

Journal officiel

de l'Union européenne

ISSN 1725-2563

L 70

46^e année

14 mars 2003

Édition de langue française

Législation

Sommaire

I Actes dont la publication est une condition de leur applicabilité

Règlement (CE) n° 458/2003 de la Commission du 13 mars 2003 établissant les valeurs forfaitaires à l'importation pour la détermination du prix d'entrée de certains fruits et légumes	1
Règlement (CE) n° 459/2003 de la Commission du 13 mars 2003 fixant les prix représentatifs et les montants des droits additionnels à l'importation des mélasses dans le secteur du sucre	3
Règlement (CE) n° 460/2003 de la Commission du 13 mars 2003 fixant les restitutions à l'exportation du sucre blanc et du sucre brut en l'état	5
Règlement (CE) n° 461/2003 de la Commission du 13 mars 2003 fixant le montant maximal de la restitution à l'exportation de sucre blanc à destination de certains pays tiers pour la vingt-cinquième adjudication partielle effectuée dans le cadre de l'adjudication permanente visée au règlement (CE) n° 1331/2002	7
★ Règlement (CE) n° 462/2003 de la Commission du 13 mars 2003 établissant les modalités d'application du régime applicable à l'importation de certains produits relevant du secteur de la viande de porc originaires des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et abrogeant le règlement (CE) n° 2562/98	8
Règlement (CE) n° 463/2003 de la Commission du 13 mars 2003 relatif à la délivrance de certificats d'exportation du système A3 dans le secteur des fruits et légumes	15
Règlement (CE) n° 464/2003 de la Commission du 13 mars 2003 relatif à la délivrance de certificats d'exportation du système A3 dans le secteur des fruits et légumes	17
Règlement (CE) n° 465/2003 de la Commission du 13 mars 2003 modifiant les prix représentatifs et les droits additionnels à l'importation pour certains produits du secteur du sucre	19
Règlement (CE) n° 466/2003 de la Commission du 13 mars 2003 fixant les restitutions à l'exportation dans le secteur du lait et des produits laitiers	21

Règlement (CE) n° 467/2003 de la Commission du 13 mars 2003 relatif aux offres communiquées pour l'exportation d'orge dans le cadre de l'adjudication visée au règlement (CE) n° 901/2002	27
Règlement (CE) n° 468/2003 de la Commission du 13 mars 2003 relatif aux offres communiquées pour l'exportation d'avoine dans le cadre de l'adjudication visée au règlement (CE) n° 1582/2002	28
Règlement (CE) n° 469/2003 de la Commission du 13 mars 2003 fixant la restitution maximale à l'exportation de blé tendre dans le cadre de l'adjudication visée au règlement (CE) n° 899/2002	29
Règlement (CE) n° 470/2003 de la Commission du 13 mars 2003 fixant l'abattement maximal du droit à l'importation de maïs dans le cadre de l'adjudication visée au règlement (CE) n° 256/2003	30

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

Conseil

2003/174/CE:

- ★ **Décision du Conseil du 6 mars 2003 créant un sommet social tripartite pour la croissance et l'emploi** 31

2003/175/CE:

- ★ **Décision du Conseil du 7 mars 2003 concernant l'utilisation des intérêts du Fonds européen de développement pour le financement des coûts liés à la mise en œuvre du système internalisé de gestion des experts individuels travaillant dans les États ACP et dans les pays et territoires d'outre-mer** 34

Commission

2003/176/CE:

- ★ **Décision de la Commission du 19 juillet 2000 déclarant une concentration compatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord EEE (Affaire COMP/M.1882 — Pirelli/BICC) ⁽¹⁾ [notifiée sous le numéro C(2000) 2156]** 35

2003/177/CE:

- ★ **Décision de la Commission du 12 mars 2003 modifiant la décision 1999/465/CE établissant le statut d'officiellement indemne de leucose bovine enzootique des troupeaux bovins de certains États membres ou régions d'États membres ⁽¹⁾ [notifiée sous le numéro C(2003) 739]** 50

I

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

RÈGLEMENT (CE) N° 458/2003 DE LA COMMISSION**du 13 mars 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 ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1947/2002 ⁽²⁾, 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 14 mars 2003.

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

Fait à Bruxelles, le 13 mars 2003.

Par la Commission

J. M. SILVA RODRÍGUEZ

Directeur général de l'agriculture

⁽¹⁾ JO L 337 du 24.12.1994, p. 66.

⁽²⁾ JO L 299 du 1.11.2002, p. 17.

