

## Sommaire

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

Règlement (CE) n° 216/2003 de la Commission du 4 février 2003 établissant les valeurs forfaitaires à l'importation pour la détermination du prix d'entrée de certains fruits et légumes .....	1
Règlement (CE) n° 217/2003 de la Commission du 4 février 2003 établissant le bilan d'approvisionnement prévisionnel en produits céréaliers et en fourrages séchés des îles mineures de la mer Égée pour 2003 et modifiant le règlement (CE) n° 3175/94 portant modalités d'application du régime spécifique pour l'approvisionnement .....	3
<b>* Règlement (CE) n° 218/2003 de la Commission du 4 février 2003 relatif au classement de certaines marchandises dans la nomenclature combinée .....</b>	<b>5</b>
Règlement (CE) n° 219/2003 de la Commission du 4 février 2003 relatif à la vente, dans le cadre d'une procédure d'adjudication périodique, de viandes bovines détenues par certains organismes d'intervention en vue de leur transformation dans la Communauté ...	7
Règlement (CE) n° 220/2003 de la Commission du 4 février 2003 relatif à la vente, dans le cadre d'une procédure d'adjudication périodique, de viandes bovines détenues par certains organismes d'intervention .....	14
Règlement (CE) n° 221/2003 de la Commission du 4 février 2003 autorisant des transferts entre les limites quantitatives de produits textiles et d'habillement originaires de la République islamique du Pakistan .....	20

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

2003/76/CE:

<b>* Décision du Conseil du 1<sup>er</sup> février 2003 fixant les dispositions nécessaires à la mise en œuvre du protocole, annexé au traité instituant la Communauté européenne, relatif aux conséquences financières de l'expiration du traité CECA et au Fonds de recherche du charbon et de l'acier .....</b>	<b>22</b>
--	-----------

2003/77/CE:

- \* **Décision du Conseil du 1<sup>er</sup> février 2003 fixant les lignes directrices financières pluriannuelles pour la gestion des avoirs de la CECA en liquidation et, après clôture de la liquidation, des avoirs du Fonds de recherche du charbon et de l'acier** 25

2003/78/CE:

- \* **Décision du Conseil du 1<sup>er</sup> février 2003 fixant les lignes directrices techniques pluriannuelles pour le programme de recherche du Fonds de recherche du charbon et de l'acier** ..... 28

**Commission**

2003/79/CE:

- \* **Décision de la Commission du 25 juillet 2001 déclarant une opération de concentration compatible avec le marché commun et avec l'accord EEE (Affaire COMP/M.2333 — De Beers/LVMH) <sup>(1)</sup> [notifiée sous le numéro C(2001) 2365]** ..... 40

---

*Actes adoptés en application du titre VI du traité sur l'Union européenne*

- \* **Décision-cadre 2003/80/JAI du Conseil du 27 janvier 2003 relative à la protection de l'environnement par le droit pénal** ..... 55

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

## I

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

**RÈGLEMENT (CE) N° 216/2003 DE LA COMMISSION**  
**du 4 février 2003**  
**établissant les valeurs forfaitaires à l'importation pour la détermination du prix d'entrée de certains**  
**fruits et légumes**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 3223/94 de la Commission du 21 décembre 1994 portant modalités d'application du régime à l'importation des fruits et légumes <sup>(1)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1947/2002 <sup>(2)</sup>, et notamment son article 4, paragraphe 1,

considérant ce qui suit:

- (1) 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'importation des pays tiers, pour les produits et les périodes qu'il précise dans son annexe.

- (2) 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 5 février 2003.

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

Fait à Bruxelles, le 4 février 2003.

*Par la Commission*  
J. M. SILVA RODRÍGUEZ  
*Directeur général de l'agriculture*

<sup>(1)</sup> JO L 337 du 24.12.1994, p. 66.

<sup>(2)</sup> JO L 299 du 1.11.2002, p. 17.

## ANNEXE

**du règlement de la Commission du 4 février 2003 établissant les valeurs forfaitaires à l'importation pour la détermination du prix d'entrée de certains fruits et légumes**

(EUR/100 kg)

Code NC	Code des pays tiers <sup>(1)</sup>	Valeur forfaitaire à l'importation
0702 00 00	052	74,4
	204	57,0
	212	123,3
	628	109,3
	999	91,0
0707 00 05	052	117,8
	204	114,7
	999	116,3
0709 10 00	220	82,4
	999	82,4
0709 90 70	052	108,8
	204	177,4
	999	143,1
0805 10 10, 0805 10 30, 0805 10 50	052	59,2
	204	50,2
	212	43,5
	220	32,0
	624	84,4
	999	53,9
0805 20 10	204	70,8
	999	70,8
0805 20 30, 0805 20 50, 0805 20 70, 0805 20 90	052	65,1
	204	58,0
	220	74,7
	464	141,0
	600	76,1
	624	77,9
	999	82,1
0805 50 10	052	66,9
	220	69,4
	600	66,0
	999	67,4
0808 10 20, 0808 10 50, 0808 10 90	400	87,8
	404	99,0
	720	103,0
	999	96,6
0808 20 50	388	102,7
	400	120,4
	524	115,5
	528	85,1
	720	41,0
	999	92,9

<sup>(1)</sup> Nomenclature des pays fixée par le règlement (CE) n° 2020/2001 de la Commission (JO L 273 du 16.10.2001, p. 6). Le code «999» représente «autres origines».

**RÈGLEMENT (CE) N° 217/2003 DE LA COMMISSION****du 4 février 2003****établissant le bilan d'approvisionnement prévisionnel en produits céréaliers et en fourrages séchés des îles mineures de la mer Égée pour 2003 et modifiant le règlement (CE) n° 3175/94 portant modalités d'application du régime spécifique pour l'approvisionnement**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 2019/93 du Conseil du 19 juillet 1993 portant mesures spécifiques pour certains produits agricoles en faveur des îles mineures de la mer Égée <sup>(1)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 442/2002 <sup>(2)</sup>, et notamment son article 4,

considérant ce qui suit:

(1) Le règlement (CEE) n° 2958/93 de la Commission <sup>(3)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1820/2002 <sup>(4)</sup>, a établi les modalités communes d'application du règlement (CEE) n° 2019/93 en ce qui concerne le régime spécifique d'approvisionnement des îles mineures de la mer Égée en certains produits agricoles et, en application de l'article 3 du règlement (CEE) n° 2019/93, le montant des aides à cet approvisionnement.

(2) Pour l'application des dispositions de l'article 2 du règlement (CEE) n° 2019/93, le règlement (CE) n° 3175/94 de la Commission <sup>(5)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 140/2002 <sup>(6)</sup>, a établi, pour 2002, le bilan prévisionnel d'approvisionnement en produits céréaliers

et en fourrages séchés. Il convient d'établir ces bilans prévisionnels d'approvisionnement pour 2003. Il y a, dès lors, lieu de modifier le règlement (CE) n° 3175/94.

(3) Les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité conjoint des comités de gestion des secteurs concernés,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

*Article premier*

En application des dispositions de l'article 2 du règlement (CEE) n° 2019/93, les quantités du bilan d'approvisionnement prévisionnel pour l'année 2003 des îles mineures de la mer Égée en produits céréaliers et en fourrages séchés en provenance du reste de la Communauté sont fixées à l'annexe.

*Article 2*

Le présent règlement entre en vigueur le jour suivant celui de sa publication au *Journal officiel de l'Union européenne*.

Il est applicable à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2003.

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

Fait à Bruxelles, le 4 février 2003.

*Par la Commission*

Franz FISCHLER

*Membre de la Commission*

<sup>(1)</sup> JO L 184 du 27.7.1993, p. 1.

<sup>(2)</sup> JO L 68 du 12.3.2002, p. 4.

<sup>(3)</sup> JO L 267 du 28.10.1993, p. 4.

<sup>(4)</sup> JO L 276 du 12.10.2002, p. 22.

<sup>(5)</sup> JO L 335 du 23.12.1994, p. 54.

<sup>(6)</sup> JO L 24 du 26.1.2002, p. 9.

## ANNEXE

**Bilan d'approvisionnement prévisionnel des îles mineures de la mer Égée en produits céréaliers et fourrages séchés pour l'année 2003***(en tonnes)*

Quantité		2003	
Produits céréaliers et fourrages séchés originaires de la Communauté européenne	Codes NC	Îles du groupe A	Îles du groupe B
Céréales en grain	1001, 1002, 1003, 1004 et 1005	9 000	70 000
Orge originaire de Limnos	1003	3 000	
Farine de froment	1101 et 1102	11 000	40 000
Résidus et déchets des industries alimentaires	2302 à 2308	9 000	55 000
Préparations des types utilisés pour l'alimentation des animaux	2309 20	2 000	17 000
Luzerne et fourrages déshydratés pour séchage artificiel, à la chaleur et autrement séchés	1214 10 00 1214 90 91 1214 90 99	2 000	7 000
Total du groupe		33 000	189 000
Total		225 000	

La composition des groupes d'îles A et B est définie aux annexes I et II du règlement (CEE) n° 2958/93.

**RÈGLEMENT (CE) N° 218/2003 DE LA COMMISSION**  
**du 4 février 2003**  
**relatif au classement de certaines marchandises dans la nomenclature combinée**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 2658/87 du Conseil du 23 juillet 1987 relatif à la nomenclature tarifaire et statistique et au tarif douanier commun <sup>(1)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2176/2002 de la Commission <sup>(2)</sup>, et notamment son article 9,

considérant ce qui suit:

- (1) Afin d'assurer l'application uniforme de la nomenclature combinée annexée au règlement (CEE) n° 2658/87, il y a lieu d'arrêter des dispositions concernant le classement des marchandises reprises à l'annexe du présent règlement.
- (2) Le règlement (CEE) n° 2658/87 a fixé les règles générales pour l'interprétation de la nomenclature combinée. Ces règles s'appliquent également à toute autre nomenclature qui la reprend, même en partie ou en y ajoutant éventuellement des subdivisions, et qui est établie par des réglementations communautaires spécifiques, en vue de l'application de mesures tarifaires ou autres dans le cadre des échanges de marchandises.
- (3) En application desdites règles générales, la marchandise désignée dans la colonne 1 du tableau repris à l'annexe doit être classée dans le code NC correspondant indiqué dans la colonne 2 et cela en vertu des motivations indiquées dans la colonne 3.
- (4) Il est opportun que les renseignements tarifaires contraignants, donnés par les autorités douanières des États membres en matière de classement des marchandises dans la nomenclature combinée et qui ne sont pas

conformes au droit établi par le présent règlement, puissent continuer à être invoqués par leur titulaire pendant une période de trois mois, conformément aux dispositions de l'article 12, paragraphe 6, du règlement (CEE) n° 2913/92 du Conseil du 12 octobre 1992 établissant le code des douanes communautaire <sup>(3)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2700/2000 du Parlement européen et du Conseil <sup>(4)</sup>.

- (5) Les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité du code des douanes,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

*Article premier*

La marchandise désignée dans la colonne 1 du tableau repris à l'annexe doit être classée dans la nomenclature combinée dans le code NC correspondant indiqué dans la colonne 2 dudit tableau.

*Article 2*

Les renseignements tarifaires contraignants, donnés par les autorités douanières des États membres qui ne sont pas conformes au droit établi par le présent règlement, peuvent continuer à être invoqués, conformément aux dispositions de l'article 12, paragraphe 6, du règlement (CEE) n° 2913/92, pendant une période de trois mois.

*Article 3*

Le présent règlement entre en vigueur le vingtième jour suivant celui de sa publication au *Journal officiel de l'Union européenne*.

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

Fait à Bruxelles, le 4 février 2003.

Par la Commission

Pascal LAMY

Membre de la Commission

<sup>(1)</sup> JO L 256 du 7.9.1987, p. 1.  
<sup>(2)</sup> JO L 331 du 7.12.2002, p. 3.

<sup>(3)</sup> JO L 302 du 19.10.1992, p. 1.  
<sup>(4)</sup> JO L 311 du 12.12.2000, p. 17.

## ANNEXE

Désignation des marchandises	Classement Code NC	Motivation
1	2	3
<p>Feuilles de pâte congelées, translucides (20 × 20 cm, par exemple), composées de farine de blé, d'eau, d'huiles végétales et de sel et ayant subi un traitement thermique à 90 °C pendant 15 secondes. Le produit contient 52,5 % en poids d'amidon/glucose et moins de 4 % en poids de sucre.</p> <p>Ces feuilles sont utilisées directement, après décongélation, dans la préparation des rouleaux de printemps, qui nécessitent une cuisson supplémentaire avant d'être consommés.</p>	1905 90 90	<p>Le classement est déterminé par les dispositions des règles générales 1 et 6 pour l'interprétation de la nomenclature combinée, ainsi que par le libellé des codes NC 1905, 1905 90 et 1905 90 90.</p> <p>En raison du traitement thermique l'amidon est gélatinisé en grande partie. En conséquence le produit doit être considéré comme partiellement cuit et est donc exclu de la position 1901 [voir les notes explicatives du SH, position 1901, section II, point e), de la liste des exclusions].</p>

## RÈGLEMENT (CE) N° 219/2003 DE LA COMMISSION

du 4 février 2003

**relatif à la vente, dans le cadre d'une procédure d'adjudication périodique, de viandes bovines détenues par certains organismes d'intervention en vue de leur transformation dans la Communauté**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 1254/1999 du Conseil du 17 mai 1999 portant organisation commune des marchés dans le secteur de la viande bovine <sup>(1)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2345/2001 de la Commission <sup>(2)</sup>, et notamment son article 27, paragraphe 4, son article 28, paragraphe 2, et son article 41,

considérant ce qui suit:

- (1) L'application des mesures d'intervention dans le secteur de la viande bovine a conduit à la création de stocks dans plusieurs États membres. Afin d'éviter une prolongation excessive du stockage, il y a lieu de mettre une partie de ces stocks en vente dans le cadre d'une procédure d'adjudication en vue de leur transformation dans la Communauté.
- (2) Il convient de soumettre cette vente aux règles fixées par le règlement (CEE) n° 2173/79 de la Commission <sup>(3)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2417/95 <sup>(4)</sup>, par le règlement (CEE) n° 3002/92 <sup>(5)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 770/96 <sup>(6)</sup>, et par le règlement (CEE) n° 2182/77 <sup>(7)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2417/95, sous réserve de certaines exceptions particulières en raison de l'utilisation spéciale à laquelle les produits en question sont soumis.
- (3) En vue d'assurer une procédure d'adjudication régulière et uniforme, il y a lieu de prendre des mesures en plus de celles qui sont définies à l'article 8, paragraphe 1, du règlement (CEE) n° 2173/79.
- (4) Il convient de prévoir des dérogations aux dispositions de l'article 8, paragraphe 2, point b), du règlement (CEE) n° 2173/79, compte tenu des difficultés administratives que l'application de ce point soulève dans les États membres concernés.
- (5) Afin de garantir le bon fonctionnement de la procédure d'adjudication, il importe de prévoir une garantie d'un montant plus élevé que celui prévu par l'article 15, paragraphe 1, du règlement (CEE) n° 2173/79.
- (6) À la lumière de l'expérience acquise en matière d'écoulement des viandes bovines non désossées destinées à l'intervention, il convient de renforcer les contrôles de la qualité des produits avant leur livraison aux acheteurs, en particulier pour veiller à ce que ces produits soient conformes aux dispositions de l'annexe III du règlement

(CE) n° 562/2000 de la Commission du 15 mars 2000 portant modalités d'application du règlement (CE) n° 1254/1999 du Conseil en ce qui concerne les régimes d'achat à l'intervention publique dans le secteur de la viande bovine <sup>(8)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1592/2001 <sup>(9)</sup>.

- (7) En vue d'assurer un contrôle optimal de la destination des viandes bovines d'intervention, il convient de prévoir, outre les mesures définies par le règlement (CEE) n° 3002/92, des mesures de contrôle basées sur des vérifications physiques des quantités et des qualités.
- (8) 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*

1. Il est procédé à la vente, en vue de leur transformation dans la Communauté, de:

- environ 2 500 tonnes de quartiers avant non désossés, détenues par l'organisme d'intervention allemand,
- environ 2 500 tonnes de quartiers avant non désossés, détenues par l'organisme d'intervention français,
- environ 2 500 tonnes de quartiers avant non désossés, détenues par l'organisme d'intervention espagnol,
- environ 1 492 tonnes de viandes bovines désossées, détenues par l'organisme d'intervention allemand,
- environ 1 244 tonnes de viandes bovines désossées, détenues par l'organisme d'intervention espagnol,
- environ 2 101 tonnes de viandes bovines désossées, détenues par l'organisme d'intervention français,
- environ 1 224 tonnes de viandes bovines désossées, détenues par l'organisme d'intervention irlandais,
- environ 201 tonnes de viandes bovines désossées, détenues par l'organisme d'intervention italien.

Des informations détaillées concernant les quantités figurent à l'annexe I.

2. Sous réserve des dispositions du présent règlement, les produits visés au paragraphe 1 sont vendus conformément aux dispositions du règlement (CEE) n° 2173/79, et notamment de ses titres II et III, ainsi que des règlements (CEE) n° 2182/77 et (CEE) n° 3002/92.

<sup>(1)</sup> JO L 160 du 26.6.1999, p. 21.

<sup>(2)</sup> JO L 315 du 1.12.2001, p. 29.

<sup>(3)</sup> JO L 251 du 5.10.1979, p. 12.

<sup>(4)</sup> JO L 248 du 14.10.1995, p. 39.

<sup>(5)</sup> JO L 301 du 17.10.1992, p. 17.

<sup>(6)</sup> JO L 104 du 27.4.1996, p. 13.

<sup>(7)</sup> JO L 251 du 1.10.1977, p. 60.

<sup>(8)</sup> JO L 68 du 16.3.2000, p. 22.

<sup>(9)</sup> JO L 208 du 1.8.2001, p. 14.

## Article 2

1. Par dérogation aux articles 6 et 7 du règlement (CEE) n° 2173/79, les dispositions et les annexes du présent règlement tiennent lieu d'avis général d'adjudication.

Les organismes d'intervention concernés établissent pour chaque adjudication un avis d'adjudication indiquant notamment:

a) les quantités de viandes bovines mises en vente,

et

b) le délai et le lieu de présentation des offres.

2. Les informations relatives aux quantités ainsi qu'aux lieux où les produits sont entreposés peuvent être obtenues par les intéressés aux adresses indiquées à l'annexe II du présent règlement. Les organismes d'intervention affichent en outre les avis visés au paragraphe 1 à leurs sièges et peuvent procéder à des publications complémentaires.

3. Pour chaque produit mentionné à l'annexe I, les organismes d'intervention concernés vendent en priorité les viandes dont la durée de stockage est la plus longue. Toutefois, les États membres peuvent, dans les cas exceptionnels et après avoir obtenu une autorisation de la Commission, déroger à cette obligation.

4. Des adjudications successives auront lieu aux dates suivantes:

a) 11 février 2003;

b) 25 février 2003;

c) 11 mars 2003;

d) 25 mars 2003,

jusqu'à épuisement des quantités mises en vente.

5. Par dérogation à l'article 8, paragraphe 1, du règlement (CEE) n° 2173/79, une offre doit être soumise à l'organisme d'intervention concerné dans une enveloppe fermée portant la référence du règlement dont il s'agit. L'enveloppe fermée ne doit pas être ouverte par l'organisme d'intervention avant l'échéance de l'adjudication mentionnée au paragraphe 4.

6. Par dérogation à l'article 8, paragraphe 2, point b), du règlement (CEE) n° 2173/79, les offres ne comportent pas l'indication de l'entrepôt ou des entrepôts où les produits sont stockés.

## Article 3

1. Les États membres fournissent à la Commission les informations relatives aux offres transmises au plus tard le jour ouvrable suivant le délai de présentation de ces offres.

2. Après examen des offres reçues, soit un prix minimal de vente est fixé pour chaque produit, soit il n'est pas donné suite à l'adjudication.

## Article 4

1. L'offre n'est valable que si elle est introduite par ou au nom d'une personne physique ou morale qui a fabriqué des produits transformés contenant de la viande bovine au cours des douze mois précédant l'entrée en vigueur du présent règlement et qui est inscrite à un registre national de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). En outre, l'offre en question doit être introduite par ou au nom d'un établissement de transformation agréé conformément aux dispositions de l'article 8 de la directive 77/99/CEE<sup>(1)</sup>.

Aux fins du premier alinéa, un établissement de détail ou du secteur de la restauration ou un établissement rattaché à un point de vente de détail dans lequel la viande est transformée et mise en vente au consommateur final ne sera pas pris en considération.

2. Par dérogation à l'article 3, paragraphes 1 et 2, du règlement (CEE) n° 2182/77, l'offre doit être accompagnée:

— de l'engagement écrit du soumissionnaire qu'il transformera les viandes en un des produits spécifiés à l'article 6 dans le délai visé à l'article 5, paragraphe 1, du règlement (CEE) n° 2182/1977,

— de l'indication précise du ou des établissements où les viandes achetées seront transformées.

3. Les soumissionnaires visés au paragraphe 1 peuvent charger par écrit un mandataire de prendre livraison en leur lieu et place des produits qu'ils achètent. En pareil cas, le mandataire soumet les offres des soumissionnaires qu'il représente, accompagnées de la procuration écrite susmentionnée.

4. Par dérogation à l'article 18, paragraphe 1, du règlement (CEE) n° 2173/79, le délai de prise en charge de la viande vendue conformément au présent règlement est de deux mois à compter de la date de la notification visée à l'article 11 dudit règlement.

5. Les acheteurs et les mandataires visés aux paragraphes précédents tiennent à jour une comptabilité permettant d'établir la destination et l'utilisation des produits, notamment en vue de vérifier la correspondance entre les quantités de produits achetés et les quantités de produits transformés.

## Article 5

1. Les États membres prennent toutes les mesures nécessaires pour garantir que les produits non désossés d'intervention livrés aux acheteurs soient présentés dans un état parfaitement conforme à l'annexe III du règlement (CE) n° 562/2000, en particulier à son point 2 a), sixième tiret.

2. Les coûts liés aux mesures visées au paragraphe 1 sont supportés par les États membres et ne sont pas répercutés sur l'acquéreur ni sur un quelconque tiers.

<sup>(1)</sup> JO L 26 du 31.1.1977, p. 85.

3. Les États membres notifient à la Commission <sup>(1)</sup> tous les cas de quartiers non désossés d'intervention non conformes à l'annexe III telle que visée au paragraphe 1, en précisant la qualité et le poids du quartier, ainsi que l'abattoir où il a été produit.

#### Article 6

1. La viande achetée en application du présent règlement doit être transformée en produits répondant aux définitions des produits A ou B visés aux paragraphes 2 et 3.

2. On entend par «produit A» un produit transformé relevant des codes NC 1602 10, 1602 50 31, 1602 50 39 ou 1602 50 80, ne contenant pas d'autre viande que celle d'animaux de l'espèce bovine, présentant un rapport collagène/protéines ne dépassant pas 0,45 % <sup>(2)</sup> et contenant au moins 20 % <sup>(3)</sup> de viande maigre en poids à l'exclusion des abats <sup>(4)</sup> et des matières grasses, la viande et la gelée comptant pour 85 % au moins du poids total net.

Le produit est soumis à un traitement thermique suffisant pour garantir la coagulation des protéines de la viande dans l'ensemble du produit, qui ne présente donc pas de trace de liquide rosâtre sur sa face de découpage dans les cas où il est découpé le long d'une ligne passant par sa partie la plus épaisse.

3. On entend par «produit B» un produit transformé contenant de la viande bovine autre que:

- les produits spécifiés à l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 1, point a), du règlement (CE) n° 1254/1999, ou
- les produits visés au paragraphe 2.

Toutefois, un produit transformé relevant du code NC 0210 20 90 qui a été séché ou fumé de manière que la couleur et la consistance de la viande fraîche ont totalement disparu et qui présente un rapport eau/protéines ne dépassant pas 3,2 est considéré comme un produit B.

#### Article 7

1. Les États membres établissent un système de contrôle physique et documentaire pour veiller à ce que toute la viande soit transformée conformément aux dispositions de l'article 6.

Le système comprend des contrôles physiques de la quantité et de la qualité au début de la transformation, au cours de la transformation et après la fin de la transformation. À cet effet, les transformateurs doivent à tout moment être en mesure de fournir des preuves de l'identité et de l'utilisation de la viande au moyen de registres de production adéquats.

Dans le cadre de la vérification technique de la méthode de production par l'autorité compétente, il peut être tenu compte, dans la mesure nécessaire, des pertes à l'égouttage et au parage.

<sup>(1)</sup> DG «agriculture», D2 — Télécopie (32-2) 295 36 13.

<sup>(2)</sup> Détermination de la teneur en collagène: est considérée comme teneur en collagène la teneur en hydroxyproline multipliée par le facteur 8. La teneur en hydroxyproline est déterminée selon la méthode ISO 3496-1978.

<sup>(3)</sup> La teneur en viande bovine maigre, à l'exclusion des matières grasses, est déterminée conformément à la procédure décrite dans l'annexe du règlement (CEE) n° 2429/86 de la Commission (JO L 210 du 1.8.1986, p. 39).

<sup>(4)</sup> Les abats comprennent: la tête et les morceaux de tête (y compris les oreilles), les pieds, la queue, le cœur, le pis, le foie, les rognons, le thymus (ris) et le pancréas, la cervelle, les poumons, la gorge, l'onglet, la rate, la langue, la crépine, la moelle épinière, la peau comestible, les organes reproducteurs (utérus, ovaires, testicules), la thyroïde et l'hypophyse.

Pour vérifier la qualité du produit fini et établir la correspondance avec la formule du transformateur, les États membres prélèvent des échantillons représentatifs et effectuent des analyses des produits. Le coût de telles opérations est supporté par le transformateur concerné.

