

Sommaire

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

- * **Règlement (CE) n° 498/96 du Conseil, du 19 mars 1996, relatif à la conclusion du protocole fixant les possibilités de pêche et la contrepartie financière prévues dans l'accord entre la Communauté économique européenne et le gouvernement de la république de Madagascar concernant la pêche au large de Madagascar pour la période du 21 mai 1995 au 20 mai 1998** 1
 - Protocole fixant les possibilités de pêche et la contrepartie financière prévues dans l'accord entre la Communauté économique européenne et le gouvernement de la république de Madagascar concernant la pêche au large de Madagascar pour la période du 21 mai 1995 au 20 mai 1998 2
- * **Règlement (CE) n° 499/96 du Conseil, du 19 mars 1996, portant ouverture et mode de gestion de contingents tarifaires communautaires pour certains produits de la pêche ainsi que pour des chevaux vivants, originaires d'Islande** 8
- * **Règlement (CE) n° 500/96 de la Commission, du 22 mars 1996, modifiant le règlement (CE) n° 1203/95 portant ouverture et mode de gestion des contingents tarifaires pour les viandes bovines de haute qualité, fraîches, réfrigérées ou congelées et pour la viande de buffle congelée pour la période du 1^{er} juillet 1995 au 30 juin 1996** 13
 - Règlement (CE) n° 501/96 de la Commission, du 22 mars 1996, modifiant le règlement (CE) n° 393/96 relatif à la fourniture de céréales au titre de l'aide alimentaire 15
 - Règlement (CE) n° 502/96 de la Commission, du 22 mars 1996, déterminant dans quelle mesure les demandes de certificats d'exportation dans le secteur de la viande de volaille peuvent être acceptées 16
 - Règlement (CE) n° 503/96 de la Commission, du 22 mars 1996, modifiant le règlement (CEE) n° 2219/92 portant modalités d'application du régime spécifique pour l'approvisionnement de Madère en produits laitiers en ce qui concerne le montant des aides 17
 - Règlement (CE) n° 504/96 de la Commission, du 22 mars 1996, modifiant le règlement (CE) n° 2993/94 fixant les aides pour l'approvisionnement des îles Canaries en produits laitiers dans le cadre du régime prévu aux articles 2 à 4 du règlement (CEE) n° 1601/92 du Conseil 22

| | |
|---|----|
| Règlement (CE) n° 505/96 de la Commission, du 22 mars 1996, établissant des valeurs forfaitaires à l'importation pour la détermination du prix d'entrée de certains fruits et légumes | 34 |
| Règlement (CE) n° 506/96 de la Commission, du 22 mars 1996, modifiant les prix représentatifs et les droits additionnels à l'importation pour certains produits du secteur du sucre | 36 |

II *Actes dont la publication n'est pas une condition de leur applicabilité*

Commission

96/222/CE:

- * **Décision de la Commission, du 14 novembre 1995, déclarant une opération de concentration compatible avec le marché commun et l'accord EEE (Affaire n° IV/M.603 — Crown Cork & Seal/CarnaudMetalbox)(¹)** 38

(¹) Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE

I

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

RÈGLEMENT (CE) N° 498/96 DU CONSEIL

du 19 mars 1996

relatif à la conclusion du protocole fixant les possibilités de pêche et la contrepartie financière prévues dans l'accord entre la Communauté économique européenne et le gouvernement de la république de Madagascar concernant la pêche au large de Madagascar pour la période du 21 mai 1995 au 20 mai 1998

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

vu le traité instituant la Communauté européenne, et notamment son article 43, en liaison avec l'article 228 paragraphe 2 première phrase et paragraphe 3 premier alinéa,

vu la proposition de la Commission ⁽¹⁾,

vu l'avis du Parlement européen ⁽²⁾,

considérant que, conformément à l'accord entre la Communauté économique européenne et le gouvernement de la république démocratique de Madagascar concernant la pêche au large de Madagascar ⁽³⁾, les deux parties ont procédé à des négociations pour déterminer les modifications ou compléments à introduire dans cet accord à la fin de la période d'application des premiers protocoles;

considérant que, à la suite de ces négociations, a été paraphé, le 18 mai 1995, un nouveau protocole fixant les possibilités de pêche et la contrepartie financière prévues dans l'accord précité pour la période du 21 mai 1995 au 20 mai 1998;

considérant qu'il est dans l'intérêt de la Communauté d'approuver ce protocole,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Le protocole fixant les possibilités de pêche et la contrepartie financière prévues dans l'accord entre la Communauté économique européenne et le gouvernement de la république de Madagascar concernant la pêche au large de Madagascar pour la période du 21 mai 1995 au 20 mai 1998 est approuvé au nom de la Communauté.

Le texte du protocole est joint au présent règlement.

Article 2

Le président du Conseil est autorisé à désigner les personnes habilitées à signer le protocole à l'effet d'engager la Communauté ⁽⁴⁾.

Article 3

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 19 mars 1996.

Par le Conseil

Le président

W. LUCHETTI

⁽¹⁾ JO n° C 201 du 8. 8. 1992, p. 19.

⁽²⁾ JO n° C 65 du 4. 3. 1996.

⁽³⁾ JO n° L 73 du 18. 3. 1986, p. 26.

⁽⁴⁾ La date d'entrée en vigueur du protocole sera publiée au *Journal officiel des Communautés européennes* par les soins du Secrétariat général du Conseil.

PROTOCOLE

fixant les possibilités de pêche et la contrepartie financière prévues dans l'accord entre la Communauté économique européenne et le gouvernement de la république de Madagascar concernant la pêche au large de Madagascar pour la période du 21 mai 1995 au 20 mai 1998

Article premier

En application de l'article 2 de l'accord et pour une période de trois ans à partir du 21 mai 1995, des licences autorisant l'exercice simultané de la pêche dans la zone de pêche malgache sont accordées à 42 thoniers senneurs congélateurs et à 16 palangriers de surface.

En outre, à la demande de la Communauté, certaines autorisations pourront être accordées à d'autres catégories de navires de pêche, dans des conditions à définir au sein de la commission mixte visée à l'article 9 de l'accord.

Article 2

Le montant de la participation visée à l'article 7 de l'accord est fixé forfaitairement à 1 350 000 écus pour la durée du protocole, payables en trois tranches annuelles égales. Ce montant couvre un poids de captures dans les eaux malgaches de 9 000 tonnes par an de thonidés; si le volume des captures des thonidés effectuées par les navires communautaires dans la zone de pêche malgache dépasse cette quantité, le montant susvisé est augmenté en proportion.

Article 3

1. La Communauté participera en outre, pendant la période visée à l'article 1^{er}, au financement d'un programme scientifique malgache destiné à améliorer les connaissances des espèces hautement migratoires qui évoluent dans la région de l'océan Indien dans laquelle Madagascar est située, à concurrence de 375 000 écus.

Cette participation pourra notamment revêtir, à la demande du gouvernement de Madagascar, la forme d'une contribution aux frais de réunions internationales destinées à améliorer lesdites connaissances ainsi que la gestion des ressources halieutiques.

2. Les autorités malgaches compétentes communiquent à la Commission un rapport succinct sur l'utilisation de ces fonds.

3. La participation de la Communauté au programme scientifique est versée sur un compte indiqué par les autorités malgaches.

Article 4

1. Les deux parties conviennent que l'amélioration de la compétence et des connaissances des personnes affectées à la pêche maritime constitue un élément essentiel du succès de leur coopération. À cet effet, la Communauté facilitera l'accueil des ressortissants malgaches dans les établissements de ses États membres et mettra, à cette fin, à leur disposition des bourses d'études ou de formation pratique d'une durée maximale de cinq ans dans les diverses disciplines scientifiques, techniques et économiques et dans les activités annexes liées au développement du secteur halieutique et aquacole jugées nécessaires par le gouvernement malgache. Le coût total de ces bourses ne peut dépasser 450 000 écus. Ces bourses peuvent également être utilisées dans tout autre État lié à la Communauté par un accord de coopération.

2. Le montant visé au paragraphe 1 est payable au fur et à mesure de son utilisation.

Article 5

Au cas où la Communauté omettrait d'effectuer les paiements prévus aux articles 2 et 3 de ce protocole, l'accord de pêche peut être suspendu.

Article 6

L'annexe de l'accord entre la Communauté économique européenne et le gouvernement de la république de Madagascar concernant la pêche au large de Madagascar est abrogée et remplacée par l'annexe du présent protocole.

Article 7

Le présent protocole entre en vigueur à la date de sa signature.

Il est applicable à partir du 21 mai 1995.

ANNEXE

**CONDITIONS DE L'EXERCICE DE LA PÊCHE DANS LA ZONE DE PÊCHE MALGACHE
POUR LES NAVIRES DE LA COMMUNAUTÉ****1. Formalités relatives à la demande et à la délivrance de licences**

La procédure de demande et de délivrance des licences autorisant les navires de la Communauté à pêcher dans les eaux malgaches est la suivante:

a) par l'intermédiaire de son représentant à Madagascar, la Commission européenne présente aux autorités malgaches une demande de licence pour chaque navire, formulée par l'armateur qui souhaite exercer une activité de pêche au titre du présent accord, au moins vingt jours avant la date du début de la période de validité souhaitée. La demande doit être faite au moyen du formulaire prévu à cet effet par Madagascar, selon le modèle joint à l'appendice 1; elle est accompagnée de la preuve de paiement de l'avance à charge de l'armateur;

b) la licence est délivrée au nom d'un navire déterminé et n'est pas transférable.

Toutefois, sur demande de la Commission européenne, la licence d'un navire, en cas de force majeure, est remplacée par une nouvelle licence au nom d'un autre navire de caractéristiques similaires à celles du navire à remplacer. L'armateur du navire à remplacer remet la licence annulée au ministère malgache chargé des pêches maritimes *via* la délégation de la Commission des Communautés européennes à Madagascar.

Sur la nouvelle licence, sont indiqués:

- la date de la délivrance,
- le fait que cette nouvelle licence annule et remplace celle du navire précédent.

Aucune redevance telle que prévue à l'article 5 de l'accord n'est due pour la période de validité restante;

- c) la licence est remise par les autorités malgaches au représentant de la Commission des Communautés européennes à Madagascar;
- d) la licence doit être conservée à bord en permanence; toutefois, dès réception de la notification du paiement de l'avance adressée par la Commission européenne aux autorités malgaches, le navire est inscrit sur une liste des navires autorisés à pêcher, qui est notifiée aux autorités malgaches chargées du contrôle de la pêche. Une copie de ladite licence peut être obtenue par télécopie dans l'attente de la réception de la licence proprement dite; cette copie est conservée à bord;
- e) les armateurs thoniers ont l'obligation de se faire représenter par un consignataire à Madagascar;
- f) les autorités malgaches communiquent, avant l'entrée en vigueur du protocole, tous les renseignements relatifs aux comptes bancaires à utiliser pour le paiement des redevances.

2. Validité et paiement des licences

- a) Les licences ont une durée de validité d'un an. Elles sont renouvelables.
- b) La redevance est fixée à 20 écus par tonne capturée dans les eaux sous juridiction malgache. Les licences sont délivrées moyennant paiement anticipatif au Trésor malgache d'une avance de 1 500 écus par an et par thonier sennneur et de 500 écus par an par palangrier de surface.
- c) Le décompte final des redevances dues au titre de la campagne est arrêté par la Commission européenne à la fin de chaque année calendaire, sur la base des déclarations de captures établies par chaque armateur et confirmées par les instituts scientifiques compétents pour la vérification des données des captures tels que l'ORSTOM (Office de la recherche scientifique et technique d'outre-mer), l'IEO (Institut océanographique espagnol), et l'USTA (Unité statistique thonière d'Antseranana). Ce décompte est communiqué simultanément aux services malgaches des pêches maritimes et aux armateurs. Chaque éventuel paiement additionnel sera effectué par les armateurs aux services malgaches des pêches au plus tard trente jours après la notification du décompte final.

Toutefois, si le décompte final est inférieur au montant de l'avance visée ci-dessus, la somme résiduelle correspondante n'est pas récupérable par l'armateur.

3. Déclaration des captures

- a) Les navires autorisés à pêcher dans la zone de pêche de Madagascar, dans le cadre de l'accord, doivent communiquer leurs données de captures aux services chargés des pêches maritimes avec copie à la délégation de la Commission des Communautés européennes à Madagascar, selon les modalités suivantes.

Les thoniers senneurs et les palangriers de surface tiennent une fiche de pêche selon les modèles joints à l'appendice 2 lors de chaque période de pêche passée dans la zone de pêche de Madagascar. Le formulaire est envoyé aux autorités compétentes dans un délai de quarante-cinq jours après la fin de la campagne passée dans la zone de pêche de Madagascar.

Ces formulaires doivent être remplis lisiblement et être signés par le capitaine du navire.

- b) En cas de non-respect de ces dispositions, les autorités malgaches se réservent le droit de suspendre la licence du navire contrevenant jusqu'à l'accomplissement de la formalité requise. Dans ce cas, la délégation de la Commission des Communautés européennes à Madagascar en est informée sans délai.

4. Communications radio

Le capitaine notifie, au moins vingt-quatre heures à l'avance, à la station radio côtière d'Antseranana, ou par télex ou télécopie, son intention de faire entrer son navire dans la zone de pêche malgache.

La fréquence radio ainsi que les numéros du télex et du télécopieur seront indiqués sur la licence.

5. Observateurs

Sur demande des autorités malgaches, les navires thoniers prennent un observateur à bord, qui est traité comme un officier. Le temps de présence de l'observateur à bord est fixé par les autorités malgaches, sans que pour autant il ne dépasse, en règle générale, les délais nécessaires pour effectuer ses tâches.

Les conditions de son embarquement sont définies d'un commun accord entre l'armateur ou son consignataire et les autorités malgaches.

L'armateur effectue auprès du gouvernement malgache, par l'intermédiaire du consignataire, un paiement de 10 écus, par journée passée par un observateur à bord d'un navire thonier.

Au cas où un thonier ayant à bord un observateur malgache quitte la zone de pêche malgache, il prend toutes les dispositions pour assurer, à sa charge, le retour de ce dernier à Madagascar dans les meilleurs délais.

6. Embarquement des marins

Pour la flotte des thoniers senneurs, deux marins malgaches au moins sont embarqués en permanence pendant la durée de la campagne.

En cas de non-embarquement de ces marins, les armateurs sont tenus de payer intégralement le montant du salaire du ou des marins non embarqués; cette somme sera utilisée pour la formation de pêcheurs malgaches et sera versée sur un compte dont le numéro sera communiqué au consignataire.

Les contrats d'engagement de ces marins sont passés entre les consignataires et les intéressés.

7. Zones de pêche

Les zones de pêche accessibles aux navires de la Communauté sont l'ensemble de l'étendue des eaux sous juridiction malgache situées au-delà de 2 milles marins.

Au cas où les autorités malgaches décident d'installer des dispositifs expérimentaux de concentration de poisson, elles en informent la Commission européenne ainsi que les consignataires des armateurs concernés en indiquant leurs coordonnées géographiques.

À partir du trentième jour suivant cette notification, il est interdit de s'approcher à moins de 1,5 mille de ces dispositifs. Tout démantèlement de dispositifs expérimentaux de concentration de poisson doit être communiqué sans délai aux mêmes parties.

8. Utilisation des équipements portuaires

Les autorités de Madagascar détermineront avec les utilisateurs de l'accord les conditions d'utilisation des équipements portuaires.

9. Inspection et surveillance des activités de pêche

Les navires titulaires d'une licence permettent et facilitent la montée à bord ainsi que l'accomplissement des tâches de tout fonctionnaire malgache chargé de l'inspection et du contrôle des activités de pêche.

10. Transbordements

En cas de transbordement de poissons, les thoniers senneurs congélateurs remettent à une société ou à un organisme désigné par les autorités malgaches responsables de la pêche les poissons qu'ils ne conservent pas.

11. Prestations de services

Les armateurs de la Communauté opérant dans la zone de pêche malgache s'efforceront de privilégier les prestations de services malgaches (carénage, manutention, soutage, consignation, etc.).

Appendice 1

FORMULAIRE DE DEMANDE DE LICENCE

1. Nouvelle demande ou renouvellement:
2. Nom du navire et pavillon:
3. Durée de validité: du au
4. Nom de l'armateur:
5. Adresse de l'armateur:
.....
6. Nom et adresse de l'affréteur, si différents des points 4 et 5:
.....
.....
7. Nom et adresse du représentant officiel à Madagascar:
.....
8. Nom du capitaine du navire:
9. Type du navire:
10. Numéro d'immatriculation:
11. Identification extérieure du navire:
12. Port et pays d'enregistrement:
13. Longueur et largeur hors tout du navire:
14. Tonnage brut et tonnage net du navire:
15. Marque et puissance du moteur principal:
16. Puissance de congélation (t/):
17. Capacités des cales (m³):
18. Indicatif d'appel radio:
19. Autres équipements de communication (télex, télécopieur):
20. Équipements d'aide à la pêche:
.....
21. Effectif de l'équipage par nationalité:
.....
22. Numéro de la licence de pêche (en cas de renouvellement, licence jointe):
.....

Je soussigné, certifie l'exactitude des renseignements ci-dessus et m'engage à les respecter.

Cachet et signature de l'armateur

Date

.....

.....

ICCAT LOGBOOK for TUNA FISHERY

| | | | | | | | | | | | |
|------------------|--|------------------|--|-----------------------|--|---|--|-------------|--|---------------------------|--|
| Vessel name | | Gross tons | | month | | day | | year | | port | |
| Flag country | | Capacity (M. T.) | | Boat LEFT | | Boat RETURNED | | 19 | | | |
| Registration No | | Captain | | Number of days at sea | | Number of fishing days or number of sets made | | Trip number | | Page _____ of _____ pages | |
| Company or Owner | | No of crew | | days | | | | | | 19 - | |
| Address | | Reporting date | | Reported by | | | | | | | |

| Dates | | Area | | Effort (Number of Hooks used) | | Surf Water Temp (in °C) | | E or W | | Longitude | | N or S | | Latitude | | Day | | Month | |
|------------------------|----|------|--|-------------------------------|--|-------------------------|--|--------|--|-----------|--|--------|--|----------|--|-----|--|-------|--|
| 01 | 01 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 02 | 02 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 03 | 03 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 04 | 04 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 05 | 05 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 06 | 06 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 07 | 07 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 08 | 08 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 09 | 09 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | 10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 11 | 11 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 12 | 12 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 13 | 13 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 14 | 14 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 15 | 15 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 16 | 16 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 17 | 17 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 18 | 18 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 19 | 19 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 20 | 20 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 21 | 21 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 22 | 22 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 23 | 23 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 24 | 24 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 25 | 25 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 26 | 26 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 27 | 27 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 28 | 28 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 29 | 29 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 30 | 30 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 31 | 31 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Landing weight (in kg) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| Bluefin tuna <i>Thunnus thynnus</i> or <i>maccoyi</i> | Yellowfin tuna <i>Thunnus albacares</i> | Bigeye tuna <i>Thunnus obesus</i> | Albacore <i>Thunnus alalunga</i> | Swordfish <i>Xiphias gladius</i> | Striped marlin White marlin <i>Tetrapturus audax</i> or <i>albidus</i> | Black marlin <i>Makara indica</i> | Sailfish <i>Istiophorus</i> <i>albicans</i> or <i>platypterus</i> | Skupjack <i>Kerasuonus</i> <i>paenane</i> | Miscellaneous fishes | Daily total (in weight) kg only) |
|---|--|--------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|---|--------------------------------------|--|---|-------------------------|--|
| number fish | No | No | No | No | No | No | No | No | kg | kg |
| weight in kg | kg | kg | kg | kg | kg | kg | kg | kg | kg | kg |

| Saury | Squid | Livebait | Others |
|-------|-------|----------|--------|
| | | | |

Remarks

1. Use one sheet per month, and one line per day.
2. At the end of each trip, forward a copy of the log to your correspondent or to ICCAT, General Moie 17, Madrid 1, Spain.
3. 'Day' refers to the day you set the line.
4. Fishing area refers to the noon position of the boat. Round off minutes, and record degrees of latitude and longitude. Be sure to record N/S and E/W.
5. The bottom line (landing weight) should be completed only at the end of the trip. Actual weight at the time of unloading should be recorded.
6. All information reported herein will be kept strictly confidential.

RÈGLEMENT (CE) N° 499/96 DU CONSEIL

du 19 mars 1996

portant ouverture et mode de gestion de contingents tarifaires communautaires pour certains produits de la pêche ainsi que pour des chevaux vivants, originaires d'Islande

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

vu le traité instituant la Communauté européenne, et notamment son article 113,

vu la proposition de la Commission,

considérant qu'un accord entre la Communauté économique européenne et la république d'Islande a été conclu ⁽¹⁾;

considérant que, par suite de l'adhésion de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède, il convient d'adapter l'accord susmentionné en tenant compte, notamment, des régimes d'échanges qui existaient en matière de produits de la pêche entre l'Autriche, la Finlande et la Suède, d'une part, et l'Islande, d'autre part;

considérant que, à cette fin, un protocole additionnel à l'accord susmentionné, approuvé par la décision 96/147/CE ⁽²⁾, ainsi qu'un accord sous forme d'échanges de lettres, approuvé par la décision 95/582/CE ⁽³⁾, ont été conclus entre la Communauté et l'Islande; que, en vertu de ces actes, la Communauté s'est engagée à ouvrir, pour une période allant du 1^{er} janvier au 31 décembre de chaque année, sous certaines conditions, des contingents tarifaires communautaires à droits nuls, pour un certain nombre de produits originaires de ce pays;

considérant que les contingents tarifaires en question portent sur une période indéterminée et que, de ce fait, dans un souci d'efficacité et de simplification de la mise en œuvre des mesures concernées, il apparaît opportun de prévoir l'application du présent règlement sur une base pluriannuelle;

considérant qu'il convient de prévoir, par souci de simplification, que les amendements et les adaptations techniques nécessaires au présent règlement à la suite des modifications de la nomenclature combinée et des codes Taric, les prorogations des mesures tarifaires, les adaptations nécessaires à la suite de la conclusion de protocoles ou d'échanges de lettres, les modifications du présent règlement pour la mise en œuvre de tout autre acte dans le cadre de l'accord précité ainsi que les adaptations du volume, des périodes et du taux contingentaire émanant de décisions arrêtées par le Conseil peuvent être effectuées par la Commission, après avoir recueilli l'avis du comité du code des douanes;

considérant qu'il y a lieu de garantir, notamment, l'accès égal et continu de tous les importateurs de la Communauté audit contingent et l'application, sans interruption,

du taux prévu pour ce contingent à toutes les importations du produit en question dans tous les États membres, jusqu'à épuisement du contingent, et ce pendant toute la période de validité des accords avec l'Islande;

considérant qu'il incombe à la Communauté de décider de l'ouverture de contingents tarifaires, en exécution de ses obligations internationales; que rien ne s'oppose cependant à ce que, pour assurer l'efficacité de la gestion commune de ces contingents, les États membres soient autorisés à tirer sur les volumes contingentaires les quantités nécessaires correspondant aux importations effectives; que, toutefois, ce mode de gestion requiert une collaboration étroite entre les États membres et la Commission, laquelle doit notamment pouvoir suivre l'état d'épuisement des volumes contingentaires et en informer les États membres,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

1. Du 1^{er} janvier au 31 décembre de chaque année, les droits de douane applicables à l'importation des produits originaires d'Islande visés au présent règlement sont suspendus dans la limite des contingents tarifaires communautaires indiqués en regard.

2. Les importations des produits de la pêche ne bénéficient du contingent qu'à condition que le prix franco frontière, prévu à l'article 22 du règlement (CEE) n° 3759/92 du Conseil, du 17 décembre 1992, portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche et de l'aquaculture ⁽⁴⁾, soit au moins égal au prix de référence éventuellement fixé par la Communauté pour les produits ou catégories de produits concernés.

3. Le protocole n° 3 de l'accord entre la Communauté économique européenne et la république d'Islande, relatif à la définition de la notion de «produits originaires» et aux méthodes de coopération administrative, tel qu'il a été modifié en dernier lieu par la décision n° 1/94 du Comité mixte CE-Islande ⁽⁵⁾, est applicable.

Article 2

Les contingents tarifaires visés à l'article 1^{er} sont gérés par la Commission, qui peut prendre toute mesure administrative utile en vue d'en assurer une gestion efficace.

⁽¹⁾ JO n° L 301 du 31. 12. 1972, p. 2.

⁽²⁾ JO n° L 34 du 13. 2. 1996, p. 33.

⁽³⁾ JO n° L 327 du 30. 12. 1995, p. 17.

⁽⁴⁾ JO n° L 388 du 31. 12. 1992, p. 1. Règlement modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 3318/94 (JO n° L 350 du 31. 12. 1994, p. 15).

⁽⁵⁾ JO n° L 204 du 6. 8. 1994, p. 62.

Article 3

Si un importateur présente dans un État membre une déclaration de mise en libre pratique comprenant une demande du bénéfice préférentiel pour un produit visé par le présent règlement, et si cette déclaration est acceptée par les autorités douanières, l'État membre concerné procède, par voie de notification à la Commission, à un tirage, sur le volume contingentaire, d'une quantité correspondant à ses besoins.

Les demandes de tirages avec indication de la date d'acceptation desdites déclarations doivent être transmises à la Commission sans retard.

Les tirages sont accordés par la Commission en fonction de la date d'acceptation des déclarations de mise en libre pratique par les autorités douanières de l'État membre concerné, dans la mesure où le solde disponible le permet.

Si un État membre n'utilise pas les quantités tirées, il les réserve, dès que possible, dans le volume contingentaire correspondant.

