d'un plan de privatisation et de restructuration grâce auquel l'entreprise aurait pu, en fin de compte, poursuivre ses activités de façon à la fois autonome et rentable. Ce financement était considéré comme une démarche normale de la part d'un associé solvable voulant assurer, dans une économie de marché, le transfert intégral d'une entreprise vers le secteur privé, en assumant ses responsabilités tant sur le plan commercial que social.

La Commission a notamment examiné ces aspects à la lumière des arrêts rendus par la Cour de justice dans les affaires C-303/88, précitée, et C-305/89<sup>(1)</sup>. Dans ces arrêts, la Cour de justice a souligné, entre autres, que lorsque des apports de capitaux d'un investisseur public font abstraction de toute perspective de rentabilité, même à long terme, ils doivent être considérés comme des aides. Même si on l'évalue d'après les autres aspects relatifs à ce que pourrait être le comportement d'un investisseur privé, qui ont été évoqués dans les arrêts de la Cour de justice dans les affaires C-303/88 et C-305/89, l'apport de capitaux par le *Land* de Bavière ne correspond pas au comportement d'un investisseur normal. En effet, ces apports de capitaux ne présentaient pas la moindre perspective d'avantages économiques, même indirects ou immatériels. Les circonstances de la présente affaire montrent clairement qu'il n'a jamais existé la moindre perspective de rentabilité pour les concours financiers du *Land* de Bavière, ni à court ni à long terme. Les prêts étaient destinés à couvrir les pertes d'exploitation, afin d'éviter l'insolvabilité et, par là même, le dépôt de bilan pendant la phase de préparation de la privatisation subventionnée. La Bavière n'a jamais estimé possible, ni envisagé, de demander le remboursement des capitaux nécessaires au maintien en activité de NMH apportés entre mai 1993 et août 1994.

Dans le domaine d'application du traité, la Commission évalue de tels concours financiers apportés pour assurer le maintien en activité d'une entreprise pendant la mise sur pied et la négociation d'un plan de restructuration, sur la base des «Lignes directrices communautaires pour les aides d'État au sauvetage et à la restructuration des entreprises en difficulté<sup>(2)</sup>». Toutefois, ces lignes directrices ne sont pas applicables aux entreprises tombant sous le coup de l'article 80 du traité CECA, du fait que, selon le code

<sup>(1)</sup> Cour de justice, affaire Italie contre Commission, Recueil 1991, p. I-1603 (Alfa Romeo).

<sup>(2)</sup> JO n° C 368 du 31. 12. 1994, p. 12.

des aides à la sidérurgie, les aides au sauvetage et à la restructuration ne peuvent pas être considérées comme compatibles avec le marché commun.

Le comportement du *Land* de Bavière lors de l'octroi des prêts en question ne correspond donc pas au comportement normal d'un investisseur privé en économie de marché. Les exemples cités par le gouvernement allemand ne prouvent pas non plus le contraire. Dans sa décision du 4 avril 1995, la Commission a montré de façon détaillée que les exemples cités n'étaient pas de nature à prouver qu'un investisseur privé aurait été disposé à apporter des capitaux, même sans perspectives adéquates d'avantages économiques. La Cour de justice s'est également prononcée en ce sens dans l'arrêt rendu dans l'affaire 303/88: «lorsque les apports de capitaux d'un investisseur public font abstraction de toute perspective de rentabilité, même à long terme, de tels apports doivent être considérés comme des aides».

Même l'exemple du groupe privé bavarois Schörghuber, qui a vendu à Heilit & Woerner Bau AG les parts qu'il détenait dans Walter Bau AG, après un dernier apport de capitaux destiné à couvrir les pertes de l'entreprise, ne prouve pas non plus que des investisseurs privés seraient disposés à maintenir en activité une entreprise déficitaire, dans le seul but de satisfaire à de prétendues obligations d'intérêt commun dans une économie de marché. Il est certes vrai que les entreprises privées, tout comme les particuliers, consentent parfois des apports de fonds en faveur d'objectifs caritatifs ou d'intérêt public, mais un tel comportement est fondamentalement différent de celui d'un investisseur privé dans une économie de marché, et il ne peut donc servir de critère de comparaison entre le comportement des pouvoirs publics et le comportement normal d'investisseurs dans une économie de marché.

Le comportement du *Land* de Bavière dans la présente affaire peut fort bien avoir été motivé par le désir d'éviter des problèmes sociaux dans une région défavorisée, de ne pas être tenu pour responsable de la faillite d'une entreprise par l'opinion publique et d'aider une entreprise en difficulté à redevenir rentable. Il s'agit là de motifs couramment invoqués pour justifier l'octroi d'aides. En revanche, ils ne prouvent pas qu'un soutien financier ainsi motivé ne constitue pas une aide d'État au sens de l'article 4 point c) du traité CECA et de l'article 1<sup>er</sup> et du code des aides à la sidérurgie.