2. À la demande du transformateur, l'État membre peut autoriser le désossage des quartiers avant avec os dans un autre établissement que celui prévu pour la transformation, pourvu que les opérations y relatives aient lieu dans le même État membre sous un contrôle approprié.

3. L'article 1<sup>er</sup> du règlement (CEE) n° 2182/77 ne s'applique pas.

#### Article 8

1. Par dérogation à l'article 15, paragraphe 1, du règlement (CEE) n° 2173/79, la garantie est fixée à 12 euros par 100 kilogrammes.

2. Le montant de la garantie prévue à l'article 4, paragraphe 1, du règlement (CEE) n° 2182/77 correspond à:

- la différence en euros entre le prix offert à la tonne et 1 600 euros pour les quartiers avant,
- la différence en euros entre le prix offert à la tonne et 1 800 euros pour les viandes bovines désossées relevant des codes d'intervention INT 22 et INT 24,
- la différence en euros entre le prix offert à la tonne et 1 400 euros pour les viandes bovines désossées relevant des codes d'intervention INT 11, INT 18, INT 21 et INT 23.

3. Par dérogation à l'article 5, paragraphe 3, du règlement (CEE) n° 2182/77, la transformation de toute la viande achetée en produits finis visés à l'article 6 constitue une exigence principale.

#### Article 9

Par dérogation à l'article 9 du règlement (CEE) n° 2182/77, en plus des mentions prescrites par le règlement (CEE) n° 3002/92:

la case 104 de l'exemplaire de contrôle T5 doit comporter une ou plusieurs des mentions suivantes:

- Para transformación [Reglamentos (CEE) n° 2182/77 y (CE) n° 219/2003]
- Til forarbejdning (forordning (EØF) nr. 2182/77 og (EF) nr. 219/2003)
- Zur Verarbeitung bestimmt (Verordnungen (EWG) Nr. 2182/77 und (EG) Nr. 219/2003)
- Για μεταποίηση [κανονισμοί (ΕΟΚ) αριθ. 2182/77 και (ΕΚ) αριθ. 219/2003]
- For processing (Regulations (EEC) No 2182/77 and (EC) No 219/2003)
- Destinés à la transformation [règlements (CEE) n° 2182/77 et (CE) n° 219/2003]
- Destinate alla trasformazione [Regolamenti (CEE) n. 2182/77 e (CE) n. 219/2003]

- Bestemd om te worden verwerkt (Verordeningen (EEG) nr. 2182/77 en (EG) nr. 219/2003)
- Para transformação [Regulamentos (CEE) n.º 2182/77 e (CE) n.º 219/2003]
- Jalostettavaksi (Asetukset (ETY) N:o 2182/77 ja (EY) N:o 219/2003)
- För bearbetning (Förordningarna (EEG) nr 2182/77 och (EG) nr 219/2003)

*Article 10*

Le présent règlement entre en vigueur le 5 février 2003.

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

Fait à Bruxelles, le 4 février 2003.

*Par la Commission*  
Franz FISCHLER  
*Membre de la Commission*

---

ANEXO I — BILAG I — ANHANG I — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ I — ANNEX I — ANNEXE I — ALLEGATO I —  
BIJLAGE I — ANEXO I — LIITE I — BILAGA I

Estado miembro	Productos (*)	Cantidad aproximada (en toneladas)
Medlemsstat	Produkter (*)	Tilnærmet mængde (tons)
Mitgliedstaat	Erzeugnisse (*)	Ungefähre Mengen (Tonnen)
Κράτος μέλος	Προϊόντα (*)	Κατά προσέγγιση ποσότητα (τόνου)
Member State	Products (*)	Approximate quantity (tonnes)
État membre	Produits (*)	Quantité approximative (tonnes)
Stato membro	Prodotti (*)	Quantità approssimativa (tonnellate)
Lidstaat	Producten (*)	Hoeveelheid bij benadering (ton)
Estado-Membro	Produtos (*)	Quantidade aproximada (toneladas)
Jäsenvaltio	Tuotteet (*)	Arvioitu määrä (tonneina)
Medlemsstat	Produkter (*)	Ungefärlig kvantitet (ton)

a) **Carne con hueso — Kød, ikke udbenet — Fleisch mit Knochen — Κρέατα με κόκαλα — Bone-in beef — Viande avec os — Carni non disossate — Vlees met been — Carne com osso — Luullinen naudanliha — Kött med ben**

DEUTSCHLAND	— Vorderviertel	2 500
FRANCE	— Quartiers avant	2 500
ESPAÑA	— Cuartos delanteros	2 500

b) **Carne deshuesada — Udbenet kød — Fleisch ohne Knochen — Κρέατα χωρίς κόκαλα — Boneless beef — Viande désossée — Carni senza osso — Vlees zonder been — Carne desossada — Luuton naudanliha — Benfritt kött**

DEUTSCHLAND	— Vorderhese (INT 21)	174
	— Schulter (INT 22)	466,7
	— Brust (INT 23)	751,2
	— Vorderviertel (INT 24)	100
ESPAÑA	— Paleta de intervención (INT 22)	495,4
	— Pecho de intervención (INT 23)	221,5
	— Cuarto delantero de intervención (INT 24)	526,9
FRANCE	— Flanchet d'intervention (INT 18)	1 500
	— Jarret avant d'intervention (INT 21)	601
IRELAND	— Intervention shank (INT 11)	3,7
	— Intervention flank (INT 18)	20
	— Intervention shin (INT 21)	100
	— Intervention shoulder (INT 22)	400
	— Intervention brisket (INT 23)	200
	— Intervention forequarter (INT 24)	500
ITALIA	— Petto di manzo d'intervento (INT 23)	200,7

(\*) Véanse los anexos III y V del Reglamento (CE) nº 562/2000 de la Comisión (DO L 68 de 16.3.2000, p. 22), cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1564/2001 (DO L 208 de 1.8.2001, p. 14).

(\*) Se bilag III og V til Kommissionens forordning (EF) nr. 562/2000 (EFT L 68 af 16.3.2000, s. 22), senest ændret ved forordning (EF) nr. 1564/2001 (EFT L 208 af 1.8.2001, s. 14).

(\*) Vgl. Anhänge III und V der Verordnung (EG) Nr. 562/2000 der Kommission (ABl. L 68 vom 16.3.2000, S. 22), zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1564/2001 (ABl. L 208 vom 1.8.2001, S. 14).

(\*) Βλέπε τα παραρτήματα III και V του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 562/2000 της Επιτροπής (ΕΕ L 68 της 16.3.2000, σ. 22), όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1564/2001 (ΕΕ L 208 της 1.8.2001, σ. 14).

(\*) See Annexes III and V to Commission Regulation (EC) No 562/2000 (OJ L 68, 16.3.2000, p. 22), as last amended by Regulation (EC) No 1564/2001 (OJ L 208, 1.8.2001, p. 14).

(\*) Voir annexes III et V du règlement (CE) nº 562/2000 de la Commission (JO L 68 du 16.3.2000, p. 22), modifié en dernier lieu par le règlement (CE) nº 1564/2001 (JO L 208 du 1.8.2001, p. 14).

- 
- (<sup>1</sup>) Cfr. allegati III e V del regolamento (CE) n. 562/2000 della Commissione (GU L 68 del 16.3.2000, pag. 22), modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1564/2001 (GU L 208 dell'1.8.2001, pag. 14).
- (<sup>1</sup>) Zie de bijlagen III en V van Verordening (EG) nr. 562/2000 van de Commissie (PB L 68 van 16.3.2000, blz. 22). Verordening laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 1564/2001 (PB L 208 van 1.8.2001, blz. 14).
- (<sup>1</sup>) Ver anexos III e V do Regulamento (CE) n.º 562/2000 da Comissão (JO L 68 de 16.3.2000, p. 22), com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1564/2001 (JO L 208 de 1.8.2001, p. 14).
- (<sup>1</sup>) Katso komission asetuksen (EY) N:o 562/2000 (EYVL L 68, 16.3.2000, s. 22), sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna asetuksella (EY) N:o 1564/2001 (EYVL L 208, 1.8.2001, p. 14) liitteet III ja V.
- (<sup>1</sup>) Se bilagorna III och V i kommissionens förordning (EG) nr 562/2000 (EGT L 68, 16.3.2000, s. 22), senast ändrad genom förordning (EG) nr 1564/2001 (EGT L 208, 1.8.2001, s. 14).
-

ANEXO II — BILAG II — ANHANG II — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ II — ANNEX II — ANNEXE II — ALLEGATO II — BIJLAGE II — ANEXO II — LIITE II — BILAGA II

**Direcciones de los organismos de intervención — Interventionsorganernes adresser — Anschriften der Interventionsstellen — Διευθύνσεις των οργανισμών παρεμβάσεως — Addresses of the intervention agencies — Adresses des organismes d'intervention — Indirizzi degli organismi d'intervento — Adressen van de interventiebureaus — Endereços dos organismos de intervenção — Interventioelinten osoitteet — Interventionsorganens adresser**

BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE)  
Postfach 1 80203, D-60083 Frankfurt am Main  
Adickesallee 40  
D-60322 Frankfurt am Main  
Tel. (49-69) 1564-704/772  
Telex 411727  
Telefax (49-69) 1564-790/985

ESPAÑA

FEGA (Fondo Español de Garantía Agraria)  
Beneficencia, 8  
E-28005 Madrid  
Tel. (34) 913 47 65 00, 913 47 63 10  
télex FEGA 23427 E, FEGA 41818 E  
fax (34) 915 21 98 32, 915 22 43 87

FRANCE

OFIVAL  
80, avenue des Terroirs de France  
F-75607 Paris Cedex 12  
téléphone (33-1) 44 68 50 00  
télex 215330  
télécopieur (33-1) 44 68 52 33

IRELAND

Department of Agriculture and Food  
Johnston Castle Estate  
County Wexford  
Tel. (353-53) 634 00  
fax: (353-53) 428 42

ITALIA

AGEA (Agenzia Erogazioni in Agricoltura)  
Via Palestro 81  
I-00185 Roma  
Tel. (39) 06 449 49 91  
telex 61 30 03  
telefax (39) 06 445 39 40/444 19 58

---

**RÈGLEMENT (CE) N° 220/2003 DE LA COMMISSION**  
**du 4 février 2003**

**relatif à la vente, dans le cadre d'une procédure d'adjudication périodique, de viandes bovines détenues par certains organismes d'intervention**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 1254/1999 du Conseil du 17 mai 1999 portant organisation commune des marchés dans le secteur de la viande bovine <sup>(1)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2345/2001 de la Commission <sup>(2)</sup>, et notamment son article 28, paragraphe 2,

considérant ce qui suit:

- (1) L'application des mesures d'intervention dans le secteur de la viande bovine a conduit à la création de stocks dans plusieurs États membres. En vue d'éviter une prolongation excessive du stockage, il y a lieu de mettre une partie de ces stocks en vente dans le cadre d'une procédure d'adjudication périodique.
- (2) Il convient de soumettre cette vente aux règles fixées par le règlement (CEE) n° 2173/79 de la Commission du 4 octobre 1979 relatif aux modalités d'application concernant l'écoulement des viandes bovines achetées par les organismes d'intervention <sup>(3)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2417/95 <sup>(4)</sup>, et notamment ses titres II et III.
- (3) Compte tenu de la fréquence et de la nature des adjudications visées par le présent règlement, il convient de prévoir des dérogations aux dispositions des articles 6 et 7 du règlement (CEE) n° 2173/79 en ce qui concerne les informations et les délais qui doivent figurer sur l'avis d'adjudication.
- (4) En vue d'assurer une procédure d'adjudication régulière et uniforme, il y a lieu de prendre des mesures complétant celles prévues à l'article 8, paragraphe 1, du règlement (CEE) n° 2173/79.
- (5) Il convient de prévoir des dérogations aux dispositions de l'article 8, paragraphe 2, point b), du règlement (CEE) n° 2173/79, compte tenu des difficultés administratives que l'application de ce point soulève dans les États membres concernés.
- (6) Afin de garantir un fonctionnement approprié de la procédure d'adjudication, il importe de prévoir une caution d'un montant plus élevé que celui fixé à l'article 15, paragraphe 1, du règlement (CEE) n° 2173/79.
- (7) À la lumière de l'expérience acquise en matière d'écoulement des viandes bovines non désossées destinées à l'intervention, il convient de renforcer les contrôles de la qualité des produits avant leur livraison aux acheteurs, en particulier pour veiller à ce que ces produits soient conformes aux dispositions de l'annexe III du règlement (CE) n° 562/2000 du 15 mars 2000 portant modalités

d'application du règlement (CE) n° 1254/1999 du Conseil en ce qui concerne les régimes d'achat à l'intervention publique dans le secteur de la viande bovine <sup>(5)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1564/2001 <sup>(6)</sup>.

- (8) 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*

1. Il est procédé à la vente des produits d'intervention suivants:

- 5 000 tonnes de quartiers arrière non désossés, détenues par l'organisme d'intervention allemand,
- 5 000 tonnes de quartiers arrière non désossés, détenues par l'organisme d'intervention français,
- 5 000 tonnes de quartiers arrière non désossés, détenues par l'organisme d'intervention espagnol.
- 5 000 tonnes de quartiers avant non désossés, détenues par l'organisme d'intervention allemand,
- 85 tonnes de quartiers avant non désossés, détenues par l'organisme d'intervention autrichien,
- 406 tonnes de quartiers avant non désossés, détenues par l'organisme d'intervention danois,
- 5 000 tonnes de quartiers avant non désossés, détenues par l'organisme d'intervention français,
- 67 tonnes de quartiers avant non désossés, détenues par l'organisme d'intervention néerlandais,
- 5 000 tonnes de quartiers avant non désossés, détenues par l'organisme d'intervention espagnol,
- 2 125 tonnes de viandes bovines désossées, détenues par l'organisme d'intervention allemand,
- 42 tonnes de viandes bovines désossées, détenues par l'organisme d'intervention espagnol,
- 9 923 tonnes de viandes bovines désossées, détenues par l'organisme d'intervention français,
- 2 662 tonnes de viandes bovines désossées, détenues par l'organisme d'intervention irlandais
- 510 tonnes de viandes bovines désossées, détenues par l'organisme d'intervention italien,
- 43 tonnes de viandes bovines désossées, détenues par l'organisme d'intervention néerlandais.

<sup>(1)</sup> JO L 160 du 26.6.1999, p. 21.

<sup>(2)</sup> JO L 315 du 1.12.2001, p. 29.

<sup>(3)</sup> JO L 251 du 5.10.1979, p. 12.

<sup>(4)</sup> JO L 248 du 14.10.1995, p. 39.

<sup>(5)</sup> JO L 68 du 16.3.2000, p. 22.

<sup>(6)</sup> JO L 208 du 1.8.2001, p. 14.

Des informations détaillées concernant les quantités figurent à l'annexe I.

2. Sous réserve des dispositions du présent règlement, cette vente a lieu, conformément aux dispositions du règlement de la Commission (CEE) n° 2173/79, et notamment de ses titres II et III.

#### Article 2

1. Des adjudications successives auront lieu aux dates suivantes:

- a) 10 février 2003;
- b) 24 février 2003;
- c) 10 mars 2003;
- d) 24 mars 2003,

jusqu'à épuisement des quantités mises en vente.

2. Par dérogation aux articles 6 et 7 du règlement (CEE) n° 2173/79, les dispositions du présent règlement tiennent lieu d'avis général d'adjudication.

Les organismes d'intervention concernés établissent pour chaque adjudication un avis d'adjudication indiquant notamment:

- les quantités de viandes bovines mises en vente, et
- le délai et le lieu de présentation des offres.

3. Les informations relatives aux quantités ainsi qu'aux lieux où les produits sont entreposés peuvent être obtenues par les intéressés aux adresses indiquées à l'annexe II du présent règlement. Les organismes d'intervention affichent, en outre, les avis visés au paragraphe 2 à leurs sièges et peuvent procéder à des publications complémentaires.

4. Les organismes d'intervention concernés vendent en priorité les viandes dont la durée de stockage est la plus longue. Toutefois, les États membres peuvent, dans des cas exceptionnels et après avoir obtenu l'autorisation de la Commission, déroger à cette obligation.

5. Pour chaque adjudication visée au paragraphe 1, ne sont prises en considération que les offres parvenues aux organismes d'intervention concernés au plus tard à 12 heures.

6. Par dérogation à l'article 8, paragraphe 1, du règlement (CEE) n° 2173/79, une offre doit être soumise à l'organisme d'intervention concerné dans une enveloppe fermée portant la référence du présent règlement, ainsi que la date d'adjudication concernée. L'enveloppe fermée ne doit pas être ouverte par l'organisme d'intervention avant l'échéance de l'adjudication mentionnée au paragraphe 5.

7. Par dérogation à l'article 8, paragraphe 2, point b), du règlement (CEE) n° 2173/79, les offres ne comportent pas l'indication de l'entrepôt ou des entrepôts où les produits sont stockés.

8. Par dérogation à l'article 15, paragraphe 1, du règlement (CEE) n° 2173/79, le montant de la caution est fixé à 12 euros par 100 kilogrammes.

#### Article 3

1. Pour chaque adjudication, les États membres fournissent les informations relatives aux offres transmises à la Commission au plus tard le jour suivant le délai de présentation de ces offres.

2. Après examen des offres reçues, un prix minimal de vente est fixé pour chaque produit à moins qu'il ne soit pas donné suite à l'adjudication.

#### Article 4

1. L'information par l'organisme d'intervention visée à l'article 11 du règlement (CEE) n° 2173/79 est envoyée par télécopie à chaque soumissionnaire.

2. Par dérogation à l'article 18, paragraphe 1, du règlement (CEE) n° 2173/79, le délai de prise en charge de la viande vendue conformément au présent règlement est de deux mois à compter de la date de la notification visée à l'article 11 dudit règlement.

#### Article 5

1. Les États membres prennent toutes les mesures nécessaires pour garantir que les produits non désossés d'intervention livrés aux acheteurs soient présentés dans un état parfaitement conforme à l'annexe III du règlement (CE) n° 562/2000, en particulier à son point 2 a), sixième tiret.

2. Les coûts liés aux mesures visées au paragraphe 1 sont supportés par les États membres et ne sont pas répercutés sur l'acquéreur ni sur un quelconque tiers.

3. Les États membres notifient à la Commission <sup>(1)</sup> tous les cas de quartiers non désossés d'intervention non conformes à l'annexe III telle que visée au paragraphe 1, en précisant la qualité et le poids du quartier, ainsi que l'abattoir où il a été produit.

#### Article 6

Le présent règlement entre en vigueur le jour suivant sa publication au *Journal officiel de l'Union européenne*.

<sup>(1)</sup> DG «agriculture», D2 — Télécopie (32-2) 295 36 13.

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

Fait à Bruxelles, le 4 février 2003.

*Par la Commission*  
Franz FISCHLER  
*Membre de la Commission*

---

ANEXO I — BILAG I — ANHANG I — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ I — ANNEX I — ANNEXE I — ALLEGATO I — BIJLAGE I —  
ANEXO I — LIITE I — BILAGA I

Estado miembro	Productos (*)	Cantidad aproximada (en toneladas)
Medlemsstat	Produkter (*)	Tilnærmet mængde (tons)
Mitgliedstaat	Erzeugnisse (*)	Ungefähre Mengen (Tonnen)
Κράτος μέλος	Προϊόντα (*)	Κατά προσέγγιση ποσότητα (τόνοι)
Member State	Products (*)	Approximate quantity (tonnes)
État membre	Produits (*)	Quantité approximative (tonnes)
Stato membro	Prodotti (*)	Quantità approssimativa (tonnellate)
Lidstaat	Producten (*)	Hoeveelheid bij benadering (ton)
Estado-Membro	Produtos (*)	Quantidade aproximada (toneladas)
Jäsenvaltio	Tuotteet (*)	Arvioitu määrä (tonneina)
Medlemsstat	Produkter (*)	Ungefärlig kvantitet (ton)

a) **Carne con hueso — Kød, ikke udbenet — Fleisch mit Knochen — Εμπρόσθια τέταρτα με κόκαλα — Bone-in beef —  
Viande avec os — Carni non disossate — Vlees met been — Carne com osso — Luullinen naudanliha — Kött med  
ben**

DANMARK	— Forfjerdinger	405,3
DEUTSCHLAND	— Hinterviertel	5 000
	— Vorderviertel	5 000
ESPAÑA	— Cuartos traseros	5 000
	— Cuartos delanteros	5 000
FRANCE	— Quartiers arrière	5 000
	— Quartiers avant	5 000
NEDERLAND	— Voorvoeten	66,8
ÖSTERREICH	— Vorderviertel	85

b) **Carne deshuesada — Udbenet kød — Fleisch ohne Knochen — Κρέατα χωρίς κόκαλα — Boneless beef —  
Viande désossée — Carni senza osso — Vlees zonder been — Carne desossada — Luuton naudanliha —  
Benfritt kött**

DEUTSCHLAND	— Kugel (INT 12)	216,4
	— Oberschale (INT 13)	56,7
	— Unterschale (INT 14)	444
	— Filet (INT 15)	157
	— Hüfte (INT 16)	446,9
	— Roastbeef (INT 17)	278,5
	— Lappen (INT 18)	29,9
	— Hochrippe (INT 19)	141,3
	— Schulter (INT 22)	250
	— Vorderviertel (INT 24)	104
ESPAÑA	— Lomo de intervención (INT 17)	41,8
FRANCE	— Tranche grasse d'intervention (INT 12)	750
	— Tranche d'intervention (INT 13)	750
	— Semelle d'intervention (INT 14)	750
	— Filet d'intervention (INT 15)	172,9
	— Rumsteck d'intervention (INT 16)	750
	— Faux-filet d'intervention (INT 17)	750
	— Flanchet d'intervention (INT 18)	1 500
	— Épaule d'intervention (INT 22)	1 500
— Poitrine d'intervention (INT 23)	1 500	
— Avant d'intervention (INT 24)	1 500	

Estado miembro	Productos (1)	Cantidad aproximada (en toneladas)
Medlemsstat	Produkter (1)	Tilnærmet mængde (tons)
Mitgliedstaat	Erzeugnisse (1)	Ungefähre Mengen (Tonnen)
Κράτος μέλος	Προϊόντα (1)	Κατά προσέγγιση ποσότητα (τόνοι)
Member State	Products (1)	Approximate quantity (tonnes)
État membre	Produits (1)	Quantité approximative (tonnes)
Stato membro	Prodotti (1)	Quantità approssimativa (tonnellate)
Lidstaat	Producten (1)	Hoeveelheid bij benadering (ton)
Estado-Membro	Produtos (1)	Quantidade aproximada (toneladas)
Jäsenvaltio	Tuotteet (1)	Arvioitu määrä (tonneina)
Medlemsstat	Produkter (1)	Ungefärlig kvantitet (ton)
IRELAND	— Intervention thick flank (INT 12)	20,3
	— Intervention topside (INT 13)	40,8
	— Intervention silverside (INT 14)	36
	— Intervention fillet (INT 15)	19,4
	— Intervention rump (INT 16)	46,4
	— Intervention striploin (INT 17)	44,4
	— Intervention flank (INT 18)	26,4
	— Intervention fore-rib (INT 19)	38,2
	— Intervention shin (INT 21)	1 32,2
	— Intervention shoulder (INT 22)	800
ITALIA	— Intervention brisket (INT 23)	457,6
	— Intervention forequarter (INT 24)	1 000
	— Girello d'intervento (INT 14)	246,5
	— Filetto d'intervento (INT 15)	65,5
NEDERLAND	— Scamone (INT 16)	85,2
	— Roastbeef d'intervento (INT 17)	111,9
	— Interventieschouder (INT 22)	10,8
	— Interventieborst (INT 23)	31,5

(1) Véanse los anexos III y V del Reglamento (CE) nº 562/2000.

(1) Se bilag III og V til forordning (EF) nr. 562/2000.

(1) Vgl. Anhänge III und V der Verordnung (EG) Nr. 562/2000.

(1) Βλέπε τα παραρτήματα III και V του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 562/2000.

(1) See Annexes III and V to Regulation (EC) No 562/2000.

(1) Voir annexes III et V du règlement (CE) nº 562/2000.

(1) Cfr. allegati III e V del regolamento (CE) n. 562/2000.

(1) Zie de bijlagen III en V van Verordening (EG) nr. 562/2000.

(1) Ver anexos III e V do Regulamento (CE) nº 562/2000.

(1) Katso asetuksen (EY) N:o 562/2000 liitteet III ja V.

(1) Se bilagorna III och V i förordning (EG) nr 562/2000.