Si les quantités demandées sont supérieures au solde disponible du volume contingentaire, l'attribution est faite au prorata des demandes. Les États membres sont informés par la Commission des tirages effectués.

Article 4

Chaque État membre garantit aux importateurs des produits en question un accès égal et continu aux contingents tant que le solde des volumes contingentaires le permet.

Article 5

1. Les dispositions nécessaires à l'application du présent règlement, et notamment:

- a) les modifications et adaptations techniques dans les mesures où elles sont nécessaires à la suite des modifications de la nomenclature combinée et des codes Taric;
 - b) les adaptations nécessaires à la suite de la conclusion par le Conseil de protocoles ou d'échanges de lettres entre la Communauté et l'Islande dans le cadre de l'accord visé au présent règlement;
 - c) les prorogations des mesures tarifaires conformément aux dispositions contenues dans l'accord visé par le présent règlement;
 - d) les adaptations nécessaires des volumes, des périodes et des taux contingentaires découlant de décisions arrêtées par le Conseil
- et
- e) les modifications du présent règlement nécessaires pour la mise en œuvre de tout autre acte dans le cadre de l'accord visé par le présent règlement,

sont arrêtées selon la procédure prévue à l'article 6 paragraphe 2.

2. Les dispositions arrêtées au titre du paragraphe 1 n'autorisent pas la Commission à:

- procéder au report des quantités préférentielles d'une période contingentaire à l'autre,
- modifier les calendriers prévus par les accords ou les protocoles,
- transférer des quantités d'un contingent à un autre,
- ouvrir et gérer des contingents résultant de nouveaux accords,
- adopter une législation effectuant la gestion des contingents faisant l'objet de certificats d'importation.

Article 6

1. La Commission est assistée par le comité du code des douanes institué par l'article 247 du règlement (CEE) n° 2913/92⁽¹⁾.

2. Le représentant de la Commission soumet au comité un projet des mesures à prendre. Le comité émet son avis sur ce projet dans un délai que le président peut fixer en fonction de l'urgence de la question en cause. L'avis est émis à la majorité prévue à l'article 148 paragraphe 2 du traité pour l'adoption des décisions que le Conseil est appelé à prendre sur proposition de la Commission. Lors des votes au sein du comité, les voix des représentants des États membres sont affectées de la pondération définie à l'article précité. Le président ne prend pas part au vote.

La Commission arrête des mesures qui sont immédiatement applicables. Toutefois, si elles ne sont pas conformes à l'avis émis par le comité, ces mesures sont aussitôt communiquées par la Commission au Conseil. Dans ce cas:

- la Commission diffère de trois mois à compter de la date de cette communication l'application des mesures décidées par elle,
- le Conseil, statuant à la majorité qualifiée, peut prendre une décision différente dans le délai prévu au premier tiret.

3. Le comité peut examiner toute question concernant l'application du présent règlement qui est évoquée par son président soit à l'initiative de celui-ci, soit à la demande d'un État membre.

Article 7

Les États membres et la Commission collaborent étroitement afin d'assurer le respect du présent règlement.

Article 8

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

Il est applicable à partir du 1^{er} janvier 1995.

⁽¹⁾ JO n° L 302 du 19. 10. 1992, p. 1. Règlement modifié par l'acte d'adhésion de 1994.

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

Fait à Bruxelles, le 19 mars 1996.

Par le Conseil
Le président
W. LUCHETTI

ANNEXE

| Numéro d'ordre | Code NC | Code Taric | Désignation des marchandises | Volume contingentaire (en tonnes) | Droit contingentaire (%) |
|----------------|---|--|---|-----------------------------------|--------------------------|
| 09.0791 | 0101 19 10 0101 19 90 | — — | Chevaux vivants | 100 têtes | 0 |
| 09.0793 | 0302 12 00 0304 10 13 0304 20 13 | — — — | Saumons frais ou réfrigérés Filets de saumons frais ou réfrigérés Filets congelés de saumons | 50 | 0 |
| 09.0794 | 0302 23 00 0302 29 0302 69 85 0303 32 00 0303 79 96 0304 10 19 0304 10 33 0304 10 35 ex 0304 10 38 0304 10 98 0304 20 19 0304 90 35 0304 90 38 0304 90 39 0304 90 41 0304 90 47 0304 90 59 ex 0304 90 97 | — — — — — — — — 0304 10 38 *10 *20 *50 *90 — — — — — — — — — 0304 90 97 *31 *39 *50 *60 *70 *80 *90 | Soles fraîches ou réfrigérées Cardines et autres poissons plats frais ou réfrigérés Merlans poutassous frais ou réfrigérés Plies ou carrelets congelés Autres poissons de mer congelés Filets d'autres poissons d'eau douce, frais ou réfrigérés Filets de lieus noirs, frais ou réfrigérés Filets de rascasses du Nord ou sébastes, frais ou réfrigérés Filets d'autres poissons de mer, à l'exclusion des harengs et des maquereaux, frais ou réfrigérés Chair d'autres poissons de mer, fraîche ou réfrigérée Filets congelés d'autres poissons d'eau douce Chair congelée de morue de l'espèce <i>Gadus macrocephalus</i> Chair congelée de morues de l'espèce <i>Gadus morhua</i> Chair congelée de morues de l'espèce <i>Gadus ogac</i> et chair congelée de poissons de l'espèce <i>Boreogadus saida</i> Chair congelée de lieus noirs Chair congelée de merlus du genre <i>Merluccius</i> Chair congelée de merlans poutassous Chair congelée d'autres poissons de mer, à l'exclusion des maquereaux | 250 | 0 |
| 09.0795 | 0305 61 00 | — | Harengs, salés mais non séchés ni fumés et harengs en saumure | 1 750 | 0 |
| 09.0796 | 0306 19 30 | — | Langoustines (<i>Nephrops norvegicus</i>) congelées | 50 | 0 |

| Numéro d'ordre | Code NC | Code Taric | Désignation des marchandises | Volume contingentaire (en tonnes) | Droit contingentaire (%) |
|----------------|---------------|--|---|-----------------------------------|--------------------------|
| 09.0797 | 1604 12 91 | — | Préparations et conserves d'autres harengs en récipients hermétiquement clos | 2 400 | 0 |
| | 1604 12 99 | — | Préparations et conserves d'autres harengs, autres | | |
| 09.0798 | 1604 19 98 | — | Préparations et conserves d'autres poissons, entiers ou en morceaux | 50 | 0 |
| | ex 1604 20 90 | 1604 20 90 *20/80 *30/80 *35/80 *50/80 *90/80 | Préparations et conserves de chair d'autres poissons, à l'exclusion des harengs et des maquereaux | | |

RÈGLEMENT (CE) N° 500/96 DE LA COMMISSION

du 22 mars 1996

modifiant le règlement (CE) n° 1203/95 portant ouverture et mode de gestion des contingents tarifaires pour les viandes bovines de haute qualité, fraîches, réfrigérées ou congelées et pour la viande de buffle congelée pour la période du 1^{er} juillet 1995 au 30 juin 1996

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 3379/94 du Conseil, du 22 décembre 1994, portant ouverture et mode de gestion de certains contingents tarifaires communautaires en 1995 pour certains produits agricoles et pour la bière⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2857/95⁽²⁾, et notamment son article 5 paragraphe 1,

vu le règlement (CE) n° 3093/95 du Conseil, du 22 décembre 1995, fixant les taux des droits de douane à appliquer par la Communauté, par suite des négociations menées au titre de l'article XXIV:6 du GATT après l'adhésion de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède à l'Union européenne⁽³⁾, et notamment son article 5,

considérant que le règlement (CE) n° 1203/95 de la Commission⁽⁴⁾ arrête les modalités des importations préférentielles de viande bovine de haute qualité pour l'année contingente 1995/1996; que l'annexe III du règlement (CE) n° 3093/95 prévoit des importations supplémentaires de viandes bovines de haute qualité en provenance d'Australie et de Nouvelle-Zélande;

considérant que le règlement (CE) n° 2857/95 prévoit un contingent autonome d'importation de 200 tonnes de viandes bovines de haute qualité pour la période du 1^{er} juillet au 31 décembre 1995; que, en raison de l'adoption et de la publication tardive dudit règlement, les modalités d'application n'ont pu être arrêtées à temps avant la fin de l'année; que, dans ces circonstances, les quantités concernées devraient être admises à l'importation durant les six premiers mois de 1996;

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

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Le règlement (CE) n° 1203/95 est modifié comme suit.

1) À l'article 1^{er} paragraphe 1, le nombre «54 300» est remplacé par «55 650».

⁽¹⁾ JO n° L 366 du 31. 12. 1994, p. 3.

⁽²⁾ JO n° L 300 du 13. 12. 1995, p. 1.

⁽³⁾ JO n° L 334 du 30. 12. 1995, p. 1.

⁽⁴⁾ JO n° L 119 du 30. 5. 1995, p. 13.

2) À l'article 2:

a) au point b), le nombre de «5 000» est remplacé par «6 000»;

b) au point e), le nombre de «10 000» est remplacé par «10 200»;

c) à la suite du point e), le point f) suivant est ajouté:

«f) 150 tonnes, en poids du produit, de viandes des codes NC 0201 20 90, 0201 30 00, 0202 20 90, 0202 30, 0206 10 95 et 0206 29 91, répondant à la définition suivante:

«découpes sélectionnées de viande réfrigérée ou congelée, provenant exclusivement des animaux élevés en pâturage, n'ayant pas plus de quatre incisives permanentes *in wear*, dont les carcasses ont un poids ne pouvant dépasser 325 kilogrammes, d'apparence compacte avec une viande de bonne présentation de couleur claire et uniforme, ainsi qu'une couverture de gras adéquate, mais non excessive. Toutes les découpes sont emballées sous vide et dénommées viandes de haute qualité».

3) L'article 8 paragraphe 1 est remplacé par le texte suivant:

«1. L'importation des quantités visées à l'article 1^{er} paragraphe 1 deuxième tiret et à l'article 2 points a), b), c), d) et f) est subordonnée, lors de la mise en libre pratique, à la présentation d'un certificat d'importation délivré conformément aux dispositions de l'article 4 points c) et d) et du paragraphe 2.»

4) À la fin de l'annexe II, le tiret suivant est ajouté:

← NEW ZEALAND MEAT PRODUCERS BOARD

pour les viandes originaires de Nouvelle-Zélande répondant à la définition visée à l'article 2 point f).»

Article 2

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

Il est applicable à partir du 1^{er} janvier 1996.

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

Fait à Bruxelles, le 22 mars 1996.

Par la Commission
Franz FISCHLER
Membre de la Commission

RÈGLEMENT (CE) N° 501/96 DE LA COMMISSION
du 22 mars 1996
modifiant le règlement (CE) n° 393/96 relatif à la fourniture de céréales au titre
de l'aide alimentaire

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 3972/86 du Conseil, du 22 décembre 1986, concernant la politique et la gestion de l'aide alimentaire ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 1930/90 ⁽²⁾, et notamment son article 6 paragraphe 1 point c),

considérant que le règlement (CE) n° 393/96 de la Commission ⁽³⁾ a ouvert une adjudication pour la livraison en aide alimentaire de 24 951 tonnes de céréales; qu'il y a lieu de modifier certaines conditions dans l'annexe I dudit règlement,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

La note (7) de l'annexe I du règlement (CE) n° 393/96 est modifiée comme suit:

«(7) L'adjudicataire transmet au bénéficiaire ou à son représentant, lors de la livraison, les documents suivants:

- certificat phytosanitaire (lot A + B1: + date expiration),
- lot A: certificat de fumigation [Les céréales/dérivés de céréales doivent être fumigés avant expédition à l'aide de phosphure de magnésium (au moins 2g/m³) pendant une période minimale de cinq (5) jours entre l'application du fumigant et l'aération. Le certificat approprié doit être disponible au moment de l'expédition].»

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le jour 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 22 mars 1996.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

⁽¹⁾ JO n° L 370 du 30. 12. 1986, p. 1.

⁽²⁾ JO n° L 174 du 7. 7. 1990, p. 6.

⁽³⁾ JO n° L 54 du 5. 3. 1996, p. 1.

RÈGLEMENT (CE) N° 502/96 DE LA COMMISSION**du 22 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 ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 180/96 ⁽²⁾, 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 11 du règlement (CEE) n° 2777/75 du Conseil ⁽³⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2916/95 de la Commission ⁽⁴⁾, 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 la modification imminente des restitutions applicables à ces produits a entraîné la demande des certificats d'exportations à des fins spéculatives; que la délivrance

des certificats pour les quantités demandées du 18 au 20 mars 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 il n'est pas donné suite aux demandes qui se trouvent en instance et dont la délivrance aurait dû intervenir à partir du 25 mars 1996 pour les catégories 3, 4, 5, 6, 7 et 8 visées à l'annexe I dudit règlement.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 25 mars 1996.

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

Fait à Bruxelles, le 22 mars 1996.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

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

⁽²⁾ JO n° L 25 du 1. 2. 1996, p. 27.

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

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

RÈGLEMENT (CE) N° 503/96 DE LA COMMISSION

du 22 mars 1996

modifiant le règlement (CEE) n° 2219/92 portant modalités d'application du régime spécifique pour l'approvisionnement de Madère en produits laitiers en ce qui concerne le montant des aides

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 1600/92 du Conseil, du 15 juin 1992, relatif à des mesures spécifiques concernant certains produits agricoles en faveur des Açores et de Madère⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2537/95⁽²⁾, et notamment son article 10,considérant que le règlement (CEE) n° 1696/92 de la Commission⁽³⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 2596/93⁽⁴⁾, a fixé notamment les modalités d'application du régime d'approvisionnement spécifique des Açores et de Madère en certains produits agricoles;considérant que le règlement (CEE) n° 2219/92 de la Commission, du 30 juillet 1992, portant modalités d'application du régime spécifique pour l'approvisionnement de Madère en produits laitiers et établissant le bilan prévisionnel d'approvisionnement⁽⁵⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 326/96⁽⁶⁾, a fixé dans l'annexe II le niveau des aides pour les produits laitiers;

considérant que le règlement (CE) n° 2996/95 de la Commission, du 19 décembre 1995, modifiant le règle-

ment (CEE) n° 3846/87 établissant la nomenclature des produits agricoles pour les restitutions à l'exportation⁽⁷⁾, a adapté la nomenclature pour les restitutions à l'exportation pour certains produits laitiers; que le règlement (CE) n° 468/96 de la Commission, du 14 mars 1996, fixant les restitutions à l'exportation dans le secteur du lait et des produits laitiers⁽⁸⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 497/96⁽⁹⁾, a fixé les restitutions pour ces produits; que, pour tenir compte de ces modifications, il y a lieu d'adapter l'annexe II du règlement (CEE) n° 2219/92,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

L'annexe II du règlement (CEE) n° 2219/92 modifié, est remplacée par l'annexe du présent règlement.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 23 mars 1996.

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

Fait à Bruxelles, le 22 mars 1996.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

⁽¹⁾ JO n° L 173 du 27. 6. 1992, p. 1.
⁽²⁾ JO n° L 260 du 31. 10. 1995, p. 10.
⁽³⁾ JO n° L 179 du 1. 7. 1992, p. 6.
⁽⁴⁾ JO n° L 238 du 23. 9. 1993, p. 24.
⁽⁵⁾ JO n° L 218 du 1. 8. 1992, p. 75.
⁽⁶⁾ JO n° L 45 du 23. 2. 1996, p. 29.

⁽⁷⁾ JO n° L 312 du 23. 12. 1995, p. 31.
⁽⁸⁾ JO n° L 65 du 15. 3. 1996, p. 8.
⁽⁹⁾ JO n° L 74 du 22. 3. 1996, p. 4.

ANNEXE

«ANNEXE II

(en écus/100 kg poids net, sauf autre indication)

| Code NC | Désignation des marchandises | Code des produits | Notes | Montant des aides |
|------------|--|-------------------|-------|-------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| 0401 | Lait et crème de lait, non concentrés ni additionnés de sucre ou d'autres édulcorants (1): | | | |
| 0401 10 | — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 1 %: | | | |
| 0401 10 10 | — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2 l | 0401 10 10 000 | (1) | 4,748 |
| 0401 10 90 | — — autres | 0401 10 90 000 | (1) | 4,748 |
| 0401 20 | — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 1 % mais n'excédant pas 6 %: | | | |
| | — — n'excédant pas 3 %: | | | |
| 0401 20 11 | — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2 l: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 1,5 % | 0401 20 11 100 | (1) | 4,748 |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 1,5 % | 0401 20 11 500 | (1) | 7,340 |
| 0401 20 19 | — — — autres: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 1,5 % | 0401 20 19 100 | (1) | 4,748 |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 1,5 % | 0401 20 19 500 | (1) | 7,340 |
| | — — excédant 3 %: | | | |
| 0401 20 91 | — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2 l: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 4 % | 0401 20 91 100 | (1) | 9,775 |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 4 % | 0401 20 91 500 | (1) | 11,39 |
| 0401 20 99 | — — — autres: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 4 % | 0401 20 99 100 | (1) | 9,775 |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 4 % | 0401 20 99 500 | (1) | 11,39 |
| 0401 30 | — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 6 %: | | | |
| | — — n'excédant pas 21 %: | | | |
| 0401 30 11 | — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2 l: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — n'excédant pas 10 % | 0401 30 11 100 | (1) | 14,62 |
| | — excédant 10 % mais n'excédant pas 17 % | 0401 30 11 400 | (1) | 22,55 |
| | — excédant 17 % | 0401 30 11 700 | (1) | 33,87 |
| 0401 30 19 | — — — autres: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — n'excédant pas 10 % | 0401 30 19 100 | (1) | 14,62 |
| | — excédant 10 % mais n'excédant pas 17 % | 0401 30 19 400 | (1) | 22,55 |
| | — excédant 17 % | 0401 30 19 700 | (1) | 33,87 |
| | — — excédant 21 % mais n'excédant pas 45 % | | | |
| 0401 30 31 | — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2 l: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — n'excédant pas 35 % | 0401 30 31 100 | (1) | 40,34 |
| | — excédant 35 % mais n'excédant pas 39 % | 0401 30 31 400 | (1) | 63,00 |
| | — excédant 39 % | 0401 30 31 700 | (1) | 69,47 |

(en écus/100 kg poids net, sauf autre indication)

| Code NC | Désignation des marchandises | Code des produits | Notes | Montant des aides |
|------------|--|----------------------------------|-------|-------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| 0401 30 39 | -- -- autres: | | | |
| | -- d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | -- n'excédant pas 35 % | 0401 30 39 100 | (1) | 40,34 |
| | -- excédant 35 % mais n'excédant pas 39 % | 0401 30 39 400 | (1) | 63,00 |
| | -- excédant 39 % | 0401 30 39 700 | (1) | 69,47 |
| | -- excédant 45 % | | | |
| 0401 30 91 | -- -- en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2 l: | | | |
| | -- d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | -- n'excédant pas 68 % | 0401 30 91 100 | (1) | 79,18 |
| | -- excédant 68 % mais n'excédant pas 80 % | 0401 30 91 400 | (1) | 116,37 |
| | -- excédant 80 % | 0401 30 91 700 | (1) | 135,80 |
| 0401 30 99 | -- -- autres: | | | |
| | -- d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | -- n'excédant pas 68 % | 0401 30 99 100 | (1) | 79,18 |
| | -- excédant 68 % mais n'excédant pas 80 % | 0401 30 99 400 | (1) | 116,37 |
| | -- excédant 80 % | 0401 30 99 700 | (1) | 135,80 |
| ex 0402 | Lait écrémé en poudre d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 1,5 % | 0402 10 11 000 0402 10 19 000 | (2) | 49,00 |
| ex 0402 | Lait entier en poudre d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 27 % | 0402 21 11 900 0402 21 19 900 | (2) | 98,05 |
| ex 0405 | Beurre et autres matières grasses provenant du lait; pâtes à tartiner laitières: | | | |
| 0405 10 | -- Beurre: | | | |
| | -- d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 85 %: | | | |
| | -- Beurre naturel: | | | |
| 0405 10 11 | -- -- -- en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 1 kg: | | | |
| | -- -- -- d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | -- -- -- égale ou supérieure à 80 % mais inférieure à 82 % | 0405 10 11 500 | | 156,10 |
| | -- -- -- égale ou supérieure à 82 % | 0405 10 11 700 | | 160,00 |
| 0405 10 19 | -- -- -- autre: | | | |
| | -- -- -- d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | -- -- -- égale ou supérieure à 80 % mais inférieure à 82 % | 0405 10 19 500 | | 156,10 |
| | -- -- -- égale ou supérieure à 82 % | 0405 10 19 700 | | 160,00 |
| 0405 10 30 | -- -- Beurre recombinaison: | | | |
| | -- -- -- en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 1 kg: | | | |
| | -- -- -- d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | -- -- -- égale ou supérieure à 80 % mais inférieure à 82 % | 0405 10 30 100 | | 156,10 |
| | -- -- -- égale ou supérieure à 82 % | 0405 10 30 300 | | 160,00 |
| | -- -- -- autre: | | | |
| | -- -- -- d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | -- -- -- égale ou supérieure à 80 % mais inférieure à 82 % | 0405 10 30 500 | | 156,10 |
| | -- -- -- égale ou supérieure à 82 % | 0405 10 30 700 | | 160,00 |

(en écus/100 kg poids net, sauf autre indication)

| Code NC | Désignation des marchandises | Code des produits | Notes | Montant des aides |
|------------|---|-------------------|------------------|-------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| 0405 10 50 | — — — Beurre de lactosérum: — — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 1 kg: — — — — — d'une teneur en poids de matières grasses: — — — — — égale ou supérieure à 80 % mais inférieure à 82 % | 0405 10 50 100 | | 156,10 |
| | — — — — — égale ou supérieure à 82 % | 0405 10 50 300 | | 160,00 |
| | — — — — — autre: — — — — — d'une teneur en poids de matières grasses: — — — — — égale ou supérieure à 80 % mais inférieure à 82 % | 0405 10 50 500 | | 156,10 |
| | — — — — — égale ou supérieure à 82 % | 0405 10 50 700 | | 160,00 |
| 0405 10 90 | — — autre | 0405 10 90 000 | | 165,85 |
| ex 0405 20 | — Pâtes à tartiner laitières: | | | |
| 0405 20 90 | — — d'une teneur en poids de matières grasses supérieure à 75 % mais inférieure à 80 %: — — — d'une teneur en poids de matières grasses: — — — — supérieure à 75 % mais inférieure à 78 % | 0405 20 90 500 | | 146,34 |
| | — — — — égale ou supérieure à 78 % | 0405 20 90 700 | | 152,20 |
| 0405 90 | — autres: | | | |
| 0405 90 10 | — — d'une teneur en poids de matières grasses égale ou supérieure à 99,3 % et d'une teneur en poids d'eau n'excédant pas 0,5 % | 0405 90 10 000 | | 205,00 |
| 0405 90 90 | — — autres | 0405 90 90 000 | | 160,00 |
| ex 0406 | Fromages: | | | |
| 0406 90 23 | Édam | 0406 90 23 900 | | 90,00 |
| 0406 90 25 | Tilsit | 0406 90 25 900 | | 99,59 |
| 0406 90 76 | — — — — — Danbo, fontal, fontina, fynbo, havarti, maribo, samsø | 0406 90 76 100 | | 81,52 |
| 0406 90 78 | — — — — — Gouda — — — — — autres fromages, d'une teneur en poids d'eau dans la matière non grasse: | 0406 90 78 100 | | 77,40 |
| 0406 90 79 | Esrom, italico, kernhem, saint-nectaire, saint-paulin, taleggio | 0406 90 79 900 | | 84,39 |
| 0406 90 81 | Cantal, cheshire, wensleydale, lancashire, double gloucester, blarney, Colby, Monterey | 0406 90 81 900 | | 95,66 |
| 0406 90 86 | — — — — — excédant 47 % mais n'excédant pas 52 %: — fromages fabriqués à partir de lactosérum | 0406 90 86 100 | | — |
| | — autres: — d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche: — inférieure à 5 % | 0406 90 86 200 | (³) | 65,84 |
| | — égale ou supérieure à 5 % mais inférieure à 19 % | 0406 90 86 300 | (³) | 72,20 |
| | — égale ou supérieure à 19 % mais inférieure à 39 % | 0406 90 86 400 | (³) | 81,52 |
| | — supérieure à 39 % | 0406 90 86 900 | (³) | 95,66 |

(en écus/100 kg poids net, sauf autre indication)

| Code NC | Désignation des marchandises | Code des produits | Notes | Montant des aides |
|---|---|-------------------|------------------|-------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| 0406 90 87 | ----- excédant 52 % mais n'excédant pas 62 %: | | | |
| | — fromages fabriqués à partir de lactosérum | 0406 90 87 100 | | — |
| | — autres: | | | |
| | — d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche: | | | |
| | — inférieure à 5 % | 0406 90 87 200 | (²) | 65,84 |
| | — égale ou supérieure à 5 % mais inférieure à 19 % | 0406 90 87 300 | (²) | 72,20 |
| | — égale ou supérieure à 19 % mais inférieure à 39 % | 0406 90 87 400 | (²) | 81,52 |
| | — supérieure à 39 %: | | | |
| | — Idiazabal, manchego et roncal, fabriqués exclusivement à partir de lait de brebis | 0406 90 87 951 | (²) | 119,48 |
| — Maasdam | 0406 90 87 971 | (²) | 99,59 | |
| — Manouri, d'une teneur en poids de matières grasses égale ou supérieure à 30 % | 0406 90 87 972 | (²) | 37,95 | |
| — autres | 0406 90 87 979 | (²) | 99,59 | |
| 0406 90 88 | ----- excédant 62 % mais n'excédant pas 72 %: | | | |
| | — fromages fabriqués à partir de lactosérum | 0406 90 88 100 | | — |
| | — autres: | | | |
| | — d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche: | | | |
| | — inférieure à 5 % et d'une teneur en matière sèche égale ou supérieure à 32 % en poids | 0406 90 88 200 | (²) | 65,84 |
| — égale ou supérieure à 5 % mais inférieure à 19 % et d'une teneur en matière sèche égale ou supérieure à 32 % en poids | 0406 90 88 300 | (²) | 72,20 | |
| — autres | 0406 90 88 900 | | — | |

(¹) Lorsqu'il s'agit d'un produit de mélange relevant de cette sous-position, qui contient du lactosérum et/ou du lactose et/ou de la caséine et/ou des caséinates ajoutés, aucune aide n'est octroyée.