Force est donc de conclure que les prêts d'associé d'un montant total de 49,895 millions de marks allemands (26,53 millions d'écus), accordés par le *Land* de Bavière à NMH entre mars 1993 et août 1994, constituent des aides d'État. L'élément d'aide d'État que ces prêts contiennent ne réside pas dans les taux préférentiels accordés, mais dans la valeur même des capitaux mis à disposition.

Les prêts doivent être assimilés à un apport de capitaux propres, puisque le *Land* de Bavière n'aurait pu escompter un remboursement annuel du capital prêté que si la société avait réalisé des bénéfices l'année précédente, ce qui se produit normalement dans le cas d'un apport de capitaux propres. Le *Land* de Bavière n'a jamais pu raisonnablement escompter un remboursement des prêts accordés à titre de capitaux propres. C'est donc la valeur même des prêts qui doit être considérée comme un apport de capitaux propres par un associé d'une SARL en difficulté.

Conformément à l'article 4 point c) du traité CECA, toute aide d'État accordée à des entreprises sidérurgiques est interdite. Le code des aides à la sidérurgie, adopté sur avis conforme du Conseil statuant à l'unanimité conformément à l'article 95 du traité CECA, prévoit que certains types d'aides peuvent être compatibles avec le marché commun, notamment les aides à la recherche et au développement (article 2), les aides en faveur de la protection de l'environnement (article 3), les aides à la fermeture (article 4), ainsi que les aides régionales à l'investissement prévues par des régimes généraux dans certaines zones de la Communauté (article 5). Or, les aides accordées à NMH n'entrent dans aucune de ces catégories. En effet, conformément aux dispositions du code des aides à la sidérurgie, les aides au sauvetage et à la restructuration ne peuvent pas être jugées compatibles avec le marché commun.

## V

La Commission en conclut donc que les capitaux d'un montant de 49,895 millions de marks allemands (26,53 millions d'écus) apportés sous forme de prêts par le *Land* de Bavière à l'entreprise sidérurgique CECA Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH entre mars 1993 et août 1994 constituent des aides d'État incompatibles avec le traité CECA et avec le code des aides à la sidérurgie.

Toute aide octroyée illégalement doit, en principe, être restituée par l'entreprise bénéficiaire. Le remboursement doit s'effectuer conformément aux procédures et dispositions de la réglementation allemande, avec un intérêt calculé sur la base du taux d'intérêt utilisé comme taux de référence dans l'évaluation des régimes d'aide régionale et commençant à courir à la date d'octroi de l'aide.

Le fait que NMH ne détienne qu'une faible part du marché européen des produits sidérurgiques n'a aucune incidence sur le remboursement des aides octroyées illégalement. Toute aide en faveur d'une entreprise sidérurgique CECA non autorisée par la Commission en vertu du traité CECA ou du code des aides à la sidérurgie est

illégal, même si cette aide, du fait de la taille de l'entreprise concernée, n'est de nature à fausser la concurrence que dans une mesure relativement faible.

Il n'existe aucune base juridique permettant de suspendre l'ordre de restitution des aides qui ont été octroyées illégalement, sans décision préalable de la Commission sur leur compatibilité avec le marché commun. Le traité CECA et le code des aides à la sidérurgie s'appliquent sans distinction à l'ensemble des entreprises sidérurgiques CECA européennes. Aucune entreprise ne doit pouvoir tirer profit du fait qu'un État a accepté, contrairement aux obligations lui incombant en vertu de l'article 6 paragraphe 2 du code des aides à la sidérurgie, de lui octroyer des ressources d'État.

Aucun motif ne justifierait, dans le cas présent, une suspension de la mesure exigeant le remboursement de l'aide octroyée illégalement jusqu'à ce que la Cour de justice et le Tribunal de première instance aient statué dans les affaires C-158/95 et T-129/95. Les recours introduits contre les décisions de la Commission déclarant que certaines mesures de financement d'une entreprise sidérurgique constituent des aides et ne peuvent donc pas être accordées, n'ont pas d'effet suspensif. L'entreprise qui doit bénéficier de ces mesures ne peut recevoir aucune aide d'État lui permettant de poursuivre ses activités jusqu'à ce que les juridictions aient rendu un arrêt définitif. Le fait que la Commission et un État membre ne partagent pas le même avis sur la question de savoir si une mesure de financement prévue constitue ou non une aide d'État ne signifie pas que l'entreprise concernée peut être subventionnée par des aides au fonctionnement qui ne pourraient en aucun cas être accordées à des entreprises sidérurgiques CECA,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

*Article premier*

Les capitaux d'un montant de 49,895 millions de marks allemands accordés sous forme de prêts en dix tranches,

entre mars 1993 et août 1994, par le *Land* de Bavière à l'entreprise sidérurgique Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH, Sulzbach-Rosenberg, constituent des aides d'État incompatibles avec le marché commun et qui ne peuvent être autorisées au titre du traité CECA et de la décision n° 3855/91/CECA.