ANEXO II — BILAG II — ANHANG II — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ II — ANNEX II — ANNEXE II — ALLEGATO II — BIJLAGE II — ANEXO II — LIITE II — BILAGA II

**Direcciones de los organismos de intervención — Interventionsorganernes adresser — Anschriften der Interventionsstellen — Διευθύνσεις των οργανισμών παρεμβάσεως — Addresses of the intervention agencies — Adresses des organismes d'intervention — Indirizzi degli organismi d'intervento — Adressen van de interventiebureaus — Endereços dos organismos de intervenção — Interventioelinten osoitteet — Interventionsorganens adresser**

BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE)  
Postfach 1 80203, D-60083 Frankfurt am Main  
Adickesallee 40  
D-60322 Frankfurt am Main  
Tel. (49-69) 1564-704/772; Telex 411727; Telefax (49-69) 1564-790/985

DANMARK

Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri  
Direktoratet for Fødevareerhverv  
Kampmannsgade 3  
DK-1780 København V  
Tlf. (45) 33 95 80 00; telex 151317 DK; fax (45) 33 95 80 34

ESPAÑA

FEGA (Fondo Español de Garantía Agraria)  
Beneficencia, 8  
E-28005 Madrid  
Tel. (34) 913 47 65 00, 913 47 63 1; télex FEGA 23427 E, FEGA 41818 E; fax (34) 915 21 98 32, 915 22 43 87

FRANCE

OFIVAL  
80, avenue des Terroirs de France  
F-75607 Paris Cedex 12  
Téléphone (33-1) 44 68 50 00; télex 215330; télécopieur (33-1) 44 68 52 33

IRELAND

Department of Agriculture and Food  
Johnston Castle Estate  
County Wexford  
Tel. (353-53) 634 00; fax: (353-53) 428 42

ITALIA

AGEA (Agenzia Erogazioni in Agricoltura)  
Via Palestro 81  
I-00185 Roma  
Tel. (39) 06 449 49 91; telex 61 30 03; telefax (39) 06 445 39 40/444 19 58

NEDERLAND

Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij  
p/a LASER Roermond  
Slachthuisstraat 71  
Postbus 965  
6040 AZ Roermond  
Nederland  
Tel. (31-475) 35 54 44; fax (31-475) 31 89 39

ÖSTERREICH

AMA-Agramarkt Austria  
Dresdner Straße 70  
A-1201 Wien  
Tel. (43-1) 33 15 12 20; Telefax (43-1) 33 15 12 97

---

**RÈGLEMENT (CE) N° 221/2003 DE LA COMMISSION  
du 4 février 2003**

**autorisant des transferts entre les limites quantitatives de produits textiles et d'habillement originaires de la République islamique du Pakistan**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 3030/93 du Conseil du 12 octobre 1993 relatif au régime commun applicable aux importations de certains produits textiles originaires des pays tiers <sup>(1)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 138/2003 <sup>(2)</sup> de la Commission, et notamment son article 7,

considérant ce qui suit:

- (1) Le mémorandum d'accord entre la Communauté européenne et la République islamique du Pakistan concernant des arrangements dans le domaine de l'accès au marché des produits textiles, paraphé le 15 octobre 1994 <sup>(3)</sup> et approuvé par la décision 96/386/CE du Conseil <sup>(4)</sup>, dispose qu'un accueil favorable doit être réservé à certaines demandes de «facilités exceptionnelles» présentées par le Pakistan.
- (2) La République islamique du Pakistan a déposé des demandes de transfert entre catégories le 20 décembre 2002 et le 16 janvier 2003.
- (3) Les transferts qu'a sollicités la République islamique du Pakistan se situent dans les limites des dispositions de flexibilité visées à l'article 7 du règlement (CEE) n° 3030/93 et précisées dans son annexe VIII.

- (4) Il convient d'accéder à ces demandes sous la forme d'une utilisation anticipée des contingents 2003 pour les catégories concernées par les demandes.
- (5) Il est souhaitable que le présent règlement entre en vigueur le jour suivant celui de sa publication, afin que les opérateurs puissent en bénéficier dans les plus brefs délais.
- (6) Les mesures prévues par le présent règlement sont conformes à l'avis du comité «Textiles» institué par l'article 17 du règlement (CEE) n° 3030/93,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

*Article premier*

Les transferts entre les limites quantitatives fixées pour les produits textiles originaires de la République islamique du Pakistan sont autorisés pour l'année contingente 2002, aux conditions prévues à l'annexe du présent règlement.

*Article 2*

Le présent règlement entre en vigueur le jour suivant celui de sa publication au *Journal officiel de l'Union européenne*.

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

Fait à Bruxelles, le 4 février 2003.

*Par la Commission*

Pascal LAMY

*Membre de la Commission*

<sup>(1)</sup> JO L 275 du 8.11.1993, p. 1.

<sup>(2)</sup> JO L 23 du 28.1.2003, p. 1.

<sup>(3)</sup> JO L 153 du 27.6.1996, p. 48.

<sup>(4)</sup> JO L 153 du 27.6.1996, p. 47.

## ANNEXE

Pakistan				Niveau ajusté	Ajustement				
Groupe	Catégorie	Unité	Limite 2002		Quantité en unités	Quantité (en t)	Pourcentage	Facilité	Niveau ajusté
IB	6	pièce	44 999 000	50 799 525	2 816 901	1 600	6,3	utilisation anticipée sur la limite 2003	53 615 525
IIA	9	kg	12 124 000	14 082 950	1 300 000	1 300	10,7	utilisation anticipée sur la limite 2003	15 382 950
IIB	20	kg	46 804 000	54 889 102	1 000 000	1 000	2,1	utilisation anticipée sur la limite 2003	55 889 102

## II

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

## CONSEIL

## DÉCISION DU CONSEIL

du 1<sup>er</sup> février 2003

**fixant les dispositions nécessaires à la mise en œuvre du protocole, annexé au traité instituant la Communauté européenne, relatif aux conséquences financières de l'expiration du traité CECA et au Fonds de recherche du charbon et de l'acier**

(2003/76/CE)

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le protocole, annexé au traité instituant la Communauté européenne, relatif aux conséquences financières de l'expiration du traité CECA et au Fonds de recherche du charbon et de l'acier, et notamment son article 2,

vu la proposition de la Commission <sup>(1)</sup>,

vu l'avis du Parlement européen <sup>(2)</sup>,

considérant ce qui suit:

- (1) En vertu de son article 97, le traité instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA) expire le 23 juillet 2002.
- (2) Le protocole annexé au traité instituant la Communauté européenne, ci-après dénommé «le protocole», transfère tous les éléments du patrimoine actif et passif de la CECA à la Communauté européenne et affecte la valeur nette dudit patrimoine, tel qu'il apparaîtra dans le bilan de la CECA au 23 juillet 2002, à la recherche dans les secteurs liés à l'industrie du charbon et de l'acier. Une telle destination est conforme à la résolution sur la croissance et l'emploi adoptée par le Conseil européen réuni à Amsterdam les 16 et 17 juin 1997 <sup>(3)</sup>, ainsi qu'aux résolutions du Conseil et des représentants des gouvernements des États membres réunis au sein du Conseil, du 20 juillet 1998 <sup>(4)</sup> et du 21 juin 1999 <sup>(5)</sup>.
- (3) Il est nécessaire de déterminer la distribution des crédits de recherche entre les deux secteurs concernés.
- (4) Il est nécessaire d'établir les règles pour la mise en œuvre du protocole, et notamment les procédures décisionnelles en vue de l'adoption des lignes directrices finan-

cières pluriannuelles pour la gestion du patrimoine du Fonds de recherche du charbon et de l'acier ainsi que des lignes directrices techniques pluriannuelles pour le programme du Fonds de recherche du charbon et de l'acier (ci-après dénommé «le programme»), étant entendu que, à moins que la présente décision n'en dispose autrement, la Commission est chargée de gérer le patrimoine conformément aux dispositions pertinentes du traité instituant la Communauté européenne et au droit dérivé adopté sur cette base.

- (5) Au moment de l'expiration du traité, il reste des opérations financières à exécuter, tant en recettes qu'en dépenses et résultant aussi bien de l'exécution des budgets opérationnels de la CECA couvrant les périodes antérieures, que des activités d'emprunt et de prêt de la CECA.
- (6) Il est nécessaire de désigner l'institution chargée de la liquidation de ces opérations et d'établir les procédures à suivre à cet effet. Il paraît indiqué de charger la Commission de cette tâche de liquidation et de décider que les procédures à suivre sont celles en vigueur le 23 juillet 2002, conformément au traité CECA et au droit dérivé.
- (7) La Commission, lors de sa réunion du 11 septembre 1996, a estimé qu'il convenait de maintenir des réserves destinées à couvrir, après 2002, 100 % des prêts en cours qui ne bénéficient pas de la garantie d'un État membre. Les fonds CECA sous gestion se sont élevés à environ 1,6 milliard d'euros le 23 juillet 2002. Ce montant subira des variations suite aux activités financières encore à effectuer avant et après la date d'expiration du traité CECA.

<sup>(1)</sup> JO C 180 du 26.6.2001, p. 4.

<sup>(2)</sup> JO C 177 du 25.7.2002, p. 28.

<sup>(3)</sup> JO C 236 du 2.8.1997, p. 3.

<sup>(4)</sup> JO C 247 du 7.8.1998, p. 5.

<sup>(5)</sup> JO C 190 du 7.7.1999, p. 1.

- (8) En cas de défaillance d'un débiteur de la CECA pendant la période de liquidation postérieure au 23 juillet 2002, et afin d'assurer la stabilité annuelle de l'instrument de recherche charbon-acier, il convient d'imputer toute défaillance d'abord sur le capital et ensuite sur les recettes qui alimentent la recherche,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

#### *Article premier*

1. La Commission est chargée de la liquidation des opérations financières de la Communauté européenne du charbon et de l'acier qui sont encore en cours au moment de l'expiration du traité CECA. En cas de défaillance d'un débiteur de la CECA pendant la période de liquidation, la perte en résultant s'impute d'abord sur le capital existant et ensuite sur les recettes de l'année en cours. Avant d'annuler une créance à l'égard d'un débiteur défaillant de la CECA, la Commission épuise tous les recours, y compris la mise en jeu de garanties (hypothèques, cautions, garanties bancaires ou autres). La Commission se réserve d'entamer toute action possible en cas de retour du débiteur à la solvabilité.

2. La liquidation s'effectue selon les règles et procédures applicables à ces opérations, avec les facultés et prérogatives existantes en faveur des institutions communautaires, conformément au traité CECA et au droit dérivé en vigueur au 23 juillet 2002.

#### *Article 2*

1. Le patrimoine est géré par la Commission de façon à en assurer une rentabilité à long terme. Le placement des avoirs disponibles doit avoir pour objectif d'obtenir le rendement le plus élevé possible dans des conditions de sécurité.

2. Le Conseil, statuant à la majorité qualifiée sur proposition de la Commission et après consultation du Parlement européen, arrête des lignes directrices financières pluriannuelles pour la gestion du patrimoine.

#### *Article 3*

1. Les opérations de liquidation visées à l'article 1<sup>er</sup> et de placement visées à l'article 2 font annuellement l'objet, de façon séparée des autres opérations financières restantes des Communautés, d'un compte de profits et pertes, d'un bilan et d'un rapport financier.

Ces documents financiers sont annexés aux documents financiers que la Commission établit annuellement en vertu de l'article 275 du traité CE et du règlement financier applicable au budget général de la Communauté européenne.

2. Les pouvoirs du Parlement européen, du Conseil et de la Cour des comptes en matière de contrôle et de décharge, tels que définis dans le traité instituant la Communauté européenne et dans le règlement financier applicable au budget général de la Communauté européenne, s'appliquent aux opérations visées au paragraphe 1.

#### *Article 4*

1. Les recettes nettes provenant des placements visés à l'article 2 constituent des recettes du budget général de l'Union européenne. Ces recettes ont une affectation particulière, à savoir le financement des projets de recherche qui, dans les secteurs liés à l'industrie du charbon et de l'acier, ne sont pas couverts par le programme-cadre de recherche. Elles constituent le Fonds de recherche du charbon et de l'acier et sont gérées par la Commission.

2. Les recettes visées au paragraphe 1 sont réparties entre la recherche concernant le charbon et celle concernant l'acier à concurrence de 27,2 et 72,8 % respectivement. Le Conseil, statuant à l'unanimité sur proposition de la Commission, modifie, s'il y a lieu, la répartition des montants entre la recherche «charbon» et la recherche «acier».

3. Les lignes directrices techniques pluriannuelles du programme sont adoptées par le Conseil, statuant à la majorité qualifiée, sur proposition de la Commission et après consultation du Parlement européen.

4. Les recettes non utilisées et les crédits disponibles au 31 décembre d'une année au titre de ces recettes sont d'office reportés sur l'année suivante. Ces crédits ne peuvent pas faire l'objet d'un virement vers d'autres postes du budget.

5. Les crédits budgétaires correspondant aux annulations d'engagement sont systématiquement annulés à la fin de chaque exercice budgétaire. Le montant des provisions pour engagement libéré à la suite de ces annulations est comptabilisé dans le bilan et dans le compte de profits et pertes prévu à l'article 3, paragraphe 1; il est, dans un premier temps, porté en compte à l'actif de la CECA en liquidation, et, après clôture de la liquidation, à l'actif du Fonds de recherche du charbon et de l'acier. Les recouvrements sont comptabilisés de la même manière dans le bilan et dans le compte de profits et pertes.

#### *Article 5*

1. Les recettes nettes utilisables pour financer des projets de recherche de l'année  $n + 2$  figurent dans le bilan de la CECA en liquidation de l'année  $n$  et, après clôture de la liquidation, dans le bilan de l'actif du Fonds de recherche du charbon et de l'acier.

2. Pour réduire au maximum les fluctuations que les mouvements sur les marchés financiers pourraient entraîner pour le financement de la recherche, un lissage est effectué et une provision pour aléas est créée. Les algorithmes de lissage et de détermination du niveau de la provision pour aléas sont exposés à l'annexe.

*Article 6*

Les dépenses administratives qui résultent des opérations de la liquidation, de placement et de gestion visées dans la présente décision et qui correspondent aux dépenses établies à l'article 20 du traité instituant un Conseil unique et une Commission unique des Communautés européennes, du 8 avril 1965, dont le montant a été modifié par décision du Conseil du 21 novembre 1977, sont prises en charge par la Commission au titre du budget général de l'Union européenne.

*Article 7*

La Commission détermine le montant du patrimoine actif et passif de la CECA dans un bilan clôturé à la date du 23 juillet 2002.

*Article 8*

La présente décision prend effet le jour suivant celui de sa publication au *Journal officiel de l'Union européenne*.

La présente décision est applicable à partir du 24 juillet 2002.

*Article 9*

Les États membres sont destinataires de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 1<sup>er</sup> février 2003.

*Par le Conseil*

*Le président*

G. PAPANDREOU

---

 ANNEXE

### PROCÉDURE À SUIVRE POUR DÉTERMINER LE MONTANT DES RECETTES NETTES À AFFECTER AU FONDS DE RECHERCHE DU CHARBON ET DE L'ACIER

#### 1. INTRODUCTION

Les recettes nettes utilisables pour financer des projets de recherche correspondent au résultat net annuel de la CECA en liquidation et, après clôture de la liquidation, au résultat net annuel de l'actif du Fonds de recherche du charbon et de l'acier. La méthode consistera à déterminer le financement de la recherche pour le charbon et pour l'acier de l'année  $n + 2$  lors de la clôture du bilan de l'année  $n$  en prenant en compte la moitié de l'augmentation ou de la diminution du résultat net par rapport au dernier niveau de financement retenu pour la recherche dans les secteurs du charbon et de l'acier.

#### 2. DÉFINITIONS

$n$ : année de référence

$R_n$ : résultat net de l'exercice  $n$

$P_n$ : provision pour aléas de l'année  $n$

$D_{n+1}$ : dotation «recherche» pour l'année  $n + 1$  (définie lors de la clôture du bilan de l'année  $n - 1$ )

$D_{n+2}$ : dotation «recherche» pour l'année  $n + 2$

#### 3. ALGORITHMES UTILISÉS

Les algorithmes utilisés pour déterminer le niveau de la provision pour aléas et le niveau des dotations «recherche» pour l'année  $n + 2$ , qui figureront dans le bilan de l'année  $n$ , sont les suivants:

##### 3.1. Niveau de la provision pour aléas:

$$P_n = P_{n-1} + 0,5 * (R_n - D_{n+1})$$

##### 3.2. Niveau des dotations «recherche» pour l'année $n + 2$ (arrondi à la centaine de milliers d'euros, supérieure ou inférieure, la plus proche. Si le calcul donne un résultat se situant exactement au milieu, l'arrondi sera effectué à la centaine de milliers d'euros supérieure):

$$D_{n+2} = D_{n+1} + 0,5 * (R_n - D_{n+1})$$

Le cas échéant, le montant nécessaire pour arrondir vers le haut ou le reliquat de l'arrondi vers le bas sera respectivement prélevé de la provision pour aléas ou réaffecté à celle-ci.

---

**DÉCISION DU CONSEIL****du 1<sup>er</sup> février 2003****fixant les lignes directrices financières pluriannuelles pour la gestion des avoirs de la CECA en liquidation et, après clôture de la liquidation, des avoirs du Fonds de recherche du charbon et de l'acier**

(2003/77/CE)

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le protocole annexé au traité instituant la Communauté européenne relatif aux conséquences financières de l'expiration du traité CECA et au Fonds de recherche du charbon et de l'acier,

vu la décision du Conseil 2003/76/CE fixant les dispositions nécessaires à la mise en œuvre du protocole, annexé au traité instituant la Communauté européenne, relatif aux conséquences financières de l'expiration du traité CECA et au Fonds de recherche du charbon et de l'acier <sup>(1)</sup>, et notamment son article 2, paragraphe 2,vu la proposition de la Commission <sup>(2)</sup>,vu l'avis du Parlement européen <sup>(3)</sup>,

considérant ce qui suit:

- (1) Aux fins du protocole annexé au traité instituant la Communauté européenne relatif aux conséquences financières de l'expiration du traité CECA et au Fonds de recherche du charbon et de l'acier, la Commission doit gérer le patrimoine de la CECA en liquidation, et après la clôture de la liquidation, les avoirs du Fonds de recherche du charbon et de l'acier.
- (2) La gestion de ces avoirs doit avoir pour objectif d'obtenir le rendement le plus élevé possible dans des conditions de sécurité.
- (3) L'intégrité du capital des avoirs du Fonds de recherche du charbon et de l'acier résultant de la liquidation doit être préservée.
- (4) Il convient que la gestion du patrimoine transféré prenne en considération l'expérience acquise lors de l'exécution des opérations financières de la Communauté européenne du charbon et de l'acier et les lignes directrices financières pluriannuelles pour la gestion du patrimoine de la CECA en liquidation et, après la clôture de la liquidation, les avoirs du Fonds de recherche du charbon et de l'acier se fondent sur cette expérience,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

*Article premier*

Les lignes directrices financières pluriannuelles pour la gestion du patrimoine de la «CECA en liquidation» et, après la clôture de la liquidation, des avoirs du Fonds de recherche du charbon et de l'acier (ci-après dénommées «lignes directrices financières») sont fixées à l'annexe.

*Article 2*

Les lignes directrices financières sont révisées ou complétées, en cas de besoin, tous les cinq ans, la première période prenant fin le 31 décembre 2007. À cette fin, et au plus tard durant le premier semestre de la dernière année de chaque période quinquennale, la Commission réévalue le fonctionnement et l'efficacité des lignes directrices financières et propose toute modification utile.

Si elle le juge approprié, la Commission peut procéder à une telle réévaluation et soumet au Conseil toute proposition de modification appropriée avant l'expiration de la période quinquennale.

*Article 3*

La présente décision prend effet le jour suivant celui de sa publication au *Journal officiel de l'Union européenne*.

La présente décision est applicable à partir du 24 juillet 2002.

*Article 4*

Les États membres sont destinataires de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 1<sup>er</sup> février 2003.

*Par le Conseil*

*Le président*

G. PAPANDREOU

<sup>(1)</sup> Voir page 22 du présent Journal officiel.

<sup>(2)</sup> JO C 180 du 26.6.2001, p. 10.

<sup>(3)</sup> JO C 177 du 25.7.2002, p. 28.

## ANNEXE

**LIGNES DIRECTRICES FINANCIÈRES POUR LA GESTION DES AVOIRS DE LA CECA EN LIQUIDATION ET, APRÈS LA CLÔTURE DE LA LIQUIDATION, DES AVOIRS DU FONDS DE RECHERCHE DU CHARBON ET DE L'ACIER**

## 1. UTILISATION DES FONDS

- a) Les actifs de la CECA en liquidation, y compris son portefeuille de prêts et ses investissements, doivent être utilisés si besoin est pour répondre aux obligations restantes de la CECA, en termes d'emprunts en cours résultant de précédents budgets opérationnels, et d'exigibilités imprévues.
- b) Dans la mesure où les actifs de la CECA ne sont pas nécessaires pour répondre aux obligations mentionnées au point a), ils doivent être investis de manière à générer des revenus à utiliser pour financer la continuation de la recherche dans les secteurs liés à l'industrie du charbon et de l'acier.
- c) Les actifs du Fonds de recherche du charbon et de l'acier doivent être investis de manière à générer des revenus à utiliser pour financer la continuation de la recherche dans les secteurs liés à l'industrie du charbon et de l'acier.

## 2. AFFECTATION DE L'ACTIF

Selon le point 1, la Commission répartira l'actif entre les trois catégories suivantes:

- a) réserves nécessaires pour fournir une garantie aux créanciers de la CECA que tous ses emprunts en cours et les intérêts y relatifs seront remboursés intégralement à leur échéance, permettant ainsi à l'émetteur de conserver sa notation «AAA» ou son équivalent;
- b) fonds nécessaires pour garantir le paiement de tous les montants légalement engagés au titre du budget opérationnel de la CECA avant l'expiration du traité CECA;
- c) dans la mesure où les fonds ne sont plus nécessaires aux fins susmentionnées (du fait, soit du remboursement d'emprunts ou du paiement des intérêts sans faire appel aux réserves, soit de l'éventuelle suppression d'obligations budgétaires), ces fonds seront affectés à une catégorie d'investissement.

## 3. CATÉGORIES D'INVESTISSEMENTS

L'actif mentionné au point 2 doit être investi de manière à garantir la disponibilité des fonds en cas de besoin tout en obtenant le rendement le plus élevé possible et tout en conservant un haut degré de sécurité et de stabilité à long terme.

- a) Pour atteindre ces objectifs, les investissements dans les seules catégories d'investissements suivantes seront permis:
  - i) dépôts à terme auprès de banques autorisées;
  - ii) instruments du marché monétaire avec une échéance finale de moins d'un an, émis par des banques autorisées ou par d'autres catégories d'émetteurs autorisés;
  - iii) obligations à taux fixes et variables avec une durée n'excédant pas dix ans, dans la mesure où elles sont émises par l'une des catégories d'émetteurs autorisés;
  - iv) participations dans un fonds en actions d'investissement collectif autorisé à condition que ces investissements soient limités à des fonds dont l'objectif est de refléter la performance d'un indice financier et uniquement pour les investissements visés au point 2 c).
- b) Pour ce qui est des catégories d'actifs énumérées au point a), la Commission peut également recourir aux opérations suivantes:
  - i) opérations de mise et de prise en pension, pour autant que les contreparties soient autorisées à effectuer ce type de transactions, et pour autant que:
    - les titres détenus dans le cadre de ces contrats ne puissent être revendus à des parties autres que la contrepartie contractante avant l'échéance du contrat, et que
    - la Commission reste dans une position de rachat des titres qu'elle a pu vendre à l'échéance du contrat;
  - ii) opérations de prêt d'obligations, mais uniquement dans les conditions et procédures prévues par les systèmes de compensation reconnus tels que Clearstream et Euroclear, ou par de grandes institutions financières spécialisées dans ce type d'opérations, sous réserve de règles prudentielles considérées comme étant équivalentes aux règles communautaires.
- c) Les contreparties «autorisées», au sens des présentes lignes directrices, sont celles que la Commission a sélectionnées conformément à ses règlements et procédures, mentionnés au point 7.

#### 4. PLAFONDS D'INVESTISSEMENTS

- a) Les investissements seront limités aux montants suivants:
- i) pour les obligations émises ou garanties par des États membres ou des institutions de l'Union européenne: 250 millions d'euros par État membre ou institution;
  - ii) pour les obligations émises ou garanties par d'autres emprunteurs souverains ou supranationaux avec une cote de crédit non inférieure à «AA» ou son équivalent: 100 millions d'euros par émetteur ou par caution;
  - iii) pour les dépôts auprès d'une banque autorisée et/ou pour ses titres de créances, le montant le plus bas d'entre 100 millions d'euros par banque ou 5 % des fonds détenus par la banque;
  - iv) pour les obligations d'émetteurs privés avec une cote de crédit non inférieure à «AAA» ou son équivalent: 50 millions d'euros par émetteur;
  - v) pour les obligations d'émetteurs privés avec une cote de crédit non inférieure à «AA» ou son équivalent: 25 millions d'euros par émetteur;
  - vi) pour des avoirs de fonds d'investissement collectif avec une cote de crédit non inférieure à «AA» ou son équivalent: 25 millions d'euros pour chaque structure.
- b) Les investissements dans une seule émission d'obligations dans le cadre des limites spécifiées au point a) n'excéderont pas 20 % du montant de cette émission.
- c) Les investissements auprès d'une seule contrepartie dans le cadre des limites spécifiées au point a), et cumulées entre instruments si nécessaire, n'excéderont pas 20 % du total des avoirs.
- d) Les cotes de crédit mentionnées dans les présentes lignes directrices seront attribuées par au moins une des plus grandes agences internationales de notation au sens où on l'entend généralement.

#### 5. TRANSFERT AU BUDGET DE L'UNION EUROPÉENNE

Le revenu net sera imputé au budget général de l'Union européenne au titre de recette affectée et sera transféré des fonds de la «CECA en liquidation» et, après la clôture de la liquidation, des avoirs du Fonds de recherche du charbon et de l'acier selon les besoins pour répondre aux obligations de la ligne budgétaire destinée aux programmes de recherche pour les secteurs liés à l'industrie du charbon et de l'acier.

#### 6. COMPTABILITÉ

La gestion des fonds apparaîtra dans le compte de profits et pertes et dans le bilan annuel établis pour la CECA en liquidation et, après la clôture de la liquidation, des avoirs du Fonds de recherche du charbon et de l'acier selon les besoins. Ces opérations s'effectueront sur la base des principes de comptabilité généralement acceptés, similaires à ceux appliqués pour la CECA, notamment la quatrième directive 78/660/CEE du Conseil du 25 juillet 1978 concernant les comptes annuels de certaines formes de sociétés <sup>(1)</sup> et la directive 86/635/CEE du Conseil du 8 décembre 1986 concernant les comptes annuels et les comptes consolidés des banques et autres établissements financiers <sup>(2)</sup>. Les comptes seront approuvés par la Commission et examinés par la Cour des comptes. La Commission peut faire appel à des sociétés extérieures pour effectuer l'audit annuel de ses comptes.