Lors de l'accomplissement des formalités douanières, l'intéressé est tenu d'indiquer dans la déclaration prévue à cet effet, si oui ou non du lactosérum et/ou du lactose et/ou de la caséine et/ou des caséinates ont été ajoutés au produit.

(²) Pour le calcul de la teneur en poids de matières grasses, le poids des matières non lactiques et/ou du lactosérum et/ou du lactose et/ou de la caséine et/ou des caséinates ajoutés n'est pas à prendre en considération.

Lorsqu'il s'agit d'un produit de mélange relevant de cette sous-position, qui contient du lactosérum et/ou du lactose et/ou de la caséine et/ou des caséinates ajoutés, la partie représentant le lactosérum et/ou le lactose et/ou la caséine et/ou les caséinates ajoutés n'est pas à prendre en considération pour le calcul du montant de l'aide.

Lors de l'accomplissement des formalités douanières, l'intéressé est tenu d'indiquer dans la déclaration prévue à cet effet, si oui ou non du lactosérum et/ou du lactose et/ou de la caséine et/ou des caséinates ont été ajoutés et si ajoutés:

— la teneur réelle en poids de lactosérum et/ou de lactose et/ou de caséine et/ou des caséinates ajoutés par 100 kilogrammes de produit fini et notamment

— la teneur en lactose du lactosérum ajouté.

(³) L'aide applicable aux fromages présentés dans des emballages immédiats contenant également du liquide de conservation, notamment de la saumure, est octroyée sur le poids net, déduction faite du poids de ce liquide.

RÈGLEMENT (CE) N° 504/96 DE LA COMMISSION

du 22 mars 1996

modifiant le règlement (CE) n° 2993/94 fixant les aides pour l'approvisionnement des îles Canaries en produits laitiers dans le cadre du régime prévu aux articles 2 à 4 du règlement (CEE) n° 1601/92 du Conseil

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

vu le règlement (CEE) n° 1601/92 du Conseil, du 15 juin 1992, relatif à des mesures spécifiques concernant certains produits agricoles en faveur des îles Canaries⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2537/95⁽²⁾, et notamment son article 3 paragraphe 4,

considérant que le règlement (CE) n° 2790/94 de la Commission⁽³⁾, modifié par le règlement (CE) n° 2883/94⁽⁴⁾, a fixé notamment les modalités d'application du régime d'approvisionnement spécifique des îles Canaries en certains produits agricoles;

considérant que le règlement (CE) n° 2993/94 de la Commission⁽⁵⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 327/96⁽⁶⁾, a fixé le niveau des aides pour les produits laitiers;

considérant que le règlement (CE) n° 2996/95 de la Commission, du 19 décembre 1995, modifiant le règlement (CEE) n° 3846/87 établissant la nomenclature des

produits agricoles pour les restitutions à l'exportation⁽⁷⁾, a adapté la nomenclature pour les restitutions à l'exportation pour certains produits laitiers; que le règlement (CE) n° 468/96 de la Commission, du 14 mars 1996, fixant les restitutions à l'exportation dans le secteur du lait et des produits laitiers⁽⁸⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 497/96⁽⁹⁾, a fixé les restitutions pour ces produits; que, pour tenir compte de ces modifications, il y a lieu d'adapter l'annexe du règlement (CE) n° 2993/94,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

L'annexe du règlement (CE) n° 2993/94 modifié est remplacée par l'annexe du présent règlement.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 23 mars 1996.

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

Fait à Bruxelles, le 22 mars 1996.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

⁽¹⁾ JO n° L 173 du 27. 6. 1992, p. 13.

⁽²⁾ JO n° L 260 du 31. 10. 1995, p. 10.

⁽³⁾ JO n° L 296 du 17. 11. 1994, p. 23.

⁽⁴⁾ JO n° L 304 du 29. 11. 1994, p. 18.

⁽⁵⁾ JO n° L 316 du 9. 12. 1994, p. 11.

⁽⁶⁾ JO n° L 45 du 23. 2. 1996, p. 29.

⁽⁷⁾ JO n° L 312 du 23. 12. 1995, p. 31.

⁽⁸⁾ JO n° L 65 du 15. 3. 1996, p. 8.

⁽⁹⁾ JO n° L 74 du 22. 3. 1996, p. 4.

ANNEXE

(en écus/100 kg poids net, sauf autre indication)

| Code NC | Désignation des marchandises | Code des produits | Notes | Montant des aides |
|------------|--|-------------------|-------|-------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| 0401 | Lait et crème de lait, non concentrés ni additionnés de sucre ou d'autres édulcorants (1): | | | |
| 0401 10 | — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 1 %: | | | |
| 0401 10 10 | — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2 l | 0401 10 10 000 | (1) | 4,748 |
| 0401 10 90 | — — autres | 0401 10 90 000 | (1) | 4,748 |
| 0401 20 | — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 1 % mais n'excédant pas 6 %: | | | |
| | — — n'excédant pas 3 %: | | | |
| 0401 20 11 | — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2 l: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 1,5 % | 0401 20 11 100 | (1) | 4,748 |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 1,5 % | 0401 20 11 500 | (1) | 7,340 |
| 0401 20 19 | — — — autres: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 1,5 % | 0401 20 19 100 | (1) | 4,748 |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 1,5 % | 0401 20 19 500 | (1) | 7,340 |
| | — — excédant 3 %: | | | |
| 0401 20 91 | — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2 l: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 4 % | 0401 20 91 100 | (1) | 9,775 |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 4 % | 0401 20 91 500 | (1) | 11,39 |
| 0401 20 99 | — — — autres: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 4 % | 0401 20 99 100 | (1) | 9,775 |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 4 % | 0401 20 99 500 | (1) | 11,39 |
| 0401 30 | — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 6 %: | | | |
| | — — n'excédant pas 21 %: | | | |
| 0401 30 11 | — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2 l: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — n'excédant pas 10 % | 0401 30 11 100 | (1) | 14,62 |
| | — excédant 10 % mais n'excédant pas 17 % | 0401 30 11 400 | (1) | 22,55 |
| | — excédant 17 % | 0401 30 11 700 | (1) | 33,87 |
| 0401 30 19 | — — — autres: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — n'excédant pas 10 % | 0401 30 19 100 | (1) | 14,62 |
| | — excédant 10 % mais n'excédant pas 17 % | 0401 30 19 400 | (1) | 22,55 |
| | — excédant 17 % | 0401 30 19 700 | (1) | 33,87 |
| | — — excédant 21 % mais n'excédant pas 45 % | | | |
| 0401 30 31 | — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2 l: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — n'excédant pas 35 % | 0401 30 31 100 | (1) | 40,34 |
| | — excédant 35 % mais n'excédant pas 39 % | 0401 30 31 400 | (1) | 63,00 |
| | — excédant 39 % | 0401 30 31 700 | (1) | 69,47 |

(en écus/100 kg poids net, sauf autre indication)

| Code NC | Désignation des marchandises | Code des produits | Notes | Montant des aides |
|------------|--|-------------------|------------------|-------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| 0401 30 39 | — — — autres: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — n'excédant pas 35 % | 0401 30 39 100 | (¹) | 40,34 |
| | — excédant 35 % mais n'excédant pas 39 % | 0401 30 39 400 | (¹) | 63,00 |
| | — excédant 39 % | 0401 30 39 700 | (¹) | 69,47 |
| | — — excédant 45 % | | | |
| 0401 30 91 | — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2 l: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — n'excédant pas 68 % | 0401 30 91 100 | (¹) | 79,18 |
| | — excédant 68 % mais n'excédant pas 80 % | 0401 30 91 400 | (¹) | 116,37 |
| | — excédant 80 % | 0401 30 91 700 | (¹) | 135,80 |
| 0401 30 99 | — — — autres: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — n'excédant pas 68 % | 0401 30 99 100 | (¹) | 79,18 |
| | — excédant 68 % mais n'excédant pas 80 % | 0401 30 99 400 | (¹) | 116,37 |
| | — excédant 80 % | 0401 30 99 700 | (¹) | 135,80 |
| 0402 | Lait et crème de lait, concentrés ou additionnés de sucre ou d'autres édulcorants: | | | |
| 0402 10 | — en poudre, en granulés ou sous d'autres formes solides, d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 1,5 % (⁷): | | | |
| | — — sans addition de sucre ou d'autres édulcorants (²): | | | |
| 0402 10 11 | — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2,5 kg | 0402 10 11 000 | (²) | 49,00 |
| 0402 10 19 | — — — autres | 0402 10 19 000 | (²) | 49,00 |
| | — — autres (³): | | | |
| 0402 10 91 | — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2,5 kg | 0402 10 91 000 | (³) | 0,4900 |
| 0402 10 99 | — — — autres | 0402 10 99 000 | (³) | 0,4900 |
| | — en poudre, en granulés ou sous d'autres formes solides, d'une teneur en poids de matières grasses excédant 1,5 % (⁷): | | | |
| 0402 21 | — — sans addition de sucre ou d'autres édulcorants (²): | | | |
| | — — — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 27 %: | | | |
| 0402 21 11 | — — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2,5 kg: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — n'excédant pas 11 % | 0402 21 11 200 | (²) | 49,00 |
| | — excédant 11 % mais n'excédant pas 17 % | 0402 21 11 300 | (²) | 86,53 |
| | — excédant 17 % mais n'excédant pas 25 % | 0402 21 11 500 | (²) | 91,16 |
| | — excédant 25 % | 0402 21 11 900 | (²) | 98,05 |
| | — — — — autres: | | | |
| 0402 21 17 | — — — — — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 11 % | 0402 21 17 000 | (²) | 49,00 |
| 0402 21 19 | — — — — — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 11 % mais n'excédant pas 27 %: | | | |
| | — n'excédant pas 17 % | 0402 21 19 300 | (³) | 86,53 |
| | — excédant 17 % mais n'excédant pas 25 % | 0402 21 19 500 | (²) | 91,16 |
| | — excédant 25 % | 0402 21 19 900 | (²) | 98,05 |
| | — — — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 27 %: | | | |

(en écus/100 kg poids net, sauf autre indication)

| Code NC | Désignation des marchandises | Code des produits | Notes | Montant des aides |
|------------|---|--|--|--|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| 0402 21 91 | <ul style="list-style-type: none"> — — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2,5 kg: — d'une teneur en poids de matières grasses: <ul style="list-style-type: none"> — n'excédant pas 28 % — excédant 28 % mais n'excédant pas 29 % — excédant 29 % mais n'excédant pas 41 % — excédant 41 % mais n'excédant pas 45 % — excédant 45 % mais n'excédant pas 59 % — excédant 59 % mais n'excédant pas 69 % — excédant 69 % mais n'excédant pas 79 % — excédant 79 % | <ul style="list-style-type: none"> 0402 21 91 100 0402 21 91 200 0402 21 91 300 0402 21 91 400 0402 21 91 500 0402 21 91 600 0402 21 91 700 0402 21 91 900 | <ul style="list-style-type: none"> (²) (²) (²) (²) (²) (²) (²) (²) | <ul style="list-style-type: none"> 98,77 99,45 100,67 107,61 110,00 119,21 124,61 130,71 |
| 0402 21 99 | <ul style="list-style-type: none"> — — — — autres: — d'une teneur en poids de matières grasses: <ul style="list-style-type: none"> — n'excédant pas 28 % — excédant 28 % mais n'excédant pas 29 % — excédant 29 % mais n'excédant pas 41 % — excédant 41 % mais n'excédant pas 45 % — excédant 45 % mais n'excédant pas 59 % — excédant 59 % mais n'excédant pas 69 % — excédant 69 % mais n'excédant pas 79 % — excédant 79 % | <ul style="list-style-type: none"> 0402 21 99 100 0402 21 99 200 0402 21 99 300 0402 21 99 400 0402 21 99 500 0402 21 99 600 0402 21 99 700 0402 21 99 900 | <ul style="list-style-type: none"> (²) (²) (²) (²) (²) (²) (²) (²) | <ul style="list-style-type: none"> 98,77 99,45 100,67 107,61 110,00 119,21 124,61 130,71 |
| ex 0402 29 | <ul style="list-style-type: none"> — — autres (³): — — — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 27 %: — — — — autres: | | | |
| 0402 29 15 | <ul style="list-style-type: none"> — — — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2,5 kg: — d'une teneur en poids de matières grasses: <ul style="list-style-type: none"> — n'excédant pas 11 % — excédant 11 % mais n'excédant pas 17 % — excédant 17 % mais n'excédant pas 25 % — excédant 25 % | <ul style="list-style-type: none"> 0402 29 15 200 0402 29 15 300 0402 29 15 500 0402 29 15 900 | <ul style="list-style-type: none"> (³) (³) (³) (³) | <ul style="list-style-type: none"> 0,4900 0,8653 0,9116 0,9805 |
| 0402 29 19 | <ul style="list-style-type: none"> — — — — — autres: — d'une teneur en poids de matières grasses: <ul style="list-style-type: none"> — n'excédant pas 11 % — excédant 11 % mais n'excédant pas 17 % — excédant 17 % mais n'excédant pas 25 % — excédant 25 % — — — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 27 %: | <ul style="list-style-type: none"> 0402 29 19 200 0402 29 19 300 0402 29 19 500 0402 29 19 900 | <ul style="list-style-type: none"> (³) (³) (³) (³) | <ul style="list-style-type: none"> 0,4900 0,8653 0,9116 0,9805 |

(en écus/100 kg poids net, sauf autre indication)

| Code NC | Désignation des marchandises | Code des produits | Notes | Montant des aides |
|------------|---|-------------------|------------------|-------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| 0402 29 91 | — — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2,5 kg: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — n'excédant pas 41 % | 0402 29 91 100 | (²) | 0,9877 |
| | — excédant 41 % | 0402 29 91 500 | (²) | 1,0761 |
| 0402 29 99 | — — — — autres: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — n'excédant pas 41 % | 0402 29 99 100 | (²) | 0,9877 |
| | — excédant 41 % | 0402 29 99 500 | (²) | 1,0761 |
| | — autres: | | | |
| 0402 91 | — — sans addition de sucre ou d'autres édulcorants (?): | | | |
| | — — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 8 %: | | | |
| 0402 91 11 | — — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2,5 kg: | | | |
| | — d'une teneur en matière sèche lactique non grasse: | | | |
| | — inférieure à 15 % en poids et d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — n'excédant pas 3 % | 0402 91 11 110 | (²) | 4,748 |
| | — excédant 3 % | 0402 91 11 120 | (²) | 9,775 |
| | — égale ou supérieure à 15 % en poids et d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — n'excédant pas 3 % | 0402 91 11 310 | (²) | 16,36 |
| | — excédant 3 % mais n'excédant pas 7,4 % | 0402 91 11 350 | (²) | 20,06 |
| | — excédant 7,4 % | 0402 91 11 370 | (²) | 24,39 |
| 0402 91 19 | — — — — autres: | | | |
| | — d'une teneur en matière sèche lactique non grasse: | | | |
| | — inférieure à 15 % en poids et d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — n'excédant pas 3 % | 0402 91 19 110 | (²) | 4,748 |
| | — excédant 3 % | 0402 91 19 120 | (²) | 9,775 |
| | — égale ou supérieure à 15 % en poids et d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — n'excédant pas 3 % | 0402 91 19 310 | (²) | 16,36 |
| | — excédant 3 % mais n'excédant pas 7,4 % | 0402 91 19 350 | (²) | 20,06 |
| | — excédant 7,4 % | 0402 91 19 370 | (²) | 24,39 |
| | — — — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 8 % mais n'excédant pas 10 %: | | | |
| 0402 91 31 | — — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2,5 kg: | | | |
| | — d'une teneur en matière sèche lactique non grasse: | | | |
| | — inférieure à 15 % en poids | 0402 91 31 100 | (²) | 19,31 |
| | — égale ou supérieure à 15 % en poids | 0402 91 31 300 | (²) | 28,83 |
| 0402 91 39 | — — — — autres: | | | |
| | — d'une teneur en matière sèche lactique non grasse: | | | |
| | — inférieure à 15 % en poids | 0402 91 39 100 | (²) | 19,31 |
| | — égale ou supérieure à 15 % en poids | 0402 91 39 300 | (²) | 28,83 |
| | — — — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 10 % mais n'excédant pas 45 %: | | | |
| 0402 91 51 | — — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2,5 kg | 0402 91 51 000 | (²) | 22,55 |
| 0402 91 59 | — — — — autres | 0402 91 59 000 | (²) | 22,55 |

(en écus/100 kg poids net, sauf autre indication)

| Code NC | Désignation des marchandises | Code des produits | Notes | Montant des aides |
|------------|--|-------------------|------------------|-------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| 0402 91 91 | — — — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 45 %: — — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2,5 kg | 0402 91 91 000 | (²) | 79,18 |
| 0402 91 99 | — — — — autres | 0402 91 99 000 | (²) | 79,18 |
| 0402 99 | — — autres: | | | |
| 0402 99 11 | — — — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 9,5 %: — — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2,5 kg: — d'une teneur en matière sèche lactique non grasse inférieure à 15 % en poids et d'une teneur en poids de matières grasses (³): — n'excédant pas 3 % | 0402 99 11 110 | (³) | 0,0475 |
| | — excédant 3 % mais n'excédant pas 6,9 % | 0402 99 11 130 | (³) | 0,0978 |
| | — excédant 6,9 % | 0402 99 11 150 | (³) | 0,1562 |
| | — d'une teneur en matière sèche lactique non grasse égale ou supérieure à 15 % en poids et d'une teneur en poids de matières grasses (⁴): — n'excédant pas 3 % | 0402 99 11 310 | (⁴) | 18,88 |
| | — excédant 3 % mais n'excédant pas 6,9 % | 0402 99 11 330 | (⁴) | 22,65 |
| | — excédant 6,9 % | 0402 99 11 350 | (⁴) | 30,11 |
| 0402 99 19 | — — — — autres: — d'une teneur en matière sèche lactique non grasse inférieure à 15 % en poids et d'une teneur en poids de matières grasses (³): — n'excédant pas 3 % | 0402 99 19 110 | (³) | 0,0475 |
| | — excédant 3 % mais n'excédant pas 6,9 % | 0402 99 19 130 | (³) | 0,0978 |
| | — excédant 6,9 % | 0402 99 19 150 | (³) | 0,1562 |
| | — d'une teneur en matière sèche lactique non grasse égale ou supérieure à 15 % en poids et d'une teneur en poids de matières grasses (⁴): — n'excédant pas 3 % | 0402 99 19 310 | (⁴) | 18,88 |
| | — excédant 3 % mais n'excédant pas 6,9 % | 0402 99 19 330 | (⁴) | 22,65 |
| | — excédant 6,9 % | 0402 99 19 350 | (⁴) | 30,11 |
| 0402 99 31 | — — — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 9,5 % mais n'excédant pas 45 %: — — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2,5 kg: — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 21 %: — d'une teneur en matière sèche lactique non grasse inférieure à 15 % en poids (³) | 0402 99 31 110 | (³) | 0,2094 |
| | — d'une teneur en matière sèche lactique non grasse égale ou supérieure à 15 % en poids (⁴) | 0402 99 31 150 | (⁴) | 31,35 |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 21 % mais n'excédant pas 39 % (³) | 0402 99 31 300 | (³) | 0,4034 |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 39 % (³) | 0402 99 31 500 | (³) | 0,6947 |

(en écus/100 kg poids net, sauf autre indication)

| Code NC | Désignation des marchandises | Code des produits | Notes | Montant des aides |
|------------|--|-------------------|-------|-------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| 0402 99 39 | — — — — autres: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 21 %: | | | |
| | — d'une teneur en matière sèche lactique non grasse inférieure à 15 % en poids ⁽³⁾ | 0402 99 39 110 | (3) | 0,2094 |
| | — d'une teneur en matière sèche lactique non grasse égale ou supérieure à 15 % en poids ⁽⁴⁾ | 0402 99 39 150 | (4) | 31,35 |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 21 %, mais n'excédant pas 39 % ⁽³⁾ | 0402 99 39 300 | (3) | 0,4034 |
| | — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 39 % ⁽³⁾ | 0402 99 39 500 | (3) | 0,6947 |
| | — — — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 45 %: | | | |
| 0402 99 91 | — — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 2,5 kg ⁽³⁾ | 0402 99 91 000 | (3) | 0,7918 |
| 0402 99 99 | ... — — — — autres ⁽³⁾ | 0402 99 99 000 | (3) | 0,7918 |
| ex 0405 | Beurre et autres matières grasses provenant du lait; pâtes à tartiner laitières: | | | |
| 0405 10 | — Beurre: | | | |
| | — — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 85 %: | | | |
| | — — — Beurre naturel: | | | |
| 0405 10 11 | — — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 1 kg: | | | |
| | — — — — — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — — — — — égale ou supérieure à 80 % mais inférieure à 82 % | 0405 10 11 500 | | 156,10 |
| | — — — — — égale ou supérieure à 82 % | 0405 10 11 700 | | 160,00 |
| 0405 10 19 | — — — — autre: | | | |
| | — — — — — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — — — — — égale ou supérieure à 80 % mais inférieure à 82 % | 0405 10 19 500 | | 156,10 |
| | — — — — — égale ou supérieure à 82 % | 0405 10 19 700 | | 160,00 |
| 0405 10 30 | — — — Beurre recombinaé: | | | |
| | — — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 1 kg: | | | |
| | — — — — — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — — — — — égale ou supérieure à 80 % mais inférieure à 82 % | 0405 10 30 100 | | 156,10 |
| | — — — — — égale ou supérieure à 82 % | 0405 10 30 300 | | 160,00 |
| | — — — — — autre: | | | |
| | — — — — — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — — — — — égale ou supérieure à 80 % mais inférieure à 82 % | 0405 10 30 500 | | 156,10 |
| | — — — — — égale ou supérieure à 82 % | 0405 10 30 700 | | 160,00 |
| 0405 10 50 | — — — Beurre de lactosérum: | | | |
| | — — — — en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 1 kg: | | | |
| | — — — — — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — — — — — égale ou supérieure à 80 % mais inférieure à 82 % | 0405 10 50 100 | | 156,10 |
| | — — — — — égale ou supérieure à 82 % | 0405 10 50 300 | | 160,00 |
| | — — — — — autre: | | | |
| | — — — — — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — — — — — égale ou supérieure à 80 % mais inférieure à 82 % | 0405 10 50 500 | | 156,10 |
| | — — — — — égale ou supérieure à 82 % | 0405 10 50 700 | | 160,00 |
| 0405 10 90 | — — autre | 0405 10 90 000 | | 165,85 |

(en écus/100 kg poids net, sauf autre indication)

| Code NC | Désignation des marchandises | Code des produits | Notes | Montant des aides |
|------------|--|-------------------|-------|-------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| ex 0405 20 | — Pâtes à tartiner laitières: | | | |
| 0405 20 90 | — — d'une teneur en poids de matières grasses supérieure à 75 % mais inférieure à 80 %: | | | |
| | — — — d'une teneur en poids de matières grasses: | | | |
| | — — — — supérieure à 75 % mais inférieure à 78 % | 0405 20 90 500 | | 146,34 |
| | — — — — égale ou supérieure à 78 % | 0405 20 90 700 | | 152,20 |
| 0405 90 | — autres: | | | |
| 0405 90 10 | — — d'une teneur en poids de matières grasses égale ou supérieure à 99,3 % et d'une teneur en poids d'eau n'excédant pas 0,5 % | 0405 90 10 000 | | 205,00 |
| 0405 90 90 | — — autres | 0405 90 90 000 | | 160,00 |
| 0406 | — Fromages | | | |
| 0406 30 | — Fromages fondus, autres que râpés ou en poudre (6): | | | |
| 0406 30 10 | — — dans la fabrication desquels ne sont pas entrés d'autres fromages que l'emmental, le gruyère et l'appenzell et, éventuellement, à titre additionnel, du fromage de Glaris aux herbes (dit «schabziger»), conditionnés pour la vente au détail, d'une teneur en matières grasses en poids de la matière sèche inférieure ou égale à 56 %: | | | |
| | — — — dans la fabrication desquels ne sont pas entrés d'autres fromages que l'emmental et le gruyère, d'une teneur en matières grasses en poids de la matière sèche inférieure ou égale à 56 %: | | | |
| | — — — — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 36 % et d'une teneur en matières grasses en poids de la matière sèche: | | | |
| | — — — — — n'excédant pas 48 %: | | | |
| | — — — — — d'une teneur en poids de la matière sèche: | | | |
| | — — — — — — inférieure à 27 % | 0406 30 10 100 | | — |
| | — — — — — — égale ou supérieure à 27 % mais inférieure à 33 % | 0406 30 10 150 | | 13,95 |
| | — — — — — — égale ou supérieure à 33 % mais inférieure à 38 % | 0406 30 10 200 | | 29,75 |
| | — — — — — — égale ou supérieure à 38 % mais inférieure à 43 % et d'une teneur en matières grasses en poids de la matière sèche: | | | |
| | — — — — — — — inférieure à 20 % | 0406 30 10 250 | | 29,75 |
| | — — — — — — — égale ou supérieure à 20 % | 0406 30 10 300 | | 43,65 |
| | — — — — — — — égale ou supérieure à 43 % et d'une teneur en matières grasses en poids de la matière sèche: | | | |
| | — — — — — — — — inférieure à 20 % | 0406 30 10 350 | | 29,75 |
| | — — — — — — — — égale ou supérieure à 20 % mais inférieure à 40 % | 0406 30 10 400 | | 43,65 |
| | — — — — — — — — égale ou supérieure à 40 % | 0406 30 10 450 | | 63,51 |
| | — — — — — excédant 48 %: | | | |
| | — — — — — d'une teneur en poids de la matière sèche: | | | |
| | — — — — — — inférieure à 33 % | 0406 30 10 500 | | — |
| | — — — — — — égale ou supérieure à 33 % mais inférieure à 38 % | 0406 30 10 550 | | 29,75 |
| | — — — — — — égale ou supérieure à 38 % mais inférieure à 43 % | 0406 30 10 600 | | 43,65 |