ANNEXE

du règlement de la Commission du 13 mars 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 ⁽¹⁾	Valeur forfaitaire à l'importation
0702 00 00	052	94,8
	204	59,6
	212	125,1
	624	129,4
	999	102,2
0707 00 05	052	98,9
	068	69,0
	204	92,7
	220	186,1
	999	111,7
0709 10 00	220	169,3
	999	169,3
0709 90 70	052	119,8
	204	97,5
	999	108,7
0805 10 10, 0805 10 30, 0805 10 50	052	76,6
	204	45,2
	212	46,1
	220	46,6
	624	64,9
0808 10 20, 0808 10 50, 0808 10 90	999	55,9
	039	109,6
	388	118,4
	400	109,3
	404	105,9
	508	90,0
	512	83,3
	524	72,6
	528	86,1
	720	119,2
0808 20 50	728	94,0
	999	98,8
	204	46,1
	388	72,4
	512	92,1
	528	61,2
	999	68,0

⁽¹⁾ 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° 459/2003 DE LA COMMISSION**du 13 mars 2003****fixant les prix représentatifs et les montants des droits additionnels à l'importation des mélasses dans le secteur du sucre**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 1260/2001 du Conseil du 19 juin 2001 portant organisation commune des marchés dans le secteur du sucre ⁽¹⁾, modifié par le règlement (CE) n° 680/2002 de la Commission ⁽²⁾,

vu le règlement (CE) n° 1422/95 de la Commission du 23 juin 1995 établissant les modalités d'application pour l'importation de mélasses dans le secteur du sucre et modifiant le règlement (CEE) n° 785/68 ⁽³⁾, modifié par le règlement (CE) n° 79/2003 ⁽⁴⁾, et notamment son article 1^{er}, paragraphe 2, et son article 3, paragraphe 1,

considérant ce qui suit:

- (1) Le règlement (CE) n° 1422/95 prévoit que le prix caf à l'importation de mélasses, ci-après dénommé «prix représentatif», est établi conformément au règlement (CEE) n° 785/68 de la Commission ⁽⁵⁾. Ce prix s'entend fixé pour la qualité type définie à l'article 1^{er} du règlement précité.
- (2) Le prix représentatif de la mélasse est calculé pour un lieu de passage en frontière de la Communauté, qui est Amsterdam. Ce prix doit être calculé à partir des possibilités d'achat les plus favorables sur le marché mondial établies sur la base des cours ou des prix de ce marché ajustés en fonction des différences de qualité éventuelles par rapport à la qualité type. La qualité type de la mélasse a été définie par le règlement (CEE) n° 785/68.
- (3) Pour la constatation des possibilités d'achat les plus favorables sur le marché mondial, il doit être tenu compte de toutes les informations relatives aux offres faites sur le marché mondial, aux prix relevés sur des marchés importants dans les pays tiers et aux opérations de vente conclues dans le cadre des échanges internationaux, dont la Commission a connaissance, soit par l'intermédiaire des États membres, soit par ses propres moyens. Lors de cette constatation, aux termes de l'article 7 du règlement (CEE) n° 785/68, on peut se fonder sur une moyenne de plusieurs prix, à condition que cette moyenne puisse être considérée comme représentative de la tendance effective du marché.
- (4) Il n'est pas tenu compte des informations lorsque la marchandise n'est pas saine, loyale et marchande ou lorsque le prix indiqué dans l'offre ne porte que sur une faible quantité non représentative du marché. Doivent

également être exclus les prix d'offre qui peuvent être considérés comme non représentatifs de la tendance effective du marché.

- (5) Afin d'obtenir des données comparables relatives à la mélasse de la qualité type, il importe, selon la qualité de la mélasse offerte, d'augmenter ou de diminuer les prix en fonction des résultats obtenus par l'application de l'article 6 du règlement (CEE) n° 785/68.
- (6) Un prix représentatif peut être exceptionnellement maintenu à un niveau inchangé pendant une période limitée lorsque le prix d'offre qui a servi de base pour l'établissement précédent du prix représentatif n'est pas parvenu à la connaissance de la Commission et les prix d'offre disponibles, qui ne semblent pas être suffisamment représentatifs de la tendance effective du marché, entraîneraient des modifications brusques et considérables du prix représentatif.
- (7) Lorsqu'il existe une différence entre le prix de déclenchement pour le produit en cause et le prix représentatif, il y a lieu de fixer des droits à l'importation additionnels dans les conditions visées à l'article 3 du règlement (CE) n° 1422/95. En cas de suspension des droits à l'importation en application de l'article 5 du règlement (CE) n° 1422/95, il y a lieu de fixer des montants particuliers pour ces droits.
- (8) L'application de ces dispositions conduit à fixer les prix représentatifs et les droits additionnels à l'importation des produits en cause comme indiqué à l'annexe du présent règlement.
- (9) Les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion du sucre,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Les prix représentatifs et les droits additionnels applicables à l'importation des produits visés à l'article 1^{er} du règlement (CE) n° 1422/95 sont fixés comme indiqué en annexe.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 14 mars 2003.

⁽¹⁾ JO L 178 du 30.6.2001, p. 1.

⁽²⁾ JO L 104 du 20.4.2002, p. 26.

⁽³⁾ JO L 141 du 24.6.1995, p. 12.

⁽⁴⁾ JO L 13 du 18.1.2003, p. 4.

⁽⁵⁾ JO L 145 du 27.6.1968, p. 12.

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

Fait à Bruxelles, le 13 mars 2003.