#### 7. PROCÉDURES DE GESTION

La Commission exécutera, dans le cadre de la CECA en liquidation et, après la clôture de la liquidation, des avoirs du Fonds de recherche du charbon et de l'acier, les opérations de gestion susmentionnées conformément aux présentes lignes directrices ainsi qu'à ses propres règles et procédures internes en vigueur pour la CECA au moment de sa dissolution et telles que modifiées ultérieurement.

Un rapport détaillé sur les opérations de gestion effectuées en application des présentes lignes directrices est établi tous les trois mois et transmis aux États membres.

---

<sup>(1)</sup> JO L 222 du 14.8.1978, p. 11. Directive modifiée en dernier lieu par la directive 2001/65/CE (JO L 283 du 27.10.2001, p. 28).  
<sup>(2)</sup> JO L 372 du 31.12.1986, p. 1. Directive modifiée en dernier lieu par la directive 2001/65/CE.

**DÉCISION DU CONSEIL****du 1<sup>er</sup> février 2003****fixant les lignes directrices techniques pluriannuelles pour le programme de recherche du Fonds de recherche du charbon et de l'acier**

(2003/78/CE)

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le protocole annexé au traité instituant la Communauté européenne relatif aux conséquences financières de l'expiration du traité CECA et au Fonds de recherche du charbon et de l'acier,

vu la décision 2003/76/CE du Conseil du 1<sup>er</sup> février 2003 fixant les dispositions nécessaires à la mise en œuvre du protocole, annexé au traité instituant la Communauté européenne, relatif aux conséquences financières de l'expiration du traité CECA et au Fonds de recherche du charbon et de l'acier <sup>(1)</sup>, et notamment son article 4, paragraphe 3,vu la proposition de la Commission <sup>(2)</sup>,vu l'avis du Parlement européen <sup>(3)</sup>,

considérant ce qui suit:

- (1) Les recettes provenant des placements de la valeur nette du patrimoine du Fonds «CECA en liquidation» et, après la clôture de la liquidation, des «avoirs du Fonds de recherche du charbon et de l'acier», sont affectées au «Fonds de recherche du charbon et de l'acier», destiné à financer exclusivement des projets de recherche hors programme-cadre dans les secteurs liés à l'industrie du charbon et de l'acier.
- (2) Le Fonds de recherche du charbon et de l'acier doit être géré par la Commission selon des principes similaires à ceux des programmes de recherche techniques de la CECA dans les secteurs du charbon et de l'acier existants et sur la base de lignes directrices pluriannuelles qui doivent constituer le prolongement idéal de ces programmes CECA, en assurant une forte concentration des activités de recherche et en veillant à ce qu'elles complètent celles du programme-cadre communautaire de recherche et de développement technologique.
- (3) Dans le cadre de ces opérations de gestion, la Commission est assistée par un comité de gestion composé de représentants des États membres ainsi que par des groupes consultatifs et techniques représentant un large éventail d'intérêts de l'industrie et d'autres parties concernées,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

*Article premier*

Les lignes directrices techniques pluriannuelles pour le programme de recherche du Fonds de recherche du charbon et de l'acier (ci-après dénommées «lignes directrices techniques») sont fixées en annexe.

*Article 2*

Les lignes directrices techniques sont révisées ou complétées, si nécessaire, tous les cinq ans, la première période prenant fin le 31 décembre 2007. À cette fin, et au plus tard durant le premier semestre de la dernière année de chaque période quinquennale, la Commission réévalue le fonctionnement et l'efficacité des lignes directrices techniques et propose toute modification utile.

Si elle le juge approprié, la Commission peut procéder à une telle réévaluation et soumet au Conseil toute proposition de modification appropriée avant l'expiration de la période quinquennale.

*Article 3*

La présente décision prend effet le jour suivant celui de sa publication au *Journal officiel de l'Union européenne*.

La présente décision est applicable à partir du 24 juillet 2002.

*Article 4*

Les États membres sont destinataires de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 1<sup>er</sup> février 2003.*Par le Conseil**Le président*

G. PAPANDREOU

<sup>(1)</sup> Voir page 22 du présent Journal officiel.

<sup>(2)</sup> JO C 29 du 30.1.2001, p. 254.

<sup>(3)</sup> JO C 87 du 11.4.2002, p. 19.

## ANNEXE

**LIGNES DIRECTRICES TECHNIQUES POUR LE PROGRAMME DE RECHERCHE DU FONDS DE RECHERCHE DU CHARBON ET DE L'ACIER****1. PROGRAMME****1.1. Objectifs**

Dans le prolongement des programmes de recherche et de développement technologique (RDT) de la Communauté européenne du charbon et de l'acier dans les secteurs du charbon et de l'acier (programmes de la CECA de RDT), et dans une perspective de développement durable, un programme de recherche du Fonds de recherche du charbon et de l'acier (ci-après dénommé «le programme») est établi. Ce programme a pour objectif de soutenir la compétitivité des entreprises communautaires dans le secteur du charbon et de l'acier. Il devra être en accord avec les objectifs scientifiques, technologiques et politiques de l'Union européenne, et compléter les actions entreprises dans les États membres et dans le cadre des programmes de recherche communautaires existants, tels que le programme-cadre de la Communauté européenne pour des actions de recherche, de développement technologique et de démonstration (ci-après dénommé «programme-cadre de recherche»). La coordination, la complémentarité et la synergie entre ces programmes sont recherchées, ainsi que l'échange d'informations entre les projets financés au titre du programme et ceux qui bénéficient d'un concours financier au titre du programme de recherche.

**1.2. Principes essentiels**

Le programme octroie des aides financières à des projets, des mesures d'accompagnement et d'autres actions admissibles tels que définis au point 1.5, en encourageant la coopération entre les entreprises, les centres de recherche et les universités. Le programme s'applique aux procédés de production, à l'utilisation et à la conservation des ressources, aux améliorations sur le plan de l'environnement et à la sécurité sur les lieux de travail dans les secteurs liés à l'industrie du charbon et de l'acier.

Les termes «charbon» et «acier» sont définis à l'appendice A.

**1.3. Portée**

Les présentes lignes directrices décrivent la manière dont le programme est structuré, géré et mis en œuvre, indiquent son contenu et ses priorités scientifiques et techniques en complémentarité avec les autres programmes de recherche existants, et exposent les modalités de participation.

Ces lignes directrices comprennent l'appel à propositions décrit au point 3.1 et les priorités scientifico-techniques et socio-économiques définies dans les appendices B et C, que la Commission peut modifier conformément à la procédure décrite au point 2.1.

**1.4. Participation****1.4.1. États membres**

Les entreprises, les instituts de recherche ou les personnes physiques établis sur le territoire d'un État membre peuvent participer au programme et solliciter un concours financier s'ils entendent réaliser une action de RDT ou s'ils peuvent contribuer à une telle activité d'une façon substantielle.

**1.4.2. Pays candidats à l'adhésion**

Les entreprises, les instituts de recherche ou les personnes physiques établis sur le territoire d'un pays candidat à l'adhésion ont le droit de participer sans bénéficier d'une contribution financière au titre du programme, sauf dispositions contraires prévues dans les accords européens pertinents et leurs protocoles additionnels, ou par les décisions des différents Conseils d'association.

**1.4.3. Pays tiers**

Les entreprises, les instituts de recherche ou les personnes physiques des pays tiers sont autorisés à participer au cas par cas en fonction du projet, sans bénéficier d'une contribution financière au titre du programme, lorsque leur participation est dans l'intérêt de la Communauté européenne.

**1.5. Projets, mesures d'accompagnement et autres actions admissibles**

Les aides financières du programme s'adressent à des projets de recherche, à des projets pilotes et à des projets de démonstration, ainsi qu'à des mesures d'accompagnement, à des actions d'appui et à des actions préparatoires.

Un projet de recherche vise à couvrir des travaux d'étude ou d'expérimentation destinés à acquérir de nouvelles connaissances censées faciliter la réalisation d'objectifs concrets spécifiques tels que la création ou le développement de produits, de procédés de production ou de services.

Un projet pilote se caractérise par la construction, l'exploitation et la mise au point d'une installation ou d'une partie importante d'une installation sur une échelle suffisante, et qui utilise des composants suffisamment grands en vue de vérifier la possibilité de mettre en pratique des résultats d'études théoriques ou d'études de laboratoire, et/ou en vue d'accroître la fiabilité des données techniques et économiques nécessaires pour passer au stade de la démonstration, et dans certains cas, au stade industriel et/ou commercial.

Un projet de démonstration se caractérise par la construction et/ou l'exploitation d'une installation à l'échelle industrielle, ou d'une partie importante d'une installation à l'échelle industrielle, et qui doit permettre de rassembler toutes les données techniques et économiques nécessaires pour passer au stade de l'exploitation industrielle ou commerciale au moindre risque possible.

Les mesures d'accompagnement concernent la promotion de l'utilisation des connaissances acquises, le regroupement de projets, la diffusion des résultats, l'encouragement de la formation et de la mobilité des chercheurs en liaison avec les projets financés au titre du programme.

Les actions d'appui et les actions préparatoires sont celles qui favorisent une gestion saine et efficace du programme, telles que la surveillance et l'évaluation périodiques du programme, visées au point 4, des études, ou la mise en réseau de projets ayant des points communs et bénéficiant d'un concours financier au titre du programme.

## 2. GESTION DU PROGRAMME

Le programme est géré par la Commission. Le comité et les groupes ci-après sont institués pour assister la Commission:

- a) le comité du charbon et de l'acier, décrit au point 2.1;
- b) les groupes consultatifs du charbon et de l'acier, décrits au point 2.2;
- c) les groupes techniques du charbon et de l'acier, décrits au point 2.3.

### 2.1. Comité du charbon et de l'acier

2.1.1. La Commission est assistée par le comité du charbon et de l'acier (ci-après dénommé «le comité»). Les articles 4 et 7 de la décision 1999/468/CE du Conseil du 28 juin 1999 fixant les modalités de l'exercice des compétences d'exécution conférées à la Commission<sup>(1)</sup> s'appliquent par analogie. Le délai visé à l'article 4, paragraphe 3, de cette décision est fixé à trois mois.

2.1.2. Le comité examine toute question soulevée par son président soit de sa propre initiative, soit à la demande du représentant d'un État membre.

2.1.3. Le comité adopte son règlement intérieur.

2.1.4. Les questions ci-après sont décidées selon la procédure énoncée au point 2.1.1:

- a) l'attribution de crédits à des projets individuels, conformément au point 3.3.3;
- b) l'établissement du cahier des charges pour la surveillance et l'évaluation du programme visées au point 4;
- c) toute modification des appendices B et C des présentes lignes directrices;
- d) toute autre question en rapport avec le programme.

2.1.5. La Commission fournit au comité des informations sur l'ensemble du programme, sur l'avancement de toutes les actions de RDT financées et sur l'incidence mesurée ou escomptée de ces actions.

### 2.2. Groupes consultatifs du charbon et de l'acier

Les groupes consultatifs du charbon et de l'acier (ci-après dénommés «les groupes consultatifs») sont des groupes de consultation techniques indépendants, institués pour assister la Commission. Pour les aspects de la RDT qui relèvent de son domaine, chaque groupe consultatif donne son avis en ce qui concerne:

- a) le déroulement général du programme, les priorités énoncées dans les appendices B et C, y compris toute modification éventuelle, les dossiers d'information mentionnés au point 3.1, et les futures lignes directrices;
- b) la cohérence et les éventuels doubles emplois avec les autres programmes de RDT au niveau communautaire et au niveau national;
- c) l'établissement des principes directeurs pour le suivi des projets de RDT;
- d) les travaux entrepris concernant des projets spécifiques;
- e) la définition des priorités à court terme du programme, conformément aux dispositions des appendices B et C;
- f) l'élaboration d'un manuel pour l'évaluation et la sélection des actions de RDT, comme prévu au point 3.3;

<sup>(1)</sup> JO L 184 du 17.7.1999, p. 23.

- g) l'évaluation des propositions d'actions de RDT et le degré de priorité à donner à ces propositions en tenant compte des fonds disponibles;
- h) le nombre, la compétence et la composition des groupes techniques mentionnés au point 2.3;
- i) d'autres mesures, à la demande de la Commission.

Chaque groupe consultatif se compose, comme prévu aux points 2.2.1 et 2.2.2, de personnes nommées par la Commission et agissant à titre personnel pour une durée de cinq ans. Ces personnes peuvent être relevées de leurs fonctions. La Commission examine les propositions de nomination qu'elle reçoit par la voie suivante: sur proposition des États membres; sur proposition des organes visés aux points 2.2.1 et 2.2.2; en réponse à un appel à candidatures pour la constitution d'une liste de réserve.

Les groupes doivent comprendre au moins un membre provenant de chaque État membre intéressé. Il faut veiller à assurer, au sein de chaque groupe consultatif, un bon équilibre en ce qui concerne l'éventail de compétences, ainsi qu'une répartition géographique la plus large possible. Les membres de ces groupes doivent exercer une activité dans le domaine concerné et être au fait des priorités industrielles.

Les réunions des groupes consultatifs sont présidées par la Commission, qui assure aussi le secrétariat. Le cas échéant, le président peut demander un vote; chaque membre dispose d'une voix. Des experts visiteurs peuvent être invités par la présidence à participer aux réunions si cela semble utile.

Si nécessaire, par exemple pour émettre un avis sur des questions intéressant les deux secteurs, les deux groupes consultatifs se réunissent en réunion conjointe.

#### 2.2.1. Groupe consultatif du charbon

Le groupe consultatif du charbon est composé comme suit:

Appartenance des membres	Total maximal
a) producteurs de charbon/fédérations nationales ou centres de recherche liés au secteur	8
b) organisations représentant les producteurs de charbon au niveau européen	2
c) consommateurs de charbon ou centres de recherche liés au secteur	8
d) organisations représentant les consommateurs de charbon au niveau européen	2
e) organisations représentant les travailleurs	2
f) organisations représentant les fournisseurs d'équipements	2
	24

Les membres du groupe doivent avoir de vastes connaissances générales et une grande expérience personnelle dans un ou plusieurs domaines suivants: extraction et utilisation du charbon, environnement et questions sociales, y compris les questions relatives à la sécurité.

#### 2.2.2. Groupe consultatif de l'acier

Le groupe consultatif de l'acier est composé comme suit:

Appartenance des membres	Total maximal
a) entreprises sidérurgiques/fédérations nationales ou centres de recherche liés au secteur	21
b) organisations représentant les producteurs au niveau européen	2
c) organisations représentant les travailleurs	2
d) organisations représentant les branches du traitement de l'acier en aval ou les utilisateurs d'acier	5
	30

Les membres du groupe doivent avoir de vastes connaissances générales et une grande expérience personnelle dans un ou plusieurs des domaines suivants: matières premières; fabrication de la fonte; fabrication de l'acier; coulée continue; laminage à chaud et/ou laminage à froid; finition de l'acier et/ou traitement de surface; élaboration des nuances d'acier et/ou de produits; applications et propriétés de l'acier; questions environnementales et sociales, y compris les questions relatives à la sécurité.

### 2.3. Groupes techniques du charbon et de l'acier

Le rôle des groupes techniques du charbon et de l'acier consiste à assister la Commission pour le suivi des projets de recherche, des projets pilotes et des projets de démonstration. Leurs membres sont nommés par la Commission; ils sont issus des secteurs liés à l'industrie du charbon et de l'acier, des organismes de recherche ou des industries utilisatrices et devraient y avoir des responsabilités en matière de stratégie de recherche, de gestion ou de production.

## 3. MISE EN ŒUVRE DU PROGRAMME

### 3.1. Appel à propositions

Un appel à propositions ouvert et continu est lancé par la présente décision, le 15 septembre de chaque année étant la date limite pour l'envoi des propositions à évaluer, et ce à partir de 2002.

La Commission établit et rend public, y compris via le service d'information sur la recherche et le développement communautaires (Cordis) ou le site Internet correspondant, un dossier d'information qui donne aux auteurs de propositions et aux parties intéressées des informations pratiques sur le programme, les modalités de participation, les modes de gestion des propositions et des projets, les formulaires de demande, les règles de soumission des propositions, les contrats types, les frais admissibles, la contribution financière maximale admissible et les modalités de paiement.

Les demandes doivent être adressées à la Commission conformément aux règles indiquées dans le dossier d'information, dont une copie imprimée peut être obtenue auprès de la Commission sur demande.

### 3.2. Contenu des propositions

Les propositions doivent concerner les priorités scientifico-techniques et socio-économiques indiquées dans les appendices B et C.

Chaque proposition doit contenir une description détaillée du projet proposé ainsi que des informations complètes sur les objectifs, les partenariats (y compris le rôle précis de chaque partenaire), la structure administrative, les résultats espérés et les perspectives sur le plan des applications, ainsi qu'une estimation des avantages escomptés sur les plans industriel, économique, social et environnemental.

Le coût total proposé et sa ventilation doivent être réalistes et effectifs, et le projet doit être conçu pour dégager un rapport coût/avantage positif.

### 3.3. Évaluation et sélection des propositions et suivi des projets

La Commission assure une évaluation confidentielle, loyale et équitable des propositions. La Commission établit et publie un manuel pour l'évaluation et la sélection des projets de RDT, comme indiqué au point 2.2 f).

L'évaluation et la sélection des propositions sont effectuées sous la responsabilité de la Commission, comme suit:

- 1) après avoir réceptionné et enregistré les propositions, et après en avoir vérifié l'admissibilité, la Commission les évalue avec l'aide du groupe consultatif concerné visé au point 2.2 g) et, le cas échéant, d'experts indépendants;
- 2) la Commission établit la liste des propositions adoptées et les classe par ordre de mérite;
- 3) la Commission décide du choix des projets et de l'attribution des crédits, avec l'assistance du comité, conformément à la procédure visée au point 2.1.1.

La Commission, avec l'assistance des groupes techniques mentionnés au point 2.3, suit les projets et les activités de recherche.

### 3.4. Contrats

Les projets reposant sur des propositions sélectionnées ou sur des mesures et des actions prévues au point 1.5 font l'objet d'un contrat. Les contrats sont établis sur la base des modèles de contrat type pertinents établis par la Commission en tenant compte, comme il convient, de la nature des activités concernées.

Les contrats déterminent la contribution financière allouée au titre du programme sur la base des coûts admissibles, et fixent les modalités concernant la déclaration des coûts, la clôture des comptes et les audits.

### 3.5. Contribution financière

Le programme repose sur des contrats de RDT à frais partagés. La contribution financière totale, y compris toute aide financière supplémentaire des pouvoirs publics, doit être conforme aux règles applicables en matière d'aides d'État.

Sans préjudice de l'alinéa précédent, les plafonds de la contribution financière totale, exprimés en pourcentage des coûts admissibles définis au point 3.6 sont les suivants:

a) pour les projets de recherche	jusqu'à 60 %
b) pour les projets pilotes et de démonstration	jusqu'à 40 %
c) pour les mesures d'accompagnement, les actions d'appui et les actions préparatoires	jusqu'à 100 %

### 3.6. Coûts admissibles

Les coûts admissibles ne comprennent que les frais réels encourus pour réaliser les travaux prévus dans le contrat. Les contractants, contractants associés et sous-traitants ne peuvent prétendre au bénéfice de taux budgétisés ou commerciaux. Les coûts admissibles sont ventilés en quatre catégories décrites ci-après.

#### 3.6.1. Frais d'équipement

Les coûts d'achat ou de location d'équipements directement liés à la réalisation du projet peuvent être imputés comme frais directs. Le coût admissible pour la location d'équipements ne doit pas dépasser le montant des coûts admissibles qu'aurait entraîné leur achat.

#### 3.6.2. Frais de personnel

Les heures de travail effectives consacrées exclusivement au projet par le personnel scientifique, post-universitaire et technique, et les frais de personnel des travailleurs manuels directement employés par le contractant sont imputables. Tous les frais de personnel supplémentaires, par exemple les bourses d'études, nécessitent une approbation écrite préalable de la Commission. Toutes les heures de travail imputées doivent être consignées et attestées.

#### 3.6.3. Frais de fonctionnement

Les frais de fonctionnement découlant directement de l'exécution du projet sont limités exclusivement aux coûts suivants:

- a) matières premières;
- b) petit matériel de consommation courante;
- c) utilisation de consommables;
- d) énergie;
- e) entretien ou réparation des équipements;
- f) transport d'équipements ou de produits;
- g) modification et transformation d'équipements existants;
- h) services informatiques;
- i) location d'équipements;
- j) analyses diverses;
- k) examens et essais spéciaux;
- l) assistance fournie par des tiers;
- m) séjours et déplacements.

#### 3.6.4. Frais indirects

Toutes les autres dépenses (frais généraux) qui peuvent être faites en rapport avec le projet et qui n'entrent pas explicitement dans les catégories indiquées ci-dessus sont couvertes par une somme forfaitaire correspondant à 30 % des frais de personnel admissibles (point 3.6.2).

### 3.7. Rapports techniques

Pour tout projet de recherche, projet pilote ou projet de démonstration, tels que décrits au point 1.5, un rapport doit être établi tous les six mois par le ou les contractants. Ces rapports servent à décrire les progrès techniques réalisés. À la fin des travaux, un rapport final comportant une évaluation des possibilités d'exploitation et des incidences doit être fourni. Ce rapport est publié par la Commission, dans son intégralité ou en résumé selon l'importance stratégique du projet. La décision est prise par la Commission, le cas échéant après consultation du groupe consultatif compétent. Le cas échéant, les rapports finals sur les mesures d'accompagnement ainsi que sur les actions de soutien et les actions préparatoires sont exigés et publiés.

#### 4. EXAMENS ANNUELS, SUIVI ET ÉVALUATION DU PROGRAMME

La Commission effectue chaque année un examen des activités du programme et de l'avancement des travaux de RDT. Le rapport de cet examen est transmis au comité.

Le programme fait l'objet d'un exercice de suivi, qui comporte une estimation des avantages escomptés. Un rapport sur cet exercice est publié avant la fin de 2006, puis tous les cinq ans. Ce rapport est transmis au Parlement européen, au Conseil, au comité et aux groupes consultatifs.

Une évaluation du programme est effectuée au terme des projets financés au cours de chaque période de cinq ans, la première période s'achevant en 2008. Les avantages apportés par la RDT à la société et aux secteurs concernés doivent également être évalués. Le rapport d'évaluation est publié.

La Commission établit le mandat pour l'exercice de suivi et l'évaluation; la Commission est assistée par le comité. Le suivi et l'évaluation sont effectués par des groupes d'experts hautement qualifiés, nommés par la Commission.

#### 5. CLAUSE TRANSITOIRE

La Commission prend les mesures qui conviennent pour assurer une transition harmonieuse entre les programmes de RDT de la CECA et le programme. S'il subsiste des contrats CECA en cours à l'expiration du traité CECA, la Commission les gère conformément à leurs obligations contractuelles, en cherchant à harmoniser la gestion des contrats CECA et des contrats du programme.

---

## Appendice A

**PROGRAMME DE RECHERCHE DU FONDS DE RECHERCHE DU CHARBON ET DE L'ACIER**

## DÉFINITION DES TERMES «CHARBON» ET «ACIER»

**1. Charbon**

- a) Houille
- b) Agglomérés de houille
- c) Coke et semi-coke de houille
- d) Lignite
- e) Briquettes de lignite
- f) Coke et semi-coke de lignite

Le terme «houille» englobe les charbons de haut rang et de rang moyen «A» (charbons subbitumineux) au sens du «système international de codification des charbons» de la commission économique pour l'Europe des Nations unies. Le terme «lignite» englobe les charbons de bas rang «C» (ou ortholignite) et de bas rang «B» (ou métalignite) de la même classification. En ce qui concerne le lignite, le programme s'applique uniquement au lignite utilisé pour la production d'électricité ou pour la production combinée de chaleur et d'électricité, et non destiné à la fabrication de briquettes ou de semi-coke.

**2. Sidérurgie**

- a) Matières premières pour la production de la fonte et de l'acier, telles que le minerai de fer, le fer spongieux et la ferraille
  - b) Fonte (y compris la fonte liquide) et ferro-alliages
  - c) Produits bruts et produits demi-finis en fer, en acier ordinaire ou en acier spécial (y compris les produits de réemploi ou de relaminage), tels que l'acier liquide coulé en coulée continue ou autrement, et les produits demi-finis tels que *blooms*, billettes, barres, brames et bandes
  - d) Produits finis à chaud en fer, en acier ordinaire ou en acier spécial (produits revêtus ou non revêtus, à l'exclusion des moulages d'acier, des pièces de forge et des produits obtenus à partir de poudres) tels que rails, palplanches, profilés, barres, fils machine, plaques et larges plats, bandes et tôles, et ronds et carrés pour tubes
  - e) Produits finis en fer, en acier ordinaire ou en acier spécial (revêtus ou non revêtus), tels que les bandes et les tôles laminées à froid et les tôles magnétiques
  - f) Produits du premier stade du traitement de l'acier qui peuvent améliorer la position concurrentielle des produits sidérurgiques susvisés, tels que les produits tubulaires, les produits étirés et polis, et les produits laminés ou formés à froid
-

## Appendice B

**PROGRAMME DE RECHERCHE DU FONDS DE RECHERCHE DU CHARBON ET DE L'ACIER**

## PRIORITÉS SCIENTIFICO-TECHNIQUES ET SOCIO-ÉCONOMIQUES

## RDT «CHARBON»

La recherche et le développement technologique constituent un instrument très important pour contribuer à la réalisation des objectifs énergétiques de la Communauté en ce qui concerne la fourniture de charbon communautaire, ainsi que sa conversion et son utilisation dans des conditions concurrentielles et écologiques. En outre, l'internationalisation croissante du marché du charbon et la dimension mondiale des problèmes auxquels il est confronté signifient que l'Union européenne doit jouer un rôle de premier plan dans la recherche de moyens permettant de relever les défis qui se posent par rapport aux techniques modernes, à la sécurité dans les mines et à la protection de l'environnement sur la scène mondiale, en assurant les transferts de savoir-faire nécessaires pour que la situation continue de s'améliorer sur le plan du progrès technique, des conditions de travail (sécurité et santé) et de la protection de l'environnement. Les priorités sont exposées aux points 1 à 4 ci-après. L'ordre dans lequel elles sont citées ne correspond pas à un ordre de priorité entre elles.