(en écus/100 kg poids net, sauf autre indication)

| Code NC | Désignation des marchandises | Code des produits | Notes | Montant des aides |
|-----------------------|---|-------------------|------------------|-------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| 0406 30 10 (suite) | — égale ou supérieure à 43 % mais inférieure à 46 % | 0406 30 10 650 | | 63,51 |
| | — égale ou supérieure à 46 % et d'une teneur en matières grasses en poids de la matière sèche: | | | |
| | — inférieure à 55 % | 0406 30 10 700 | | 63,51 |
| | — égale ou supérieure à 55 % | 0406 30 10 750 | | 75,33 |
| | — — — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 36 % | 0406 30 10 800 | | 75,33 |
| | — — — autres | 0406 30 10 900 | | — |
| | — — — autres: | | | |
| | — — — d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 36 % et d'une teneur en matières grasses en poids de la matière sèche: | | | |
| 0406 30 31 | — — — — n'excédant pas 48 %: | | | |
| | — d'une teneur en poids de la matière sèche: | | | |
| | — inférieure à 27 % | 0406 30 31 100 | | — |
| | — égale ou supérieure à 27 % mais inférieure à 33 % | 0406 30 31 300 | (²) | 13,95 |
| | — égale ou supérieure à 33 % mais inférieure à 38 % | 0406 30 31 500 | (²) | 29,75 |
| | — égale ou supérieure à 38 % mais inférieure à 43 % et d'une teneur en matières grasses en poids de matière sèche: | | | |
| | — inférieure à 20 % | 0406 30 31 710 | (²) | 29,75 |
| | — égale ou supérieure à 20 % | 0406 30 31 730 | (²) | 43,65 |
| | — égale ou supérieure à 43 % et d'une teneur en matières grasses en poids de matière sèche: | | | |
| | — inférieure à 20 % | 0406 30 31 910 | (²) | 29,75 |
| | — égale ou supérieure à 20 % mais inférieure à 40 % | 0406 30 31 930 | (²) | 43,65 |
| | — égale ou supérieure à 40 % | 0406 30 31 950 | (²) | 63,51 |
| 0406 30 39 | — — — — excédant 48 %: | | | |
| | — d'une teneur en poids de matière sèche: | | | |
| | — inférieure à 33 % | 0406 30 39 100 | | — |
| | — égale ou supérieure à 33 % mais inférieure à 38 % | 0406 30 39 300 | (²) | 29,75 |
| | — égale ou supérieure à 38 % mais inférieure à 43 % | 0406 30 39 500 | (²) | 43,65 |
| | — égale ou supérieure à 43 % mais inférieure à 46 % | 0406 30 39 700 | (²) | 63,51 |
| | — égale ou supérieure à 46 % et d'une teneur en matières grasses en poids de matière sèche: | | | |
| | — inférieure à 55 % | 0406 30 39 930 | (²) | 63,51 |
| | — égale ou supérieure à 55 % | 0406 30 39 950 | (²) | 75,33 |
| 0406 30 90 | — — — d'une teneur en poids de matières grasses excédant 36 % | 0406 30 90 000 | (²) | 75,33 |
| 0406 90 23 | — — — Édam: | | | |
| | — d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche: | | | |
| | — inférieure à 39 % | 0406 90 23 100 | | — |
| | — égale ou supérieure à 39 % | 0406 90 23 900 | (²) | 90,00 |
| 0406 90 25 | — — — Tilsit: | | | |
| | — d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche: | | | |
| | — inférieure à 39 % | 0406 90 25 100 | | — |
| | — égale ou supérieure à 39 % | 0406 90 25 900 | (²) | 99,59 |

(en écus/100 kg poids net, sauf autre indication)

| Code NC | Désignation des marchandises | Code des produits | Notes | Montant des aides |
|------------|--|-------------------|------------------|-------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| 0406 90 27 | --- Butterkäse: - d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche: - inférieure à 39 % | 0406 90 27 100 | | — |
| | - égale ou supérieure à 39 % | 0406 90 27 900 | (⁵) | 84,39 |
| 0406 90 76 | ----- Danbo, fontal, fontina, fynbo, havarti, maribo, samsø: - d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche, inférieure à 39 % | 0406 90 76 100 | (⁵) | 81,52 |
| | - d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche, égale ou supérieure à 39 %, mais inférieure à 55 % | 0406 90 76 300 | (⁵) | 99,59 |
| | - d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche, égale ou supérieure à 55 % | 0406 90 76 500 | (⁵) | 99,59 |
| 0406 90 78 | ----- Gouda: - d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche, inférieure à 39 % | 0406 90 78 100 | (⁵) | 77,40 |
| | - d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche, égale ou supérieure à 39 %, mais inférieure à 55 % | 0406 90 78 300 | (⁵) | 94,50 |
| | - d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche, égale ou supérieure à 55 % | 0406 90 78 500 | (⁵) | 94,50 |
| | ----- autres fromages, d'une teneur en poids d'eau dans la matière non grasse: | | | |
| 0406 90 79 | ----- Erom italico, kernhem, saint-nectaire, saint-paulin, taleggio: - d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche, inférieure à 39 % | 0406 90 79 100 | | — |
| | - d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche, égale ou supérieure à 39 % | 0406 90 79 900 | (⁵) | 84,39 |
| 0406 90 81 | ----- Cantal, cheshire, wensleydale, lancashire, double gloucester, blarney, colby, monterey: - d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche, inférieure à 39 % | 0406 90 81 100 | | — |
| | - d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche, égale ou supérieure à 39 % | 0406 90 81 900 | (⁵) | 95,66 |
| 0406 90 86 | ----- excédant 47 % mais n'excédant pas 52 %: - fromages fabriqués à partir de lactosérum | 0406 90 86 100 | | — |
| | - autres: - d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche: - inférieure à 5 % | 0406 90 86 200 | (⁵) | 65,84 |
| | - égale ou supérieure à 5 % mais inférieure à 19 % | 0406 90 86 300 | (⁵) | 72,20 |
| | - égale ou supérieure à 19 % mais inférieure à 39 % | 0406 90 86 400 | (⁵) | 81,52 |
| | - supérieure à 39 % | 0406 90 86 900 | (⁵) | 95,66 |

(en écus/100 kg poids net, sauf autre indication)

| Code NC | Désignation des marchandises | Code des produits | Notes | Montant des aides |
|---|---|-------------------|------------------|-------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| 0406 90 87 | ----- excédant 52 % mais n'excédant pas 62 %: | | | |
| | - fromages fabriqués à partir de lactosérum | 0406 90 87 100 | | — |
| | - autres: | | | |
| | - d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche: | | | |
| | - inférieure à 5 % | 0406 90 87 200 | (²) | 65,84 |
| | - égale ou supérieure à 5 % mais inférieure à 19 % | 0406 90 87 300 | (²) | 72,20 |
| | - égale ou supérieure à 19 % mais inférieure à 39 % | 0406 90 87 400 | (²) | 81,52 |
| | - supérieure à 39 %: | | | |
| | - Idiazabal, manchego et roncal, fabriqués exclusivement à partir de lait de brebis | 0406 90 87 951 | (²) | 119,48 |
| - Maasdam | 0406 90 87 971 | (²) | 99,59 | |
| - Manouri, d'une teneur en poids de matières grasses égale ou supérieure à 30 % | 0406 90 87 972 | (²) | 37,95 | |
| - autres | 0406 90 87 979 | (²) | 99,59 | |
| 0406 90 88 | ----- excédant 62 % mais n'excédant pas 72 %: | | | |
| | - fromages fabriqués à partir de lactosérum | 0406 90 88 100 | | — |
| | - autres: | | | |
| | - d'une teneur en matières grasses, en poids de la matière sèche: | | | |
| | - inférieure à 5 % et d'une teneur en matière sèche égale ou supérieure à 32 % en poids | 0406 90 88 200 | (²) | 65,84 |
| - égale ou supérieure à 5 % mais inférieure à 19 % et d'une teneur en matière sèche égale ou supérieure à 32 % en poids | 0406 90 88 300 | (²) | 72,20 | |
| - autres | 0406 90 88 900 | | — | |

(¹) Lorsqu'il s'agit d'un produit de mélange relevant de cette sous-position, qui contient du lactosérum et/ou du lactose et/ou de la caséine et/ou des caséinates ajoutés, aucune aide n'est octroyée.

Lors de l'accomplissement des formalités douanières, l'intéressé est tenu d'indiquer dans la déclaration prévue à cet effet, si oui ou non du lactosérum et/ou du lactose et/ou de la caséine et/ou des caséinates ont été ajoutés au produit.

(²) Pour le calcul de la teneur en poids de matières grasses, le poids des matières non lactiques et/ou du lactosérum et/ou du lactose et/ou de la caséine et/ou des caséinates ajoutés n'est pas à prendre en considération.

Lorsqu'il s'agit d'un produit de mélange relevant de cette sous-position, qui contient du lactosérum et/ou du lactose et/ou de la caséine et/ou des caséinates ajoutés, la partie représentant le lactosérum et/ou le lactose et/ou la caséine et/ou les caséinates ajoutés n'est pas à prendre en considération pour le calcul du montant de l'aide.

Lors de l'accomplissement des formalités douanières, l'intéressé est tenu d'indiquer dans la déclaration prévue à cet effet, si oui ou non du lactosérum et/ou du lactose et/ou de la caséine et/ou des caséinates ont été ajoutés et si ajoutés:

- la teneur réelle en poids de lactosérum et/ou de lactose et/ou de caséine et/ou des caséinates ajoutés par 100 kilogrammes de produit fini et notamment
- la teneur en lactose du lactosérum ajouté.

(³) Pour le calcul de la teneur en poids de matières grasses, le poids des matières non lactiques et/ou du lactosérum et/ou du lactose et/ou de la caséine et/ou des caséinates ajoutés n'est pas à prendre en considération.

Le montant de l'aide pour 100 kilogrammes de produit relevant de cette sous-position est égal à la somme des éléments suivants:

a) le montant indiqué multiplié par le poids de la partie lactique contenu dans 100 kilogrammes de produit.

Toutefois, dans le cas où du lactosérum et/ou de la caséine et/ou des caséinates ont été ajoutés au produit, le montant par kilogramme indiqué est multiplié par le poids de la partie lactique, autre que le lactosérum et/ou le lactose et/ou la caséine et/ou les caséinates ajoutés, contenue dans 100 kilogrammes de produit;

- b) un élément calculé conformément aux dispositions de l'article 2 paragraphe 3 du règlement (CEE) n° 1098/68 de la Commission (JO n° L 184 du 29. 7. 1968, p. 10) modifié.
- Lors de l'accomplissement des formalités douanières, l'intéressé est tenu d'indiquer dans la déclaration prévue à cet effet, si oui ou non du lactosérum et/ou du lactose et/ou de la caséine et/ou des caséinates ont été ajoutés et si ajoutés:
- la teneur réelle en poids de lactosérum et/ou de lactose et/ou de caséine et/ou des caséinates ajoutés par 100 kilogrammes de produit fini et notamment
 - la teneur en lactose du lactosérum ajouté.
- (⁶) Le montant de l'aide pour 100 kilogrammes de produit relevant de cette sous-position est égal à la somme des éléments suivants:
- a) le montant par 100 kilogrammes indiqué.
- Toutefois, dans le cas où du lactosérum et/ou du lactose et/ou de la caséine et/ou des caséinates ont été ajoutés au produit, le montant par 100 kilogrammes indiqué est:
- multiplié par le poids de la partie lactique, autre que le lactosérum et/ou le lactose et/ou la caséine et/ou les caséinates ajoutés, contenue dans 100 kilogrammes de produit et ensuite
 - divisé par le poids de la partie lactique contenue dans 100 kilogrammes de produit;
- b) un élément calculé conformément aux dispositions de l'article 2 paragraphe 3 du règlement (CEE) n° 1098/68.
- Lors de l'accomplissement des formalités douanières, l'intéressé est tenu d'indiquer dans la déclaration prévue à cet effet, si oui ou non du lactosérum et/ou du lactose et/ou de la caséine et/ou des caséinates ont été ajoutés et si ajoutés:
- la teneur réelle en poids de lactosérum et/ou de lactose et/ou de caséine et/ou des caséinates ajoutés par 100 kilogrammes de produit fini et notamment
 - la teneur en lactose du lactosérum ajouté.
- (⁵) L'aide applicable aux fromages présentés dans des emballages immédiats contenant également du liquide de conservation, notamment de la saumure, est octroyée sur le poids net, déduction faite du poids de ce liquide.
- (⁶) Lorsque le produit contient de la caséine et/ou des caséinates, la partie représentant de la caséine et/ou des caséinates ajoutés n'est pas à prendre en considération pour le calcul du montant de l'aide.
- Lors de l'accomplissement des formalités douanières, l'intéressé est tenu d'indiquer dans la déclaration prévue à cet effet si oui ou non de la caséine et/ou des caséinates ont été ajoutés et, si ajoutés, la teneur réelle en poids de caséine et/ou des caséinates ajoutés dans 100 kilogrammes de produit fini.
- (⁷) Le montant de l'aide pour le lait condensé congelé est le même que celui applicable respectivement aux codes NC 0402 91 ou 0402 99.
-

RÈGLEMENT (CE) N° 505/96 DE LA COMMISSION

du 22 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 ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2933/95 ⁽²⁾, 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 ⁽³⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 150/95 ⁽⁴⁾, 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 23 mars 1996.

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

Fait à Bruxelles, le 22 mars 1996.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

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

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

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

⁽⁴⁾ JO n° L 22 du 31. 1. 1995, p. 1.

ANNEXE

du règlement de la Commission, du 22 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 (1) | Valeur forfaitaire à l'importation | Code NC | Code des pays tiers (1) | Valeur forfaitaire à l'importation |
| 0702 00 15 | 052 | 86,2 | 0805 30 20 | 052 | 132,2 |
| | 060 | 80,2 | | 204 | 88,8 |
| | 064 | 59,6 | | 220 | 74,0 |
| | 066 | 41,7 | | 388 | 78,7 |
| | 068 | 62,3 | | 400 | 61,7 |
| | 204 | 70,6 | | 512 | 54,8 |
| | 208 | 44,0 | | 520 | 66,5 |
| | 212 | 46,9 | | 524 | 100,8 |
| | 624 | 166,1 | | 528 | 100,6 |
| | 999 | 73,1 | | 600 | 71,1 |
| 0707 00 15 | 052 | 104,3 | 0808 10 51, 0808 10 53, 0808 10 59 | 624 | 86,8 |
| | 053 | 156,2 | | 999 | 83,3 |
| | 060 | 61,0 | | 052 | 64,0 |
| | 066 | 53,8 | | 064 | 78,6 |
| | 068 | 69,1 | | 388 | 118,0 |
| | 204 | 144,3 | | 400 | 80,1 |
| | 624 | 87,1 | | 404 | 66,7 |
| | 999 | 96,5 | | 508 | 121,3 |
| 0709 10 10 | 220 | 76,5 | 512 | 83,1 | |
| | 999 | 76,5 | 524 | 108,5 | |
| 0709 90 73 | 052 | 104,3 | 528 | 102,9 | |
| | 204 | 77,5 | 624 | 86,5 | |
| | 412 | 54,2 | 728 | 107,3 | |
| | 624 | 241,0 | 800 | 78,0 | |
| | 999 | 119,3 | 804 | 21,0 | |
| 0805 10 01, 0805 10 05, 0805 10 09 | 052 | 41,6 | 0808 20 31 | 999 | 85,8 |
| | 204 | 43,3 | | 039 | 90,4 |
| | 208 | 58,0 | | 052 | 86,2 |
| | 212 | 47,7 | | 064 | 72,5 |
| | 220 | 53,3 | | 388 | 76,1 |
| | 388 | 40,5 | | 400 | 99,8 |
| | 400 | 40,1 | | 512 | 63,3 |
| | 436 | 41,6 | | 528 | 67,9 |
| | 448 | 26,1 | | 624 | 79,0 |
| | 600 | 43,1 | | 728 | 115,4 |
| | 624 | 52,7 | | 800 | 55,8 |
| | 999 | 44,4 | | 804 | 112,9 |
| | | | | 999 | 83,6 |

(1) 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».

RÈGLEMENT (CE) N° 506/96 DE LA COMMISSION**du 22 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 ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1101/95 ⁽²⁾,

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 ⁽³⁾, modifié par le règlement (CE) n° 2528/95 ⁽⁴⁾, et notamment son article 1^{er} 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 ⁽⁵⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 487/96 ⁽⁶⁾;

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^{er} du règlement (CE) n° 1423/95 sont fixés comme indiqué en annexe.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 23 mars 1996.

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

Fait à Bruxelles, le 22 mars 1996.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

⁽¹⁾ JO n° L 177 du 1. 7. 1981, p. 4.

⁽²⁾ JO n° L 110 du 17. 5. 1995, p. 1.

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

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

⁽⁵⁾ JO n° L 150 du 1. 7. 1995, p. 36.

⁽⁶⁾ JO n° L 70 du 20. 3. 1996, p. 31.

ANNEXE

du règlement de la Commission, du 22 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 ⁽¹⁾ | 25,18 | 3,73 |
| 1701 11 90 ⁽¹⁾ | 25,18 | 8,94 |
| 1701 12 10 ⁽¹⁾ | 25,18 | 3,60 |
| 1701 12 90 ⁽¹⁾ | 25,18 | 8,51 |
| 1701 91 00 ⁽²⁾ | 31,60 | 9,43 |
| 1701 99 10 ⁽²⁾ | 31,60 | 4,91 |
| 1701 99 90 ⁽²⁾ | 31,60 | 4,91 |
| 1702 90 99 ⁽³⁾ | 0,32 | 0,34 |

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

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

⁽³⁾ Fixation par 1 % de teneur en saccharose.

II

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

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 14 novembre 1995

déclarant une opération de concentration compatible avec le marché commun et l'accord EEE

(Affaire n° IV/M.603 — Crown Cork & Seal/CarnaudMetalbox)

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

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

(96/222/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⁽¹⁾, et notamment son article 8 paragraphe 2,

vu l'accord sur l'Espace économique européen, et notamment son article 57 paragraphe 1,

vu la décision prise par la Commission le 25 juillet 1995 d'engager la procédure dans la présente affaire,

ayant donné aux entreprises en cause l'occasion de faire connaître leurs points de vue au sujet des griefs retenus par la Commission,

vu l'avis du comité consultatif en matière de concentrations⁽²⁾,

considérant ce qui suit:

Le 23 juin 1995, Crown Cork & Seal Company, Inc. a notifié à la Commission un projet de concentration par lequel elle se propose d'acquérir le contrôle exclusif de CarnaudMetalbox SA. Le 25 juillet 1995, la Commission a

arrêté une décision en application à l'article 6 paragraphe 1 point c) du règlement (CEE) n° 4064/89.

I. PARTIES

- (1) Crown Cork & Seal Company, Inc. (ci-après dénommée Crown), société de droit américain, est un fabricant multinational d'emballages en métal et en plastique, notamment de boîtes de diverse nature, de bouteilles, de capsules et de fermetures (en métal ou en plastique) ainsi que de machines de remplissage, de conditionnement et de manutention.
- (2) CarnaudMetalbox SA (ci-après dénommée CMB), société française, est l'un des plus importants fabricants mondiaux d'emballages. Les activités du groupe sont centrées sur les emballages en métal et en plastique. CMB est le premier fabricant de boîtes de conserve en Europe.

II. OPÉRATION

- (3) L'accord notifié est conclu entre Crown et la Compagnie générale d'industrie et de participations (CGIP), qui détient une participation de contrôle de 32 % dans CMB et possède actuellement, en raison de droits de vote doubles inhérents à une partie de

⁽¹⁾ JO n° L 395 du 30. 12. 1989, p. 1; rectificatif: JO n° L 257 du 21. 9. 1990, p. 13.

⁽²⁾ JO n° C 86 du 23. 3. 1996, p. 3.

ses actions, 45 % des droits de vote dans cette société. Selon cet accord, Crown s'engage à acquérir au moins 51 % des droits de vote dans la société CMB et CGIP s'engage à vendre sa participation de contrôle de 32 % à Crown.

- (4) L'exécution de l'accord se fera dans le cadre d'une offre publique d'échange (OPE) en France, qui sera lancée par Crown pour la totalité des actions ordinaires de CMB dès que l'opération sera raisonnablement faisable.
- (5) L'offre sera faite aux mêmes conditions à tous les actionnaires de CMB. Tous les actionnaires, excepté CGIP (qui ne pourra opter que pour des actions), pourront échanger leurs actions CMB, soit contre du numéraire, soit contre des actions Crown.

III. CONCENTRATION

- (6) CGIP a détenu de manière continue une majorité des droits de vote exercés lors des assemblées générales de CMB. Bien que les droits de vote doubles de CGIP ne soient pas transmis à Crown, celle-ci n'en acquerra pas moins une participation de contrôle: en faisant abstraction de ses droits de vote doubles, toutes choses restant égales par ailleurs, CGIP aurait eu [...] ⁽¹⁾ des droits de vote à l'assemblée générale de 1993 (avec ses droits de vote doubles), elle en avait de fait [...] ⁽²⁾ et [...] ⁽³⁾ à l'assemblée générale de 1994 [...] ⁽⁴⁾ avec ses droits de vote doubles). L'acquisition de la participation de CGIP dans CMB confèrera donc à Crown le contrôle exclusif de CMB.
- (7) L'acquisition par Crown du contrôle exclusif de CMB constitue une concentration au sens de l'article 3 paragraphe 1 point b) du règlement sur les concentrations.

IV. DIMENSION COMMUNAUTAIRE/EEE

- (8) Le chiffre d'affaires mondial combiné des entreprises concernées dépasse les cinq milliards d'écus (chiffre d'affaires de Crown en 1994: 3,743 milliards d'écus; chiffre d'affaires de CMB en 1994: 3,781 milliards d'écus). Le chiffre d'affaires de chacune des deux parties au niveau communautaire est supérieur à 250 millions d'écus (Crown: 465 millions d'écus; CMB: 2,954 milliards d'écus) et aucune d'elles ne réalise plus des deux tiers de son chiffre d'affaires dans un seul et même État membre. L'opération notifiée possède donc une dimension communautaire et constitue un cas de coopération dans le cadre de l'accord EEE.

⁽¹⁾ Le chiffre a été supprimé (information confidentielle).

⁽²⁾ Le chiffre a été supprimé (information confidentielle).

⁽³⁾ Le chiffre a été supprimé (information confidentielle).

⁽⁴⁾ Le chiffre a été supprimé (information confidentielle).

V. COMPATIBILITÉ AVEC LE MARCHÉ COMMUN

MARCHÉS AFFECTÉS

Marchés de produits en cause

- (9) Les deux entreprises exercent leurs activités dans le secteur de l'emballage. L'industrie européenne de l'emballage fabrique des produits d'emballage en métal (fer blanc et aluminium), en plastique, en verre et en papier.
- (10) La Commission estime que ce secteur industriel ne forme pas un seul et même marché mais est divisé en plusieurs marchés. Cette conclusion se fonde sur les différences qui existent entre les matériaux utilisés et les utilisations finales des produits obtenus. Aux fins de la présente décision, il suffit d'examiner les marchés de produits affectés par l'opération notifiée: les bombes aérosol en fer blanc, les boîtes de conserve, les fermetures de canettes et les fermetures de bouteilles destinées à contenir des boissons.

A. Bombes aérosol en fer blanc

- (11) Les bombes aérosol sont utilisées pour le conditionnement d'un grand nombre de produits auxquels ce type particulier d'emballage est adapté, notamment des produits d'hygiène et de beauté, des denrées alimentaires (par exemple, la crème fouettée), des produits d'entretien et de ménage, et des produits destinés à l'industrie pharmaceutique et à l'industrie automobile. Les aérosols peuvent être fabriqués à partir de fer blanc ou d'aluminium.

Les parties soutiennent dans leur notification que les aérosols en fer blanc et les aérosols en aluminium sont en concurrence sur le même marché. Elles avancent aussi que le marché peut comprendre divers types de conditionnement autres que les bombes.

S'appuyant sur les résultats de ses recherches, la Commission conclut qu'il y a un marché de produits en cause distinct pour les aérosols en fer blanc, et que ni les emballages de substitution, ni les aérosols en aluminium n'appartiennent à ce marché, pour les raisons développées ci-dessous.