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

ANNEXE

du règlement de la Commission du 13 mars 2003 fixant les prix représentatifs et les montants des droits additionnels à l'importation des mélasses dans le secteur du sucre

(en EUR)

Code NC	Montant du prix représentatif par 100 kg nets du produit en cause	Montant du droit additionnel par 100 kg nets du produit en cause	Montant du droit à appliquer à l'importation du fait de la suspension visée à l'article 5 du règlement (CE) n° 1422/95 par 100 kg nets du produit en cause ⁽²⁾
1703 10 00 ⁽¹⁾	8,21	—	0
1703 90 00 ⁽¹⁾	10,16	—	0

⁽¹⁾ Fixation pour la qualité type telle que définie à l'article 1^{er} du règlement (CEE) n° 785/68, modifié.

⁽²⁾ Ce montant remplace, conformément à l'article 5 du règlement (CE) n° 1422/95, le taux du droit du tarif douanier commun fixé pour ces produits.

RÈGLEMENT (CE) N° 460/2003 DE LA COMMISSION**du 13 mars 2003****fixant les restitutions à l'exportation du sucre blanc et du sucre brut en l'état**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 1260/2001 du Conseil du 19 juin 2001 portant organisation commune des marchés dans le secteur du sucre ⁽¹⁾, modifié par le règlement (CE) n° 680/2002 de la Commission ⁽²⁾, et notamment son article 27, paragraphe 5, deuxième alinéa,

considérant ce qui suit:

(1) En vertu de l'article 27 du règlement (CE) n° 1260/2001, la différence entre les cours ou les prix sur le marché mondial des produits visés à l'article 1^{er}, paragraphe 1, point a), dudit règlement et les prix de ces produits dans la Communauté peut être couverte par une restitution à l'exportation.

(2) Aux termes du règlement (CE) n° 1260/2001, les restitutions pour les sucres blanc et brut non dénaturés et exportés en l'état doivent être fixées compte tenu de la situation sur le marché communautaire et sur le marché mondial du sucre, et notamment des éléments de prix et de coûts visés à l'article 28 dudit règlement. Conformément au même article, il y a lieu de tenir compte également de l'aspect économique des exportations envisagées.

(3) Pour le sucre brut, la restitution doit être fixée pour la qualité type. Celle-ci est définie à l'annexe I, point II, du règlement (CE) n° 1260/2001. Cette restitution est, en outre, fixée conformément à l'article 28, paragraphe 4, du règlement (CE) n° 1260/2001. Le sucre candi a été défini au règlement (CE) n° 2135/95 de la Commission du 7 septembre 1995 concernant les modalités d'application de l'octroi des restitutions à l'exportation dans le secteur du sucre ⁽³⁾. Le montant de la restitution ainsi calculé en ce qui concerne les sucres aromatisés ou additionnés de colorants doit s'appliquer à leur teneur en saccharose et être dès lors fixé par 1 % de cette teneur.

(4) Dans des cas particuliers, le montant de la restitution peut être fixé par des actes de nature différente.

(5) La restitution doit être fixée toutes les deux semaines. Elle peut être modifiée dans l'intervalle.

(6) Au titre de l'article 27, paragraphe 5, premier alinéa, du règlement (CE) n° 1260/2001, la situation du marché mondial ou les exigences spécifiques de certains marchés peuvent rendre nécessaire la différenciation de la restitution pour les produits visés à l'article 1^{er} dudit règlement suivant leur destination.

(7) L'augmentation significative et rapide des importations préférentielles de sucre en provenance des pays des Balkans occidentaux depuis le début de l'année 2001, ainsi que des exportations de sucre de la Communauté vers ces pays semble avoir un caractère hautement artificiel.

(8) Afin d'éviter tout abus quant à la réimportation dans la Communauté de produits du secteur du sucre ayant bénéficié de restitution à l'exportation, il y a lieu de ne pas fixer pour l'ensemble des pays des Balkans occidentaux une restitution pour les produits visés au présent règlement.

(9) Compte tenu de ces éléments et de la situation actuelle des marchés dans le secteur du sucre, et notamment des cours ou prix du sucre dans la Communauté et sur le marché mondial, il y a lieu de fixer la restitution aux montants appropriés.

(10) Les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion du sucre,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Les restitutions à accorder lors de l'exportation des produits visés à l'article 1^{er}, paragraphe 1, point a), du règlement (CE) n° 1260/2001, en l'état et non dénaturés, sont fixées conformément à l'annexe du présent règlement.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 14 mars 2003.

⁽¹⁾ JO L 178 du 30.6.2001, p. 1.

⁽²⁾ JO L 104 du 20.4.2002, p. 26.

⁽³⁾ JO L 214 du 8.9.1995, p. 16.

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

Fait à Bruxelles, le 13 mars 2003.

Par la Commission
 Franz FISCHLER
Membre de la Commission

ANNEXE

RESTITUTIONS À L'EXPORTATION DU SUCRE BLANC ET DU SUCRE BRUT EN L'ÉTAT

Code des produits	Destination	Unité de mesure	Montant des restitutions
1701 11 90 9100	S00	euros/100 kg	40,25 ⁽¹⁾
1701 11 90 9910	S00	euros/100 kg	41,05 ⁽¹⁾
1701 12 90 9100	S00	euros/100 kg	40,25 ⁽¹⁾
1701 12 90 9910	S00	euros/100 kg	41,05 ⁽¹⁾
1701 91 00 9000	S00	euros/1 % de saccharose × 100 kg produit net	0,4375
1701 99 10 9100	S00	euros/100 kg	43,75
1701 99 10 9910	S00	euros/100 kg	44,62
1701 99 10 9950	S00	euros/100 kg	44,62
1701 99 90 9100	S00	euros/1 % de saccharose × 100 kg produit net	0,4375

NB: Les codes des produits ainsi que les codes de destination série «A» sont définis au règlement (CEE) n° 3846/87 de la Commission (JO L 366 du 24.12.1987, p. 1).