**1. Améliorer la capacité concurrentielle du charbon communautaire**

L'objectif est d'arriver à réduire le prix de revient total de la production minière, d'améliorer la qualité des produits et de réduire le coût de l'utilisation du charbon. Les projets de recherche englobent la totalité de la chaîne de production du charbon, à savoir:

- techniques modernes de prospection des gisements,
- planification de mine intégrée,
- techniques d'avancement et d'extraction à haut rendement, largement automatisées, répondant aux particularités géologiques des gisements de houille en Europe,
- techniques de soutènement appropriées,
- systèmes de transport,
- services d'alimentation en électricité, systèmes de communication et d'information, de transmission, de surveillance et de commande de processus,
- techniques de préparation du charbon axées sur les besoins des marchés consommateurs,
- conversion de la houille,
- combustion de la houille.

Les projets de recherche visent également à réaliser des progrès scientifiques et technologiques devant permettre de mieux comprendre le comportement et de mieux maîtriser les gisements en ce qui concerne la pression de terrain, les émissions gazeuses, les risques d'explosion, la ventilation et tous les autres facteurs touchant les activités minières. Les projets de recherche qui poursuivent ces objectifs doivent offrir une perspective de résultats applicables à court ou à moyen terme à une grande partie de la production communautaire.

La préférence est donnée aux projets qui favorisent au moins un des aspects suivants:

- a) l'intégration de techniques individuelles en systèmes et méthodes, et la mise au point de méthodes d'extraction intégrées;
- b) une réduction importante des coûts de production;
- c) les avancées en termes de sécurité dans les mines et en termes d'environnement.

**2. Santé et sécurité dans les mines**

Les améliorations nécessaires mentionnées ci-dessus doivent être accompagnées d'efforts appropriés dans le domaine de la sécurité des mines et dans celui de la détection et du contrôle des gaz, de la ventilation et de la climatisation. En outre, les conditions de travail au fond exigent que des améliorations spécifiques soient apportées sur le plan de la santé et de la sécurité.

**3. Protection efficace de l'environnement et amélioration de l'utilisation du charbon comme source d'énergie propre**

Les projets de recherche qui poursuivent cet objectif cherchent à minimiser les incidences que l'extraction et l'utilisation du charbon dans la Communauté ont sur l'atmosphère, sur l'eau et en surface, dans le cadre d'une stratégie de gestion intégrée relative à la pollution. Compte tenu du fait que le secteur du charbon de la Communauté est en constante restructuration, la recherche visera également à réduire au maximum les incidences sur l'environnement de mines souterraines destinées à la fermeture.

La préférence est accordée aux projets qui prévoient:

- a) la réduction des émissions de gaz à effet de serre des gisements de charbon, en particulier des émissions de méthane;
- b) le retour à la mine des déchets miniers, des cendres volantes et des produits de désulfuration, accompagnés, le cas échéant, d'autres formes de déchets;

- c) la remise en état des terrils et l'utilisation industrielle des résidus de la production et de la consommation de charbon;
- d) la protection des nappes phréatiques et l'épuration des eaux de drainage;
- e) la réduction des incidences environnementales des installations utilisant principalement du charbon et du lignite produits dans la Communauté;
- f) la protection des installations de surface contre les effets d'affaissement à court et à long terme;
- g) la réduction des émissions provoquées par l'utilisation du charbon.

#### 4. Gestion de la dépendance extérieure en matière d'énergie

Les projets de recherche qui s'inscrivent dans ce cadre se rapportent aux perspectives d'approvisionnement énergétique à long terme et concernent la valorisation, en termes économiques, énergétiques et écologiques, des gisements de charbon qui ne peuvent être exploités de façon rentable par des techniques d'extraction classiques. Il pourra s'agir d'études, de la définition de stratégies, de travaux de recherche fondamentale et appliquée et d'essais de techniques innovantes, qui offrent la perspective de valoriser les ressources en charbon de la Communauté.

Une préférence sera accordée aux projets intégrant des techniques complémentaires telles que l'absorption de méthane ou de dioxyde de carbone, l'extraction de méthane des gisements houillers, la gazéification souterraine du charbon, etc.

---

## Appendice C

**PROGRAMME DE RECHERCHE DU FONDS DE RECHERCHE DU CHARBON ET DE L'ACIER**

## PRIORITÉS SCIENTIFICO-TECHNIQUES ET SOCIO-ÉCONOMIQUES

## RDT «ACIER»

Dans le but général d'accroître la compétitivité et de contribuer au développement durable, l'accent des travaux de RDT sera mis principalement sur le développement de technologies nouvelles ou l'amélioration des technologies existantes pour assurer une production rentable, propre et sûre de produits sidérurgiques toujours plus performants, mieux adaptés à l'usage auquel ils sont destinés, offrant une plus grande satisfaction au client, d'une durée d'utilisation plus longue et plus facilement recyclables ou récupérables. Les priorités sont exposées aux points 1 à 3 (l'ordre dans lequel elles sont citées ne correspond pas à un ordre de priorité entre elles).

**1. Techniques nouvelles et améliorées de production et de finition de l'acier**

La RDT doit viser à améliorer les procédés de production de l'acier pour accroître la qualité des produits et la productivité. La réduction des émissions, de la consommation d'énergie et des incidences sur l'environnement, ainsi que la recherche d'une meilleure utilisation des matières premières et d'une meilleure conservation des ressources doivent faire partie intégrante des améliorations recherchées. Les projets de recherche portent sur les domaines suivants:

- procédés nouveaux ou améliorés de réduction du minerai de fer,
- procédés et opérations de fabrication de la fonte,
- procédés de four électrique,
- procédés de fabrication de l'acier,
- techniques de la métallurgie secondaire,
- techniques de coulée continue et de coulée proches des dimensions finales par laminage direct ou non,
- techniques de laminage, de finition et de revêtement,
- techniques de laminage à chaud et à froid, procédés de décapage et de finition,
- instrumentation, contrôle et automatisation des procédés,
- entretien et fiabilité des lignes de production.

**2. RDT et utilisation de l'acier**

Les efforts de RDT relatifs à l'utilisation de l'acier sont essentiels pour pouvoir répondre aux futures exigences des utilisateurs d'acier et créer de nouveaux débouchés. Les projets de recherche portent sur les domaines suivants:

- nouvelles nuances d'acier pour applications exigeantes,
- propriétés de l'acier sur le plan des caractéristiques mécaniques à basse et à haute température, telles que la résistance et la ténacité, la fatigue, l'usure, le fluage, la corrosion et la résistance à la rupture,
- allongement de la durée de vie utile, notamment par l'amélioration de la résistance à la chaleur et à la corrosion des aciers et des constructions métalliques,
- aciers à structures composites et structures en *sandwich*,
- modèles de simulation prédictive des microstructures et des propriétés mécaniques,
- sûreté structurale et méthodes de conception, notamment pour la résistance aux incendies et aux secousses sismiques,
- technologies concernant le formage, la soudure et l'assemblage d'acier et d'autres matériaux,
- normalisation des méthodes d'essai et d'évaluation.

**3. Conservation des ressources et amélioration des conditions de travail**

Les aspects relatifs à la conservation des ressources, à la préservation de l'écosystème et à la sécurité, doivent faire partie intégrante des efforts de RDT dans le domaine de la production et de l'utilisation de l'acier. Les projets de recherche portant sur les domaines suivants:

- techniques de recyclage d'aciers provenant de diverses sources et classification de la ferraille d'acier,
- nuances d'acier et modèles d'assemblages facilitant la récupération des déchets d'acier et leur reconversion en acier utilisable,
- surveillance et protection de l'environnement sur les lieux de travail et dans les environs,
- restauration de sites sidérurgiques,

- amélioration des conditions de travail et de la qualité de vie sur les lieux de travail,
  - méthodes ergonomiques,
  - santé et sécurité sur le lieu de travail,
  - réduction de l'exposition aux émissions liées au travail.
-

# COMMISSION

## DÉCISION DE LA COMMISSION

du 25 juillet 2001

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

(Affaire COMP/M.2333 — De Beers/LVMH)

[notifiée sous le numéro C(2001) 2365]

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

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

(2003/79/CE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu l'accord sur l'Espace économique européen, et notamment son article 57, paragraphe 2, point a),

vu le règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises <sup>(1)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1310/97 <sup>(2)</sup>, et notamment son article 8, paragraphe 2,

vu la décision de la Commission du 18 avril 2001 d'engager la procédure dans la présente affaire,

vu l'avis du comité consultatif en matière de concentrations <sup>(3)</sup>,

considérant ce qui suit:

(1) Le 9 mars 2001, la Commission a reçu notification d'un projet de concentration, conformément à l'article 4 du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil (ci-après dénommé «le règlement sur les concentrations»), aux termes duquel l'entreprise Riverbank Investments Limited (ci-après dénommée «Riverbank»), contrôlée par le groupe De Beers (ci-après dénommé «De Beers»), et Sofidiv UK Limited (ci-après dénommée «Sofidiv»), contrôlée par LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton (ci-après dénommée «LVMH»), acquerront le contrôle conjoint d'une société nouvellement créée, Rapids World

Limited (ci-après dénommée «Rapids World»), par l'acquisition des parts de cette société [constituée sous forme d'entreprise commune] (\*).

(2) Le 18 avril 2001, la Commission a décidé d'engager une procédure dans la présente affaire, conformément à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations et à l'article 57 de l'accord EEE.

(3) Le comité consultatif a examiné le présent projet de décision le 16 juillet 2001.

### I. PARTIES

(4) De Beers exerce de nombreuses activités dans le monde entier. Son principal secteur d'activité est constitué par les marchés en amont de la filière du diamant, notamment l'exploration, l'extraction, la récupération, l'évaluation et la commercialisation de diamants bruts. Sa présence sur le marché des diamants polis est relativement faible et elle est totalement absente du marché de la vente au détail de bijoux.

(5) LVMH opère essentiellement dans les secteurs de la production et de la vente d'articles de luxe. Elle possède plusieurs marques célèbres, réparties en son sein selon les secteurs suivants: vins et spiritueux, mode et maroquinerie, parfums et cosmétiques, montres et joaillerie, distribution sélective, médias, art et ventes aux enchères.

<sup>(1)</sup> JO L 395 du 30.12.1989, p. 1. JO L 257 du 21.9.1990, p. 13 (rectificatif).

<sup>(2)</sup> JO L 180 du 9.7.1997, p. 1.

<sup>(3)</sup> JO C 27 du 5.2.2003, p. 8.

(\*) Certains passages ont été modifiés pour garantir la non-divulgence des informations confidentielles; ces passages figurent entre crochets et sont indiqués par un astérisque.

- (6) Rapids World opérera principalement dans le secteur de la vente au détail de bijoux en diamants, avec une extension éventuelle de ses activités à la vente au détail d'articles de luxe liés à ces produits.

## II. OPÉRATION

- (7) Le 16 janvier 2001, Riverbank et Sofidiv ont conclu un pacte d'actionnaires relatif à la création d'une nouvelle société, Rapids World.

## III. CONCENTRATION

- (8) Le projet porte sur la création d'une nouvelle société, Rapids World.
- (9) De Beers et LVMH sont les sociétés fondatrices de Rapids World, dont [description des droits de vote]\*. Elles auront également la possibilité d'exercer un droit de veto sur les questions affectant la politique commerciale de Rapids World, [description de la politique commerciale]\*. Elles contrôleront donc conjointement cette entreprise.
- (10) La nouvelle entreprise commune achètera des diamants polis et d'autres matières premières auprès de tiers. Elle contrôlera la création des bijoux en son sein, sous-traitera les activités de fabrication et distribuera ses produits, par l'intermédiaire de son propre système de distribution, à des points de vente qui comprendront également les propres magasins de Rapids World. Afin de permettre à la société d'exercer ces activités, les deux sociétés fondatrices ont engagé dès le départ des ressources importantes en termes de crédits, d'effectifs et d'actifs.
- (11) L'entreprise commune assumera durablement l'ensemble des fonctions d'une entité économique autonome. L'opération prévue constitue donc une concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations.

## IV. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

- (12) Les entreprises concernées réalisent un chiffre d'affaires total sur le plan mondial supérieur à 5 milliards d'euros (\*) (De Beers: 5 171 millions d'euros; LVMH: 8 547 millions d'euros). Elles réalisent chacune un chiffre d'affaires dans la Communauté supérieur à 250 millions d'euros (De Beers: [...] \* millions d'euros; LVMH: 2 960,9 millions d'euros), mais aucune ne réalise plus des deux tiers de son chiffre d'affaires total dans la Communauté à l'intérieur d'un seul et même État membre. L'opération notifiée est donc de dimension communautaire au sens de l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations.

(\*) Chiffre d'affaires calculé conformément à l'article 5, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations, et à la communication de la Commission sur le calcul du chiffre d'affaires (JO C 66 du 2.3.1998, p. 25). Tous les chiffres relatifs à la période antérieure au 1<sup>er</sup> janvier 1999 ont été calculés sur la base des taux de change moyens de l'écu et convertis en euros sur la base d'un euro pour un écu.

## V. MARCHÉS EN CAUSE

### A. Marché de produits en cause

- (13) Le secteur économique concerné est l'industrie du diamant. La filière du diamant comprend les étapes de production suivantes:
- 1) exploration et prospection;
  - 2) extraction et récupération de diamants bruts;
  - 3) tri, évaluation et fourniture de diamants bruts;
  - 4) négoce;
  - 5) fabrication (c'est-à-dire taille et polissage);
  - 6) fabrication de bijoux;
  - 7) vente en gros de bijoux, et
  - 8) vente au détail de bijoux.

- (14) Cette filière peut-être subdivisée en trois grands niveaux: a) l'exploration, l'extraction et la fourniture de diamants bruts; b) la production et la vente de diamants polis, et c) la production et la vente de bijoux en diamants. Chacun de ces niveaux nécessite une expérience et des compétences de base totalement différentes, ainsi que des investissements eux aussi totalement différents.

#### *Exploration, extraction et fourniture de diamants bruts*

- (15) Le diamant est la substance la plus dure qui existe sous une forme naturelle. On trouve parfois des diamants dans la kimberlite (la principale roche mère en Afrique du Sud) et dans la lamproïte (la principale roche mère en Australie). La kimberlite traverse l'écorce terrestre sous forme de «cheminées» (diatèmes) ou dans des fissures et des couches. Il existe des milliers de cheminées de kimberlite dans le monde, mais peu contiennent des diamants et moins d'un gisement de kimberlite sur 200 deviendra une mine de quelque importance. Sur les 6 500 gisements de kimberlite qui ont été découverts dans le monde jusqu'à présent, 50 seulement sont devenus des mines de diamants exploitables. Certains diamants ont été détachés des cheminées de kimberlite par l'érosion et, après avoir été transportés par des rivières, se sont concentrés dans des dépôts alluvionnaires. Les graviers alluvionnaires diamantifères donnent généralement des diamants qui sont presque tous d'une grande qualité. L'exploitation des dépôts de graviers alluvionnaires comprend tout d'abord l'enlèvement par des moyens mécaniques des stériles (généralement du sable et des roches), afin d'exposer la couche de graviers diamantifères, qui est alors creusée pour être exploitée. Les diamants sont extraits des fonds sous-marins au moyen de navires spécialement modifiés, appelés «mines flottantes». La production mondiale de diamants naturels a progressé pour atteindre environ 120 millions de carats par an.

(16) Après avoir été extraits, les diamants bruts peuvent être mis sur le marché de plusieurs façons. La majorité des diamants bruts produits sont commercialisés par le seul canal de De Beers, géré par une filiale à 100 % du groupe, la Diamond Trading Company (DTC) <sup>(5)</sup>. La DTC commercialise les diamants bruts produits dans les mines détenues à 100 % par De Beers, ceux produits dans les mines dans lesquelles De Beers détient une participation ainsi que les diamants vendus à De Beers sous contrat par d'autres producteurs (notamment Alrosa et BHP). Jusqu'à récemment, De Beers achetait également des diamants bruts sur le marché libre, qui étaient ensuite commercialisés par l'intermédiaire de la DTC <sup>(6)</sup>. Les producteurs autres que De Beers peuvent commercialiser leurs diamants bruts par d'autres moyens. Ceux-ci peuvent, par exemple, être vendus à des négociants spécialisés en diamants bruts, ou être vendus directement à des acteurs situés en aval de la filière du diamant, qu'il s'agisse de producteurs de diamants polis, voire de détaillants <sup>(7)</sup>. Au cours de la dernière décennie, une partie de plus en plus grande de la production mondiale de diamants bruts a été vendue par d'autres canaux de distribution. Malgré cette réduction de sa part de marché, la DTC vend toujours près des deux tiers de la production mondiale de diamants bruts. La Commission ne se prononce pas sur la question de savoir s'il existe un marché de l'exploration et de la production de diamants bruts situé en amont du marché de la fourniture de diamants bruts, et distinct de celui-ci, car cela n'est pas nécessaire aux fins de la présente décision.

(17) La demande de diamants au stade du polissage étant liée à la demande de bijoux émanant des consommateurs, il est également nécessaire d'examiner les conditions de la concurrence au niveau du détail avant de tirer des conclusions sur les marchés en cause en amont. Ainsi que nous le démontrerons aux considérants 25 à 32, c'est au niveau de la vente de bijoux en diamants que les marchés de détail sont les plus larges. Cela confirme une conclusion préliminaire selon laquelle le marché en cause en amont ne s'étend pas au-delà du marché de la fourniture de diamants bruts. Il comprend l'extraction et la commercialisation des diamants bruts.

(18) La Commission a également examiné s'il y avait un seul marché en cause pour le diamant brut, ou s'il existait des marchés en cause plus étroits au sein de ce marché. Dans leur notification, les parties ont fait valoir que, en raison de la nature extrêmement différenciée des produits, il y avait un *continuum* des pierres de qualité inférieure aux pierres de la qualité la plus élevée, qu'il était impossible de rompre à aucun moment. Voilà pourquoi il n'est pas possible de définir des marchés en cause distincts. Lors de l'enquête effectuée par la Commission, tout le monde ne s'est pas rangé à cet avis. Certaines des personnes qui

ont répondu aux questionnaires de la Commission, tant des concurrents que des clients, ont indiqué que les diamants bruts pouvaient être subdivisés en plusieurs sous-groupes différents.

(19) En général, les critères d'après lesquels on peut classer les diamants bruts sont fonction de la qualité des diamants polis que l'on peut produire à partir des diamants bruts. C'est ainsi que les diamants bruts peuvent être subdivisés en diamants destinés à la joaillerie et en diamants destinés à l'industrie. L'une des personnes interrogées a également indiqué qu'il existait des références types dans le secteur, basées sur les catégories suivantes: i) diamants bruts produisant des diamants polis de 0,50 carat et plus, blancs, avec de légères inclusions et appelés gemmes; ii) diamants bruts produisant des diamants de 10 à 50 points <sup>(8)</sup>, qui se trouvent au sommet de l'échelle de couleurs et de qualité; iii) diamants bruts produisant des diamants de moins de 10 points, qui se trouvent tout en bas de l'échelle de couleurs et de qualité, et iv) des diamants bruts produisant ce que l'on appelle des presque-gemmes, en raison de la quantité importante de main-d'œuvre nécessaire pour enlever les matériaux inutilisables.

(20) Bien que ces données puissent constituer des références types du secteur, la Commission ne dispose pas de suffisamment de preuves pour en conclure qu'il s'agit de marchés en cause distincts. En outre, il n'est pas nécessaire, aux fins de la présente analyse, de décider s'il existe des marchés plus étroits, dans la mesure où la conclusion selon laquelle De Beers est en position dominante reste valable, quelle que soit la classification du marché des diamants bruts retenue.

(21) Compte tenu de ce qui précède, la Commission conclut que le marché en cause en amont est celui de la fourniture de diamants bruts.

#### *Production et vente de diamants polis*

(22) Avant d'être incorporés dans des bijoux, les diamants bruts sont transformés en diamants polis par des fabricants spécialisés. En raison de la nature des diamants, et notamment de leur dureté, des compétences et des installations hautement spécialisées sont nécessaires pour polir les diamants bruts. Les polisseurs doivent, par exemple, être en mesure d'apprécier les diamants bruts avant de décider comment maximiser la valeur des diamants polis qu'ils produiront. Il est très peu probable que des sociétés ayant investi dans les compétences et les installations très spécialisées nécessaires au traitement et au polissage des diamants passent au polissage d'autres pierres précieuses.

<sup>(5)</sup> Autrefois dénommée «Central Selling Organisation».

<sup>(6)</sup> De Beers a depuis lors cessé tout achat sur le marché libre afin d'éviter, dans toute la mesure du possible, que les diamants qu'elle vend proviennent de ce que l'on appelle les «régions en guerre».

<sup>(7)</sup> C'est ainsi que le détaillant en bijoux Tiffany a récemment fermé une entreprise commune avec une société minière, qui lui permet de recevoir directement une partie de la production de diamants bruts de cette mine. Tiffany fait ensuite appel à des polisseurs pour traiter les diamants bruts.

<sup>(8)</sup> 1 point = 0,01 carat.

- (23) La plupart des grands polisseurs de diamants sont également des clients de De Beers — on les appelle *sightholders* (distributeurs privilégiés), et ils sont pour la plupart basés dans les centres de taille traditionnels que sont Anvers, New York, Tel Aviv et Bombay. Ce niveau de la filière du diamant demeure très fragmenté, De Beers vendant ses produits, qui représentent près des deux tiers du marché mondial, à environ 120 *sightholders*. De Beers est également présente à ce niveau de la filière par l'intermédiaire de ses sociétés Diamdel et The Polished Division<sup>(9)</sup>.
- (24) Aux fins de la présente décision, il n'est pas nécessaire d'établir si le polissage des diamants constitue ou non un marché en cause distinct, dans la mesure où cette activité n'est pas directement concernée par l'opération et qu'elle n'influerait pas sur l'appréciation de celle-ci, quelle que soit la définition retenue.

#### Vente au détail de joaillerie en diamants

- (25) Dans leur notification, les parties ont fait valoir que le marché des produits en cause était la vente au détail d'articles de luxe, y compris la vente au détail de joaillerie en diamants et autres articles de joaillerie. Les parties ont notamment avancé les arguments suivants<sup>(10)</sup>. La créativité et l'imagination constituent la marque distinctive des produits de luxe et les créateurs et les stylistes jouent un rôle fondamental dans la création de produits originaux. Les articles de luxe sont très appréciés à la fois en tant que produits et en tant qu'objets d'art. Ils possèdent des caractéristiques tangibles, comme le *design*, la qualité et un prix élevé, et intangibles, comme leur aura d'exclusivité et de prestige. Les articles de luxe sont désirables en eux-mêmes plutôt que pour la fonction qu'ils peuvent remplir.
- (26) Les parties avancent également que les décisions d'achat des consommateurs d'articles de luxe ne sont pas fondées en premier lieu sur le prix, mais sur d'autres facteurs, et que «l'approche de la Commission en matière de substituabilité sur le plan de l'offre, dans la mesure où elle repose sur l'appréciation de la fonctionnalité et du prix, n'est donc pas adaptée à la définition du marché des articles de luxe»<sup>(11)</sup>.
- (27) Les enquêtes réalisées par la Commission sur le marché tant au cours de la première que de la deuxième phase de l'enquête ont montré, en général, que, en raison de l'hétérogénéité des articles de luxe, il n'était pas opportun de considérer que la joaillerie en diamants faisait partie d'un marché plus vaste des articles de luxe.
- (28) En outre, une minorité des personnes interrogées au cours de cette enquête ont déclaré que l'on pourrait définir ce marché plus précisément comme le marché de la «haute joaillerie», qui comprendrait les bijoux sertis de pierres précieuses (diamants, rubis, émeraudes, saphirs, dans des montures en platine ou en or), et qui serait différent de celui des bijoux sertis de pierres semi-précieuses (telles que les améthystes, les aigue-marines, les tourmalines dans des montures en or ou en argent) et des bijoux de fantaisie (imitation de pierres précieuses dans des montures en métal ou en plaqué-or). La différence entre ces marchés réside dans les canaux de distribution et de vente, dans la mesure où la haute joaillerie est pratiquement exclusivement vendue dans des magasins indépendants haut de gamme ou dans des grands magasins spécialisés dans la joaillerie de luxe.