1) *Les emballages de substitution n'appartiennent pas au même marché que les bombes aérosol en métal*

- (12) En ce qui concerne les emballages de substitution, certains des acheteurs d'aérosols (les remplisseurs) interrogés au cours de l'enquête de la Commission ont expliqué que la controverse sur l'utilisation des chlorofluorocarbones (CFC) avait suscité le lancement de produits de rechange tels que les récipients à pompage et pulvérisation (vaporisateurs) et

les emballages aérosols en polyéthylène téréphthalate (PET). Des agents propulseurs plus écologiques ayant remplacé le fréon, ces tentatives ont le plus souvent été abandonnées. Il subsiste des vaporisateurs sur le marché, mais aucun d'entre eux ne s'est imposé. Très restreinte dès le départ, leur part de marché n'a cessé de diminuer. Selon les acheteurs d'aérosols, cet échec commercial est principalement dû à des imperfections techniques (impossibilité d'obtenir une pulvérisation fine, risque de gouttes provoquant des taches, cône de vaporisation insuffisant) et à l'acceptation limitée de ces produits par les utilisateurs finaux. Il existe par ailleurs des utilisations où aucun vaporisateur ne peut remplacer une bombe aérosol (par exemple, la crème fouettée). Aucun des clients ou des concurrents n'a, au demeurant, déclaré que les vaporisateurs concurrents les bombes aérosol.

2) *Les bombes aérosol en fer blanc constituent un marché distinct*

- (13) La majorité écrasante des utilisateurs d'aérosols qui ont répondu à l'enquête de la Commission estiment que les aérosols en aluminium et en fer blanc appartiennent à deux marchés distincts. La Commission partage cette opinion, en s'appuyant sur les résultats de son enquête ainsi que sur l'analyse des faits et des données communiqués par les parties, établissant que:
- jusqu'ici, divers facteurs structurels ont conduit les utilisateurs d'aérosols en fer blanc à ne pas opter pour les aérosols en aluminium, ni même à envisager la possibilité, indépendamment du prix respectif des deux produits dans le passé,
 - les utilisateurs d'aérosols en fer blanc n'envisageraient pas de passer à l'aluminium dans un avenir prévisible, même si le prix des aérosols en fer blanc subissait une hausse importante.
- a) Divers facteurs structurels ont conduit les utilisateurs d'aérosols en fer blanc à ne pas opter pour les aérosols en aluminium
- (14) Selon les informations recueillies lors de l'enquête, aucun utilisateur d'aérosols en fer blanc ne les a jamais abandonnés au profit d'aérosols en aluminium dans le passé. Cela est dû aux différents facteurs analysés ci-dessous.
- (15) Les aérosols en fer blanc sont moins chers que ceux en aluminium. Les écarts de prix peuvent aller de 5 à 200 %, en fonction du type de produit, du type d'impression, de la longueur de la série de production et de la taille des aérosols. Plus le diamètre de l'aérosol est grand, plus le surcoût de l'aérosol en aluminium est élevé (sauf pour les aérosols d'un diamètre inférieur à 45 millimètres, qui

n'existent qu'en aluminium, pour des raisons techniques). Toutefois, ce surcoût reste considérable, même pour les petits diamètres (45 à 49 millimètres), pour lesquels le choix entre le fer blanc et l'aluminium est encore possible (selon un gros acheteur, le surcoût de l'aluminium dans ce segment est de l'ordre de 25 %).

Ces estimations concernant les différences de prix correspondent aux déclarations de la majorité des acheteurs (notamment des plus importants d'entre eux), qui affirment que la différence de prix moyenne entre les deux types d'aérosols se situe actuellement entre 20 et 30 %, après être restée aux alentours de 20 % pendant plusieurs années.

- (16) Ces différences de prix ne sont que partiellement imputables à la différence de coût des matières premières.

Selon les fabricants d'aérosols en aluminium, la différence au niveau du coût des matières premières pour des aérosols de mêmes dimensions est de l'ordre de 30 % (le fer blanc étant 30 % moins cher), et le prix de la matière première représente au moins 30 % du coût total d'un aérosol en aluminium imprimé.

Par ailleurs, la fabrication des aérosols en aluminium est à plus forte intensité de capital que celle des aérosols en fer blanc: elle nécessite des séries de production plus longues et peut donc donner lieu à des économies d'échelle plus importantes. Mais à cause de leur spécialisation relative dans les produits de soins corporels, les fabricants doivent offrir un assortiment de produits différent de celui des fabricants d'aérosols en fer blanc, et ont, en général, des séries de production plus courtes pour une application donnée, ce qui contribue à creuser l'écart entre le prix moyen des deux types de produits.

Enfin, le coût du recyclage est plus élevé pour l'aluminium que pour le fer blanc. Par exemple, le prix payé pour recycler le fer blanc en Allemagne ne représente qu'environ 60 % du prix à payer pour l'aluminium. Comme les coûts de recyclage sont de plus en plus supportés par les remplisseurs, ce facteur creuse encore les écarts de prix entre le fer blanc et l'aluminium.

- (17) Les aérosols en aluminium coûtent plus cher que ceux en fer blanc, mais les acheteurs considèrent qu'ils conviennent mieux pour conditionner les produits haut de gamme. Ils sont plus légers et permettent une impression de meilleure qualité; de plus, ils sont fabriqués sous forme d'unités monoblocs. Ils ne présentent donc pas, sur le côté ou sur le fond, les joints qui caractérisent les aérosols en fer blanc trois pièces, et qui sont une source potentielle de microfuites, puis de corrosion.

Cette différence de relation qualité-prix entre le fer blanc et l'aluminium explique pourquoi chaque matériau est traditionnellement préféré pour des utilisations particulières. Dans le domaine des aérosols ménagers et industriels, où le prix est déterminant, la domination des aérosols en fer blanc est écrasante (ils représentent approximativement 90 % de tous les aérosols contenant des produits ménagers ou industriels). En revanche, les produits de soins corporels, pour lesquels les critères esthétiques jouent un très grand rôle, sont surtout conditionnés dans des aérosols en aluminium (60 à 70 %). Dans les applications correspondant au haut de gamme du marché (par exemple, les produits pharmaceutiques et les parfums), la domination des aérosols en aluminium est encore plus totale (respectivement 85 et 95 % des aérosols).

(18) Les acheteurs d'aérosols peuvent utiliser le même équipement de remplissage s'ils décident d'abandonner les aérosols en aluminium au profit d'aérosols en fer blanc, moyennant certaines adaptations mineures des lignes de remplissage.

(19) Toutefois, certains acheteurs ont précisé que la conversion du fer blanc à l'aluminium nécessite un certain nombre d'adaptations s'ajoutant aux coûts directs du changement (qui se situeraient autour de 2 à 3 % selon les informations disponibles). La substitution suppose aussi la réorganisation du processus de remplissage, ainsi qu'un changement du système de manutention et d'acheminement (pour les aérosols en fer blanc, on utilise une chaîne transporteuse magnétique, ce qui est un dispositif économique, alors que les aérosols en aluminium nécessitent un système d'acheminement totalement différent). La substitution proprement dite prend une à deux années. Aussi la décision de passer d'un matériau à l'autre est-elle une décision importante de stratégie à moyen terme.

b) Les aérosols en fer blanc ne sont pas abandonnés au profit des aérosols en aluminium

(20) Ces facteurs expliquent pourquoi, selon un fabricant d'aérosols en aluminium, les fluctuations passées du prix des aérosols en aluminium (au contraire du fer blanc, l'aluminium subit des fluctuations de prix fréquentes et notables) n'ont jamais conduit un acheteur d'aérosols en fer blanc à opter pour les aérosols en aluminium.

On peut donc conclure à une faible élasticité croisée à long terme entre les deux produits, que confirment les résultats de l'enquête effectuée par la Commission auprès de la clientèle, l'analyse des données communiquées par les parties et des réactions du marché dans le passé.

(21) La quasi-totalité des clients ont déclaré qu'ils n'avaient jamais abandonné les aérosols en fer blanc pour les aérosols en aluminium dans le passé (indépendamment des fluctuations du prix des aérosols en aluminium), et qu'ils n'envisageaient pas non plus de le faire dans un avenir prévisible, à

moins que le prix des aérosols en fer blanc ne subisse une très forte hausse (voir le raisonnement ci-dessous).

De plus, une majorité de clients ont déclaré que pour les raisons détaillées au point a) ci-dessus, ils n'utilisent l'aluminium que lorsque cela est nécessaire, soit pour des raisons techniques, soit parce que les consommateurs n'acceptent pas le fer blanc pour une utilisation donnée. Cependant, un certain nombre d'améliorations techniques apportées à la qualité du fer blanc (meilleure résistance à la rouille et joints moins visibles) ont récemment suscité un mouvement de remplacement à sens unique de l'aluminium par le fer blanc.

(22) Les clients qui utilisent actuellement le fer blanc ont déclaré qu'ils n'envisageraient de passer à l'aluminium que si l'écart de prix entre les deux types d'aérosols était réduit à zéro ou presque zéro. Selon eux, même si le prix de l'aérosol en aluminium était égal à celui de l'aérosol en fer blanc, le fer blanc resterait moins cher dans la pratique, parce que le coût de son recyclage est moindre. C'est pourquoi, certains clients ont indiqué qu'ils n'envisageraient de passer à un autre métal que si le prix des aérosols en aluminium était inférieur à celui des aérosols en fer blanc (un client a avancé un écart de prix de 15 %).

En définitive, les acheteurs traditionnels d'aérosols en fer blanc comme ceux qui sont passés récemment de l'aluminium au fer blanc ont indiqué qu'il faudrait une très forte hausse du prix des produits en fer blanc pour les inciter à passer (ou à revenir) à l'aluminium. Selon l'assortiment de tailles utilisées, les clients ont cité comme augmentation nécessaire des chiffres allant de 15 (le chiffre le plus bas avancé dans les réponses à l'enquête) à 100 % (le chiffre le plus élevé cité), la moyenne s'établissant à 43 %.

Les résultats de l'enquête réalisée par la Commission auprès de la clientèle indiquent une faible élasticité croisée à long terme entre les aérosols en aluminium et les aérosols en fer blanc.

(23) L'analyse des données communiquées par les parties porte à la même conclusion.

Les parties ont fourni des données concernant la consommation annuelle d'aérosols en aluminium et en fer blanc depuis 1986 (en volume), ainsi que l'évolution annuelle des prix depuis 1987 pour les deux types de produits en Italie. Ces chiffres ne font pas apparaître une évolution parallèle des prix des deux produits, ni une augmentation (ou une réduction) notable de la demande de l'un des deux produits à la suite de l'augmentation (ou de la réduction) du prix de l'autre produit. Bien que ces données ne concernent que l'Italie, les parties n'ont donné aucune raison permettant de penser que les élasticités y sont différentes de celles du reste de l'Europe, puisqu'elles considèrent, comme la Commission, que le marché est européen.

- (24) Une analyse des réactions du marché dans le passé permet aussi de conclure à une faible élasticité croisée.

En se fondant uniquement sur les réactions du marché enregistrées en Italie, les parties ont soutenu que le marché de produits en cause devait comprendre à la fois les aérosols en fer blanc et ceux en aluminium. Elles ont affirmé que, en Italie, une augmentation de 35 % du prix des aérosols en aluminium en 1988 avait provoqué une chute de la consommation en volume, qui était tombée de 144,5 à 62,3 millions de tonnes entre 1987 et 1989 (soit une baisse de 82,2 millions de tonnes). Parallèlement, l'augmentation des ventes d'aérosols en fer blanc n'était que de 5,5 millions de tonnes (passant de 58,4 à 63,9 millions de tonnes). La Commission ne considère pas cet exemple comme pertinent, car son analyse est centrée sur la question de savoir si les utilisateurs d'aérosols en aluminium auraient abandonné les produits au profit des aérosols en fer blanc, et à quelles conditions. Or, la concentration ne concerne que deux fabricants d'aérosols en fer blanc. Seule l'évolution de la demande d'aérosols en aluminium à la suite d'une augmentation du prix des aérosols en fer blanc aurait constitué un indicateur valable pour définir le marché en cause dans le présent cas d'espèce. Cependant, en supposant même que l'exemple fourni par les parties soit pertinent, la conclusion à en tirer là aussi est que l'élasticité croisée entre le fer blanc et l'aluminium est faible. En effet, les chiffres cités par les parties montrent qu'une très faible proportion d'utilisateurs d'aérosols en aluminium qui ont cessé d'utiliser ce produit (environ 6 %) auraient opté pour les aérosols en fer blanc (c'est-à-dire une très faible élasticité croisée, égale à 0,16).

c) Conclusion

- (25) On peut conclure des considérations qui précèdent qu'aucun remplacement du fer blanc par l'aluminium ne s'est produit dans le passé et ne peut être anticipé pour l'avenir, dans l'éventualité d'une hausse peu importante, mais significative, du prix des aérosols en fer blanc. L'analyse des données disponibles sur les réactions du marché, ainsi que les résultats de l'enquête de la Commission, montrent que seule une très forte hausse du prix des aérosols en fer blanc peut amener les acheteurs à passer à l'aluminium.
- (26) Sur la base des considérations qui précèdent, la Commission ne peut accepter l'affirmation des parties selon laquelle il n'y a qu'un seul marché des aérosols comprenant à la fois les aérosols en fer blanc et ceux en aluminium. Des facteurs relatifs tant à l'offre qu'à la demande indiquent qu'il n'existe pas de concurrence frontale entre le fer blanc et l'aluminium. La Commission conclut donc que le marché des bombes aérosol en fer blanc est un marché de produits en cause distinct.

B. Boîtes de conserve

- (27) La Commission accepte la définition d'un marché de produits en cause pour les boîtes de conserve en métal, présentée par les parties.
- (28) En ce qui concerne la substituabilité des boîtes de conserve par des récipients en plastique et en verre, ni les parties ni les tiers ne s'attendent à un abandon massif des boîtes au profit d'autres types d'emballage. Cela ne s'oppose pas à l'existence de préférences nationales différentes chez les consommateurs finaux, dont la conséquence est que certains produits sont conditionnés presque exclusivement dans un type d'emballage donné dans certains États membres.
- (29) Les boîtes de conserve peuvent être des boîtes deux pièces ou des boîtes trois pièces. Elles sont en majorité fabriquées en fer blanc, les boîtes en aluminium ne représentant qu'une niche sur ce marché. La boîte trois pièces (à couvercle serti) est fabriquée en fer blanc: on soude le corps de la boîte, puis on y fixe un fond séparé. Les boîtes deux pièces, dont le fond et le corps forment une seule pièce, sont en fer blanc ou en aluminium. Dans les deux cas, le couvercle est fourni par le fabricant et soudé par le remplisseur. Les boîtes trois pièces sont la seule activité commune aux deux parties sur le marché des boîtes de conserve.
- (30) Les boîtes trois pièces et les boîtes deux pièces sont en concurrence sur un même marché, pour les raisons suivantes:
- du côté de la demande, il existe une substituabilité notable entre les boîtes deux pièces et les boîtes trois pièces, car elles sont interchangeables pour la plupart des utilisations finales. Un remplisseur ne doit procéder qu'à des adaptations mineures de ses lignes de remplissage s'il souhaite changer de type de boîte. Les seules exceptions concernent certains fruits, qui ne peuvent être conditionnés dans des boîtes deux pièces, et certains produits à base de poisson, conditionnés exclusivement en boîtes deux pièces. Par ailleurs, la contenance des boîtes deux pièces est limitée à 500 millilitres au maximum.
 - L'élasticité croisée de la demande semble élevée. Presque tous les fabricants de boîtes de conserve, ainsi que la plupart de leurs clients, ont déclaré qu'il suffirait d'une faible augmentation du prix de l'un des produits pour inciter les acheteurs à passer des boîtes trois pièces aux boîtes deux pièces ou inversement.

C. Fermetures de canettes

- (31) La fermeture de canette est la pièce supérieure d'une canette pour boisson. Bien que la canette elle-même puisse être en fer blanc ou en aluminium, la fermeture est généralement fabriquée en aluminium. Les fermetures sont en grande majorité (plus de 90 %) produites et vendues par les fabricants de canettes avec le corps de la canette, et non

en tant qu'article distinct. Les parties et les tiers affirment qu'il n'existe pas de substitut au produit du côté de la demande, et que l'équipement utilisé pour fabriquer ces fermetures n'a pas d'autre fonction. Aussi peut-on considérer que les fermetures de canettes forment un marché de produits distinct.

D. Fermetures pour bouteilles destinées à contenir des boissons

- (32) Les deux parties produisent les trois types suivants de fermetures de bouteilles destinées à contenir des boissons: 1) les capsules en métal (bouchons-couronnes); 2) les fermetures filetées en plastique; 3) les fermetures en aluminium. Du côté de la demande, le type de fermeture de bouteille est imposé par la forme de la bouteille. Le choix d'un autre type de fermeture oblige à modifier le modèle de bouteille utilisé, ainsi que la ligne d'embouteillage, ce qui se traduit par une faible élasticité croisée de la demande à court terme. Du côté de l'offre, la fabrication des divers types de fermetures nécessite l'emploi de techniques et d'équipements de production différents. Il n'est donc pas possible de passer rapidement de la fabrication d'un produit à celle d'un autre produit sans investissements supplémentaires.

1) Capsules en métal (bouchons-couronnes)

- (33) Ce sont les capsules à sertissage traditionnelles, fabriquées généralement en fer sans étain (bien que le fer blanc soit utilisé pour certaines applications) et présentant une doublure en plastique ou en liège. Elles servent surtout à fermer les bouteilles de bière (qui représentent environ 90 % des applications) mais aussi les bouteilles de boissons gazeuses. Les capsules sont exclusivement utilisées sur des bouteilles en verre à goulot non fileté conçu pour ce type de fermeture.

Pour une partie notable du marché, ces bouteilles en verre sont consignées et les remplisseurs doivent en conserver un stock important pour leur cycle de production. C'est pourquoi, le fabricant désireux de changer de type de fermeture doit non seulement investir dans la conception d'une nouvelle bouteille, mais aussi supporter les coûts non récupérables liés au stock de bouteilles obsolètes. Il n'existe pratiquement aucun substitut aux capsules en métal pour les boissons gazeuses conditionnées dans des bouteilles en verre à goulot non fileté. Ces facteurs engendrent une faible élasticité croisée de la demande. Les capsules constituent donc un marché de produits en cause distinct.

2) Fermetures en aluminium et fermetures filetées en plastique pour bouteilles destinées à contenir des boissons

- (34) Les fermetures en plastique pour bouteilles servent à fermer les bouteilles en verre et en plastique (PET) destinées aux boissons gazeuses et non

gazeuses. Il existe une variété de fermetures, notamment des fermetures une pièce et deux pièces, dont l'utilisation dépend du type de bouteille et de son contenu. Le choix de la fermeture est largement conditionné par le choix de la bouteille: la fermeture est conçue pour s'adapter à la forme de la bouteille.

L'équipement utilisé pour fabriquer les fermetures en plastique peut servir à fabriquer plusieurs sortes de fermetures filetées en plastique, à l'exclusion d'autres types de fermetures, comme les fermetures en aluminium.

- (35) Les fermetures en aluminium pour bouteilles sont des capsules vissables utilisées pour fermer des bouteilles en verre et en plastique contenant des boissons alcoolisées et non alcoolisées. Bien que les différents calibres et styles de fermetures en aluminium imposent de petites différences dans l'équipement de fabrication, l'équipement de base est le même. L'opération commence par le revêtement et l'impression d'une feuille d'aluminium, qui passe ensuite par une découpeuse; les bandes découpées sont pressées pour former des capsules.

- (36) Bien que les fermetures en aluminium et les fermetures filetées en plastique puissent servir aux mêmes usages, différents facteurs indiquent que ces produits appartiennent en réalité à des marchés de produits en cause distincts: a) l'équipement et la technique de fabrication sont clairement différents; b) en dépit du prix plus avantageux de l'aluminium (son coût est approximativement inférieur de 10 % à celui du plastique), les clients (remplisseurs) préfèrent le plastique et sont disposés à payer le supplément de prix pour éviter que les consommateurs ne se plaignent de se couper les doigts sur les bords tranchants des fermetures en aluminium; c) enfin, pour des raisons liées à l'histoire et à la mercatique, il existe au moins un segment du marché des boissons, celui des spiritueux, qui utilise principalement des fermetures en aluminium.

Quoi qu'il en soit, même si l'on se fonde sur l'existence de deux marchés distincts pour les fermetures en plastique et en aluminium, l'opération n'est pas de nature à créer ou à renforcer une position dominante, si bien qu'il n'est pas nécessaire d'analyser si les deux types de fermetures appartiennent ou non au même marché.

Marchés géographiques en cause

A. Bombes aérosol en fer blanc

- (37) Les parties soutiennent dans leur notification que le marché géographique en cause pour évaluer cette concentration comprend «au moins la Communauté dans son ensemble». L'opinion de la Commission est que le marché géographique en cause englobe tout l'EEE, pour les raisons détaillées ci-dessous.

(38) Ni les parties, ni leurs concurrents, ni les clients interrogés n'ont fait état d'importations notables dans l'EEE. Seul un acheteur a signalé des importations très réduites en provenance de la République tchèque. En revanche, l'un des gros clients a déclaré avoir tenté sans succès de s'approvisionner en Europe orientale, où il s'est heurté à divers problèmes: complexité logistique, perte de flexibilité pour le placement et la réception des commandes, manque de qualité et difficultés pour faire respecter les spécifications techniques. Par ailleurs, les concurrents qui ont répondu à l'enquête de la Commission n'ont signalé pratiquement aucune exportation d'aérosols en fer blanc à l'extérieur de l'EEE, alors que des aérosols en aluminium de petit diamètre sont régulièrement exportés en grandes quantités vers l'extérieur de l'EEE.

(39) Plusieurs clients ont exprimé l'idée que la proximité de l'offre est un avantage concurrentiel qualitatif important, au regard notamment des frais de transport, des délais d'exécution, du contrôle technique de l'impression par les clients, de la fréquence et de la ponctualité des livraisons, et en raison d'autres considérations logistiques. Toutefois, malgré l'importance de tous ces facteurs, la majorité des concurrents et des clients, y compris ceux dont il vient d'être question, n'estiment pas qu'ils soient suffisants pour définir des marchés géographiques plus restreints. Ils considèrent donc que le marché est paneuropéen. Par ailleurs, une analyse des livraisons réellement effectuées par les parties et par leurs concurrents montre que tous les fabricants exportent vers plusieurs États membres (en approvisionnant dans certains cas jusqu'à dix États membres à partir d'une seule usine). Selon les parties, une hausse de prix de 5 % permettrait de porter le rayon d'action moyen à 1 000 kilomètres.

(40) La Commission conclut, en s'appuyant sur l'analyse ci-dessus, que le marché géographique en cause pour évaluer l'incidence de la présente concentration sur le marché des aérosols en fer blanc est l'EEE dans son ensemble.

B. Boîtes de conserve

(41) Les parties ont déclaré dans leur notification que le marché géographique en cause pour les boîtes de conserve était la Communauté dans son ensemble. Cette assertion est contraire à l'opinion émise par la majorité de leurs concurrents, qui ont indiqué que les marchés des boîtes de conserve étaient nationaux. Les réponses des clients sont moins cohérentes: bien qu'une majorité d'entre eux considèrent le marché des boîtes de conserve comme étant européen, ils sont encore nombreux à affirmer que les marchés des boîtes de conserve sont nationaux ou que la concurrence s'exerce au niveau local. Par ailleurs, la conclusion qu'il s'agit

bien de marchés nationaux et de marchés régionaux transnationaux correspond davantage aux données et faits réels communiqués par la plupart des clients concernant les achats et les expéditions réellement effectués, comme expliqué ci-après.

Compte tenu des résultats de son enquête, la Commission considère que le marché géographique en cause n'est pas l'Europe. Cette conclusion repose sur une analyse de toutes les informations fournies, compte tenu notamment des frais de transport élevés des boîtes de conserve, des écarts de prix notables entre les États membres, des divergences entre les normes applicables et de l'indispensable proximité par rapport à la clientèle. La combinaison de ces facteurs tend à prouver l'existence de marchés nationaux ou, dans certains cas, de marchés régionaux transnationaux. Ces facteurs sont examinés ci-dessous.

1) Frais de transport

(42) Les boîtes de conserve sont plus encombrantes que les aérosols et les frais de transport représentent un pourcentage plus élevé de leur valeur totale. Le rayon d'action de l'offre est donc plus réduit. Les parties indiquent que la distance d'expédition économiquement acceptable se situe actuellement à moins de 500 kilomètres. La plupart des concurrents estiment cette distance à environ 300 kilomètres. Certains fabricants de boîtes d'Europe méridionale, installés dans des pays dont la monnaie a été dévaluée, expédient leurs produits à des distances supérieures, jusqu'à 800 kilomètres. Dans l'éventualité d'une hypothétique augmentation de 5 % du prix du marché, le rayon d'action maximal, fondé sur les seuls frais de transport, passerait à 700 kilomètres (pour la grande majorité des tailles de boîtes), voire à 1 000 kilomètres (uniquement pour les petites boîtes).

2) Nécessité de la proximité par rapport à la clientèle

(43) La proximité par rapport aux clients est essentielle. Les produits que l'on met en boîte sont périssables et doivent souvent être conditionnés aussitôt récoltés. Les clients exigent donc des livraisons ponctuelles et une fiabilité absolue.

Cette exigence est renforcée par l'adoption de la production en flux tendus dans l'industrie alimentaire, qui exige la livraison de boîtes plusieurs fois par jour, à des intervalles définis, pour des raisons logistiques. C'est pourquoi, certains clients ont déclaré qu'ils ne considéraient pas comme fiable le fournisseur qui n'était pas établi à proximité de leurs sites de conditionnement (les chiffres cités se situent entre 50 kilomètres pour les grandes boîtes et 300 kilomètres pour les plus petites).

De plus, les clients exigent de la part de leurs fournisseurs un service technique prompt et ponctuel. En haute saison, même un arrêt de quelques heures

de la production est très coûteux, car il risque d'entraîner la perte de produits périssables. Un fournisseur de boîtes doit donc être capable de répondre aux demandes d'assistance à bref délai.