Les codes des destinations numériques sont définis au règlement (CE) n° 1779/2002 de la Commission (JO L 269 du 5.10.2002, p. 6).

Les autres destinations sont définies comme suit:

S00: toutes destinations (pays tiers, autres territoires, avitaillement et destinations assimilées à une exportation hors de la Communauté) à l'exception de l'Albanie, de la Croatie, de la Bosnie-et-Herzégovine, de la Serbie-et-Monténégro (y compris le Kosovo, tel qu'il est défini par la résolution n° 1244 du Conseil de sécurité des Nations unies du 10 juin 1999), et de l'ancienne République yougoslave de Macédoine, sauf pour le sucre incorporé dans les produits visés à l'article 1^{er}, paragraphe 2, point b), du règlement (CE) n° 2201/96 du Conseil (JO L 297 du 21.11.1996, p. 29).

⁽¹⁾ Le présent montant est applicable au sucre brut d'un rendement de 92 %. Si le rendement du sucre brut exporté s'écarte de 92 %, le montant de la restitution applicable est calculé conformément aux dispositions de l'article 28, paragraphe 4, du règlement (CE) n° 1260/2001.

RÈGLEMENT (CE) N° 461/2003 DE LA COMMISSION
du 13 mars 2003

fixant le montant maximal de la restitution à l'exportation de sucre blanc à destination de certains pays tiers pour la vingt-cinquième adjudication partielle effectuée dans le cadre de l'adjudication permanente visée au règlement (CE) n° 1331/2002

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 1260/2001 du Conseil du 19 juin 2001 portant organisation commune des marchés dans le secteur du sucre ⁽¹⁾, modifié par le règlement (CE) n° 680/2002 de la Commission ⁽²⁾, et notamment son article 27, paragraphe 5,

considérant ce qui suit:

- (1) En vertu du règlement (CE) n° 1331/2002 de la Commission du 23 juillet 2002 en ce qui concerne une adjudication permanente au titre de la campagne de commercialisation 2002/2003 pour la détermination de prélèvements et/ou de restitutions à l'exportation du sucre blanc ⁽³⁾, modifié par le règlement (CE) n° 432/2003 ⁽⁴⁾, il est procédé à des adjudications partielles pour l'exportation de ce sucre à destination de certains pays tiers.
- (2) Selon les dispositions de l'article 9, paragraphe 1, du règlement (CE) n° 1331/2002, un montant maximal de la restitution à l'exportation est fixé, le cas échéant, pour l'adjudication partielle en cause en tenant compte

notamment de la situation et de l'évolution prévisible du marché du sucre dans la Communauté et sur le marché mondial.

- (3) Après examen des offres, il convient d'arrêter pour la vingt-cinquième adjudication partielle les dispositions visées à l'article 1^{er}.
- (4) Les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion du sucre,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Pour la vingt-cinquième adjudication partielle de sucre blanc, effectuée en vertu du règlement (CE) n° 1331/2002, le montant maximal de la restitution à l'exportation à destination de certains pays tiers est fixé à 47,670 EUR/100 kg.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 14 mars 2003.

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

Fait à Bruxelles, le 13 mars 2003.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

⁽¹⁾ JO L 178 du 30.6.2001, p. 1.

⁽²⁾ JO L 104 du 20.4.2002, p. 26.

⁽³⁾ JO L 195 du 24.7.2002, p. 6.

⁽⁴⁾ JO L 65 du 8.3.2003, p. 21.

RÈGLEMENT (CE) N° 462/2003 DE LA COMMISSION
du 13 mars 2003

établissant les modalités d'application du régime applicable à l'importation de certains produits relevant du secteur de la viande de porc originaires des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et abrogeant le règlement (CE) n° 2562/98

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 2759/75 du Conseil du 29 octobre 1975 portant organisation des marchés dans le secteur de la viande de porc ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1365/2000 ⁽²⁾, et notamment ses articles 8 et 22,

vu le règlement (CE) n° 2286/2002 du Conseil du 10 décembre 2002 fixant le régime applicable aux produits agricoles et aux marchandises résultant de leur transformation originaires des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et abrogeant le règlement (CE) n° 1706/98 ⁽³⁾, et notamment son article 5,

considérant ce qui suit:

- (1) Le règlement (CE) n° 2286/2002 met en œuvre les modifications apportées aux régimes d'importation des États ACP à la suite de l'accord de partenariat ACP-CE signé à Cotonou le 23 juin 2000 ⁽⁴⁾. Il prévoit, à son article 1^{er}, paragraphe 3, pour les produits figurant à son annexe I, un régime général de réduction des droits de douane et un régime spécifique de réduction des droits de douane, dans le cadre de contingents tarifaires, pour certains produits figurant à son annexe II.
- (2) Suite à ces nouveaux régimes d'importation il est nécessaire de fixer les modalités d'application pour la délivrance des certificats d'importation pour les produits bénéficiant d'une réduction des droits de douane. Il y a lieu dès lors d'abroger le règlement (CE) n° 2562/98 de la Commission du 27 novembre 1998 établissant les modalités d'application du régime applicable à l'importation de certains produits relevant du secteur de la viande de porc originaires des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et abrogeant le règlement (CEE) n° 904/90 ⁽⁵⁾, modifié par le règlement (CE) n° 1006/2001 ⁽⁶⁾.
- (3) Pour la gestion des contingents tarifaires il y a lieu d'appliquer les règles générales prévues par le règlement (CE) n° 1291/2000 de la Commission du 9 juin 2000 portant modalités communes d'application du régime des certificats d'importation, d'exportation et de préfixation pour les produits agricoles ⁽⁷⁾, modifié par le règlement (CE) n° 2299/2001 ⁽⁸⁾, dans la mesure où le présent règlement ne prévoit pas des règles spécifiques.

- (4) Il convient, pour assurer une gestion correcte des contingents, de prévoir, d'une part, d'assortir la demande de certificat d'importation de la constitution d'une garantie et, d'autre part, de définir certaines conditions relatives aux demandeurs. Il y a lieu, également, de prévoir l'échelonnement du volume du contingent durant l'année ainsi que la durée de la période de validité des certificats.
- (5) Afin de permettre la gestion optimale du contingent tarifaire, il est nécessaire de prévoir que le présent règlement s'applique à partir du 1^{er} janvier 2003.
- (6) Les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion de la viande de porc,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Toute importation dans la Communauté, effectuée dans le cadre du règlement (CE) n° 2286/2002, des produits relevant des codes NC visés à l'annexe I du présent règlement bénéficie d'une réduction des droits de douane sur présentation d'un certificat d'importation.

Les certificats sont délivrés dans les conditions définies par le présent règlement et dans la limite des contingents fixés à l'annexe II du règlement (CE) n° 2286/2002.

Article 2

Les contingents tarifaires annuels de 500 tonnes visés à l'annexe I, partie B, sont répartis comme suit:

- 25 % pendant la période du 1^{er} janvier au 31 mars,
- 25 % pendant la période du 1^{er} avril au 30 juin,
- 25 % pendant la période du 1^{er} juillet au 30 septembre,
- 25 % pendant la période du 1^{er} octobre au 31 décembre.

⁽¹⁾ JO L 282 du 1.11.1975, p. 1.

⁽²⁾ JO L 156 du 29.6.2000, p. 5.

⁽³⁾ JO L 348 du 21.12.2002, p. 5.

⁽⁴⁾ JO L 317 du 15.12.2000, p. 3.

⁽⁵⁾ JO L 320 du 28.11.1998, p. 34.

⁽⁶⁾ JO L 140 du 24.5.2001, p. 13.

⁽⁷⁾ JO L 152 du 24.6.2000, p. 1.

⁽⁸⁾ JO L 308 du 27.11.2001, p. 19.

Article 3

1. Le demandeur d'un certificat d'importation pour les produits visés à l'annexe I doit être une personne physique ou morale qui, au moment de la présentation de la demande, peut prouver, à la satisfaction des autorités compétentes des États membres, qu'il exerce, depuis au moins les douze derniers mois, une activité de commerce avec les pays tiers dans le secteur de la viande de porc.

Toutefois, les établissements de détail ou de la restauration vendant leurs produits au consommateur final sont exclus du bénéfice de la réduction des droits de douane.

2. La demande de certificat d'importation ne doit mentionner qu'un des numéros de contingents visés à l'annexe I. Elle peut porter sur plusieurs produits relevant de codes NC différents. Dans ce cas, tous les codes de la nomenclature combinée et leur désignation doivent être inscrits, respectivement, dans les cases 16 et 15 de la demande et du certificat.

La demande de certificat doit porter sur une tonne au minimum et 100 % au maximum de la quantité disponible pour le contingent concerné et pendant la période définie à l'article 2.

Article 4

1. La demande de certificat et le certificat comportent, dans la case 8, la mention du pays d'origine. Le certificat oblige à importer du pays mentionné.

2. La demande de certificat et le certificat comportent, dans la case 20, l'une des mentions suivantes:

- Product to ACP — Reglamentos (CE) n° 2286/2002 y (CE) n° 462/2003
- AVS-produkt — förordning (EF) nr. 2286/2002 og (EF) nr. 462/2003
- AKP-Erzeugnis — Verordnungen (EG) Nr. 2286/2002 und (EG) Nr. 462/2003
- Προϊόν ΑΚΕ — Κανονισμοί (ΕΚ) αριθ. 2286/2002 και (ΕΚ) αριθ. 462/2003
- ACP product — Regulations (EC) No 2286/2002 and (EC) No 462/2003
- Produit ACP — règlements (CE) n° 2286/2002 et (CE) n° 462/2003
- Prodotto ACP — regolamenti (CE) n. 2286/2002 e (CE) n. 462/2003
- ACS-product — Verordeningen (EG) nr. 2286/2002 en (EG) nr. 462/2003
- Produto ACP — Regulamentos (CE) n.º 2286/2002 e (CE) n.º 462/2003
- AKT-tuote — asetukset (EY) N:o 2286/2002 ja (EY) N:o 462/2003

— AVS-produkt — förordningarna (EG) nr 2286/2002 och (EG) nr 462/2003.