- (29) L'achat de bijoux en diamants ne constitue pas un événement fréquent. En grande partie à la suite des actions de *marketing* entreprises depuis plusieurs années par De Beers, une partie très importante de la demande de bijoux en diamants est liée à des occasions particulières dans la vie des gens, notamment l'achat d'une bague de fiançailles en diamants. Le *marketing* pratiqué par De Beers — en particulier la campagne «Un diamant est éternel» — a renforcé l'aspect émotionnel de l'image que possèdent aujourd'hui les diamants. En raison de cette image émotionnelle, les bijoux comportant d'autres pierres précieuses ne remplaceraient qu'imparfaitement les bijoux en diamants.
- (30) En outre, du fait que Rapids World axera son activité sur les bijoux en diamants fabriqués à partir de diamants polis de très haute qualité, notamment ceux ayant les meilleures couleurs, il s'est révélé nécessaire d'examiner si les bijoux comprenant de tels diamants constituaient un marché en cause distinct au sein du marché plus vaste des bijoux en diamants. Toutefois, la Commission ne dispose pas de preuves suffisantes pour conclure que ces bijoux constituent des marchés en cause distincts.
- (31) Toujours en raison du fait que les activités de la nouvelle entreprise commune seront axées sur les produits de marque, il s'est révélé nécessaire d'examiner s'il existait un marché en cause distinct pour la joaillerie en diamants de marque. Les preuves fournies par les parties en ce qui concerne des ventes pilotes de bijoux de marque ont montré que ces ventes pilotes avaient réussi à susciter une demande supplémentaire pour les joaillerie en diamants. Cela constitue une preuve indirecte de l'existence d'un marché distinct pour les bijoux en diamants de marque, dans la mesure où les ventes de joaillerie de marque sont venues s'ajouter aux ventes d'autres bijoux, mais ne les ont pas remplacées. Cela ne suffit pas, en soi, pour conclure qu'il existe un marché distinct pour les bijoux en diamants de marque, bien que cela constitue une indication de l'existence d'un tel marché. La Commission a également reçu des preuves indiquant que la concurrence s'exerce sur un marché géographique plus large pour les bijoux en diamants de marque que pour les autres bijoux (considérants 35 à 39). Néanmoins, aux fins de la présente affaire, il n'est pas nécessaire de parvenir à une conclusion sur ce point, dans la mesure où l'appréciation sur le plan de la concurrence resterait la même, quelle que soit la définition retenue.
- (32) La Commission conclut donc que le marché de produits en cause est celui de la vente au détail de bijoux en diamants.

## B. Marchés géographiques en cause

### Fourniture de diamants bruts

- (33) Les diamants bruts sont actuellement extraits dans environ 25 pays dans le monde, dans des sites souterrains, à ciel ouvert et *off-shore*. C'est dans un nombre encore plus grands de pays (30) qu'ils sont traités. L'enquête de la Commission a montré que, en raison du nombre limité de vendeurs de diamants bruts, du ratio valeur/poids très élevé de ces produits et de la fongibilité des diamants bruts que l'on peut espérer tailler pour obtenir des diamants polis d'une qualité donnée, le négoce des diamants bruts s'effectue à l'échelle mondiale.

<sup>(9)</sup> Rapids World ne pourra en aucun cas acheter des diamants polis à aucune société propriété du groupe De Beers.

<sup>(10)</sup> Section 6.B.1 du formulaire CO.

<sup>(11)</sup> Section 6.E.3.1 du formulaire CO.

*Production et vente de diamants polis*

- (34) En ce qui concerne la production et la vente de diamants polis, on pense qu'il existe des installations de fabrication dans 26 pays, les quatre centres traditionnels étant l'Inde, Israël, la Belgique et les États-Unis d'Amérique. Les centres de taille individuels se sont de plus en plus spécialisés sur certains types de produits. Néanmoins, il n'est pas nécessaire, aux fins de la présente décision, de préciser si le marché géographique est mondial ou régional, dans la mesure où l'appréciation resterait la même, quelle que soit la définition retenue.

*Vente au détail de joaillerie en diamants*

- (35) Les parties font valoir que le marché géographique de la vente au détail de bijoux est mondial. Elles estiment que, en raison de l'importance des voyages internationaux et du tourisme, les touristes constituent une cible pour les joailliers et que le fait que l'on puisse aujourd'hui voyager relativement facilement et à des prix intéressants peut inciter les consommateurs à aller dans des villes à la mode uniquement pour y faire du *shopping*. Elles considèrent également qu'un certain nombre de détaillants, tels que Cartier, Tiffany & Co (Tiffany), Bulgari et Van Cleef & Arpels, ont aujourd'hui tendance à opérer ou à avoir des points de vente dans un vaste éventail de pays et à concevoir leurs actions de *marketing* à l'échelle internationale, en les adaptant peu, voire pas du tout, aux caractéristiques nationales. Elles ajoutent que la santé de l'économie mondiale, les bonnes performances des marchés financiers et les fluctuations des taux de change ont des répercussions sensibles sur le marché de la joaillerie, où les coûts du transport sont en outre relativement faibles par rapport au prix élevé des produits.
- (36) En ce qui concerne l'étroitesse du segment des bijoux en diamants de marque, les arguments des parties ont été confirmés par les personnes qui ont répondu aux questionnaires de la Commission. Ces produits sont vendus avec la même quantité et la même qualité de diamants dans l'ensemble du monde. Le consommateur achète un produit spécifique, réalisé par un créateur, dont il reconnaît immédiatement la marque en raison de son style et de son aspect. Les ventes de bijoux de marque se font à l'échelle mondiale, parce que la marque est vendue de la même façon dans la Communauté, aux États-Unis ou au Japon.
- (37) Toutefois, pour les bijoux en diamants qui ne sont pas des bijoux de marque, l'enquête de la Commission n'a pas confirmé que le marché géographique en cause était de dimension mondiale. La concurrence entre les vendeurs de bijoux en diamants s'effectue essentiellement à l'échelle locale, puis à l'échelle nationale. L'achat d'un diamant suppose que le client ait confiance dans le vendeur, et la proximité par rapport au consommateur est un facteur important. C'est pourquoi, même de petits joailliers locaux peuvent être des concurrents effectifs, s'ils vendent la marchandise souhaitée par le client.
- (38) Il y a aussi des différences de prix entre les marchés régionaux. Par exemple, les prix sont généralement plus élevés au Japon qu'aux États-Unis ou dans la Communauté. Compte tenu de l'importance du facteur prix dans les achats des consommateurs, les prix sont fixés à l'échelon national et ne suivent pas l'évolution des prix relatifs qui pourrait résulter, par exemple, d'une modification des taux de change entre deux pays.

- (39) Si l'on peut repousser l'argument selon lequel le marché géographique en cause pour la vente au détail de bijoux en diamants serait de dimension mondiale, il n'est pas nécessaire, aux fins de la présente décision, d'établir si les marchés de détail en cause sont européens [c'est-à-dire s'étendant à l'Espace économique européen (EEE)], nationaux ou locaux. La Commission conclut donc que le marché géographique de la vente au détail de joaillerie en diamants s'étend tout au plus à l'EEE, alors qu'il semble que pour le segment plus étroit de la vente au détail de joaillerie en diamants de marque, ce marché pourrait être de dimension mondiale.

**VI. COMPATIBILITÉ AVEC LE MARCHÉ COMMUN****LA FILIÈRE DU DIAMANT — LA NOUVELLE STRATÉGIE DE DE BEERS**

- (40) La présente opération s'inscrit dans le cadre de la nouvelle stratégie adoptée par De Beers, pour laquelle elle tente de remplacer son approche monopolistique traditionnelle basée sur le contrôle de l'offre par une stratégie fondée sur des actions suscitées par la demande et sur la création d'un environnement multimarques. De Beers s'attache aujourd'hui à ajouter de la valeur — à la fois par des actions de *marketing* et d'identification des produits par la marque ainsi que par un renforcement du contrôle de la chaîne de l'offre — aux diamants qu'elle fournit.
- (41) Pendant la plus grande partie du XX<sup>e</sup> siècle, De Beers a vendu de 85 à 90 % des diamants extraits dans le monde. Avec une telle puissance, elle pouvait imposer une stabilité artificielle des prix du diamant en adaptant son offre à la demande mondiale. De Beers ne renonce pas à son hégémonie, mais elle réagit à deux grandes difficultés auxquelles elle est confrontée depuis quelque temps. En raison de l'émergence soudaine de plusieurs producteurs de diamants dans les années 90, De Beers a été contrainte, afin de tenter de maintenir des prix élevés, à la fois de renoncer à mettre en vente une grande partie de ses diamants et d'acheter la plus grande partie de la production excédentaire de ses nouveaux concurrents, souvent à des prix excessifs. La part de marché de la société est alors tombée de [80-85]\* % à [60-65]\* % et ses stocks sont passés de 2,5 milliards de dollars des États-Unis (USD) à 5 milliards d'USD, ce qui a immobilisé ses réserves et déstabilisé les investisseurs, avec pour résultat une baisse importante du cours de son action.
- (42) De Beers ne tente désormais plus d'acheter chaque diamant produit dans le monde. Elle prévoit plutôt d'ajouter de la valeur aux [60-65]\* % de l'offre qu'elle contrôle déjà et d'augmenter la demande des consommateurs. Afin d'atteindre cet objectif, De Beers a mis au point une stratégie fondée sur deux marques. La nouvelle société constituée avec LVMH a pour but de développer une stratégie de distribution pour la marque De Beers, reposant sur le nom De Beers, qui jouit d'une notoriété et d'une crédibilité très fortes chez les consommateurs. La DTC, la filiale de De Beers chargée des ventes et du *marketing*, [utilisera le logo de la marque «Forevermark» et le slogan «Un diamant est éternel» dans sa campagne de publicité générique]\*. «Forevermark» est une marque déposée [moyen d'identifier les diamants sélectionnés vendus par la DTC et indiquant qu'ils ne proviennent pas de régions en guerre]\*.

- (43) Parce qu'elle tente d'imposer ses deux marques, De Beers s'intéresse plus à la gestion de sa filière du diamant, c'est-à-dire le réseau des distributeurs privilégiés (*sightholders*), grossistes et détaillants qui diffusent ses diamants. Le programme «Supplier of Choice», annoncé par De Beers en juillet 2000, est destiné à encourager les *sightholders* à travailler plus étroitement avec les partenaires situés en aval, afin de stimuler la demande grâce à la création d'un environnement multimarques. De Beers entend s'assurer que les diamants qu'elle vend sont mis entre les mains les plus puissantes et les plus efficaces. Les parties font valoir que, en échange, les *sightholders* se verront assurer d'une [meilleure]\* fourniture et seront habilités à utiliser la marque «Forevermark» de De Beers, avec [tous les avantages qui y sont associés]\*.
- (44) Jusqu'à récemment, De Beers laissait tous les acteurs du secteur profiter de ses campagnes publicitaires, mais dorénavant, toutes ses actions de *marketing* seront réservées à ses clients. Afin que la marque De Beers soit désormais utilisée exclusivement par l'entreprise commune, la société est en train de changer sa [campagne de publicité générique afin d'y intégrer la marque Forevermark comme celle de]\* sa filiale de vente et de *marketing* à 100 % DTC.
- (45) En résumé, confrontée à la réalité logistique et financière de plus en plus dure qu'impliquait le contrôle du destin de chaque diamant produit dans le monde, De Beers a mis en place une stratégie axée sur la demande, dont l'objectif est de renforcer la demande pour la DTC.

#### 1. Position dominante de De Beers sur le marché de la production et de la vente de diamants bruts

1.1. De Beers possède une part de marché de 60 à 65 %, alors que le reste du marché est fragmenté

- (46) De Beers reconnaît elle-même qu'elle est le «gardien» de l'industrie du diamant. Pendant la plus grande partie du XX<sup>e</sup> siècle, elle a contrôlé 85 à 90 % de l'offre de diamants bruts. Cette part a récemment été réduite à la suite de la décision prise par certains concurrents, notamment Argyle (AESO), de quitter le canal de distribution unique de De Beers et, en raison du nouvel arrivant BHP Diamonds Inc. (BHP), de commercialiser au moins une partie de leurs diamants de façon indépendante. Il convient de préciser que BHP commercialise 35 % de sa production grâce au canal de distribution de De Beers. En dépit de la baisse récente de la part qu'elle détient sur le marché de l'offre (tableau 1), De Beers reste le plus important fournisseur de diamants bruts, seuls deux autres fournisseurs ayant atteint des parts de marché supérieures à 10 % entre 1995 et 2000. Une telle disparité des parts de marché montre bien, à elle seule, que De Beers occupe une position dominante sur le marché de l'offre de diamants bruts.

TABLEAU 1

#### Évaluation des parts sur le marché de l'offre de diamants bruts (en valeur), 1995-2000

	1995	1996	1997	1998	1999	2000 (Évaluation)
De Beers	75-80 %	65-70 %	60-65 %	55-60 %	60-65 %	60-65 %
Alrosa	[1-5]* %	[10-15]* %	[10-15]* %	[10-15]* %	[10-15]* %	[5-10]* %
Angola	[1-5]* %	[5-10]* %	[5-10]* %	[5-10]* %	[1-5]* %	[5-10]* %
AESO (Argyle)	[1-5]* %	[1-5]* %	[1-5]* %	[5-10]* %	[1-5]* %	[1-5]* %
Congo	[1-5]* %	[1-5]* %	[1-5]* %	[1-5]* %	[1-5]* %	[1-5]* %
BHP				[1-5]* %	[1-5]* %	[1-5]* %
Miba			< 1]* %	< 1]* %	[1-5]* %	[1-5]* %
SDM						[1-5]* %
Autres	[5-10]* %	[5-10]* %	[1-5]* %	[5-10]* %	[5-10]* %	[5-10]* %
Total (en millions d'USD)	> 5 000	> 7 000	> 7 000	> 5 000	> 8 000	> 8 000

- (47) En outre, De Beers est en mesure d'influer, en fixant des quotas de production, sur les taux de production de diamants bruts des mines qu'elle contrôle, afin de garantir qu'il n'y aura pas d'offre excédentaire et que les pressions à la baisse sur les prix seront limitées. On voit ainsi que De Beers réagit à des améliorations en aval en relevant les prix des diamants bruts et qu'elle réagit à une dégradation de la situation en aval en appliquant conjointement des quotas de production et des réductions de prix.

1.2. De Beers exploite les mines les plus efficaces et occupe une position de tête pour l'exploitation des mines futures

- (48) Le tableau 2 présente les mines détenues à 100 % par De Beers.

TABLEAU 2

Mines	Valeur moyenne (en euros)/carats en 2000	Durée de vie probable de la mine
Finsch	> 50	2028
Kimberly	> 50	2018
Kaffiefontain	> 200	2013
Namaqualand	> 100	2010
Venetia	> 50	2018
The Oaks	> 100	2009

- (49) Le tableau 3 indique les mines dans lesquelles De Beers détient des participations dans le cadre d'entreprises communes.

TABLEAU 3

Entreprise commune	Partenaire(s)	Part de De Beers	Valeur moyenne (en euros)/carats en 2000	Durée de vie probable de la mine
Marsfontein	Partenaires locaux (29,4 %, SouthernEra (40 %))	31 %	> 50	2002
Debswana	Gouvernement du Botswana (50 %)	50 %	> 50	2030
Namdeb Diamond Corporation	Gouvernement de la Namibie (50 %)	50 %	> 300	2021
Williamson	Tanzania State Mining (25 %)	75 %	> 100	2006

- (50) Ce sont les mines de Debswana qui constituent la plus importante source de diamants bruts de De Beers. Debswana est une entreprise commune entre le groupe De Beers et le gouvernement du Botswana. Dans le cadre de cette entreprise commune, De Beers exploite les mines de Botswanan Orapa, Letlhakane et Jwaneng.
- (51) D'après des renseignements transmis à la Commission par De Beers <sup>(12)</sup>, la mine de Jwaneng est la plus productive en termes de volume de carats produits. En outre, elle est également la mine la plus rentable pour De Beers en termes de valeur par tonne de minerai produite et d'efficacité de la production. Entre 1995 et 2000, cette mine a représenté à elle seule 18 % de la production mondiale totale par an. D'après les données sur les profits/revenus communiquées par De Beers pour 2000, 55 % des revenus mondiaux des mines de diamants proviennent de 8 mines, où l'on peut produire 1 USD de revenu avec des coûts inférieurs à 0,25 USD. La plus grande partie de ces 55 % (environ 37 %) est produite dans des mines contrôlées par De Beers, les 18 % restants étant produits dans trois mines contrôlées par d'autres producteurs <sup>(13)</sup>. Même au cas, peu probable, où l'ensemble de cette production restante serait commercialisé indépendamment du canal unique DTC, De Beers resterait toujours mieux placée que n'importe quel autre producteur pour résister à une guerre des prix, si elle devait avoir lieu.
- (52) Les avantages commerciaux liés au contrôle exercé sur ces mines très rentables du Botswana se maintiendront à moyen terme. En effet, la durée de vie probable des deux plus grandes mines du Botswana (Jwaneng et Orapa) va jusqu'en 2030.

<sup>(12)</sup> Tableau 4 de l'annexe 7.3/1 du formulaire CO — Part de production estimée de chaque mine, 1995-2000.

<sup>(13)</sup> Ces données ne précisent pas quelles sont les mines n'appartenant pas à De Beers.

- (53) En outre, De Beers s'est alignée sur les augmentations du niveau de la production mondiale de diamants. La production de diamants bruts est passée de 5 894 millions d'USD en 1995 à 7 519 millions d'USD en 2000. Or, la part de De Beers s'est maintenue entre 41 et 47 % tout au long de cette période. De fait, en raison de sa vaste expérience en matière d'exploration et de la richesse des données qu'elle a réunies sur ses activités dans ce domaine, De Beers devrait être en mesure de prévoir avec une plus grande précision s'il est probable qu'un site testé deviendra ou non une mine productive. Ce cercle vertueux devrait permettre à De Beers de conserver sa forte position dans le secteur de la production de diamants bruts.
- 1.3. Outre sa propre production, De Beers détient des stocks importants à partir desquels elle peut mettre des diamants bruts sur le marché lorsqu'elle le juge opportun
- (54) De Beers a gardé des stocks d'un niveau très supérieur à son niveau normal d'exploitation. Elle reconnaît d'ailleurs dans le formulaire CO que le niveau de ses stocks a été considérablement plus élevé que ceux dont elle avait besoin pour fonctionner. La notification précise que De Beers a pris la décision stratégique de réduire ses stocks au niveau nécessaire à la poursuite d'une exploitation normale.
- (55) Ce contrôle des stocks devait permettre à De Beers non seulement de s'assurer qu'il n'y avait pas d'excédents sur le marché, mais aussi d'être en mesure, à n'importe quel moment, de mettre sur le marché des diamants de n'importe quel type et qualité et d'avoir la possibilité d'inonder (temporairement) le marché.
- (56) Bien que De Beers ait déclaré avoir décidé de réduire le niveau de ses stocks pour des raisons stratégiques, il ne s'agit pas d'une stratégie irréversible et il n'y a aucune raison de penser que De Beers ne serait pas en mesure de reconstituer ses stocks aussi rapidement qu'elle les a réduits.
- 1.4. De Beers entretient des liens économiques étroits avec la plupart de ses concurrents
- (57) La DTC, autrefois dénommée Central Selling Organisation (CSO), est la filiale de De Beers chargée du *marketing* et de la vente de ses produits. Un certain nombre de concurrents de De Beers vendent également une partie importante de leur production par l'intermédiaire de la DTC, sur la base de contrats signés avec cette dernière.
- (58) Par exemple, la Russie représente 20 % de la production mondiale de diamants (soit environ 1,5 milliard d'euros). Toutefois, le producteur russe Alrosa n'écoule lui-même que la moitié de cette production (considérant 46), l'autre moitié étant vendue sur la base d'un contrat par De Beers et la DTC.
- (59) BHP, qui a réalisé ses premières ventes en 1998, est un nouveau venu dans le secteur de la production de diamants. Il a également décidé d'opérer dans une certaine mesure en dehors du canal DTC. En 1999, il détenait une part de marché de [1-5]\* %, provenant essentiellement de la mine canadienne d'Ekati. Toutefois, BHP écoule également une part très importante de sa production (35 %) par l'intermédiaire de la DTC.
- (60) Ces accords de vente réduisent sensiblement l'intérêt que pourraient avoir ces sociétés à livrer une concurrence active à De Beers, non seulement parce que cela entraînerait une baisse des prix des produits qu'elles vendent directement, mais parce que cela ferait également baisser la valeur des ventes qu'elles réalisent par l'intermédiaire de la DTC. Tous ces facteurs incitent ces sociétés à s'aligner sur les prix pratiqués par De Beers.
- 1.5. Les clients de De Beers dépendent de ses livraisons et ne peuvent s'adresser que dans une mesure limitée à d'autres fournisseurs
- (61) Certaines mines produisent un pourcentage plus élevé de pierres plus grosses et/ou de plus grande qualité, tandis que d'autres mines produisent un pourcentage plus élevé de pierres plus petites, colorées et/ou de qualité inférieure à d'autres égards. En outre, les caractéristiques d'une mine donnée peuvent évoluer en fonction de différences dans le minerai exploité à un moment donné. La réunion des productions des nombreuses mines détenues par le groupe De Beers permet à celui-ci d'atténuer dans le temps les fluctuations dans la composition de sa production. Cela lui permet également de proposer un produit plus homogène que les autres producteurs.
- (62) Les réponses que la Commission a reçues au cours de son enquête confirment l'importance de la position de De Beers sur le marché. En réponse à des questions leur demandant s'il leur serait ou non facile de ne plus s'adresser à la DTC et de changer de fournisseur, de nombreuses personnes ont répondu que s'il leur est effectivement possible d'acheter des diamants bruts auprès d'autres fournisseurs, De Beers est le seul producteur qui soit en mesure de garantir une homogénéité de l'offre. Le fait que les autres fournisseurs ne produisent des diamants bruts que dans un nombre limité de mines signifie qu'ils ne sont pas en mesure d'offrir des produits homogènes et qu'ils ne s'adresseront donc à eux que cas par cas. De Beers a confirmé ce fait, en soulignant que la réunion des productions des nombreuses mines du groupe De Beers permet d'atténuer les fluctuations de la composition de sa production dans le temps.
- 1.6. De Beers organise le marché
- (63) La DTC vend ses diamants bruts à un certain nombre de sociétés soigneusement sélectionnées, appelées *sightholders*. Les *sightholders* sont habilités à demander, par l'intermédiaire de leurs courtiers, à acheter des diamants bruts lors des dix «vues» annuelles organisées par la DTC.
- (64) Être choisi en tant que *sightholder* par De Beers/DTC est considéré comme un très grand honneur dans le secteur du diamant et peut susciter une confiance envers la société concernée sur l'ensemble du marché en aval, jusqu'aux fabricants puis aux détaillants en bijoux. Les sociétés souhaitant être acceptées comme *sightholders* par la DTC doivent parfois travailler à cet objectif pendant des années, en faisant leur maximum pour convaincre la DTC que leur situation financière est suffisamment forte et que leur réputation ainsi que leur clientèle sont irréprochables. Une fois sélectionnés, les *sightholders* doivent communiquer des données financières confidentielles détaillées à la DTC, à intervalles réguliers, ainsi que des rapports sur les diamants bruts et polis qu'ils vendent, le niveau de leurs stocks, etc. La DTC vérifiera ces données

à l'improviste, dans les locaux des *sightholders* ou dans leurs unités de production, ou encore en demandant un entretien avec leurs banquiers.

- (65) Il y a actuellement environ 120 *sightholders* nommés par la DTC. Leurs achats de diamants bruts en 2000 sont estimés à [65-75]\* % du marché mondial total des diamants bruts. Il peut s'agir de négociants en diamants, de tailleurs ou de polisseurs (fabricants), de «préparateurs» (qui préparent les pierres qui doivent être taillées et polies par d'autres), ou de personnes remplissant plusieurs de ces fonctions à la fois. Ils sont situés dans les centres traditionnels de taille des diamants, c'est-à-dire New York, Anvers, Tel Aviv, Bombay/Surat et, dans une certaine mesure, l'Afrique du Sud et les pays d'Extrême-Orient.
- (66) L'enquête de la Commission a montré que la DTC disposait d'une discrétion totale sur la quantité, la qualité et la valeur des diamants qu'elle attribue à un *sightholder* donné lors de chacune des dix vues annuelles. La connaissance détaillée qu'a De Beers des conditions économiques en aval de la filière du diamant lui permet de déterminer non seulement le volume et la qualité des diamants qui seront mis sur le marché, mais également les prix auxquels ces diamants seront vendus.
- (67) Pour chaque année, la DTC établit des objectifs annuels de vente basés sur les données relatives à sa part dans l'offre disponible de diamants bruts et sur la demande mondiale anticipée. Elle utilise alors six grandes catégories de diamants bruts pour déterminer comment cet objectif de vente peut être atteint pour toute la gamme de produits qu'elle a choisie. Une fois que la DTC a déterminé la quantité qu'elle prévoit de vendre cette année-là dans chaque catégorie et dans quelles proportions ces différentes catégories seront ventilées sur les différents centres de taille ou régions, elle prévoit le nombre de boîtes qu'elle vendra à chaque *sightholder* au cours de cette même année.
- (68) Pour établir l'objectif de vente annuel, la DTC est assistée par les «contrôleurs de marché» de De Beers, qui sont responsables de la préparation de rapports périodiques sur les conditions régnant sur le marché dans les centres de taille traditionnels, et qui font des propositions de ventilation des différentes catégories de produits disponibles sur ces régions/centres de taille, de façon à répondre aux besoins des consommateurs. La segmentation du marché mise en place par De Beers en tant que gardienne du marché contribue à maintenir la stabilité du marché en garantissant qu'aucun centre de taille ne deviendra trop important du fait des quantités attribuées aux *sightholders* qui y sont implantés. Toutefois, statistiquement, plus de 90 % des diamants bruts sont taillés en Inde.
- (69) La présence de De Beers en aval de son activité principale, par l'intermédiaire de ses sociétés Diamdel<sup>(14)</sup> et de

sa division «polissage»<sup>(15)</sup>, qui sont des concurrents effectifs de ses propres clients, contribue également à sa connaissance détaillée du marché. Les sociétés Diamdel achètent des diamants bruts à la DTC et les vendent sur le marché secondaire (un niveau plus bas que les *sightholders*) dans les centres de taille. La division «polissage» de De Beers achète également des diamants bruts à la DTC, qu'elle revend sous forme de diamants polis aux grossistes et aux fabricants de bijoux. Ses activités permettent à la DTC d'avoir une meilleure connaissance du marché des diamants polis. La rétroaction et les rapports sur le marché émanant des courtiers ainsi que les nombreuses enquêtes sur les goûts des consommateurs et la demande sur le marché des bijoux en diamants viennent s'ajouter à ces connaissances vastes et détaillées qu'a De Beers de la totalité de la filière du diamant dans le monde entier, «de la mine jusqu'au consommateur».