L'énorme volume de boîtes utilisées quotidiennement impose aux fournisseurs qui ne sont pas implantés à proximité de leur clientèle de se doter d'entrepôts et d'antennes d'assistance supplémentaires, dont le coût vient s'ajouter aux frais de transport. Un fabricant de boîtes ne pourra donc approvisionner une région éloignée de ses usines de manière rentable que s'il obtient de ses clients un engagement à long terme et portant sur des quantités considérables, qui lui permet de mettre en place les infrastructures d'assistance indispensables.

Ce besoin de proximité se reflète dans la localisation actuelle des usines, qui sont dispersées dans tout l'EEE. Il y a plus d'une quarantaine d'usines fabriquant des boîtes de conserve dans l'EEE, et la plupart des États membres en comptent plusieurs.

3) *Disparité des normes*

- (44) Une entrave supplémentaire à l'eupéanisation du marché est la disparité des normes régissant les dimensions des boîtes de conserve d'un pays à l'autre, qui constitue un obstacle aux ventes transfrontalières. Il semble néanmoins possible de vaincre ces contraintes, dans la mesure où de gros acheteurs peuvent inciter les fabricants d'un pays limitrophe à modifier une chaîne de production pour produire des boîtes conformes à leurs normes.

4) *Écarts de prix significatifs entre les États membres*

- (45) Un autre indice conduit à nier l'existence d'un marché européen des boîtes de conserve: ce sont les différences de prix notables et durables qu'il y a entre les divers États membres. C'est en Espagne et en Italie que les boîtes sont les moins chères, alors que le prix de boîtes comparables peut être de 30 % supérieur en Allemagne et en Autriche.

5) *Conclusion*

- (46) En prenant ces facteurs en considération, la Commission ne peut admettre l'affirmation des parties selon laquelle le marché géographique en cause pour les boîtes de conserve, aux fins de l'évaluation de l'opération projetée, a une dimension européenne. De solides indices montrent qu'il s'agit généralement de marchés nationaux ou de marchés régionaux transfrontaliers. Une analyse des distances de transport réelles, ainsi que les réponses données à la Commission, portent à définir des marchés régionaux transfrontaliers, qui regroupent plusieurs États membres: l'Espagne et le Portugal,

le Royaume-Uni et l'Irlande et, enfin, la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg.

- (47) L'Espagne et le Portugal comptent plus de quinze usines de boîtes qui peuvent toutes se concurrencer. Vu les distances de transport et la situation des usines, les fabricants espagnols peuvent approvisionner le marché portugais et inversement. Les importations de l'extérieur sur ce marché sont négligeables.
- (48) Dans le marché constitué par le Royaume-Uni et l'Irlande, Crown possède la seule usine de boîtes de conserve qui existe en Irlande, et CMB en a six au Royaume-Uni. Les exportations du Royaume-Uni vers l'Irlande sont au demeurant fréquentes, et les principaux concurrents britanniques estiment que les deux États membres forment un seul et même marché. Plus de 90 % des boîtes utilisées sur ce marché y sont aussi fabriquées. Sur la base des résultats de l'enquête de la Commission, il est peu probable que la situation change avec une hausse faible mais significative des prix.
- (49) La Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg forment également un seul marché géographique, à l'intérieur duquel les expéditions transfrontalières sont fréquentes. Les parties ont fait valoir que la définition d'un marché géographique régional englobant tout le Benelux devait tenir compte de concurrents présents en Allemagne et en France.

Les résultats de l'enquête de la Commission confirment que des entreprises possédant des usines installées dans le nord de la France et dans l'ouest de l'Allemagne exportent régulièrement vers le Benelux. Les fabricants du Benelux exportent, dans une mesure beaucoup plus restreinte, vers les régions contiguës d'Allemagne tandis que les exportations vers la France sont rares. 93 % des boîtes utilisées en France y sont aussi fabriquées. Dans la mesure où, en se fondant sur la définition la plus étroite du marché géographique (à savoir le Benelux), la concentration n'apparaît pas de nature à créer ou à renforcer une position dominante, il n'est pas nécessaire d'analyser si le marché géographique en cause comprend ou ne comprend pas le nord de la France et l'ouest de l'Allemagne.

C. *Fermetures de canettes et de bouteilles*

- (50) En raison de leur volume réduit, les fermetures de canettes, capsules, fermetures filetées en plastique et en aluminium présentent toutes un faible rapport coût de transport/valeur et peuvent donc être expédiées à moindres frais dans toute la Communauté. En ce qui concerne les fermetures de canettes, par exemple, Crown approvisionne la Communauté à partir d'un seul site en Irlande. Ses concurrents exportent aussi des fermetures de canettes dans toute l'Union européenne, ainsi que vers l'Europe orientale, la Turquie et l'Afrique du

Nord. Sur le marché des capsules métalliques, les produits sont expédiés dans toute l'Union européenne; Crown approvisionne les Pays-Bas au départ de l'Espagne, et le Moyen-Orient, à partir de ses usines situées dans la Communauté. Les fermetures filetées en plastique et celles en aluminium sont aussi expédiées dans toute la Communauté.

Les parties comme leurs concurrents estiment que le marché géographique en cause pour ces différents produits est l'Europe. Effectivement, les pratiques habituelles d'expédition décrites ci-dessus et les déclarations des représentants du secteur permettent de conclure que les marchés concernés s'étendent à tout l'EEE.

Appréciation des effets sur la concurrence

A. Bombes aérosol en fer blanc

- (51) La majorité des clients qui ont répondu à la demande de renseignements de la Commission ont exprimé la crainte que cette concentration, avec les parts de marché importantes dont héritera la nouvelle entité, n'entrave la concurrence sur le marché des aérosols en fer blanc.
- (52) La plupart des fabricants d'aérosols en fer blanc se sont eux aussi inquiétés des effets anticoncurrentiels que l'opération allait avoir sur le marché. Ils font notamment remarquer que la concentration permettra à la nouvelle entité d'exploiter un certain nombre d'avantages concurrentiels de nature qualitative qui, vu son importante part de marché, lui permettraient, selon les termes d'un concurrent, de «verrouiller le marché» et d'exclure de ce fait la concurrence.
- (53) La Commission est arrivée à la conclusion que la concentration est de nature à créer une position dominante sur le marché des bombes aérosol en fer blanc pour les raisons détaillées ci-après.

1) La concentration entraînera des changements structurels importants sur le marché des aérosols en fer blanc

a) Parts de marché

- (54) D'après la Fédération européenne des fabricants d'aérosols (FEA), le marché communautaire des aérosols (fer blanc et aluminium) représentait, au total, environ 3,3 milliards d'unités en 1994, ce qui cadre avec les estimations communiquées par les parties (3,45 milliards d'unités dans l'EEE).

Selon les estimations des deux principaux fabricants d'aérosols en aluminium, Boxal et Cebal, les aérosols en aluminium représentent quant à eux 1,2 à 1,3 milliard d'unités. Ces chiffres s'accordent avec

les chiffres de vente communiqués par ces deux entreprises qui vendent, à elles deux, environ 1,1 milliard d'unités dans l'EEE.

Sur la base de ces données, le marché des aérosols en fer blanc dans l'EEE porte sur un volume total de 2,1 à 2,25 milliards d'unités.

- (55) En prenant le chiffre le plus élevé, CMB et Crown assureraient, en 1994, respectivement [35-45 %] ⁽¹⁾ et [20-30 %] ⁽²⁾ des ventes d'aérosols en fer blanc dans l'EEE. Cette année-là, les deux fabricants ont vendu respectivement [...] ⁽³⁾ millions d'unités dans l'EEE. En outre, Crown a livré à [...] ⁽⁴⁾ millions d'unités dans le cadre d'un accord de fourniture [à long terme] ⁽⁵⁾ (Crown a construit «sur mesure» pour [...] ⁽⁶⁾ une usine d'aérosols en fer blanc). Par conséquent, si l'on additionne les ventes des parties, ce qui donne environ [...] ⁽⁷⁾ millions d'unités, l'entreprise issue de la concentration détiendra au total [60-70 %] ⁽⁸⁾ du marché des aérosols en fer blanc dans l'EEE.
- (56) Le concurrent le mieux placé est Schmalbach, filiale du groupe Viag, dont les ventes avoisinent 400 millions d'unités, ce qui correspond à une part de marché de 18 %. Le reste, c'est-à-dire (environ) 20 % du marché, se répartit entre de petits concurrents locaux, qui en détiennent chacun moins de 5 %. Parmi ceux-ci figure Staehle, troisième fabricant de l'EEE avec une part de marché de 4 à 5 %. Tous les autres concurrents (parmi lesquels figurent notamment May Verpackung en Allemagne, Linpac au Royaume-Uni, Colep au Portugal et Grumetal en Espagne) occupent chacun moins de 3 % du marché.
- (57) En examinant les chiffres des parts des différents concurrents sur le marché des aérosols en fer blanc avant et après l'acquisition, qui figurent ci-dessus, on constate que l'opération modifie radicalement la position sur le marché de l'entité issue de la concentration, et bouleverse en fait toute la structure du marché.
- (58) Même si, avant l'acquisition, CMB est de loin la plus grande entreprise du marché (puisqu'elle est déjà deux fois plus importante que chacun de ses deux concurrents immédiats), elle doit cependant compter avec deux rivales (Crown et Schmalbach) qui sont d'importance à peu près égale.

⁽¹⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽²⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽³⁾ Les chiffres ont été supprimés (informations confidentielles).

⁽⁴⁾ Le nom et le chiffre ont été supprimés (informations confidentielles).

⁽⁵⁾ La durée précise ne peut être divulguée (secret d'affaires).

⁽⁶⁾ Le nom a été supprimé (information confidentielle).

⁽⁷⁾ Le chiffre a été supprimé (secret d'affaires).

⁽⁸⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

| <i>Entreprise</i> | <i>Part de marché</i> |
|-------------------|-----------------------|
|-------------------|-----------------------|

| | |
|------------|--------------------------|
| CMB | [35-45 %] ⁽¹⁾ |
| Crown | [20-30 %] ⁽²⁾ |
| Schmalbach | [15-25 %] ⁽³⁾ |
| Staehele | [2-7%] ⁽⁴⁾ |
| Autres | 10-15 % |

- (59) En revanche, après l'acquisition, la part de marché combinée de Crown et de CMB représenterait plus du triple de celle du concurrent le mieux placé, qui aurait lui-même une part plus de trois fois supérieure à celle du troisième grand concurrent en lice sur le marché des aérosols en fer blanc dans l'EEE. Les chiffres indiqués ci-dessous montrent que la concentration n'aurait pas pour seul effet d'absorber l'une des deux seules entreprises à jouer un rôle notable sur ce marché. Elle éliminerait aussi la seule autre entreprise qui puisse, d'après les clients, véritablement rivaliser avec le leader du marché (voir ci-après).

Les parts de marché, après l'acquisition, seraient les suivantes:

| <i>Entreprise</i> | <i>Part de marché</i> |
|-------------------|-----------------------|
|-------------------|-----------------------|

| | |
|------------|--------------------------|
| Crown/CMB | [60-70 %] ⁽⁵⁾ |
| Schmalbach | [15-25 %] ⁽⁶⁾ |
| Staehele | [2-7%] ⁽⁷⁾ |
| Autres | 10-15 % |

b) Capacité excédentaire

- (60) Les parties considèrent qu'il existe sur ce marché une forte capacité excédentaire. (D'après leurs estimations, le taux moyen d'utilisation des capacités de production est de [60-70 %] ⁽⁸⁾). Or, c'est la nouvelle entité elle-même qui en détiendrait la majeure partie. À elles deux, les parties disposent, en effet, d'une «capacité réelle» suffisante pour satisfaire tous les besoins du marché (Crown calcule la «capacité réelle» sur la base de trois équipes, en se fondant sur l'assortiment de produits et la configuration des chaînes de fabrication du moment, et en appliquant à la capacité ainsi obtenue un coefficient de pondération de 75 % pour tenir compte des passages d'un produit à l'autre).

En revanche, le seul concurrent dont la part de marché dépasse 5 % (Schmalbach) aurait une capacité réelle excédentaire maximale (calculée selon le même principe que pour les parties) qui ne lui permettrait même pas de couvrir 5 % des besoins du marché ⁽⁹⁾.

⁽¹⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽²⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽³⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁴⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁵⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁶⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁷⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁸⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁹⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (information confidentielle de Schmalbach).

c) Concentration des savoir-faire, de la recherche et développement et des technologies des deux leaders du marché

- (61) Outre ce cumul de parts de marché et de capacités, grâce auquel la nouvelle entité occuperait sur le marché une position sans équivalent, l'opération entraînerait la concentration des savoir-faire, de la recherche et développement et des technologies des deux leaders du marché. Quoique cette concentration pourrait, en principe, avoir un effet positif sur la concurrence en termes de rationalisation, compte tenu des barrières à l'entrée, elle aura en l'espèce un effet négatif pour les raisons ci-dessous.

Contrairement aux boîtes de conserve, les bombes aérosol ne sont pas des produits standardisés («commodity products»), et la grande majorité des fournisseurs et des concurrents ont indiqué que le savoir-faire était un facteur de compétitivité important sur ce marché. Cela est particulièrement vrai pour certains aspects du processus de production, comme la préparation de laques intérieures chimiquement compatibles avec tel ou tel contenu et la mise au point de systèmes de remplissage efficaces (qui protègent l'intégrité chimique du contenu). Ce savoir-faire technique est essentiel pour pouvoir répondre aux attentes de la clientèle, qu'il s'agisse d'adapter les bombes pour contenir de nouveaux composés chimiques que le client voudra lancer sur le marché, ou de rivaliser avec la concurrence pour les contenus existants.

Le savoir-faire et l'avance technologique ont aussi été cités par certains clients, y compris les plus gros, parmi les raisons pour lesquelles les clients se sentent obligés de s'approvisionner auprès de grandes entreprises internationales dotées de solides ressources techniques. CMB est perçue par les principaux clients comme une entreprise innovante, qui fournit des produits de haute qualité, tandis que Crown s'emploie à atteindre le même niveau de qualité. Les deux entreprises sont considérées comme les locomotives du marché pour l'innovation. Des clients ont aussi fait remarquer que le marché connaissait actuellement une évolution rapide et coûteuse sur le plan des technologies et du savoir-faire, et que la maîtrise et l'actualisation constante d'un savoir-faire performant étaient un facteur de compétitivité essentiel. Cet état de fait a d'ailleurs été confirmé par les parties dans une note remise à la Commission le 18 juillet 1995. Dans le même ordre d'idées, un client a fait les observations suivantes:

«CMB est, sur le plan technologique, l'entreprise la plus en pointe du secteur... De ce fait, les concurrents sont sans cesse obligés de s'aligner sur elle. Crown, pour sa part, a toujours été la

première à appliquer de nouveaux processus, ce qui donne lieu à une saine concurrence entre ces deux fournisseurs d'importance égale. Si les deux entreprises fusionnent, les prix augmenteront de manière significative, parce que cette concurrence disparaîtra (notamment dans le domaine des nouveaux processus) et que, en définitive, la nouvelle entreprise aura toute latitude pour relever les prix. À notre avis, aucun fournisseur, à part Crown et CMB, ne dispose de moyens financiers suffisants pour développer de nouvelles technologies; ce sera donc l'utilisateur final ou le consommateur qui seront pénalisés.»

- d) Élimination de l'un des deux seuls fabricants de bombes aérosol disposant d'un appareil de production à l'échelle européenne
- (62) L'opération conduira à la disparition de l'un des deux seuls fournisseurs capables d'offrir une couverture géographique complète. Or, cette capacité est essentielle aux yeux des clients, qui choisissent leurs fournisseurs en fonction des délais d'exécution, du service après-vente, de l'aptitude à assurer des livraisons au jour le jour en petites quantités (les grosses livraisons occasionnant de gros frais d'entreposage) et de la fiabilité des livraisons.
- (63) Comme nous l'avons déjà indiqué, les clients, quelle que soit leur taille, considèrent que la proximité donne au fournisseur un avantage sur la concurrence, et ce même dans les cas où les livraisons sont négociées au niveau européen. Pour les petits clients, cette proximité permet surtout de se faire livrer en petites quantités. Les gros clients dépendent fortement des gros fournisseurs en ce qui concerne la flexibilité technique, les exigences de qualité, l'innovation technologique et le savoir-faire (voir ci-après «Les clients ne pourront pas faire contrepoids à un éventuel comportement anticoncurrentiel des parties»). Ils préfèrent aussi avoir leurs fournisseurs à proximité, notamment pour l'assistance technique, la fiabilité des livraisons, la possibilité de superviser l'impression, et les délais d'exécution plus courts, et à cause de l'adoption progressive, dans ce secteur, de systèmes de livraison à des moments précis et en petites quantités.

Les parties sont déjà, avant concentration, les seules entreprises du marché à offrir la flexibilité voulue: Crown a des usines au Royaume-Uni, en Espagne, en Italie, en Belgique et aux Pays-Bas, et CMB en a au Royaume-Uni, en Espagne, en Allemagne et en France. Comme indiqué précédemment, cette situation est à comparer à celle des concurrents résiduels: Schmalbach, qui est le seul autre fabricant à exploiter plusieurs usines, n'en a en fait que deux (situées l'une en Allemagne et l'autre aux Pays-Bas), et aucun des autres concurrents ne possède plus d'un site de production.

e) Flexibilité de la production

- (64) La concentration va aussi supprimer l'un des deux principaux fournisseurs du point de vue de la flexibilité de la production. À cet égard, elle creusera encore l'écart qui, selon les clients, existe déjà par rapport au concurrent le plus proche.
- (65) Sous l'angle de la flexibilité de la production, la nouvelle entité sera aussi la seule à exploiter au total plus de [...] ⁽¹⁾ chaînes de production d'aérosols en fer blanc (dont [...] ⁽²⁾ lui viendront de Crown et [...] ⁽³⁾ de CMB), à raison d'au moins [...] ⁽⁴⁾ chaînes dans chaque grande région d'Europe [...] ⁽⁵⁾.

Vu le nombre de leurs chaînes de production, Crown et CMB sont toutes deux en mesure d'affecter des chaînes à l'exécution de commandes spéciales pour de gros clients dans le cadre d'accords particuliers de livraisons hebdomadaires. D'après les résultats de l'enquête de la Commission, la multitude de chaînes de production dont héritera la nouvelle entité lui donnera, sous cet angle, encore plus de souplesse, sans compter qu'aucun concurrent ne peut offrir ce type de service. Il est évident que la capacité de Crown et de CMB à fournir un service sur mesure constitue pour leurs concurrents un obstacle considérable, puisque c'est apparemment (avec la capacité d'innovation) l'un des facteurs qui ont conduit [...] ⁽⁶⁾ à choisir CMB et Crown comme fournisseurs exclusifs, au moment où le groupe a décidé de passer des aérosols en aluminium aux aérosols en fer blanc pour certains produits. D'après un autre très gros client, CMB et Crown sont toutes deux «capables de livrer dans toute l'Europe à bref délai, elles peuvent tirer parti des fluctuations monétaires, puisqu'elles produisent dans plusieurs pays européens, et elles offrent une grande souplesse de fonctionnement (livraisons quotidiennes). . . Aucun autre fabricant d'aérosols en fer blanc n'est actuellement capable d'offrir ce service en Europe».

2) *Les concurrents restant en lice ne pourront opposer de résistance à l'exercice du pouvoir économique que la nouvelle entreprise détiendra sur le marché des aérosols en fer blanc*

- (66) Plusieurs gros clients ont indiqué que les petits fabricants d'aérosols ne constituaient pas pour eux une alternative viable, parce qu'ils ont généralement besoin de plusieurs tailles d'aérosols, qu'ils

⁽¹⁾ Le chiffre a été supprimé (information confidentielle).

⁽²⁾ Le chiffre a été supprimé (information confidentielle).

⁽³⁾ Le chiffre a été supprimé (information confidentielle).

⁽⁴⁾ Le chiffre a été supprimé (information confidentielle).

⁽⁵⁾ Le texte figurant entre parenthèses a été supprimé (informations confidentielles).

⁽⁶⁾ Le nom a été supprimé (information confidentielle).

achètent en grandes quantités et qui sont fabriqués en grande série. Les petits fabricants, qui n'ont qu'un petit nombre de chaînes de fabrication, regroupées sur un seul site, seraient incapables, du point de vue économique, de répondre à cette demande, d'autant plus que divers clients, parmi les plus importants, négocient déjà leurs achats au niveau européen avec les gros fournisseurs, qui possèdent des chaînes dans l'Europe tout entière. Tous les gros clients se sont déclarés préoccupés de ne plus pouvoir choisir leurs fournisseurs «principaux» après la concentration. L'un d'eux, notamment, s'est plaint de ce que la concentration créerait une situation de quasi-monopole qui serait préjudiciable à tous les clients, y compris aux gros clients comme lui.

- (67) Le seul autre grand fabricant à posséder plusieurs usines qui reste en lice, Schmalbach (Viag), n'a ni la capacité excédentaire, ni la flexibilité géographique nécessaires pour pouvoir véritablement concurrencer les parties sur tout le marché. Avec seulement deux usines situées en Europe du Nord, cette entreprise est pratiquement absente d'Espagne et d'Italie, puisqu'elle réalise l'essentiel de ses ventes au Benelux, en Allemagne, dans les pays nordiques et, dans une moindre mesure, au Royaume-Uni. Ayant en outre une implantation très localisée, peu de chaînes de fabrication et une capacité disponible limitée, Schmalbach n'offrirait pas non plus la même souplesse technique.

Enfin, contrairement aux parties, Schmalbach n'a pas été cité comme étant l'un des «leaders technologiques» du marché.

- (68) C'est pourquoi Schmalbach aura du mal à contrer un éventuel comportement anticoncurrentiel de la nouvelle entreprise, comme le confirment du reste les déclarations de plusieurs clients, qui comptent parmi les plus gros acheteurs d'aérosols. L'un d'eux a notamment déclaré: «Schmalbach, en particulier, ne peut pas offrir la même souplesse d'activité; ses usines sont toutes situées dans la même région, et ce n'est pas une entreprise innovante. Pour toutes ces raisons, [notre entreprise] ne choisirait pas Schmalbach comme fournisseur de premier plan dans les conditions actuelles. Pour offrir une alternative crédible en tant que fournisseur de premier plan, Schmalbach devrait consentir de gros investissements; or, le message de la direction de Viag est que l'emballage ne constitue pas la priorité du groupe». D'après un autre gros client, «Schmalbach ne constitue pas une alternative en tant que fournisseur de premier plan, pas plus que les autres concurrents restant en lice, qui sont des entreprises familiales occupant moins de 5 % du marché européen».

- (69) Quant aux autres petits concurrents, même s'ils représentent, à eux tous, une capacité excédentaire considérable, cette capacité est atomisée; les principaux acheteurs ne verraient donc pas en eux une solution de remplacement viable, compte tenu de leurs besoins. Sur le plan qualitatif, ces petites entreprises sont même encore plus désavantagées que Schmalbach. Elles ne pourront donc pas opposer une résistance efficace au comportement de la nouvelle entité, comme en atteste la déclaration suivante faite par un acheteur important:

«En fait, les petits fabricants d'aérosols évoluent vraiment sur une autre planète en ce qui concerne la qualité, la flexibilité, la capacité de production, l'innovation, la rapidité et la qualité de l'impression. Ces petites entreprises s'efforcent surtout d'obtenir des commandes des remplisseurs «à façon».

- 3) *Les clients ne pourront pas faire contrepoids à un éventuel comportement anticoncurrentiel des parties*

- (70) Les parties ont soutenu dans leur notification que les gros clients avaient la possibilité de leur faire contrepoids, puisqu'ils pouvaient facilement se tourner vers d'autres fournisseurs, conclure des contrats d'approvisionnement à long terme, ou même opérer une intégration verticale en amont.

- (71) Les plus gros clients affirment qu'ils ne peuvent pas faire appel à de petits fabricants d'aérosols. Comme il a été expliqué plus haut, ces clients sont largement tributaires de l'innovation technologique et de l'évolution des savoir-faire, un domaine où les parties sont en position de force sur le marché (et où elles sont même pratiquement les seules à jouir d'une certaine crédibilité). À ce sujet, les parties ont insisté sur le fait que l'innovation est souvent le fruit de partenariats entre acheteurs et fournisseurs. En passant une partie considérable de leurs commandes à de petits fournisseurs, les acheteurs compromettraient probablement ces formes de partenariat.

Dans ce contexte, les acheteurs devraient conclure différents contrats d'achat portant sur des quantités relativement faibles avec une pluralité de petits acteurs du marché, au lieu des gros marchés qu'ils passaient avec Crown ou CMB. La fiabilité des livraisons s'en trouverait compromise et la gestion de la situation serait difficile et trop coûteuse.

Enfin, les gros acheteurs affirment aussi que les grands fournisseurs internationaux sont les seuls à leur offrir la possibilité de négocier à l'échelle européenne et à pouvoir répondre à leurs exigences techniques et qualitatives (voir ci-dessus).

Pour ces raisons, les principaux clients du marché ont déclaré qu'ils n'auraient pas d'autre solution que de traiter avec le nouveau groupe, si la concentration était autorisée.