3. Le certificat contient, dans la case 24, l'une des mentions suivantes:

- Reducción del derecho de aduana en virtud del Reglamento (CE) n° 462/2003
- Toldnedsættelse, jf. forordning (EF) nr. 462/2003
- Ermäßigung des Zollsatzes gemäß der Verordnung (EG) Nr. 462/2003
- Μείωση του δασμού όπως προβλέπεται στον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 462/2003
- Customs duty reduction as provided for in Regulation (EC) No 462/2003
- Réduction du droit de douane comme prévu au règlement (CE) n° 462/2003
- Riduzione del dazio doganale a norma del regolamento (CE) n. 462/2003
- Douanerecht verlaagd overeenkomstig Verordening (EG) nr. 462/2003
- Redução do direito aduaneiro conforme previsto no Regulamento (CE) n.º 462/2003
- Tullialennus, josta on säädetty asetuksessa (EY) N:o 462/2003
- Nedsättning av tullavgiften enligt förordning (EG) nr 462/2003.

Article 5

1. La demande de certificat ne peut être introduite qu'au cours des sept premiers jours du mois précédant chaque période définie à l'article 2.

2. La demande de certificat n'est recevable que si le demandeur déclare par écrit ne pas avoir introduit et s'engage à ne pas introduire, pour la période en cours, d'autres demandes concernant les produits du même contingent dans l'État membre de dépôt de la demande ou dans un autre État membre. Si un demandeur introduit plus d'une demande pour des produits du même contingent, aucune de ses demandes n'est recevable.

3. Les États membres communiquent à la Commission, le troisième jour ouvrable suivant celui de la fin de la période de dépôt des demandes, les demandes introduites pour chacun des produits du groupe en question. Cette communication comprend la liste des demandeurs et un relevé des quantités demandées pour chaque contingent.

Les communications, y compris les communications «néant» sont effectuées par télécopieur ou par voie électronique, le jour ouvrable stipulé, selon le modèle figurant à l'annexe II si aucune demande n'a été introduite, ou selon les modèles figurant aux annexes II et III si des demandes ont été introduites.

4. La Commission décide dans quelle mesure il peut être donné suite aux demandes.

Si les quantités pour lesquelles des certificats ont été demandés dépassent les quantités disponibles, la Commission fixe un pourcentage unique de réduction des quantités demandées.

Si la quantité globale faisant l'objet des demandes est inférieure à la quantité disponible, la Commission détermine la quantité restante qui s'ajoute à la quantité disponible pour la période suivante pendant la même année.

5. Sous réserve d'une décision d'acceptation des demandes par la Commission, les certificats sont délivrés dans les meilleurs délais.

6. Les États membres notifient à la Commission, avant la fin du quatrième mois suivant chaque période annuelle définie à l'article 2, les quantités effectivement importées au titre du présent règlement au cours de la période concernée.

Pour toutes les notifications, y compris celles indiquant qu'aucune quantité n'a été importée, l'utilisation du modèle figurant à l'annexe IV est obligatoire.

Article 6

1. La validité des certificats d'importation est de cent cinquante jours à partir de la date de leur délivrance effective, conformément à l'article 23, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1291/2000.

Toutefois, la durée de validité des certificats ne peut pas dépasser la date du 31 décembre de l'année de délivrance.

2. Les certificats d'importation délivrés au titre du présent règlement ne sont pas transmissibles.

Article 7

Les demandes de certificats d'importation pour tous les produits sont assorties de la constitution d'une garantie de 20 euros par 100 kilogrammes.

Article 8

L'importation sous le régime de réduction des droits de douane prévue par le présent règlement ne peut avoir lieu que si l'origine des produits concernés est certifiée par les autorités compétentes des pays exportateurs, conformément aux règles d'origine applicables aux produits en question en vertu du protocole n° 1 de l'accord de partenariat ACP-CE signé à Cotonou le 23 juin 2000.

Article 9

Sauf disposition contraire du présent règlement, les dispositions du règlement (CE) n° 1291/2000 sont applicables.

Article 10

Le règlement (CE) n° 2562/98 est abrogé.

Article 11

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

Il est applicable à partir du 1^{er} janvier 2003.