- (70) À des fins d'évaluation interne, De Beers/DTC trie les diamants bruts par taille, forme, qualité et couleurs en 16 000 catégories, qui ont chacune un prix. De Beers/DTC détermine les prix de chacune de ces catégories sur la base de son modèle de prix qui tente de déterminer la valeur des pierres polies qu'une pierre brute devrait normalement produire. De Beers/DTC utilisera des sources différentes pour estimer la valeur des pierres polies, notamment les tarifs de sa division «polissage», les informations sur les prix parues dans des magazines professionnels reconnus, les informations qu'elle a obtenues du marché, etc. Après avoir calculé la valeur courante du diamant poli, la DTC calcule un prix pour le brut. Elle modifiera les prix en fonction des conditions du marché. Les modifications de prix ne s'appliquent pas automatiquement de la même façon à toutes les catégories. Les modifications affecteront certaines catégories en fonction de l'évolution de la valeur des pierres polies obtenues à partir des pierres brutes.
- (71) Après avoir été triés et classés, les diamants sont mélangés pour constituer une «sélection de vente», et répartis en gammes spécifiques de produits, appelées «boîtes». De Beers/DTC détermine les pierres attribuées chaque année à chaque *sightholder* en tenant compte des critères suivants: besoins indicatifs du *sightholder*, date de la vue (certaines périodes génèrent une demande supplémentaire en raison d'événements spéciaux, tels que Noël), le niveau de la demande sur les marchés de la consommation et le degré de saturation de la filière. Ce degré de saturation est évalué par De Beers à intervalles réguliers sur la base des stocks de diamants bruts et polis détenus par les entités opérant dans le secteur du négoce et de la fabrication de diamants bruts ou à tout autre niveau en aval de la filière. De Beers évalue donc l'état de la demande à ces différents stades et estime si d'autres ventes pourraient être assimilées et comment.

<sup>(14)</sup> Basées à Anvers, en Israël, en Inde, à Hong Kong et en Afrique du Sud.

<sup>(15)</sup> La division possède des bureaux de vente à Londres, Anvers, en Israël, à Hong Kong et en Russie.

- 1.7. De Beers est en mesure de contrôler les *sightholders* parce qu'ils dépendent d'elle
- (72) La DTC attribue des boîtes aux *sightholders* en réponse aux demandes que ceux-ci lui ont adressées. La DTC a un «menu» de 83 catégories de boîtes pour lesquelles elle précise régulièrement quelles sont les quantités minimales que les *sightholders* peuvent demander (par exemple, pour la boîte «Indian fancies»: 350 000 USD). Chaque catégorie est censée avoir fait l'objet d'une analyse statistique afin de déterminer le nombre minimal de pierres qu'une boîte doit contenir pour garantir un assortiment cohérent en diamants bruts. Le nombre minimal de pierres multiplié par le prix moyen par carat des pièces composant la boîte détermine la valeur minimale. Dans leurs demandes, les *sightholders* précisent la valeur par catégorie qu'ils souhaitent recevoir (par exemple: «spotted box 2-4 cts»: 700 000 USD). Les *sightholders* sont informés à l'avance de ce qu'ils recevront à chaque vue particulière, afin qu'ils puissent prendre leurs dispositions financières. Ils versent les sommes dues en espèce à De Beers avant que les marchandises ne leur soient envoyées.
- (73) Les *sightholders* n'ont aucune possibilité de négocier les prix. Ils ne connaissent même pas les prix individuels de chaque catégorie, puisqu'ils achètent une boîte contenant un ensemble sélectionné de produits de prix différents. Pour eux, c'est à prendre ou à laisser, au prix indiqué. La seule chose qu'ils peuvent faire, c'est communiquer leurs observations pour la nouvelle vue.
- (74) Souvent, les *sightholders* ne reçoivent pas les quantités qu'ils ont demandées, certains recevant proportionnellement plus et d'autres proportionnellement moins, parce qu'ils reçoivent des catégories de diamants qu'ils n'ont pas demandées et parce que la DTC a décidé qu'ils ne recevraient provisoirement plus certaines catégories, la DTC pouvant prendre ce genre de décision de façon discrétionnaire d'une vue à l'autre.
- (75) En 2000, les *sightholders* ont refusé [un petit pourcentage]\* des boîtes qui leur avaient été attribuées par la DTC. Cela est sans doute dû en partie au marché florissant de cette année-là, et aussi au fait que, étant à court de marchandises, ils ne souhaitaient pas mettre leurs vues en danger en risquant de les perdre.
- (76) En outre, De Beers connaît et contrôle parfaitement bien les marges que les *sightholders* peuvent réaliser sur leurs ventes de diamants. Lors d'une présentation faite par Gary Ralfe, directeur général de De Beers, en 1999, celui-ci a souligné que les décisions prises par De Beers afin de garantir que les boîtes vendues aux *sightholders* permettent à ceux-ci de réaliser une marge appropriée constituaient un facteur important.
- 1.8. Les accords «Supplier of Choice» envisagés renforceront probablement le contrôle déjà exercé par De Beers sur ses clients
- (77) Les accords dits «Supplier of Choice»<sup>(16)</sup>, qui font partie de la réorganisation stratégique engagée par De Beers en 1999, visent à renforcer le contrôle que la société exerce sur ses *sightholders* dans le but de faire monter la demande de diamants polis et d'augmenter les prix des diamants bruts.
- (78) Les accords «Supplier of Choice» formaliseront les relations entre la DTC et ses *sightholders* de plusieurs façons, afin de garantir en dernier ressort que De Beers vende ses diamants bruts aux opérateurs les plus puissants et les plus dynamiques du marché. Afin d'atteindre cet objectif, De Beers a entrepris de sélectionner les *sightholders* qui feront partie de l'action «Supplier of Choice», en demandant des informations extrêmement détaillées et confidentielles à tous ses *sightholders* actuels ainsi qu'à quelques *sightholders* potentiels. Les informations recueillies représentent un audit financier de chaque *sightholder*, avec une évaluation de son plan d'entreprise. Les informations demandées à chacun concernaient notamment les domaines suivants: capacité de fabrication, stratégie de vente, capacité de distribution, présence et puissance sur des marchés donnés, projets d'investissement dans la promotion et le *marketing* et projet d'entrée sur des marchés situés en aval dans la filière.
- (79) Après évaluation, [description du modèle d'appréciation des performances relatives des *sightholders*]\* Sur la base [des résultats de cette appréciation]\*, la DTC sera en mesure de sélectionner un nombre limité de *sightholders* avec lesquels elle souhaitera dorénavant faire des affaires et de déterminer le contenu des boîtes que chacun d'entre eux recevra. Afin de pouvoir repérer, à n'importe quel moment, quels sont les *sightholders* les plus performants, De Beers a l'intention de mettre à jour les informations détaillées qu'elle détient à leur égard [description de la fréquence des mises à jour]\*, ce qui lui permettra d'avoir effectivement en permanence un aperçu précis de la plus grande partie du marché.
- (80) Afin de déterminer si un candidat est apte à devenir *sightholder* et si elle doit ou non répondre positivement aux demandes de boîtes, la DTC prendra en considération, outre les critères mentionnés au considérant 78, le fait que le candidat applique les «meilleures pratiques» de la DTC. Celles-ci comprennent notamment l'engagement de ne pas s'adonner à des pratiques inacceptables, telles que le travail forcé des enfants ou l'achat de diamants dans des régions en guerre, ou de s'assurer que tous les traitements auxquels sont soumis les diamants naturels soient révélés.
- (81) Il semble que l'axe principal de la politique de De Beers en matière de prix et d'attribution de diamants demeure inchangé. En réduisant [description de l'ampleur de la réduction]\* le nombre des *sightholders* et en exigeant une transparence totale sur celles de leurs activités qui ne sont pas uniquement liées à l'achat de diamants bruts, mais également aux ventes à leurs clients, De Beers renforcera son contrôle sur les *sightholders* ainsi que sa connaissance du marché.

<sup>(16)</sup> Qui ont été notifiés séparément à la Commission (affaire COMP/E-2/38139).

- (82) De Beers pourrait avoir pour intention de réduire le nombre des *sightholders* [description de l'ampleur de la réduction]\*, en gardant la même répartition géographique, mais de leur garantir des livraisons exhaustives, au lieu de ne leur fournir directement qu'environ [un pourcentage élevé]\* de leurs besoins, garantissant ainsi régularité et confiance tout au long de la filière, mais créant également une dépendance totale et, de ce fait, une relation d'exclusivité. En limitant les fournitures de la DTC aux meilleurs *sightholders*, De Beers réduirait la concurrence entre ses clients. Elle garantirait également que les *sightholders* sélectionnés sont en mesure de prendre des engagements de livraison à long terme en aval<sup>(17)</sup>, sans être exposés aux risques financiers liés à des livraisons incertaines ou irrégulières. Cela pourrait alors avoir pour effet de faire monter la demande en bout de filière.
- (83) Cette action doit être considérée parallèlement au développement de la marque Forevermark et du regain de confiance dans le canal unique de livraison de la DTC qui en résultera. En effet, elle deviendra à nouveau plus attrayante pour les nouveaux producteurs de diamants bruts, en raison de la confiance accrue qu'elle suscitera en amont et des augmentations de prix qu'elle permettra en aval.
2. *La création de l'entreprise commune avec LVMH n'entraînera pas un renforcement sensible de la position dominante de De Beers sur le marché des diamants bruts*
- 2.1. L'entreprise commune sera en mesure de développer et d'exploiter le potentiel de la marque De Beers comme synonyme de diamants de grande qualité
- (84) Le projet de création de l'entreprise commune avec LVMH est le résultat d'un réexamen stratégique de l'ensemble des aspects de l'activité de De Beers, qui a commencé en 1999. Dans le cadre de ce processus, l'équipe de direction de De Beers a identifié un certain nombre d'initiatives, y compris des mesures destinées à accroître la demande de diamants bruts ainsi que la possibilité d'utiliser le nom De Beers comme marque pour les bijoux en diamants<sup>(18)</sup>. L'un des principaux axes des objectifs de la «nouvelle De Beers» est d'exploiter l'important potentiel encore en sommeil de la marque De Beers, grâce à la création de Rapids World.
- (85) NM Rothschild & Sons, conseillers de De Beers, ont déclaré dans la note confidentielle d'information relative au projet d'entreprise commune Rapids, à la section 4, «La marque De Beers»: [description de l'appréciation faite par De Beers du potentiel de sa marque et des raisons qui sous-tendent ce potentiel]\*<sup>(19)</sup>.
- (86) Le patrimoine que constitue la marque De Beers repose sur l'histoire de la société qui, depuis 112 ans, est le numéro un du secteur du diamant<sup>(20)</sup>. C'est en 1939 que De Beers a, pour la première fois, commencé à établir des rapports avec les consommateurs. C'est en effet cette année-là qu'elle a engagé pour la première fois des actions publicitaires aux États-Unis, axées à l'origine sur la bague de fiançailles en diamants (à l'heure actuelle, environ 74 % des couples fiancés aux États-Unis achètent une bague de fiançailles en diamants)<sup>(21)</sup>. Depuis le début des campagnes de publicité en 1939, la division «Consommateurs» de De Beers a réussi à développer le «rêve de diamants», basé sur des caractéristiques physiques — telles que la beauté et la rareté — et des valeurs émotionnelles — telles que l'amour et le romantisme, le prestige et le statut, la mystique et l'histoire —, ajoutant à ces attributs de base celui de l'éternité («Un diamant est éternel»)<sup>(22)</sup>.
- (87) Les relations fortes que De Beers a établies avec les consommateurs sont le résultat de son histoire et de sa stratégie de communication, qui lui ont permis de se positionner avec succès comme «mentor» pour les consommateurs dans leur choix de bijoux en diamants<sup>(23)</sup>. C'est De Beers qui a inventé et promu à l'échelle mondiale les quatre grandes caractéristiques du diamant (carat, couleur, clarté, taille), afin de permettre aux consommateurs de prendre des décisions en étant mieux informés, ainsi qu'une publicité basée sur la façon d'utiliser son salaire pour acheter une bague de fiançailles en diamants («Comment pouvez-vous faire durer éternellement deux mois de salaire? La bague de fiançailles en diamants»), qui a entraîné une augmentation sensible des prix des bagues de fiançailles en diamants<sup>(24)</sup>.
- (88) La notoriété et l'image de la marque De Beers sont le résultat des campagnes de publicité sur le diamant réalisées par De Beers. Entre 1995 et 1999, le total de ses dépenses publicitaires s'est élevé à environ [...] millions d'USD<sup>(25)</sup>. La marque De Beers a une notoriété assistée élevée (proportion des consommateurs interrogés identifiant correctement De Beers comme société de vente de diamants lorsque son nom est mentionné) dans le monde, notamment aux États-Unis ([...] %), en Europe (Italie: [...] %, Allemagne: [...] %, Royaume-Uni: [...] %) et au Japon ([...] %)<sup>(26)</sup>. Tant aux États-Unis qu'au Japon, les consommateurs associent la marque De Beers à [description d'un type de diamants]\*<sup>(27)</sup>. [Description des résultats de l'étude réalisée par De Beers sur la notoriété de sa marque montrant que cette dernière est connue des consommateurs]\*<sup>(28)</sup>.
- (89) L'entreprise commune développera le potentiel de la marque De Beers à l'échelle mondiale. Elle aura le droit exclusif d'utiliser la marque De Beers pour vendre des articles de luxe sur les marchés de consommation du monde entier. Le principal domaine d'activité de l'entreprise commune dans l'immédiat sera la haute joaillerie en diamants.

<sup>(17)</sup> Éliminant ainsi effectivement certains négociants, ce qui réduira quelque peu la taille de la filière.

<sup>(18)</sup> Note d'information confidentielle de De Beers sur le projet d'entreprise commune Rapids, Rothschild, juillet 2000, p. 7.

<sup>(19)</sup> Note d'information confidentielle de De Beers sur le projet d'entreprise commune Rapids, Rothschild, juillet 2000, p. 31.

<sup>(20)</sup> Op. cit., La marque De Beers, p. 31 à 51.

<sup>(21)</sup> Op. cit., p. 33.

<sup>(22)</sup> Op. cit., p. 33 et 34.

<sup>(23)</sup> Op. cit., p. 36.

<sup>(24)</sup> Op. cit., p. 37 et 38.

<sup>(25)</sup> Op. cit., p. 41.

<sup>(26)</sup> Op. cit., p. 44.

<sup>(27)</sup> Op. cit., p. 45.

<sup>(28)</sup> Projet de plan d'entreprise Rapids, 15 décembre 2000, résumé 1.

2.2. L'entreprise commune reposera sur l'expertise exceptionnelle de De Beers en matière de choix et d'offre de diamants

- (90) Les traits distinctifs des produits proposés par l'entreprise commune aux consommateurs reposeront non seulement sur le nom De Beers, mais également sur la très importante expertise accumulée par cette société dans le domaine des diamants. Par l'intermédiaire de sa division centrale «Négoce et commercialisation des diamants bruts», De Beers vend les deux tiers de la production mondiale de diamants de qualité à ses *sightholders* dans des centres de taille situés dans le monde entier. Ces diamants sont évalués et triés par [un certain nombre d']\* experts, [description de l'expérience de ces experts]\*<sup>(29)</sup>.
- (91) Grâce à leurs capacités techniques et à leur sensibilité esthétique, les experts de De Beers sont capables d'apprécier les caractéristiques techniques de chaque diamant et d'en analyser les nuances, afin de se faire une opinion, finalement subjective, sur les diamants susceptibles de donner le meilleur équilibre et le meilleur degré de feu et de brillant<sup>(30)</sup>. L'entreprise commune utilisera l'expertise de De Beers pour sélectionner les plus beaux diamants, en se basant sur les quatre caractéristiques de qualité traditionnelles mentionnées ci-dessus<sup>(31)</sup>, et en allant même au-delà, et elle mettra ainsi sur pied une offre originale de bijoux en diamants pour les consommateurs.
- (92) Conformément à l'accord sur les services techniques, De Beers transférera à l'entreprise commune le personnel et la technologie De Beers [description de la finalité de ces transferts]\*<sup>(32)</sup>. [Description du processus de sélection des diamants, des critères de sélection appliqués et de la manière dont on décide quels sont les diamants sélectionnés qui ont une qualité à la hauteur de la marque]\*.
- (93) [Description des objectifs de l'Institut De Beers et des liens qu'il aura avec Rapids World]\*<sup>(33)</sup>.

2.3. La position dominante de De Beers sur le marché des diamants bruts et le contrôle qu'elle exerce sur ses *sightholders* garantiront l'accès de l'entreprise commune aux diamants de la plus grande qualité

- (94) L'offre de diamants polis constitue le principal problème opérationnel pour l'entreprise commune, dans la mesure où la marque De Beers reposera essentiellement sur la fourniture de diamants de la plus grande qualité. L'entreprise commune passera [description des accords de fourniture de diamants polis que devrait passer Rapids World]\*<sup>(34)</sup>.
- (95) Les fournisseurs de diamants polis de l'entreprise commune seront probablement des *sightholders* de De Beers, dans la mesure où celle-ci est le principal fournis-

seur mondial des diamants les plus chers et des qualités les meilleures. De Beers possède un pouvoir d'attribution des diamants bruts énorme, grâce au système des vues. Étant donné que l'attribution des diamants se fait selon le principe «c'est à prendre ou à laisser», les *sightholders* dépendent de De Beers pour recevoir les qualités de diamants les plus adaptées à leurs activités. Comme ils doivent régulièrement fournir à De Beers des informations détaillées sur leurs activités, leur production, leurs résultats financiers, leurs stocks de diamants polis et bruts et leurs acheteurs de diamants polis, De Beers saura quels sont ceux qui fournissent des diamants polis à l'entreprise commune. Le pouvoir d'attribution des diamants bruts de De Beers lui permet d'adresser les meilleurs diamants aux *sightholders* fournissant l'entreprise commune, ce qui permettra à celle-ci de toujours bénéficier de la meilleure qualité.

2.4. Le savoir-faire et l'expérience de LVMH en matière de développement de marques de luxe et de gestion de réseaux de distribution garantira le succès de l'entreprise commune en tant que détaillant

- (96) De Beers possède la marque, l'expertise en matière de diamants et elle domine le production et la commercialisation de diamants bruts. Toutefois, elle ne dispose d'aucune compétence dans la gestion de marques de détail ni dans la vente au détail et le *merchandising*. C'est pourquoi elle n'a pas souhaité se lancer seule dans la vente au détail de joaillerie, mais a choisi un partenaire qui pourrait apporter son savoir-faire et son expérience dans le secteur du développement de marques de luxe et de la gestion de réseaux de distribution. LVMH, qui est le premier groupe mondial d'articles de luxe, constitue le partenaire idéal pour développer le potentiel de la marque De Beers auprès des consommateurs, dans la mesure où il apporte une très vaste expérience à la fois dans le développement de marques de luxe et dans la création de nouveaux concepts de distribution<sup>(35)</sup>.
- (97) LVMH possède un portefeuille unique de marques et de grands noms très évocateurs. Ses activités dans le domaine des produits de luxe couvrent des secteurs comme les vins et les champagnes (Moët & Chandon, Dom Pérignon, Veuve Clicquot, Krug, Pommery, Château d'Yquem, Hennessy), la mode et la maroquinerie (Louis Vuitton, Loewe, Céline, Berlutti, Kenzo, Givenchy, Christian Lacroix, Fendi, Pucci), les parfums et cosmétiques (Givenchy, Guerlain, Christian Dior, Kenzo) ainsi que les montres et la joaillerie (TAG Heuer, Ebel, Chaumet, Zenith, Fred Joaillier). En 1999, les ventes consolidées nettes de LVMH ont augmenté de 23 %, passant à 8,5 milliards d'euros<sup>(36)</sup>. Dans le domaine des cognacs et des

<sup>(29)</sup> Note d'information confidentielle de De Beers sur le projet d'entreprise commune Rapids, Rothschild, juillet 2000, p. 32.

<sup>(30)</sup> Projet de plan d'entreprise Rapids, 15 décembre 2000, résumé 5.

<sup>(31)</sup> *Idem*.

<sup>(32)</sup> Projet de plan d'entreprise Rapids, 15 décembre 2000, annexe 15.3.

<sup>(33)</sup> *Op. cit.*, Institut De Beers, 8.1, 8.2.

<sup>(34)</sup> Note d'information confidentielle de De Beers sur le projet d'entreprise commune Rapids, Rothschild, juillet 2000, p. 61.

<sup>(35)</sup> Communiqué de presse commun, 16 janvier 2001.

<sup>(36)</sup> Rapport annuel de LVMH pour 1999, p. 8.

champagnes, LVMH est le numéro un mondial, avec une part de 34 % sur le marché du cognac et de 19 % sur celui du champagne<sup>(37)</sup>. Louis Vuitton est la première marque mondiale d'articles de luxe<sup>(38)</sup>. Dans le secteur des parfums et des cosmétiques de luxe, LVMH est le numéro trois mondial et le numéro un en Europe<sup>(39)</sup>. Dans l'horlogerie de luxe, LVMH se classe à la troisième place mondiale<sup>(40)</sup>.

- (98) LVMH gère et possède plus de 1 000 points de vente<sup>(41)</sup>. LVMH estime que le contrôle de la distribution constitue le principal élément de succès des marques de luxe, dans la mesure où il lui permet de s'assurer les marges de détail et de faire en sorte que l'image de marque et l'environnement dans lequel il vend ses produits sont de la plus haute qualité<sup>(42)</sup>. LVMH possède une division séparée «Distribution sélective». Il est d'ailleurs le *leader* mondial en matière de distribution sélective d'articles de luxe<sup>(43)</sup>. Le réseau LVMH comprend les boutiques exclusives et les points de vente des maisons de mode et de maroquinerie dans le monde entier, les magasins d'articles de luxe «Duty free Shoppers (DFS)», les magasins de parfums et de cosmétiques Sephora ainsi que le Bon Marché, qui est le grand magasin le plus luxueux de Paris<sup>(44)</sup>. DFS est le numéro un mondial de la vente de voyages internationaux<sup>(45)</sup>. En 2000, LVMH a racheté Miami Cruiseline Services, une société américaine qui est le *leader* mondial des articles de luxe hors taxes sur les paquebots et qui complètera les activités de DFS<sup>(46)</sup>.
- (99) L'entreprise commune est basée sur la très vaste expérience de LVMH en matière de développement de marques de luxe et de création de concepts de distribution. Elle deviendra l'un des plus importants éléments du portefeuille d'articles de luxe de LVMH<sup>(47)</sup>.

2.5. Les forces complémentaires de De Beers et de LVMH peuvent permettre à l'entreprise commune de devenir le numéro un sur le marché de la distribution de la haute joaillerie en diamants (de marque)

- (100) De Beers estime que, en 1999, les ventes au détail de joaillerie en diamants (c'est-à-dire toutes les pièces de haute joaillerie contenant des diamants) se sont élevées à environ 56 milliards d'USD dans le monde. Sur ces ventes, près de [...] d'USD étaient représentés par des bijoux en diamants coûtant plus de 1 000 USD pièce au niveau du détail (bijoux en diamants haut de gamme)<sup>(48)</sup>, [description du principal marché de produits de Rapids World]\*<sup>(49)</sup>. Le secteur des bijoux en diamants reste très fragmenté et la majorité des ventes sont faites par de petites joailleries indépendantes, opérant généralement dans des points de vente de type traditionnel<sup>(50)</sup>. Les spécialistes et les détaillants indépendants représentent

84 % de la distribution totale de bijoux de luxe en France, 86 % en Allemagne, 95 % en Italie, 74 % en Espagne et 63 % au Royaume-Uni<sup>(51)</sup>. Les spécialistes et les indépendants constituent également le canal de distribution le plus important pour la joaillerie de luxe aux États-Unis avec une part de marché de 86 %<sup>(52)</sup>, alors que, au Japon, ce sont les grands magasins qui assurent la plus grande partie de la distribution d'articles de joaillerie de luxe, avec une part de 83 %<sup>(53)</sup>. Les grands magasins constituent le deuxième canal de distribution en France (12 %), en Allemagne (9 %), en Espagne (7 %) et au Royaume-Uni (22 %)<sup>(54)</sup>. Les ventes hors taxes constituent le troisième canal de distribution. Les plus gros opérateurs du secteur sont les joailliers de marque haut de gamme tels que Tiffany, Cartier, Bulgari et Van Cleef & Arpels.