- (72) Les conditions qui entourent la conclusion de contrats à long terme avec les clients et l'affectation éventuelle d'usines ou de chaînes de fabrication à l'exécution de ces contrats posent les mêmes problèmes du point de vue de la concurrence. Un concurrent a affirmé que la capacité excédentaire de la nouvelle entité et sa flexibilité technique lui donneraient un avantage évident pour ces projets spéciaux. D'aucuns ont aussi fait valoir que la position dominante de l'entité dans le domaine du savoir-vivre, des activités de recherche et développement et des technologies, et sa capacité d'investissement en feraient un partenaire privilégié pour le gros client qui voudrait monter un projet de cette nature. C'est d'ailleurs ce qui ressort des propos d'un important acheteur d'aérosols:

«Conclure des contrats à long terme avec de petits fournisseurs ne serait pas, de notre point de vue, rationnel. Notre société aurait alors plutôt pour politique de signer un contrat à long terme avec le nouveau groupe, afin de bénéficier de sa capacité d'innovation et des autres avantages évoqués ci-dessus, et de contenir l'évolution des prix. En outre, s'adresser à de petits fabricants, comme l'entreprise portugaise Colep, que nous avons visitée récemment, ne constitue pas non plus une alternative crédible pour un gros acheteur comme [notre société].»

- (73) Enfin, en ce qui concerne la possibilité d'une intégration verticale en amont, aucun des grands clients n'a déclaré envisager une telle solution. Au contraire, tous, y compris ceux qui ont déclaré y avoir songé sérieusement à un moment ou à un autre, ont affirmé que plusieurs barrières à l'entrée les empêcheraient, notamment les conditions requises dans le domaine du savoir-faire (voir, ci-dessous, le point intitulé «Possibilités d'entrée sur le marché»). De plus, certains clients ont indiqué que le nombre de permutations qu'implique la fabrication d'aérosols (taille des bombes, impression polychrome, compatibilité des laques intérieures avec le contenu des récipients) oblige à multiplier les chaînes qui, de ce fait, non seulement coûteraient cher, mais resteraient sous-utilisées (l'un de ces clients a signalé que les besoins de son entreprise impliquaient plus de 700 permutations).
- (74) Pour toutes ces raisons, même les principaux clients ne seront pas en mesure de contenir le comportement de l'entité issue de la concentration.

- 4) *Il n'y a pas de concurrence potentielle susceptible de contrer un éventuel comportement anti-concurrentiel de l'entreprise issue de la concentration*

- a) Possibilités d'entrée sur le marché des aérosols trois pièces en fer blanc

- (75) Les parties soutiennent que le coût d'une entrée sur le marché, du point de vue de l'achat des équipements productifs nécessaires, n'est pas extrêmement élevé, la technologie de fabrication des aérosols en fer blanc étant la même que celle des boîtes de conserve trois pièces.

Dans certains cas, transformer une chaîne d'assemblage de boîtes de conserve trois pièces en chaîne de fabrication de bombes aérosol ne serait pas une opération très difficile ou onéreuse. Elle supposerait tout de même un rééquipement important et l'installation d'équipements spéciaux pour la fabrication des dessus bombés, qui sont utilisés sur les aérosols mais pas sur les boîtes de conserve. De plus, les chaînes de fabrication de boîtes de conserve ne peuvent pas toutes être converties à peu de frais; en fait, seules les installations très performantes, qui produisent des boîtes de petit diamètre, remplissent les conditions requises. Les parties affirment que les frais à engager pour convertir une telle chaîne à la production d'aérosols de taille unique sont de l'ordre de 1 à 2 millions d'écus (cela sans déplacement de la chaîne de montage). Or, ce chiffre ne donne pas nécessairement un aperçu réel du coût de la conversion, car il faudrait probablement déménager la chaîne de la zone de production des boîtes de conserve à la zone de production des aérosols.

Selon les estimations des parties, la mise en place de nouvelles installations de production coûte environ 10,7 millions d'écus pour une usine à deux chaînes comprenant des équipements d'impression. Leurs concurrents pensent que, pour avoir un effet significatif, l'entrée sur le marché doit se faire avec trois chaînes au moins (à comparer aux [...])⁽¹⁾ chaînes que possèdent les parties), ce qui représente un investissement de l'ordre de 12,5 millions d'écus (cette somme incluant la fabrication de fonds et de dessus bombés d'aérosols, mais pas l'impression des bombes, qui est une opération d'une haute technicité, très coûteuse à mettre en place).

- (76) Aucun des clients et des concurrents interrogés ne confirme cette assertion. Bien au contraire, l'écrasante majorité d'entre eux affirme que l'on ne doit pas s'attendre à de nouvelles entrées sur le marché dans un avenir prévisible, sauf par le rachat d'un concurrent en place.

En outre, l'enquête de la Commission a fait apparaître que, indépendamment des équipements de production, le savoir-faire était un facteur essentiel sur ce marché, et qu'il était considéré comme une

⁽¹⁾ Le chiffre a été supprimé (information confidentielle).

importante barrière à l'entrée par les clients qui avaient envisagé une intégration en amont (voir, ci-dessus, le passage consacré au contreponds exercé par les clients). La question du savoir-faire se poserait aussi aux fabricants de boîtes de conserve qui voudraient s'implanter sur le marché des aérosols, même si elle représente pour eux un obstacle moins difficile à vaincre que pour des clients cherchant à pénétrer le marché au moyen d'une intégration verticale.

(77) Les parties soutiennent que, d'un point de vue technique et commercial, il est possible d'entrer sur le marché avec seulement deux chaînes de fabrication. Cette assertion est contredite par les déclarations des gros acheteurs, selon lesquels la fiabilité des livraisons, la flexibilité de la production, l'avance en matière de technologies, les activités de recherche et développement et le savoir-faire jouent un rôle déterminant dans le choix d'un fournisseur. Ces éléments constituent donc une barrière importante à une entrée sur le marché d'une ampleur suffisante pour contenir le comportement du leader du marché.

(78) Les parties soutiennent aussi que le marché connaît une croissance rapide (27 % entre 1985 et 1994), ce qui devrait en principe faciliter les entrées sur le marché. Elles ne donnent toutefois aucune indication sur les aérosols en fer blanc, mais uniquement des estimations globales concernant tout le secteur des aérosols. Les seuls chiffres détaillés dont dispose la Commission sur les aérosols en fer blanc concernent la consommation en Italie. Ils indiquent une croissance de 7 % entre 1986 et 1994 dans ce pays.

(79) Pour autant, même si le marché européen des aérosols en fer blanc n'est pas stagnant, il est peu probable qu'une entrée d'une grande ampleur s'y produise. Presque tous les concurrents ont affirmé qu'il était impossible, dans un avenir prévisible, de s'imposer sur le marché en installant de nouvelles capacités. Les capacités sont déjà largement excédentaires et appartiennent en grande partie au leader lui-même. De fait, comme on l'a vu, la nouvelle entité disposerait d'une capacité suffisante pour approvisionner tout le marché. À cet égard, les parties ont indiqué, dans leur réponse écrite aux griefs de la Commission, que la «capacité réelle» de Crown ne tenait pas compte des goulets d'étranglement qui existaient au niveau de l'équipement d'impression. Elles avaient cependant déclaré dans leur notification que des capacités d'impression étaient largement disponibles sur le marché, cette activité étant fréquemment sous-traitée. Par conséquent, une éventuelle limitation de la capacité interne d'impression des parties ne contredit pas cette analyse.

L'élasticité globale de la demande paraît relativement faible. Les aérosols en fer blanc n'ont pas de substitut immédiat et, dans le passé, les fluctuations de prix du produit de remplacement le plus proche (aérosols en aluminium) n'ont guère modifié la répartition de la demande entre ces deux produits. Le leader du marché serait donc bien placé pour provoquer une baisse de prix rapide et massive en augmentant les quantités offertes sur le marché. Cette capacité à exercer une pression sur les prix découragerait toute tentative d'implantation à grande échelle, même sur un marché où le coût de l'entrée serait relativement faible, dans la mesure où le nouvel arrivant pourrait vite être forcé de se retirer du marché et hésiterait à y revenir au moment où les prix remonteraient.

Pour ces raisons, la majorité des concurrents estime que le seul moyen pour une entreprise de s'implanter sur le marché des aérosols trois pièces en fer blanc serait de racheter un concurrent en place.

b) Concurrence future des fabricants d'aérosols en aluminium

(80) Comme indiqué précédemment, d'après les principaux clients, il faudrait que le prix des aérosols en aluminium baisse considérablement pour que ce métal devienne compétitif aux yeux des utilisateurs d'aérosols en fer blanc. La moyenne des chiffres cités par les clients équivaut à une baisse du prix de l'aluminium d'environ 43 %; les chiffres avancés par les plus gros clients vont de 20 à 25 %. Selon la plupart des acteurs du marché (fournisseurs, concurrents et clients des parties), il est très improbable que le prix des aérosols en aluminium baisse de plus de 10 % à moyen terme. On ne peut donc pas s'attendre à ce que les fabricants de ce produit exercent une pression concurrentielle significative sur les fabricants d'aérosols en fer blanc dans un avenir prévisible.

(81) Pour autant, les parties ont signalé, dans une note adressée à la Commission, que l'un des principaux fabricants de produits en aluminium [...] ⁽¹⁾ était en train de mettre au point une nouvelle technologie pour la fabrication d'aérosols deux pièces en fer blanc (par opposition à la technologie des aérosols trois pièces existants).

(82) Quoiqu'il en soit, il reste encore un certain nombre de problèmes techniques à résoudre (comme la résistance à la pression et la réduction du diamètre de la partie supérieure des aérosols) et

(1) Le nom a été supprimé (information confidentielle).

l'on n'est pas encore certain d'y parvenir. De nouveaux processus nécessiteront au demeurant de très gros investissements et ne pourront pas être concrétisés avant un certain temps. Enfin, la stratégie de [...] (1) consiste apparemment pour l'essentiel à conserver son volume d'activité actuel, à un moment où ses clients se tournent de plus en plus vers les aérosols en fer blanc. Il est donc probable que, dans un avenir prévisible, [...] (2) s'efforcera avant tout de fidéliser sa clientèle actuelle et ne se livrera pas à une action concurrentielle offensive auprès des utilisateurs actuels d'aérosols en fer blanc.

Enfin, aux dires de clients, «même s'il est techniquement possible de produire à partir de cette nouvelle technologie, il reste à vérifier si cela est économiquement viable, en termes de coûts de production, pour des séries de fabrication adaptées aux besoins de la clientèle. On ne le saura pas avant 1998».

5) *Conclusion en ce qui concerne les aérosols en fer blanc*

- (83) D'après l'analyse qui précède, il apparaît que, à l'issue de l'opération, la nouvelle entité sera à même de se comporter, dans une mesure appréciable, indépendamment de ses concurrents et de ses clients sur le marché des aérosols en fer blanc. L'opération est donc de nature à créer une position dominante sur ce marché.

B. Boîtes de conserve

1) *Évaluation d'une domination monopolistique*

a) Effets horizontaux de la concentration

- (84) Les parties ont fourni des renseignements sur les ventes en volume et les parts de marché des fabricants ainsi que sur la production interne de certains remplisseurs. L'autoproduction n'a, au demeurant, aucune influence sur l'offre ou sur la demande. Si l'on se place du côté de l'offre, actuellement, les remplisseurs concernés (à l'exception d'une seule entreprise) ne vendent pas les boîtes qu'ils fabriquent. Du côté de la demande, ces remplisseurs utilisent toujours la production interne avant de faire appel au marché pour satisfaire leur demande résiduelle. La concurrence des fabricants de boîtes de conserve ne porte donc que sur cette demande résiduelle. Il convient dès lors d'exclure du volume des ventes la production interne des remplisseurs (à l'exception des quantités éventuellement vendues). Sur la base de ces critères, 26 milliards d'unités sont vendues chaque année en Europe, dont [35-45 %] (3) par CMB et [moins de 5 %] (4) par Crown. Les concurrents les mieux placés sont Pechiney,

avec [10 à 15 %] (5) du marché, et Schmalbach-Lubeca, qui en détient [5 à 10 %] (6). Viennent ensuite Ferembal [environ 5 %] (7), Lawson Mardon et Massilly [moins de 3 % chacune] (8).

- (85) Sur les marchés nationaux, CMB est l'entreprise la mieux placée dans un certain nombre d'États membres. En effet, c'est le seul fabricant de boîtes de conserve à occuper une position importante dans presque tous les États membres de l'EEE. D'après les chiffres des ventes fournis par CMB et ses estimations concernant le volume du marché, sa part est de [55-65 %] (9) au Royaume-Uni. Cette estimation cadre avec les chiffres avancés par les concurrents, qui attribuent en moyenne à CMB une part de 61 % sur ce marché. Les données sur les ventes réelles de CMB en Italie montrent que l'entreprise détient [50-60 %] (10) de ce marché. CMB occupe également plus de 40 % du marché français.
- (86) Les activités des parties se chevauchent uniquement en France, au Benelux, en Allemagne, dans la péninsule ibérique et au Royaume-Uni/Irlande. Après concentration, l'augmentation de la part de marché serait faible partout, sauf au Benelux. D'après les estimations des parties, Crown détient les parts de marché suivantes: [moins de 2 %] (11) au Royaume-Uni, en Espagne et au Portugal, [moins de 1 %] (12) en France et [moins de 1 %] (13) en Allemagne.

Outre ces petites augmentations des parts de marché, la concentration n'entraînerait aucune perte de concurrence potentielle. Crown, bien que présente en Europe depuis plusieurs années, n'a jamais tenté de développer son activité de fabrication de boîtes de conserve dans une mesure appréciable. L'entreprise a même réduit sa capacité installée en fermant son usine française ainsi que des chaînes de fabrication de boîtes de conserve installées dans son usine d'aérosols au Royaume-Uni. Crown n'est donc un entrant potentiel sur aucun des marchés géographiques où elle n'est pas présente actuellement, et ne possède pas le potentiel voulu pour accroître d'une manière significative ses ventes sur les marchés où elle est établie. La concentration n'aura donc pas d'effets horizontaux notables en France, en Allemagne, sur les marchés formés par l'Espagne et le Portugal et par le Royaume-Uni et l'Irlande.

(1) Le nom a été supprimé (information confidentielle).

(1) Le nom a été supprimé (information confidentielle).

(2) Le nom a été supprimé (information confidentielle).

(3) Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

(4) Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

(5) Le chiffre précis ne peut être divulgué (information confidentielle de Pechiney).

(6) Le chiffre précis ne peut être divulgué (information confidentielle de Schmalbach).

(7) Le chiffre précis ne peut être divulgué (information confidentielle de Ferembal).

(8) Les chiffres précis ne peuvent être divulgués (informations confidentielles de Lawson Mardon et Massilly).

(9) Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

(10) Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

(11) Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

(12) Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

(13) Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

(87) Au Benelux, la concentration aura des effets horizontaux, étant donné que Crown détient une part de marché appréciable de [15-25 %] ⁽¹⁾. Toutefois, vu la situation de la concurrence sur ce marché, la concentration ne créera pas de domination monopolistique. Après la concentration, la nouvelle entité aura une part de marché de moins de 40 % et affrontera un concurrent solide, Schmalbach, qui occupe une part de marché de 30-35 %. En outre, divers concurrents, dont Pechiney, exportent vers le Benelux au départ d'autres marchés géographiques. La nouvelle entité ne sera donc pas en mesure de dominer seule le marché du Benelux.

b) Incidence de la concentration sur le marché du fer blanc pour emballages métalliques, en amont

(88) Presque tous les fournisseurs européens de fer blanc et les concurrents des parties, ainsi qu'un grand nombre de leurs clients, ont exprimé des préoccupations au sujet de l'acquisition possible par l'entreprise issue de la concentration d'une puissance d'achat sur le marché du fer blanc et du fer sans étain (ci-après dénommés produits laminés de base).

(89) Le volume substantiel des achats du nouveau groupe d'emballage des deux côtés de l'Atlantique couvrirait les besoins cumulés de CMB, le plus gros client européen, et de Crown, le plus gros client américain. Les parts respectives des parties exprimées en pourcentage du volume de la consommation totale sont les suivantes:

| | Union européenne | États-Unis |
|-------|-------------------------------|-------------------------------|
| Crown | [moins de 5 %] ⁽²⁾ | [15-20 %] ⁽³⁾ |
| CMB | [25-35 %] ⁽⁴⁾ | [moins de 5 %] ⁽⁵⁾ |
| Total | [30-40 %] ⁽⁶⁾ | [20-30 %] ⁽⁷⁾ |

Les achats du deuxième plus grand client en Europe (Schmalbach) correspondent à moins de la moitié des achats actuels de CMB.

(90) À la suite de son enquête approfondie, la Commission a conclu que l'opération donnait vraisemblablement un pouvoir de négociation accru à la nouvelle entité. Cette conclusion cadre avec la déclaration faite par le président de Crown, qui a affirmé que la concentration permettrait des économies de coûts de l'ordre de 100 millions de dollars, au regard notamment de l'achat des produits laminés de base. La Commission n'a, toutefois, pas conclu que la concentration était de nature à créer une puissance d'achat sur les différents marchés de produits laminés de base en Europe.

(91) Avant l'opération, CMB bénéficiait des prix les plus bas d'Europe pour les produits laminés de base. L'entreprise n'a, toutefois, pas réussi à obtenir un avantage de prix important sur ses concurrents directs dans chaque État membre. Les prix ont baissé de quelque 15 % sur les marchés européens depuis 1992, et les prix moyens ont évolué à la baisse parallèlement aux prix consentis aux gros clients (dont CMB).

(92) Cette situation s'explique par le fait que CMB n'a pu menacer de manière crédible de changer de fournisseur pour une partie importante de ses commandes, car elle ne pouvait compter avec certitude sur la possibilité d'obtenir les quantités nécessaires auprès d'autres fournisseurs fiables à un prix acceptable. Le taux actuel d'utilisation des capacités de production de fer blanc en Europe (environ 75 % en moyenne) et la nature extrêmement saisonnière de la production de boîtes de conserve, de canettes et de capsules (qui représentent plus de 65 % des ventes de fer blanc) ne permettent pas aux fabricants d'emballages de faire passer des commandes portant sur de grosses quantités d'un producteur de fer blanc à l'autre.

(93) La concentration modifiera dans une certaine mesure la situation de l'offre de fer blanc en Europe, comme nous l'avons vu; il ressort cependant des informations réunies par la Commission que ce changement ne sera pas radical, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, bien que les prix des produits laminés de base américains soient en moyenne inférieurs aux prix moyens pratiqués en Europe, une étude économique commanditée par la Commission a démontré que le nouveau groupe ne serait pas économiquement incité à expédier de grandes quantités de produits laminés à travers l'Atlantique ⁽⁸⁾.

⁽⁸⁾ À cause de la baisse des prix en Europe et des fluctuations entre les monnaies, la différence entre les prix moyens des marchés aux États-Unis et en Europe occidentale s'est fortement réduite au cours des dernières années. En 1992, les prix moyens aux États-Unis étaient inférieurs d'environ 13 % aux prix pratiqués dans l'Union européenne. En 1994, l'écart était de moins de 1 %. Lorsqu'on compare les prix dont ont bénéficié les plus gros clients des deux ensembles (y compris Crown aux États-Unis et CMB en Europe), la différence de prix est un peu plus marquée (les prix étant inférieurs d'environ [moins de 5 %] aux États-Unis). Étant donné que les coûts d'importation dans l'Union européenne au départ des États-Unis représentent plus ou moins 15 % du prix américain moyen pour les gros clients, les produits américains devraient subir une réduction de marge de 11 % (par rapport au prix accordé aux gros clients) pour pouvoir être exportés vers l'Union européenne à un prix comparable au prix moyen dont bénéficient les gros clients en Europe. Autrement dit, l'importation de produits laminés de base en grandes quantités au départ des États-Unis entraînerait une hausse importante du coût des matières premières pour la nouvelle entité.

⁽¹⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽²⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽³⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁴⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁵⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁶⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁷⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

- (94) Ensuite, la structure actuelle de l'offre et de la demande de produits laminés de base aux États-Unis montre que les producteurs américains ont encore moins de capacité en réserve que leurs homologues européens, et qu'ils sont soumis aux mêmes contraintes en ce qui concerne le caractère saisonnier de leur activité.

L'étude de la Commission a fait au demeurant aussi apparaître que des importations de petites quantités de produits laminés américains à des prix intéressants étaient possibles, parce que les laminoirs américains sont intéressés par de petites commandes qu'ils peuvent facilement insérer dans leurs programmes de production, en dehors de la pleine saison, ou même parfois pendant la saison. Cette possibilité existe cependant aussi bien pour les concurrents de la nouvelle entité que pour les parties, et les quantités en jeu seraient insuffisantes pour déstabiliser le marché.

- (95) Il résulte de ce qui précède que la concentration entraînera des gains d'efficacité qui permettraient, d'après le communiqué de presse des parties, de réaliser des économies de coûts sur les matières premières à hauteur de 1 % au moins du chiffre d'affaires combiné de la nouvelle entité. Cependant, la situation actuelle du marché, en termes de prix et de capacités aux États-Unis, ne permettra pas aux parties de se servir des prix inférieurs pratiqués aux États-Unis comme argument de négociation supplémentaire vis-à-vis des fournisseurs européens pour obtenir des conditions d'achat nettement différentes de celles de ses principaux concurrents. La concentration n'aura donc pas d'effets verticaux significatifs.

c) Effets de conglomérat de la concentration

- (96) Il n'y a pas de différence sensible significative dans l'assortiment des produits fabriqués par les deux parties. De plus, les acheteurs de boîtes de conserve sont essentiellement des transformateurs de denrées alimentaires qui n'ont pas besoin des autres productions des parties (aérosols, fermetures). La concentration n'a donc pas d'effets de conglomérat.

d) Conclusion sur la domination monopolistique

- (97) Pour toutes les raisons indiquées, la concentration ne produira pas d'effets horizontaux ou verticaux ni d'effets de conglomérat sur le marché des boîtes de conserve, qui soient de nature à créer ou à renforcer une position dominante sur l'un quelconque des marchés géographiques.

2) Évaluation de la domination oligopolistique

- (98) Le seul marché géographique où la concentration peut créer un problème de domination oligopolistique est le marché du Benelux. Le marché des boîtes de conserve est un marché arrivé à maturité, caractérisé par une croissance réduite. Le niveau de

l'innovation est faible, ce qui fait des boîtes de conserve un produit standardisé et conduit à l'absence de concurrence autre que par les prix. Dans ce contexte général, il n'y aura plus après la concentration que deux grands fabricants implantés au Benelux, Crown/CMB et Schmalbach, qui posséderont chacun une part de marché de plus de [...] ⁽¹⁾ et détiendront ensemble environ 70 % du marché. Cela modifiera le jeu de la concurrence et les concurrents en présence pourront être tentés de s'entendre sur les conditions de prix pour réaliser des bénéfices exorbitants. Certains clients ont déclaré que, avant la concentration, ils arrivaient toujours à obtenir des prix compétitifs en demandant une offre au troisième grand fournisseur en lice.

- (99) Le marché des boîtes de conserve est suffisamment transparent, sur le plan des prix, pour permettre un comportement parallèle anticoncurrentiel, même en l'absence de listes de prix: dans un marché concentré, il est, en effet, possible de déduire les conditions de prix d'un concurrent en analysant les marchés qu'il obtient. Il ne s'agit pas de transactions extrêmement complexes, car elles ne portent que sur un petit nombre de produits et les facteurs autres que le prix ne sont pas un critère décisif pour le client qui est amené à choisir entre les grands fournisseurs.

- (100) En outre, le taux d'utilisation de la capacité de Crown, dans son usine anversoise, est de [...] ⁽²⁾ et celui de CMB est estimé à [...] ⁽³⁾. Le taux comparable de Schmalbach dans ses usines du Benelux est plus faible, de l'ordre de [...] ⁽⁴⁾. Toutefois, ces chiffres, qui révèlent une faible utilisation des capacités, se fondent sur l'hypothèse d'un système des trois-huit, qui n'est pas courant dans le secteur. En outre, il n'est pas coûteux de maintenir cette capacité excédentaire. Aux prix actuels, Crown couvre ses frais fixes, à son usine d'Anvers, avec un taux d'utilisation de [moins de 40 %] ⁽⁵⁾. Les entreprises ne sont donc guère incitées à maximiser l'utilisation des capacités à un prix peu élevé, pour abandonner un comportement parallèle.

- (101) Les importations en provenance de France et d'Allemagne couvrent plus de 30 % des besoins du Benelux, ce qui est considérable. Bien que CMB soit le leader du marché en France (part de marché: [40-50 %] ⁽⁶⁾) et que Schmalbach et CMB soient les deux principaux fabricants d'Allemagne (part de marché combinée: 70-80 %), des concurrents tels que Ferembal, implantés hors du Benelux mais à une distance de ses frontières qui leur permet d'effectuer des expéditions rentables sur son territoire,

⁽¹⁾ Le chiffre ne peut être divulgué (information confidentielle).

⁽²⁾ Le chiffre ne peut être divulgué (information confidentielle).

⁽³⁾ Le chiffre ne peut être divulgué (information confidentielle).

⁽⁴⁾ Le chiffre ne peut être divulgué (information confidentielle).

⁽⁵⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁶⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

pourraient réagir promptement et efficacement à toute hausse de prix que les deux entreprises leaders pourraient tenter d'appliquer.

Pour ces raisons, le risque que la concentration crée une domination oligopolistique sur le marché des boîtes de conserve au Benelux peut être exclu.