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

Fait à Bruxelles, le 13 mars 2003.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

ANNEXE I

A. Produits visés à l'article 1^{er}, paragraphe 3, et à l'annexe I du règlement (CE) n° 2286/2002 bénéficiant d'une réduction du droit de douane hors contingent

Code NC	Réduction du droit de douane (%)
0103 91 10	16
0103 92 11	
0103 92 19	
1501 00 11	
1501 00 19	
1602 10 00	
1602 20 90	
1602 41 10	
1602 42 10	
1602 49	
1602 90 10	
1602 90 51	
1902 20 30	

B. Produits visés à l'article 1^{er}, paragraphe 3, et à l'annexe II du règlement (CE) n° 2286/2002 bénéficiant d'une réduction du droit de douane dans le cadre d'un contingent

Numéro d'ordre	Numéro du contingent	Code NC	Réduction du droit de douane (%)	Quantité annuelle (tonnes)
09.4029	Q7	0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 ex 0203 19 55 ⁽¹⁾ 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 ex 0203 29 55 ⁽¹⁾ 0203 29 59 0209 00 11 0209 00 19 0209 00 30 0210 11 11 à 0210 11 39 0210 12 11 0210 12 19 0210 19 10 à 0210 19 89 0210 99 41 0210 99 49	50	500

⁽¹⁾ À l'exception du filet mignon, présenté seul.

Numéro d'ordre	Numéro du contingent	Code NC	Réduction du droit de douane (%)	Quantité annuelle (tonnes)
09.4028	Q8	1601 00	65	500

ANNEXE II

Application du règlement (CE) n° 462/2003 — Importations ACP

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES — DG AGRI/2 — Secteur de la viande de porc

Demande de certificats d'importation	Date	Période
État membre: Expéditeur: Responsable à contacter: Téléphone: Télécopieur:		
Destinataire: DG AGRI/D/2 — Télécopieur: (32-2) 296 62 79 ou AGRI-D2@cec.eu.int		
Numéro du contingent	Quantité demandée	
Q7		
Q8		

ANNEXE II

Application du règlement (CE) n° 462/2003 — Importations ACP

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES — DG AGRI/D/2 — Secteur de la viande de porc

Demande de certificats d'importation	Date	Période
État membre:		

(en tonnes)

Numéro du contingent	Code NC	Demandeur (nom et adresse)	Quantité	Pays d'origine
Q7				
		Total		

(en tonnes)

Numéro du contingent	Code NC	Demandeur (nom et adresse)	Quantité	Pays d'origine
Q8				
		Total		

ANNEXE IV

Communication des quantités effectivement importées

État membre:

Application de l'article du règlement (CE) n°

Quantités de produits effectivement importées:

À: DG AGRI/D/2 — Télécopieur (32-2) 296 62 79 ou AGRI-d2@cec.eu.int

Numéro du contingent	Quantité effectivement importée	Pays d'origine

RÈGLEMENT (CE) N° 463/2003 DE LA COMMISSION
du 13 mars 2003

relatif à la délivrance de certificats d'exportation du système A3 dans le secteur des fruits et légumes

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 1961/2001 de la Commission du 8 octobre 2001 portant modalités d'application du règlement (CE) n° 2200/96 du Conseil en ce qui concerne les restitutions à l'exportation dans le secteur des fruits et légumes ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1176/2002 ⁽²⁾, et notamment son article 4, paragraphe 4,

considérant ce qui suit:

- (1) Le règlement (CE) n° 284/2003 de la Commission ⁽³⁾ a ouvert une adjudication en fixant les taux de restitution indicatifs et les quantités indicatives des certificats d'exportation du système A3 qui peuvent être délivrés, autres que ceux demandés dans le cadre de l'aide alimentaire.
- (2) En fonction des offres présentées, il y a lieu de fixer les taux maximaux de restitution et les pourcentages de délivrance des quantités se rapportant aux offres faites au niveau de ces taux maximaux.

(3) Pour les tomates, le taux maximal nécessaire à l'octroi de certificats à concurrence de la quantité indicative, dans la limite des quantités soumissionnées, est supérieur à une fois et demie le taux de restitution indicatif.

(4) Les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion de fruits et légumes frais,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Pour les tomates, le taux maximal de restitution et les pourcentages de délivrance relatifs à l'adjudication ouverte par le règlement (CE) n° 284/2003, sont indiqués à l'annexe du présent règlement.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 16 mars 2003.

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

Fait à Bruxelles, le 13 mars 2003.

Par la Commission

J. M. SILVA RODRÍGUEZ

Directeur général de l'agriculture

⁽¹⁾ JO L 268 du 9.10.2001, p. 8.

⁽²⁾ JO L 170 du 29.6.2002, p. 69.

⁽³⁾ JO L 42 du 15.2.2003, p. 25.

ANNEXE

Produit	Taux de restitution maximal (en EUR/t net)	Pourcentages de délivrance des quantités demandées au niveau du taux de restitution maximal
Tomates	20	100 %

RÈGLEMENT (CE) N° 464/2003 DE LA COMMISSION
du 13 mars 2003

relatif à la délivrance de certificats d'exportation du système A3 dans le secteur des fruits et légumes

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 1961/2001 de la Commission du 8 octobre 2001 portant modalités d'application du règlement (CE) n° 2200/96 du Conseil en ce qui concerne les restitutions à l'exportation dans le secteur des fruits et légumes ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1176/2002 ⁽²⁾, et notamment son article 4, paragraphe 4,

considérant ce qui suit:

- (1) Le règlement (CE) n° 284/2003 de la Commission ⁽³⁾ a ouvert une adjudication en fixant les taux de restitution indicatifs et les quantités indicatives des certificats d'exportation du système A3, qui peuvent être délivrés, autres que ceux demandés dans le cadre de l'aide alimentaire.
- (2) En fonction des offres présentées, il y a lieu de fixer les taux maximaux de restitution et les pourcentages de délivrance des quantités se rapportant aux offres faites au niveau de ces taux maximaux.