*Article 2*

L'Allemagne doit demander la restitution des aides par l'entreprise bénéficiaire. Le remboursement doit s'effectuer conformément aux procédures et dispositions de la réglementation allemande, avec un intérêt calculé sur la base du taux d'intérêt utilisé comme taux de référence dans l'évaluation des régimes d'aide régionale, et commençant à courir à la date d'octroi de l'aide.

*Article 3*

Le gouvernement allemand informe la Commission, dans un délai de deux mois à compter de la date de notification de la présente décision, des mesures qu'il a prises pour s'y conformer.

*Article 4*

La république fédérale d'Allemagne est destinataire de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 18 octobre 1995.

*Par la Commission*

Karel VAN MIERT

*Membre de la Commission*

## DÉCISION DE LA COMMISSION

du 31 octobre 1995

enjoignant au gouvernement allemand de fournir tous les documents, informations et données concernant les projets de nouveaux investissements du groupe Volkswagen dans les nouveaux *Länder* allemands et les aides prévues en faveur de ces investissements

(C 62/91 ex NN 75, 77, 78 et 79/91)

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

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

(96/179/CE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne, et notamment ses articles 5, 92 et 93,

vu l'accord instituant l'Espace économique européen, et notamment ses articles 61 et 62,

considérant ce qui suit:

- (1) Le 18 décembre 1991, la Commission a décidé d'ouvrir la procédure prévue à l'article 93 paragraphe 2 du traité à l'égard de divers projets d'aide en faveur du groupe Volkswagen en Thuringe et en Saxe (<sup>1</sup>). Par lettre du 29 janvier 1992, l'Allemagne a accepté de suspendre tout nouveau versement d'aide jusqu'à la clôture de la procédure prévue à l'article 93 paragraphe 2 du traité.

Selon les informations dont dispose la Commission, le montant total de l'aide consentie illégalement à Volkswagen sous la forme de subventions prétendument versées en faveur des projets Mosel II et Chemnitz II en octobre et décembre 1991 s'élève à 360,8 millions de marks allemands (191,2 millions d'écus). En outre, Volkswagen Sachsen a obtenu des remboursements de l'impôt sur les sociétés d'un montant de 11,4 millions (6,1 millions d'écus) et un amortissement spécial sur ses investissements en 1991 pour un montant qui reste encore à déterminer.

- (2) Le 27 juillet 1994, la Commission a adopté, dans le cadre de cette procédure, une décision définitive à l'égard des aides à la restructuration consenties à Sächsische Automobilbau GmbH pour ses usines de construction d'automobiles et de moteurs à Mosel (Mosel I) et Chemnitz (Chemnitz I) et pour l'usine de production de culasses d'Eisenach.

L'Allemagne a alors fait savoir à la Commission que le groupe Volkswagen arrêterait ses projets de nouveaux investissements à Mosel et à Chemnitz (Mosel II et Chemnitz II) à la fin de 1994, et que les informations utiles sur ces projets seraient

communiquées à la Commission à ce moment pour lui permettre d'apprécier les aides régionales envisagées.

Avant la décision définitive sur les aides à la restructuration prise en 1994, une version provisoire des projets modifiés de Volkswagen a été présentée à la Commission. L'aménagement des installations devait être modifié et l'investissement ne devait commencer qu'à la fin de 1994. En outre, les contrats d'aide avaient été revus, de sorte que les subventions étaient tombées à 646,98 millions de marks allemands pour Mosel II et 167,3 millions pour Chemnitz II. Les remboursements de l'impôt sur les sociétés étaient également ramenés à 106,8 millions pour Mosel II et à 31,9 millions pour Chemnitz II. Cela s'explique par le fait que l'investissement susceptible de bénéficier d'une aide n'atteignait plus que 2 812,9 millions pour Mosel II et 758,8 millions pour Chemnitz, tandis que le nombre d'emplois prévus était tombé à 2 843 pour Mosel II et à 786 pour Chemnitz.