C. Fermetures de canettes

- (102) Sur une base communautaire, les parties estiment leurs parts du marché des fermetures de canettes à environ [15-25 %]⁽¹⁾ pour CMB et [moins de 5 %]⁽²⁾ pour Crown. Ces estimations correspondent, d'une manière générale, aux données provenant de tiers.
- (103) Il existe au moins deux autres grands fabricants de fermetures de canettes en Europe: Nacanco, qui appartient au groupe Pechiney, et la filiale Continental Can (Europe) de Schmalbach. Chacun de ces concurrents occupe une part de marché à peu près équivalente à celle détenue conjointement par les parties.
- (104) Dans leur grande majorité, les fabricants de canettes, y compris CMB, fabriquent aussi des fermetures de canettes et vendent les deux parties ensemble. Ils couvrent pour la plupart leurs besoins en fermetures avec leur production interne. Toutefois, certains font aussi appel à des fabricants extérieurs, tels que Crown, pour assurer une partie de leurs besoins. À cet égard, Crown occupe une position exceptionnelle, parce qu'elle ne produit et ne vend en Europe que des fermetures de canettes, et non des corps de canettes. Crown intervient donc comme un fournisseur tiers, offrant aux fabricants européens de canettes une source extérieure d'approvisionnement pour compléter leurs besoins. Parmi les principaux clients de Crown figurent Nacanco, CMB et Continental Can (Europe).
- (105) Considérée du point de vue vertical, la vente par Crown de fermetures de canettes ne semble cependant pas soulever de problème de concurrence, à cause des pressions que ses clients sont en mesure d'exercer sur ce marché. Ce sont de puissants fabricants qui se servent des achats extérieurs pour mieux moduler leur propre production de canettes (corps et fermetures). Ils peuvent à tout moment augmenter leur capacité de production de fermetures s'ils le jugent opportun. Il est donc improbable que l'acquisition crée de réelles possibilités de verrouillage vertical du marché. De même, ajoutée à la part de marché de [15-25 %]⁽³⁾ détenue par CMB à l'échelle de l'EEE, la part de marché

additionnelle [moins de 5 %]⁽⁴⁾ ne paraît pas de nature à contribuer à la création d'une position dominante sur le marché des fermetures de canettes.

D. Capsules métalliques

- (106) Pour 1994, les parties estiment que la nouvelle entité aurait eu une part de marché d'environ [35-45 %]⁽⁵⁾ dans le domaine des capsules métalliques (Crown [35-45 %]⁽⁶⁾, CMB [moins de 5 %]⁽⁷⁾). Mais comme CMB a cédé récemment ses activités de fabrication de capsules en Espagne et ne maintient cette fabrication qu'en Finlande, le chevauchement de la production entre les parties est réduit d'autant par rapport à 1994. En ce qui concerne les parts de marché des autres entreprises présentes dans ce segment, les parties ont notamment fourni les estimations suivantes: [10-20 %]⁽⁸⁾ pour Tapon, [10-20 %]⁽⁹⁾ pour Pelliconi et [5-15 %]⁽¹⁰⁾ pour Brüninghaus.
- (107) Dans l'ensemble, les entreprises du secteur confirment ces estimations (bien que la part de marché de Crown soit généralement considérée comme étant légèrement supérieure aux estimations des parties). Leurs indications concordent, en outre, avec la déclaration des parties selon laquelle il existe une surcapacité sur ce marché, bien que d'autres estimations du taux d'utilisation des capacités soient, ici encore, supérieures au pourcentage indiqué par les parties (qui l'estiment à environ 50 %). Enfin, elles confirment l'existence d'un déclin structurel de la demande, qui devrait persister et qui est dû à l'utilisation d'emballages de substitution [canettes et bouteilles consignées en plastique (PET)] qui n'utilisent pas de capsules. Ce facteur a fait baisser les prix alors que les coûts augmentaient avec la hausse du prix du fer blanc.
- (108) Outre le fait que la part de marché de CMB est faible, Crown a elle-même perdu, au cours des cinq dernières années, environ [5-15 %]⁽¹¹⁾ de sa part de marché, qui est tombée de [45-55 %]⁽¹²⁾ à [35-45 %]⁽¹³⁾. Étant donné les caractéristiques du marché et la position combinée des deux entreprises, l'opération projetée n'est pas de nature à entraîner la création d'une position dominante sur le marché des capsules métalliques.

⁽⁴⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁵⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁶⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁷⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁸⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁹⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽¹⁰⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽¹¹⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽¹²⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽¹³⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽¹⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽²⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽³⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

E. Fermetures filetées en plastique pour bouteilles destinées à contenir des boissons

- (109) Les parties estiment comme suit les parts de marché des grands concurrents du secteur: [25-35 %]⁽¹⁾ pour Crown, [5-10 %]⁽²⁾ pour CMB, [10-20 %]⁽³⁾ pour Novemba, [10-20 %]⁽⁴⁾ pour Berg et [5-15 %]⁽⁵⁾ pour MCG Closures. Ces chiffres correspondent en gros à d'autres estimations communiquées ainsi qu'aux résultats de l'enquête de la Commission.

Il n'est pas probable que l'acquisition de CMB par Crown, qui fait passer la part de marché de Crown de [25-35 %]⁽⁶⁾ à [30-40 %]⁽⁷⁾, modifie dans une mesure appréciable sa position par rapport aux trois concurrents les plus proches (Novemba, Berg et MCG). Le marché des fermetures en plastique pour bouteilles est relativement nouveau et en pleine croissance (son volume a doublé au cours des quatre dernières années), croissance qu'ont d'ailleurs connue les ventes et les parts de marché de ces trois entreprises. En revanche, la croissance de Crown sur ce marché a été inférieure à la moyenne du secteur, et sa part de marché a diminué au cours de la même période de quatre ans, tombant de [30-40 %]⁽⁸⁾ à [25-35 %]⁽⁹⁾.

- (110) Alors que la plupart des types de fermetures en plastique sont actuellement brevetés, et que les parties détiennent certains des principaux brevets, notamment dans le domaine des fermetures deux pièces, il ne semble pas que les brevets aient constitué une barrière notable à l'accès au marché. Il est aisé d'obtenir des licences et les redevances ne sont habituellement pas très élevées (généralement de 2 à 4 % des ventes, y compris les redevances de Crown).

Crown détient des brevets sous les marques Obrist et PolyVent et elle produit sous ces marques et concède des licences à des concurrents (dont CMB). CMB a obtenu une licence d'Owens-Illinois (OI), autre grand titulaire de brevets dans le domaine des fermetures en plastique pour bouteilles, mais pour des raisons techniques, CMB ne fabrique pas de fermetures sous cette licence.

Beaucoup de nouveaux entrants sur le marché des fermetures ont commencé par acquérir une licence d'exploitation d'une des technologies existantes

afin de se lancer immédiatement dans la production de fermetures. Par la suite, certains ont entrepris de mettre au point de nouveaux produits brevetés. C'est l'option qui a été choisie par quatre concurrents au moins (Berg, Betts, Bormioli et OI). À l'origine, Berg a obtenu une licence pour exploiter les brevets PolyVent de Crown, Betts s'est fait concéder une licence par Obrist, Bormioli a fabriqué les fermetures Plastivit sous licence de VEM et IO était (et reste) titulaire d'une licence Alcoa. Chacune de ces entreprises a maintenant mis au point ses propres fermetures. Divers autres concurrents vendent leurs propres fermetures et concèdent des licences à d'autres entreprises.

De plus, les fabricants de fermetures en plastique pour bouteilles trouvent, du côté de la demande, une structure de marché relativement concentrée et des clients extrêmement attentifs aux prix. Ces gros clients puissants (dans les rangs desquels on trouve Coca-Cola, Pepsico, Perrier et Pernod-Ricard) appliquent une stratégie de diversification des fournisseurs, afin de mieux contrôler leurs choix et options d'approvisionnement. Ces politiques de diversification tendraient à préserver l'existence de concurrents comme sources d'approvisionnement de rechange.

Vu la structure du marché et la taille relative de l'entité résultant de la concentration sur ce marché, l'opération ne semble pas de nature à créer ou à renforcer une position dominante sur le marché des fermetures filetées en plastique pour bouteilles destinées à contenir des boissons.

F. Fermetures en aluminium pour bouteilles

- (111) Pour 1994, les parties estiment le marché à 26 milliards d'unités; leur part combinée du marché à l'échelle de l'EEE serait dès lors d'environ [30-40 %]⁽¹⁰⁾ [Crown: [25-35 %]⁽¹¹⁾, CMB: [moins de 5 %]⁽¹²⁾].

- (112) Toutefois, des données fournies en réponse aux demandes de renseignements de la Commission montrent que les parties ont surestimé le volume des ventes de certains de leurs concurrents. Après avoir examiné les chiffres réels de vente communiqués par les concurrents identifiés par les parties, la Commission est arrivée à la conclusion que le marché total est de l'ordre de 18 milliards d'unités. Cette estimation est identique à celle de deux des principaux concurrents (alors qu'un troisième avance le chiffre nettement inférieur de 14 milliards d'unités). Un marché total d'environ 18 milliards d'unités concorde avec les ventes réelles déclarées par les différents acteurs en présence.

⁽¹⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽²⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽³⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁴⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁵⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁶⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁷⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁸⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁹⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽¹⁰⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽¹¹⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽¹²⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

Sur la base d'un marché total de 18 milliards d'unités, les parties auraient une part de marché combinée de [45-55 %]⁽¹⁾. Les parts de marché des principaux concurrents s'établissent sur la même base comme suit: Alcoa: [25-30 %]⁽²⁾, Cebal, qui fait partie du groupe Pechiney: [moins de 10 %]⁽³⁾ et MCG Closures: [moins de 10 %]⁽⁴⁾.

- (113) Il ressort d'informations communiquées par les parties et par d'autres entreprises du secteur que l'industrie des fermetures en aluminium pour bouteilles souffre d'un déclin de la demande et d'une surcapacité importante provoqués par le passage des remplisseurs des bouteilles en verre aux bouteilles en plastique et donc aux fermetures en plastique. Les bouteilles consignables en PET ont pris une place de plus en plus importante au détriment des bouteilles en verre au cours des deux dernières années; par ailleurs, pour les bouteilles en PET non consignables, qui se trouvent sur le marché depuis les années 1970, on utilisait à l'origine des fermetures en aluminium, mais celles-ci ont été remplacées par des fermetures Obrist lorsque ce produit est devenu disponible.
- (114) Ces caractéristiques structurelles, combinées à la présence d'un puissant concurrent également actif dans le domaine des fermetures en plastique (Alcoa), semblent suffisantes pour conjurer une menace de position dominante de la nouvelle entité.

VI. ENGAGEMENTS OFFERTS PAR CROWN CORK & SEAL

- (115) Crown Cork & Seal a offert de modifier son projet initial de concentration tel qu'il a été notifié, en contractant les engagements suivants:

(...)

• Crown déclare par la présente qu'elle est disposée à modifier l'effet de l'opération notifiée à la Commission le 23 juin 1995 sur la base des engagements suivants.

3. Afin de répondre aux exigences de la Commission, visant à faciliter l'entrée d'un concurrent crédible doté de ressources suffisantes sur le marché des aérosols dans l'Espace économique européen et/ou l'augmentation de la capacité d'un concurrent en place de manière à ce que, dans l'un ou l'autre cas, le concurrent puisse rivaliser efficacement avec Crown sur le marché dans l'EEE, Crown s'engage, lorsque son offre d'échange sera terminée, à mettre en vente irrévocablement, comme entreprise en activité, ses usines de fabrication d'aérosols [c'est-à-dire les participations au capital

d'une ou plusieurs entités juridiques comprenant les éléments suivants: usines — excepté ce qui est spécifié au point 5 ci-après —, installations techniques, matériel et outillages industriels, matières premières, produits finis, stocks et produits en cours de fabrication, personnel, accords commerciaux et tous droits liés aux contrats conclus dans le cadre des relations normales avec la clientèle, et tous les autres actifs liés à la fabrication de bombes aérosol, à leur distribution et vente, les droits sur les marques, brevets, inventions, secrets d'affaires, technologies, savoir-faire et modèles de bombes aérosol appartenant à Crown et à CarnaudMetalbox SA ("CMB"), éléments qui ont été décrits dans les informations communiquées à la Commission sur "les usines de bombes aérosol" installées sur les sites suivants ("l'ensemble à céder"):

- usine d'aérosols de Crown à Southall et Tredegar, Royaume-Uni;
- usine d'aérosols de Crown à Voghera, Italie;
- usine d'aérosols de CMB à Reus, Espagne;
- usine d'aérosols de CMB à Laon, France;
- usine d'aérosols de CMB à Schwedt, Allemagne.

4. En ce qui concerne les activités actuelles de Crown à Southall, immédiatement après l'achèvement de son offre d'échange et, si les délais le permettent, avant la vente de l'ensemble à céder à son acquéreur (ci-après "l'acquéreur"), Crown retirera de ce site les éléments appartenant à son activité de fabrication de capsules métalliques, de manière à laisser subsister sur ce site une entreprise de fabrication d'aérosols autonome et capable de fonctionner. Ce retrait sera effectué de manière à ne pas porter atteinte à la fabrication des aérosols telle qu'elle est actuellement menée.
5. En ce qui concerne les activités actuelles de Crown à Voghera, si l'acquéreur le souhaite, Crown transférera la fabrication d'aérosols dans une autre usine comme unité en ordre de fonctionnement, autonome ou intégrée à d'autres activités de l'acquéreur. Dans cette éventualité, Crown prendra les mesures nécessaires pour réduire au maximum les ruptures de production, par exemple en déménageant les chaînes de production l'une après l'autre. [...]⁽⁵⁾.
6. Crown s'engage aussi à fournir à l'acquéreur les licences, le savoir-faire et l'assistance technique relatifs à la fabrication de

⁽¹⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽²⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (information confidentielle d'Alcoa).

⁽³⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (information confidentielle de Pechiney).

⁽⁴⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (information confidentielle de MCG).

⁽⁵⁾ Passage supprimé (informations confidentielles).

bombes compartimentées (c'est-à-dire la technologie "bag in can" des bombes de marque "bi-can" et des bombes à piston), dans la mesure où les accords contractuels qui lient Crown pour les bombes à piston le lui autorisent. Crown pourra exiger de l'acquéreur une redevance conforme aux conditions du marché pour ces licences, savoir-faire ou prestations d'assistance technique. Cette redevance sera fixée en fonction du montant exigible sur le marché au moment où la licence, le savoir-faire ou l'assistance technique en question sont fournis. L'obligation de fournir l'assistance technique persistera pendant une période d'un an à partir de la date de vente de l'ensemble à céder, et Crown fournira l'assistance technique pour une période supplémentaire allant jusqu'à un an, à la demande de l'acquéreur, et moyennant une redevance conforme aux conditions du marché, pour autant que la demande en soit faite au plus tard un mois avant l'expiration de la première période d'un an.

7. Crown s'engagera, pour une période de [...] ⁽¹⁾, commençant à la date de conclusion de la vente de l'ensemble à céder, à ne pas concurrencer l'acquéreur pour la vente de bombes aérosol aux clients exploitant des sites qui étaient approvisionnés par des usines comprises dans l'ensemble à céder, sauf dans la mesure où ces clients achètent déjà des aérosols à des usines que CMB et Crown conserveront après la concentration, et sauf, avec l'accord de la Commission, dans les cas où le client potentiel refuse de bonne foi de traiter avec l'acquéreur de l'ensemble à céder.

8. Crown prend en considération le double objectif de la Commission, à savoir maintenir la viabilité, la valeur sur le marché et la compétitivité des unités composant l'ensemble à céder, et les doter de services et de fonctions de gestion suffisants à cet effet. Pour réaliser ces objectifs, Crown prend les engagements suivants:

a) Crown s'engage à faire en sorte que les entreprises de l'ensemble à céder restent juridiquement séparées et soient conservées comme entreprises distinctes et vendables, et à garantir que la capacité de production et les activités de vente soient maintenues, conformément aux bonnes pratiques commerciales, à leur niveau actuel, et que tous les contrats nécessaires pour préserver les unités de fabrication soient conclus ou poursuivis

conformément aux conditions qui les régissent, d'une manière cohérente avec la pratique passée et la marche ordinaire des affaires. Ces engagements concernent notamment tous les contrats et accords relatifs à tous les aspects de la fabrication des aérosols mentionnés au point 3 ci-dessus.

b) Crown s'engage à maintenir toutes les fonctions d'administration et de gestion relatives à l'ensemble à céder, à tous les niveaux concernés des sièges de Crown et/ou de CMB, afin de maintenir la viabilité, la valeur sur le marché et la compétitivité de l'ensemble à céder, jusqu'à ce que la cession soit achevée ou jusqu'au moment où l'administrateur avertira Crown que ces fonctions ne sont plus nécessaires, selon celui de ces deux événements qui interviendra le premier.

c) Dès que cela sera possible après que la Commission aura notifié une décision favorable à Crown en application du règlement (CEE) n° 4064/89, et en toute hypothèse au plus tard dix jours après que Crown aura acquis le contrôle de CMB, Crown nommera un administrateur (ci-après "l'administrateur"), par exemple une banque d'investissement, dont la désignation devra être approuvée par la Commission (qui ne refusera pas sans motif grave). Sous réserve de l'approbation de la Commission (qui ne sera pas refusée sans motif grave), si Crown constate à n'importe quel moment après la nomination de l'administrateur que celui-ci n'accomplit pas sa mission correctement, elle mettra fin au contrat de l'administrateur et remplacera celui-ci.

d) Crown s'engage à établir la structure de gestion choisie par l'administrateur, telle qu'elle est définie au point 9 a) ci-dessous, et à en faciliter le travail.

9. Les tâches de l'administrateur seront les suivantes:

a) En consultation avec le personnel compétent de Crown et CMB, l'administrateur déterminera la meilleure structure de gestion pour assurer la viabilité, la valeur sur le marché et la compétitivité de l'ensemble à céder et de chaque entité juridique comprise dans cet ensemble, [...] ⁽²⁾. L'administrateur fera notamment en sorte que toute restructu-

⁽¹⁾ La durée a été supprimée (information confidentielle).

⁽²⁾ Passage supprimé (informations confidentielles).

ration d'une des usines à céder soit effectuée de manière à en garantir la viabilité, la valeur sur le marché et la compétitivité.

- b) L'administrateur surveillera l'exploitation et la gestion de l'ensemble à céder pour en assurer la viabilité, la valeur sur le marché et la compétitivité. Aux fins de cette surveillance, et dans la mesure où elle l'exige, l'administrateur aura accès au personnel, aux installations, ainsi qu'aux livres et documents relatifs à l'activité de fabrication d'aérosols de Crown et CMB, y compris les installations qui ne font pas partie de l'ensemble à céder. L'administrateur aura également accès au personnel, aux installations, aux livres et documents susceptibles d'avoir une incidence sur la conduite des activités de fabrication d'aérosols (notamment les achats centralisés et les activités de recherche et développement en cours dans le domaine des aérosols).
- c) L'administrateur agira en tant que banquier d'affaires de Crown pour mener en toute bonne foi des négociations avec des tiers intéressés, en vue de la vente en bloc de l'ensemble à céder, au plus tard le [...] ⁽¹⁾ ou [...] ⁽²⁾ après l'acquisition par Crown du contrôle de CMB (la "date limite"). Dans l'hypothèse où l'administrateur constaterait, conjointement avec la Commission et à n'importe quel moment avant la date limite, qu'il n'est pas possible de trouver un acquéreur valable pour l'ensemble à céder en bloc, l'administrateur, Crown et la Commission examineront d'autres solutions de cession appropriées.
- d) L'administrateur sera rémunéré par Crown. Cette rémunération comprendra des primes destinées à inciter l'administrateur à agir au mieux pour parvenir à une vente rapide de l'ensemble à céder, à des conditions qui en optimisent la valeur.
- e) L'administrateur remettra un rapport écrit avant la signature de tout contrat, et en tout cas chaque mois, sur l'évolution de ses négociations avec les tiers intéressés par l'acquisition de l'ensemble à céder. Ces rapports, accompagnés de la documentation adéquate, seront communiqués à la Commission, Crown en recevant une copie.
- f) Tous les deux mois, l'administrateur soumettra un rapport écrit à la Commission, avec copie à Crown, sur la surveillance de l'exploitation et de la gestion de l'ensemble à céder.
- g) À tout autre moment, l'administrateur présentera à la Commission, si elle le demande, un rapport écrit ou oral sur les matières désignées sous e) et f) ci-dessus. Crown recevra copie des rapports écrits et sera informée du contenu des rapports oraux.
- h) La mission de l'administrateur en ce qui concerne l'ensemble à céder prendra fin avec la conclusion de la vente. L'acquéreur pourra retenir les services de l'administrateur après cette date, à ses propres frais.
10. Crown s'engage à apporter à l'administrateur toute l'assistance raisonnablement requise pour vendre l'ensemble à céder avant la date limite. Elle sera considérée avoir respecté ses engagements si, à cette date, elle a signé une lettre d'intention ou un contrat de vente de l'ensemble à céder à un acquéreur approuvé par la Commission, pour autant que cette vente soit menée à bien dans un délai raisonnable accepté par la Commission.
11. La Commission peut, à la demande de Crown et moyennant une justification suffisante, prolonger de [...] ⁽³⁾ après la date limite la période accordée à Crown pour effectuer la cession. Dans ce cas, Crown donnera à l'administrateur un mandat irrévocable pour vendre l'ensemble à céder aux meilleures conditions possibles, [...] ⁽⁴⁾.
12. Dans les rapports mentionnés au point 9 sous e) et au point 9 sous g) ci-dessus, l'administrateur indiquera s'il estime qu'un acquéreur avec lequel il est proposé de signer une lettre d'intention satisfait aux exigences définies au point 3, et s'il considère que les négociations avec cet acquéreur doivent continuer. Si, dans un délai de dix jours ouvrables, la Commission ne marque pas officiellement son désaccord avec l'évaluation favorable d'un acquéreur par l'administrateur, les négociations peuvent se poursuivre avec l'acquéreur ainsi jugé valable. La Commission peut se

⁽¹⁾ La date a été supprimée (information confidentielle).

⁽²⁾ Le délai a été supprimé (information confidentielle).

⁽³⁾ La durée a été supprimée (information confidentielle).

⁽⁴⁾ Passage supprimé (informations confidentielles).

déclarer en désaccord avec l'évaluation d'un acquéreur proposé par l'administrateur si cet acquéreur n'est pas susceptible d'être un concurrent crédible et s'il est peu probable qu'il entre réellement en concurrence avec Crown.

13. Jusqu'à la date limite, Crown sera libre d'accepter toute offre soumise par un acquéreur reconnu comme valable suivant la procédure définie au point précédent, ou de choisir, parmi les offres reçues répondant aux mêmes conditions, celle qu'elle considère comme la meilleure.»
- (116) La Commission est satisfaite que l'offre de Crown de céder un ensemble constitué de cinq usines de bombes aérosol en fer blanc, largement dispersées d'un point de vue géographique, et de tous les actifs, du personnel et des droits s'y rapportant (y compris une usine d'appui installée à Tredegar, au Royaume-Uni) empêchera Crown d'acquérir une position dominante sur le marché des bombes aérosol en fer blanc dans l'Espace économique européen.
- (117) Après la concentration et après la vente de l'ensemble à céder, l'entité Crown/CMB exploitera cinq usines d'aérosols en fer blanc réparties dans cinq États membres, représentant [...] ⁽¹⁾ chaînes d'assemblage (y compris une chaîne de fabrication installée dans une usine de boîtes de conserve en Grèce), et détiendra une part de marché de [35-45 %] ⁽²⁾, à comparer avec la part de marché actuelle de CMB, qui est de [35-45 %] ⁽³⁾, réalisée avec cinq usines et 36 chaînes de fabrication. L'augmentation de part de marché est imputable à l'usine de Crown installée à Mijdrecht, qui fabrique des aérosols pour un client particulier, dans le cadre d'un contrat d'approvisionnement à long terme.

L'ensemble à céder comprend des entreprises autonomes en fonctionnement qui représentent une part de marché globale de 22 %. Cet ensemble bénéficiera d'une flexibilité géographique et technique, puisqu'il comporte cinq unités de fabrication d'aérosols réparties dans cinq États membres, et [...] ⁽⁴⁾ chaînes de fabrication. L'ensemble à céder comprend en outre des équipements modernes d'impression, de revêtement et de découpage.

Après la cession décrite ci-dessus, le nouveau groupe exploitera effectivement autant de chaînes de fabrication qu'en possédait CMB, et il aura une part de marché relativement proche de celle de

CMB dans le passé, l'augmentation étant liée à un contrat d'approvisionnement à long terme. La Commission a dès lors conclu que les engagements offerts par Crown étaient suffisants pour empêcher la création ou le renforcement d'une position dominante sur le marché des bombes aérosol en fer blanc dans l'EEE.

- (118) Si la vente des actifs à céder n'est pas intervenue avant la fin du délai prévu dans les engagements de Crown, ou après le délai supplémentaire de [...] ⁽⁵⁾ que la Commission peut accorder à la demande de Crown, la Commission se réserve les droits qui lui appartiennent en vertu de l'article 8 paragraphe 4 du règlement (CEE) n° 4064/89.

Par ailleurs, si l'une quelconque des obligations acceptées par Crown dans ses engagements est violée, avant que la cession ne soit effectuée, la Commission se réserve le droit, en application de l'article 8 paragraphe 5 dudit règlement, de revenir sur sa décision de compatibilité.

Ces actions seront prises sans préjudice du droit de la Commission d'imposer des amendes en application de l'article 14 paragraphe 2 dudit règlement,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Sous réserve de l'entière exécution de toutes les conditions et obligations contenues dans les engagements de Crown Cork & Seal envers la Commission et figurant au point 115 ci-dessus, la concentration notifiée par Crown Cork & Seal le 23 juin 1995 relative à l'acquisition de CarnaudMetalbox est déclarée compatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord sur l'Espace économique européen.

Article 2

La présente décision est destinée à:

Crown Cork & Seal
9300 Ashton Road
Philadelphia, PA 19136
U.S.A

Fait à Bruxelles, le 14 novembre 1995.

Par la Commission

Karel VAN MIERT

Membre de la Commission

⁽¹⁾ Le chiffre a été supprimé (information confidentielle).

⁽²⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽³⁾ Le chiffre précis ne peut être divulgué (secret d'affaires).

⁽⁴⁾ Le chiffre a été supprimé (information confidentielle).

⁽⁵⁾ La durée a été supprimée (information confidentielle).