- (101) Les marques de distributeurs ne sont pas encore très développées dans le secteur de la joaillerie en diamants. Le segment des bijoux en diamants de luxe est estimé à 4,5 milliards d'USD en valeur de détail. Les principaux opérateurs dans le secteur de la haute joaillerie de marque sont Cartier (chiffre d'affaires 1998: 1 580 millions d'USD), Tiffany (chiffre d'affaires 1998: 970 millions d'USD) et Bulgari (chiffre d'affaires 1998: 370 millions d'USD). Si l'on exclut l'horlogerie, Tiffany est le numéro un mondial (chiffre d'affaires 1998: 860 millions d'USD) et Cartier le numéro deux (chiffre d'affaires 1998: 500 millions d'USD). Tiffany est la première marque de joaillerie aux États-Unis<sup>(55)</sup>. Elle représente 2 % de l'ensemble des pièces haut de gamme au niveau mondial et 19 % de la joaillerie de marque haut de gamme. Cartier est la première marque de joaillerie en France, en Allemagne et au Royaume-Uni et la première marque de joaillerie occidentale au Japon<sup>(56)</sup>. Cartier représente 1 % de l'ensemble des pièces haut de gamme au niveau mondial et 11 % de la joaillerie de marque haut de gamme. Cartier et Bulgari sont les *leaders* dans le domaine de la joaillerie de luxe en Italie et en Espagne<sup>(57)</sup>.
- (102) Le projet de création de l'entreprise commune repose sur le patrimoine que constitue la position de De Beers en tant que premier diamantaire mondial, sur des gains d'efficacité et des réductions de coûts dans la production de diamants, ainsi que sur l'actif important constitué par la marque et sur l'expérience et le soutien de LVMH dans le domaine de la distribution internationale, de l'exploitation et du *marketing*<sup>(58)</sup>. L'entreprise commune vendra des bijoux en diamants dans [description des types possibles de points de vente]\*. Elle concentrera ses activités sur la joaillerie en diamants haut de gamme. [Description du positionnement de Rapids World, qui concentrera ses activités sur la joaillerie en diamants haut de gamme]\*<sup>(59)</sup>.
- (103) [Description de la manière dont Rapids World devrait être structurée]\*<sup>(60)</sup>.

<sup>(37)</sup> *Op. cit.*, p. 7.

<sup>(38)</sup> *Idem.*

<sup>(39)</sup> *Idem.*

<sup>(40)</sup> *Idem.*

<sup>(41)</sup> *Op. cit.*, p. 9.

<sup>(42)</sup> *Op. cit.*, p. 21.

<sup>(43)</sup> *Op. cit.*, p. 6.

<sup>(44)</sup> *Op. cit.*, p. 21.

<sup>(45)</sup> *Op. cit.*, p. 6.

<sup>(46)</sup> *Op. cit.*, p. 4 et 60.

<sup>(47)</sup> Communiqué de presse commun, 16 janvier 2001.

<sup>(48)</sup> Note d'information confidentielle de De Beers sur le projet d'entreprise commune Rapids, Rothschild, juillet 2000, p. 8.

<sup>(49)</sup> Projet de plan d'entreprise Rapids, 15 décembre 2000, résumé 3.

<sup>(50)</sup> *Op. cit.*, p. 4.

<sup>(51)</sup> Datamonitor, articles de luxe, 1998, joaillerie, p. 66, 68, 69, 73, 75. Pourcentage basé sur la valeur.

<sup>(52)</sup> *Op. cit.*, p. 64. Pourcentage basé sur la valeur.

<sup>(53)</sup> *Op. cit.*, p. 78. Pourcentage basé sur la valeur.

<sup>(54)</sup> *Op. cit.*, p. 66, 68, 73 et 75. Pourcentage basé sur la valeur.

<sup>(55)</sup> Datamonitor, articles de luxe, 1998, joaillerie, p. 64.

<sup>(56)</sup> *Op. cit.*, p. 66, 69, 76 et 79.

<sup>(57)</sup> *Op. cit.*, p. 71 et 73.

<sup>(58)</sup> Projet de plan d'entreprise Rapids, 15 décembre 2000, résumé 2, *op. cit.*, p. 2.

<sup>(59)</sup> *Idem.*

<sup>(60)</sup> *Op. cit.*, p. 13.

- (104) De 2001 à 2002, l'entreprise commune ouvrira [un certain nombre de]\* points de vente dans [précisions concernant la localisation de ces points de vente]\*. De 2003 à 2005, [un certain nombre de]\* points de vente seront ouverts et d'ici à 2010, [un certain nombre de]\* points de vente auront été ouverts et [un certain nombre de]\* boutiques auront été implantées dans [certaines]\* zones. La répartition géographique du réseau mondial de [...] sera la suivante: [un certain nombre de]\* points de vente au [nom de pays]\*, [un certain nombre de]\* points de vente au [nom de pays]\*, [un certain nombre de]\* points de vente dans des pays importants du reste du monde et [un certain nombre d'autres]\* magasins <sup>(61)</sup>.
- (105) La combinaison de la marque De Beers et de son expertise dans le domaine des diamants avec les compétences de LVMH en matière de *design*, son expérience dans le domaine de la gestion des marques, son réseau de distribution et son savoir-faire mondiaux peuvent permettre à l'entreprise commune de devenir l'un des tout premiers acteurs du secteur de la distribution de haute joaillerie de marque. Les ventes nettes de l'entreprise commune devraient, d'après les prévisions, atteindre [...] d'USD d'ici à 2005 et [...] d'USD d'ici à 2010 <sup>(62)</sup>. Sur la base de ces projections, [description de la réussite attendue de Rapids World et de ses résultats par rapport aux autres détaillants en joaillerie]\* (résultats d'exploitation prévisionnels: [...] d'USD en 2010) <sup>(63)</sup>. Compte tenu de la position de l'entreprise commune sur le marché, la marque De Beers sera alors l'une des toutes premières marques de joaillerie en diamants.
- 2.6. Toutefois, l'entreprise commune ne renforcera pas sensiblement le réseau de distribution propre de De Beers pour la marque Forevermark
- (106) Dans le cadre de sa réorganisation stratégique, De Beers a entrepris de séparer le nom De Beers, qui sera utilisé exclusivement comme marque par l'entreprise commune Rapids, de la marque déposée DTC qui sera désormais associée à la marque Forevermark («Un diamant est éternel»). La nouvelle identité Forevermark de la DTC contient trois éléments principaux: la raison sociale de la société (DTC), le slogan connu dans le monde entier «Un diamant est éternel» et une icône visuelle (logo DTC) appelée Forevermark.
- (107) Forevermark est destinée à devenir la [utilisation envisagée de la marque Forevermark]\* en matière de diamants, conformément aux meilleures pratiques de la DTC dans ce domaine. Les diamants Forevermark sont des diamants naturels, non traités, ne provenant pas de régions en guerre, respectant les meilleures pratiques en matière d'environnement et de comportement social. Ils sont donc éthiquement sains. Forevermark est un signe d'intégrité du diamant. Elle n'est pas liée à la qualité ni à la valeur du diamant mesurées en fonction des quatre critères mentionnés ci-dessus et [description du champ d'application potentiel de la marque Forevermark]\*. En fait, la marque Forevermark représentera un cinquième critère de qualité: la confiance.
- (108) En faisant de Forevermark [un moyen d'identifier les diamants sélectionnés provenant de la DTC]\*, De Beers cherche à augmenter sensiblement la demande de diamants provenant de la DTC. Forevermark doit devenir synonyme de diamants «légitimes» ne provenant pas de régions en guerre. La DTC et ses *sightholders* feront [précisions concernant l'utilisation envisagée de la marque Forevermark par la DTC et ses *sightholders*, qui attestera que les diamants ne proviennent pas de régions en guerre]\* <sup>(64)</sup>. À la suite de cette campagne, la provenance de chaque diamant deviendrait une question plus importante pour les consommateurs, qui demanderaient de plus en plus des diamants provenant de régions qui ne sont pas en guerre vendus par la DTC.
- (109) Forevermark est destinée à devenir une garantie de qualité propre à De Beers, qui rendra les diamants de la DTC intrinsèquement plus valables pour les clients que les bruts du marché libre, ce qui justifiera les prix plus élevés des diamants bruts DTC. De Beers vise à créer une forte demande des consommateurs en bout de filière pour les diamants Forevermark et à concentrer ainsi la demande sur les diamants DTC. De ce fait, il est probable que, avec le temps, les producteurs indépendants décideront de vendre une partie encore plus grande de leurs diamants par l'intermédiaire de la DTC.
- (110) Dans le passé, De Beers a pu convaincre des producteurs indépendants, tels que Alrosa ou BHP, de lui réserver une partie de leur production en raison de son rôle dans le maintien des prix. À l'avenir, De Beers sera sans doute en mesure de conclure des arrangements similaires, en raison de la puissance de la marque Forevermark, si celle-ci réussit à s'imposer comme synonyme de diamants provenant de régions qui ne sont pas en guerre. D'une part, la valeur ajoutée avec laquelle la DTC pourrait soutenir ses ventes de diamants bruts relèverait le coût de la concurrence pour les autres producteurs. D'autre part, la DTC pourrait facturer des prix plus élevés pour les diamants bruts DTC, ce qui se répercuterait sur sa capacité à proposer des prix attractifs aux producteurs indépendants. C'est pourquoi les concurrents pourraient, à plus ou moins long terme, décider de vendre exclusivement par l'intermédiaire de la DTC, qui serait devenue plus intéressante pour eux, plutôt que de recevoir un prix plus bas pour leur production sur le marché libre.
- (111) L'entreprise commune adoptera et mettra en œuvre des politiques et des pratiques d'achat de diamants conformes aux meilleures pratiques de la DTC <sup>(65)</sup>. [Description des conditions d'utilisation de la marque Forevermark]\*.
- (112) Toutefois, l'enquête de la Commission n'a pas confirmé que la création de l'entreprise commune était nécessaire à l'implantation de la marque Forevermark ni qu'elle entraînerait une modification structurelle sensible du marché des diamants bruts. Cette modification structurelle résultera essentiellement de la propre stratégie de De Beers en matière de marques.

<sup>(61)</sup> *Op. cit.*, p. 11.

<sup>(62)</sup> Projet de plan d'entreprise Rapids, 15 décembre 2000, projections financières, synthèse financière.

<sup>(63)</sup> *Op. cit.*, synthèse financière.

<sup>(64)</sup> La DTC augmentera les crédits qu'elle consacre à ses campagnes de publicité générique à l'échelle mondiale, afin de faire augmenter la demande globale de diamants. Elle investira environ 180 millions d'USD dans des campagnes de publicité destinées aux consommateurs en 2001, en utilisant le fameux slogan «Un diamant est éternel». Communiqué de presse commun, 16 janvier 2001.

<sup>(65)</sup> Pacte d'actionnaires, p. 83.

- (113) [Description des conditions d'utilisation de la marque Forevermark]\*. Le secteur de la joaillerie est plutôt fragmenté (considérant 100). L'entreprise commune repose sur le *leadership* de De Beers dans le secteur des diamants et son objectif est de devenir l'un des premiers détaillants en joaillerie en diamants qui, du fait de cette position, pourra imposer des normes dans ce secteur (considérant 93). [Description des conditions d'utilisation de la marque Forevermark]\*. Cependant, cette contribution resterait très limitée. L'entreprise commune n'est pas encore opérationnelle et devra construire sa position sur le segment haut de gamme de la joaillerie en diamants de marque, au cours des dix années à venir. De Beers a annoncé publiquement que la DTC augmentera les crédits qu'elle consacre à ses campagnes publicitaires génériques à l'échelle mondiale, afin de faire monter la demande globale de diamants chez les consommateurs, et qu'elle investira environ 180 millions d'USD en campagnes de publicité destinées aux consommateurs en 2001, en utilisant le fameux slogan «Un diamant est éternel»<sup>(66)</sup>. Compte tenu de la position dominante détenue par De Beers sur le marché des diamants bruts, il apparaît très vraisemblable que la DTC et ses *sightholders* seront en mesure d'implanter avec succès la marque Forevermark sans l'aide de l'entreprise commune envisagée.
- (114) C'est pourquoi la Commission conclut que le projet d'entreprise commune n'aboutirait pas à un renforcement sensible de la position dominante déjà détenue par De Beers sur le marché mondial des diamants bruts.

#### VII. CONCLUSION

- (115) On peut conclure des éléments mentionnés ci-dessus que le projet de concentration n'aboutira pas au renforcement de positions dominantes ayant pour effet d'entraver une concurrence effective dans une partie substantielle du marché commun. L'opération peut donc être

déclarée compatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord EEE, conformément à l'article 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations (et à l'article 57 de l'accord EEE),

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

#### *Article premier*

L'opération notifiée par laquelle Riverbank Investments Limited, contrôlée par le groupe De Beers, et Sofidiv UK Limited, contrôlée par LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton, entendent acquérir le contrôle conjoint d'une nouvelle société, Rapids World Limited, est déclarée compatible avec le marché commun et avec l'accord EEE.

#### *Article 2*

Les sociétés

Riverbank (De Beers)  
17 Charterhouse Street  
London EC1N 6RA  
United Kingdom

Sofidiv (LVMH)  
15 St George Street  
London W1R 9DE  
United Kingdom

sont destinataires de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 25 juillet 2001.

*Par la Commission*

Mario MONTI

*Membre de la Commission*

<sup>(66)</sup> Communiqué de presse commun, 16 janvier 2001.

(Actes adoptés en application du titre VI du traité sur l'Union européenne)

**DÉCISION-CADRE 2003/80/JAI DU CONSEIL**  
**du 27 janvier 2003**  
**relative à la protection de l'environnement par le droit pénal**

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

vu le traité sur l'Union européenne, et notamment son article 29, son article 31, point e), et son article 34, paragraphe 2, point b),

vu l'initiative du Royaume de Danemark <sup>(1)</sup>,

vu l'avis du Parlement européen <sup>(2)</sup>,

considérant ce qui suit:

- (1) L'Union est préoccupée par l'augmentation des infractions au détriment de l'environnement et par leurs effets, qui s'étendent de plus en plus souvent au-delà des frontières des États où ces infractions sont commises.
- (2) Ces infractions constituent une menace pour l'environnement et il convient donc d'y apporter une réponse très ferme.
- (3) Les infractions au détriment de l'environnement sont un problème commun aux États membres, qui devraient par conséquent agir de façon concertée afin de protéger l'environnement sur le plan pénal <sup>(3)</sup>.
- (4) La Commission a présenté, en mars 2001, une proposition de directive du Parlement européen et du Conseil relative à la protection de l'environnement par le droit pénal <sup>(4)</sup>, basée sur l'article 175, paragraphe 1, du traité instituant la Communauté européenne.
- (5) Le Conseil a jugé opportun d'intégrer dans la présente décision-cadre plusieurs dispositions de fond figurant dans la proposition de directive, et notamment celles qui définissent les comportements que les États membres devraient qualifier d'infractions pénales en vertu de leur droit interne.
- (6) Le Parlement européen a rendu son avis sur la directive proposée le 9 avril 2002. La Commission a présenté une proposition modifiée de directive en octobre 2002, en vertu de l'article 250, paragraphe 2, du traité instituant la Communauté européenne. Le Conseil n'a pas jugé nécessaire de modifier la présente décision-cadre à la lumière de cette nouvelle proposition.

- (7) Le Conseil a examiné cette proposition, mais est arrivé à la conclusion que la majorité requise pour son adoption par le Conseil ne pouvait être atteinte. Ladite majorité considère que la proposition sort des compétences attribuées à la Communauté par le traité instituant la Communauté européenne et qu'il serait possible d'atteindre les objectifs recherchés en adoptant une décision-cadre sur la base du titre VI du traité sur l'Union européenne. Le Conseil a en outre estimé que la présente décision-cadre, fondée sur l'article 34 du traité sur l'Union européenne, constituait un instrument approprié pour imposer aux États membres l'obligation de prévoir des sanctions pénales. La proposition modifiée présentée par la Commission n'était pas de nature à modifier la position du Conseil sur cette question.
- (8) Les infractions au détriment de l'environnement ne devraient pas seulement engager la responsabilité des personnes physiques, mais également celle des personnes morales.
- (9) Les États membres devraient établir une compétence étendue à l'égard desdites infractions, de manière à éviter que des personnes physiques ou morales n'échappent aux poursuites en raison du simple fait que l'infraction n'a pas été commise sur leur territoire.
- (10) Le 4 novembre 1998, le Conseil de l'Europe a adopté une convention sur la protection de l'environnement par le droit pénal, dont il a été tenu compte dans les dispositions du présent instrument,

A ADOPTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION-CADRE:

*Article premier*

### Définitions

Aux fins de la présente décision-cadre, on entend par:

- a) «illicite», ce qui viole une loi, un règlement administratif ou une décision prise par une autorité compétente, notamment lorsque ces instruments mettent en œuvre des dispositions contraignantes du droit communautaire visant à la protection de l'environnement;

<sup>(1)</sup> JO C 39 du 11.2.2000, p. 4.

<sup>(2)</sup> Avis rendus le 7 juillet 2000 (JO C 121 du 24.4.2001, p. 494) et le 9 avril 2002 (non encore paru au Journal officiel).

<sup>(3)</sup> Voir également l'annexe.

<sup>(4)</sup> JO C 180 E du 26.6.2001, p. 238.

- b) «eaux», tout type d'eaux souterraines et de surface, y compris les eaux des lacs, des rivières, des fleuves, des océans et des mers;
- c) «personne morale», toute entité ayant ce statut en vertu du droit national applicable, exception faite des États ou des autres entités publiques dans l'exercice de leurs prérogatives de puissance publique et des organisations internationales publiques.

#### Article 2

### Infractions commises intentionnellement

Chaque État membre prend les mesures nécessaires pour qualifier d'infractions pénales, en vertu de son droit interne:

- a) le rejet, l'émission ou l'introduction d'une quantité de substances ou de radiations ionisantes dans l'atmosphère, le sol ou les eaux, qui causent la mort ou de graves lésions à des personnes;
- b) le rejet, l'émission ou l'introduction illicites d'une quantité de substances ou de radiations ionisantes dans l'atmosphère, le sol ou les eaux, qui causent ou sont susceptibles de causer leur détérioration durable ou substantielle ou la mort ou de graves lésions à des personnes, ou des dommages substantiels à des monuments protégés, à d'autres objets protégés, à des biens, à des animaux ou à des végétaux;
- c) l'élimination, le traitement, le stockage, le transport, l'exportation ou l'importation illicites de déchets, notamment de déchets dangereux, qui causent ou sont susceptibles de causer la mort ou de graves lésions à des personnes, ou de causer des dommages substantiels à la qualité de l'air, du sol, des eaux, à des animaux ou à des végétaux;
- d) l'exploitation illicite d'une usine dans laquelle une activité dangereuse est exercée et qui cause ou est susceptible de causer à l'extérieur de cette usine la mort ou de graves lésions à des personnes, ou des dommages substantiels à la qualité de l'air, du sol, des eaux, à des animaux ou à des végétaux;
- e) la fabrication, le traitement, le stockage, l'utilisation, le transport, l'exportation ou l'importation illicites de matières nucléaires ou d'autres substances radioactives dangereuses qui causent ou sont susceptibles de causer la mort ou de graves lésions à des personnes, ou des dommages substantiels à la qualité de l'air, du sol, des eaux, à des animaux ou à des végétaux;
- f) la possession, la capture, la dégradation, la mise à mort ou le commerce illicites d'espèces animales et végétales protégées ou de parties de celles-ci, du moins lorsqu'elles sont définies par la législation nationale comme étant menacées d'extinction;
- g) le commerce illicite de substances appauvrissant la couche d'ozone,

lorsqu'ils sont commis intentionnellement.

#### Article 3

### Infractions de négligence

Chaque État membre prend les mesures nécessaires pour qualifier d'infractions pénales, en vertu de son droit interne, les infractions énumérées à l'article 2 lorsqu'elles sont commises par négligence ou au moins par négligence grave.

#### Article 4

### Participation et incitation

Chaque État membre prend les mesures nécessaires pour que la participation ou l'incitation aux agissements visés à l'article 2 soient punissables.

#### Article 5

### Sanctions

1. Chaque État membre prend les mesures nécessaires pour que les agissements visés aux articles 2 et 3 soient passibles de sanctions pénales effectives, proportionnées et dissuasives qui incluent, au moins dans les cas les plus graves, des peines privatives de liberté pouvant donner lieu à extradition.
2. Les sanctions pénales prévues au paragraphe 1 peuvent être accompagnées d'autres sanctions ou mesures, notamment, pour une personne physique, la déchéance du droit d'exercer une activité nécessitant une autorisation officielle ou un agrément, ou d'être fondateur, directeur ou membre du conseil d'administration d'une société ou d'une fondation, si les faits ayant entraîné sa condamnation témoignent d'un risque manifeste de la voir poursuivre le même type d'activité criminelle.

#### Article 6

### Responsabilité des personnes morales

1. Chaque État membre prend les mesures nécessaires pour que les personnes morales puissent être tenues pour responsables des actes visés aux articles 2 et 3, commis pour leur compte par toute personne agissant soit individuellement soit en qualité de membre d'un organe de la personne morale, qui exerce un pouvoir de direction en son sein, sur les bases suivantes:

- a) un pouvoir de représentation de la personne morale, ou
- b) une autorité pour prendre des décisions au nom de la personne morale, ou
- c) une autorité pour exercer un contrôle au sein de la personne morale,

ainsi que de la participation à la commission des actes visés à l'article 2 en qualité de complice ou d'instigateur.

2. Abstraction faite des cas déjà prévus au paragraphe 1, chaque État membre prend les mesures nécessaires pour qu'une personne morale puisse être tenue pour responsable lorsque le défaut de surveillance ou de contrôle de la part d'une personne visée au paragraphe 1 a rendu possible la commission des actes visés aux articles 2 et 3 pour le compte de ladite personne morale par une personne soumise à son autorité.

La responsabilité de la personne morale en vertu des paragraphes 1 et 2 n'exclut pas les poursuites pénales contre les personnes physiques auteurs, instigateurs ou complices des actes visés aux articles 2 et 3.

#### Article 7

##### Sanctions à l'encontre des personnes morales

Chaque État membre prend les mesures nécessaires pour qu'une personne morale tenue pour responsable au sens de l'article 6 soit passible de sanctions effectives, proportionnées et dissuasives, qui incluent des amendes pénales ou non pénales et éventuellement d'autres sanctions, notamment:

- a) des mesures d'exclusion du bénéfice d'un avantage ou d'une aide d'origine publique;
- b) des mesures d'interdiction temporaire ou permanente d'exercer une activité industrielle ou commerciale;
- c) un placement sous surveillance judiciaire;
- d) une mesure judiciaire de dissolution;
- e) l'obligation d'adopter des mesures spécifiques pour éviter les conséquences d'agissements analogues à ceux sur lesquels était fondée la responsabilité pénale.

#### Article 8

##### Compétence juridictionnelle

1. Chaque État membre prend les mesures nécessaires pour établir sa compétence à l'égard des infractions visées aux articles 2 et 3, lorsque l'infraction considérée est commise:

- a) en tout ou en partie sur son territoire, même si ses effets se manifestent entièrement ailleurs;
- b) à bord d'un navire ou d'un aéronef battant son pavillon;
- c) pour le compte de personnes morales dont le siège social est situé sur son territoire;
- d) par un de ses ressortissants si l'infraction est punissable pénalement là où elle a été commise ou si son lieu de commission ne relève d'aucune juridiction.

2. Sous réserve des dispositions de l'article 9, tout État membre peut décider qu'il n'appliquera pas, ou qu'il n'appliquera que dans des cas ou des conditions spécifiques, la règle de compétence énoncée:

- a) au paragraphe 1, point c);
- b) au paragraphe 1, point d).

#### Article 9

##### Extradition et poursuites

1. a) Tout État membre qui, en application de son droit national, n'extrade pas encore ses ressortissants prend les mesures nécessaires pour établir sa compétence à l'égard

des infractions visées aux articles 2 et 3, lorsqu'elles sont commises par ses ressortissants en dehors de son territoire.

- b) Tout État membre dont l'un des ressortissants est présumé avoir commis dans un autre État membre une infraction supposant l'un des agissements décrits aux articles 2 ou 3 et qui n'extrade pas encore cette personne vers cet autre État membre au seul motif de sa nationalité saisit ses propres autorités compétentes de l'affaire afin qu'elles engagent, le cas échéant, des poursuites. Afin de permettre l'exécution de ces poursuites, les dossiers, les informations et les pièces relatifs à l'infraction commise sont transmis conformément aux procédures prévues à l'article 6, paragraphe 2, de la convention européenne d'extradition. L'État membre requérant est informé des poursuites engagées et de leur résultat.

2. Aux fins du présent article, la notion de ressortissant d'un État membre est interprétée conformément à toute déclaration faite par cet État membre conformément à l'article 6, paragraphe 1, points b) et c), de la convention européenne d'extradition du 13 décembre 1957.

#### Article 10

##### Mise en œuvre

1. Les États membres adoptent les mesures nécessaires pour se conformer à la présente décision-cadre avant le 27 janvier 2005.

2. Les États membres communiquent, avant le 27 avril 2005, au secrétariat général du Conseil et à la Commission le texte des dispositions transposant dans leur droit national les obligations que leur impose la présente décision-cadre. Sur la base de ces informations et d'un rapport écrit de la Commission, le Conseil vérifie, d'ici le 27 janvier 2006 au plus tard, dans quelle mesure les États membres ont pris les mesures nécessaires pour se conformer à la présente décision-cadre.

#### Article 11

##### Application territoriale

La présente décision-cadre s'applique à Gibraltar.

#### Article 12

##### Prise d'effet

La présente décision-cadre prend effet le jour de sa publication au *Journal officiel de l'Union européenne*.

Fait à Bruxelles, le 27 janvier 2003.

Par le Conseil

Le président

G. PAPANDREOU

## ANNEXE

Le Conseil prend acte de l'intention de l'Autriche de se conformer à l'article 2, points f) et g), en ce qui concerne les cas mineurs et à l'article 3 en prévoyant des sanctions effectives, proportionnées et dissuasives dans son droit pénal administratif.

---