- (3) À la fin de 1994 ainsi qu'au cours des mois suivants, l'Allemagne a fait savoir à la Commission que les projets d'investissements de Volkswagen n'étaient pas encore définitivement arrêtés.
- (4) Par lettre du 12 avril 1995, la Commission a demandé à l'Allemagne de lui communiquer les projets de Volkswagen pour les nouvelles usines. Cette lettre est restée sans réponse.
- (5) Par lettre du 4 août 1995, la Commission a réclamé, dans les plus brefs délais, les informations nécessaires, menaçant de prendre une décision provisoire et, le cas échéant, une décision définitive sur la base des informations dont elle disposait, en cas de silence de l'Allemagne. En réponse à cette lettre, le gouvernement allemand a informé la Commission, par lettre du 22 août 1995, de ce que les projets d'investissement de Volkswagen n'étaient toujours pas finalisés. Il a également déclaré que, dans le cadre de la législation allemande, une restitution de l'aide serait nécessaire si Volkswagen ne menait pas à bonne fin ses projets d'investissement ou d'emploi.

(<sup>1</sup>) JO n° C 68 du 17. 3. 1992, p. 14.

(6) La Commission considère dans ces conditions que l'Allemagne ne lui a pas adressé les informations nécessaires pour lui permettre d'apprécier la compatibilité avec l'article 92 du traité de l'aide d'État au groupe Volkswagen pour ses projets Mosel II et Chemnitz II. Sur le total de cette aide, des subventions à hauteur de 360,8 millions de marks allemands (191,2 millions d'écus), des remboursements de l'impôt sur les sociétés à hauteur de 11,4 millions (6,1 millions d'écus) et un amortissement spécial sur les investissements engagés en 1991 dont le montant reste à déterminer, ont déjà été accordés. Le fait que cette aide ou une partie de cette aide doive être restituée, en vertu de la législation allemande, si l'entreprise ne menait pas à bonne fin ses projets d'investissement ou d'emploi, n'est pas pertinent pour apprécier la compatibilité de l'aide.

(7) Eu égard aux considérations qui précèdent et comme la Cour de justice l'a reconnu dans son arrêt du 14 février 1990 dans l'affaire C-301/87 (Boussac), confirmé par son arrêt du 13 avril 1994 dans les affaires jointes C-324/90 et C-342/90 (Pleuger)<sup>(1)</sup>, qui visait un cas de violation de l'article 93 paragraphe 3 du traité, la Commission a le pouvoir d'enjoindre par une décision provisoire à l'État membre concerné, en l'occurrence l'Allemagne, de suspendre le versement de l'aide et de fournir à la Commission tous les documents, informations et données nécessaires pour examiner la compatibilité des mesures d'aide avec le marché commun. La Commission prend note de ce que, en réaction à l'ouverture de la procédure, l'Allemagne a confirmé par lettre du 29 janvier 1992 qu'elle suspendrait le versement de l'aide.

En outre, en vertu d'une jurisprudence constante, si l'Allemagne devait ne pas se conformer à la présente décision en ne fournissant pas, dans un délai de six semaines, toutes les informations utiles pour apprécier la compatibilité des aides en cause, la Commission pourrait prendre une décision définitive sur la base des informations dont elle dispose; cette décision pourrait imposer la restitution de l'aide versée et le paiement d'intérêts sur le montant versé à l'entreprise concernée, calculés à partir de la date de versement de l'aide au taux de

référence, applicable à cette date, qui sert au calcul de l'équivalent-subvention net des différents types d'aides dans cet État membre. Cette mesure serait nécessaire pour rétablir la situation antérieure<sup>(2)</sup> en supprimant tous les avantages financiers dont a profité l'entreprise bénéficiaire de l'aide illégale depuis la date de versement de l'aide,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

*Article premier*

L'Allemagne fournit, dans un délai de six semaines à compter de la notification de la présente décision, tous les documents, informations et données utiles pour permettre à la Commission d'examiner la compatibilité avec l'article 92 du traité des aides consenties au groupe Volkswagen pour ses investissements dans les usines de Mosel II et de Chemnitz II dans les nouveaux *Länder* allemands. Seront notamment fournis un état précis des investissements déjà effectués à Mosel II et Chemnitz II, les projets révisés détaillés en ce qui concerne l'investissement, la capacité et la production pour les deux usines ainsi que toutes les informations nécessaires sur les handicaps résultant de ces projets pour Volkswagen dans les nouveaux *Länder*.

L'Allemagne communique en outre tous les projets d'aide actuels ainsi qu'un état chiffré de toutes les aides versées jusque-là dans le cadre de ces projets. Elle peut fournir toute autre information qu'elle juge utile à l'appréciation de cette affaire.

*Article 2*

La république fédérale d'Allemagne est destinataire de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 31 octobre 1995.

*Par la Commission*

Karel VAN MIERT

*Membre de la Commission*

<sup>(1)</sup> Recueil 1994, p. I-1205.

<sup>(2)</sup> Arrêt de la Cour du 21 mars 1990 dans l'affaire C-142/87, Recueil 1990, p. I-959.