- (3) Pour les oranges, les citrons et les pommes, les taux maximaux nécessaires à l'octroi de certificats à concurrence de la quantité indicative, dans la limite des quantités soumissionnées, ne sont pas supérieurs à une fois et demie le taux de restitution indicatif,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Pour les oranges, les citrons et les pommes, les taux maximaux de restitution et les pourcentages de délivrance relatifs à l'adjudication ouverte par le règlement (CE) n° 284/2003, sont indiqués à l'annexe du présent règlement.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 16 mars 2003.

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

Fait à Bruxelles, le 13 mars 2003.

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

⁽¹⁾ JO L 268 du 9.10.2001, p. 8.

⁽²⁾ JO L 170 du 29.6.2002, p. 69.

⁽³⁾ JO L 42 du 15.2.2003, p. 25.

ANNEXE

Produit	Taux de restitution maximal (en EUR/t net)	Pourcentages de délivrance des quantités demandées au niveau du taux de restituion maximal
Oranges	20	73 %
Citrons	14	53 %
Pommes	10	67 %

RÈGLEMENT (CE) N° 465/2003 DE LA COMMISSION
du 13 mars 2003

modifiant les prix représentatifs et les droits additionnels à l'importation pour certains produits du secteur du sucre

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 1260/2001 du Conseil du 19 juin 2001 portant organisation commune des marchés dans le secteur du sucre ⁽¹⁾, modifié par le règlement (CE) n° 680/2002 de la Commission ⁽²⁾,

vu le règlement (CE) n° 1423/95 de la Commission du 23 juin 1995 établissant les modalités d'application pour l'importation des produits du secteur du sucre autres que les mélasses ⁽³⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 624/98 ⁽⁴⁾, et notamment son article 1^{er}, paragraphe 2, deuxième alinéa, et son article 3, paragraphe 1,

considérant ce qui suit:

- (1) Les montants des prix représentatifs et des droits additionnels applicables à l'importation de sucre blanc, de sucre brut et de certains sirops ont été fixés par le règlement (CE) n° 1153/2002 de la Commission ⁽⁵⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 412/2003 ⁽⁶⁾.

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

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

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

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 14 mars 2003.

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

Fait à Bruxelles, le 13 mars 2003.

Par la Commission

J. M. SILVA RODRÍGUEZ

Directeur général de l'agriculture

⁽¹⁾ JO L 178 du 30.6.2001, p. 1.

⁽²⁾ JO L 104 du 20.4.2002, p. 26.

⁽³⁾ JO L 141 du 24.6.1995, p. 16.

⁽⁴⁾ JO L 85 du 20.3.1998, p. 5.

⁽⁵⁾ JO L 170 du 29.6.2002, p. 27.

⁽⁶⁾ JO L 62 du 6.3.2003, p. 19.

ANNEXE

du règlement de la Commission du 13 mars 2003 modifiant les prix représentatifs et les montants des droits additionnels applicables à l'importation du sucre blanc, du sucre brut et des produits du code NC 1702 90 99*(en EUR)*

Code NC	Montant du prix représentatif par 100 kg net du produit en cause	Montant du droit additionnel par 100 kg net du produit en cause
1701 11 10 ⁽¹⁾	18,63	6,99
1701 11 90 ⁽¹⁾	18,63	12,91
1701 12 10 ⁽¹⁾	18,63	6,80
1701 12 90 ⁽¹⁾	18,63	12,39
1701 91 00 ⁽²⁾	21,83	15,13
1701 99 10 ⁽²⁾	21,83	9,80
1701 99 90 ⁽²⁾	21,83	9,80
1702 90 99 ⁽³⁾	0,22	0,42

⁽¹⁾ Fixation pour la qualité type telle que définie à l'annexe I, point II, du règlement (CE) n° 1260/2001 du Conseil (JO L 178 du 30.6.2001, p. 1).

⁽²⁾ Fixation pour la qualité type telle que définie à l'annexe I, point I, du règlement (CE) n° 1260/2001 du Conseil (JO L 178 du 30.6.2001, p. 1).

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

RÈGLEMENT (CE) N° 466/2003 DE LA COMMISSION**du 13 mars 2003****fixant les restitutions à l'exportation dans le secteur du lait et des produits laitiers**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 1255/1999 du Conseil du 17 mai 1999 portant organisation commune des marchés dans le secteur du lait et des produits laitiers ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 509/2002 de la Commission ⁽²⁾, et notamment son article 31, paragraphe 3,

considérant ce qui suit:

(1) En vertu de l'article 31 du règlement (CE) n° 1255/1999, la différence entre les prix dans le commerce international des produits visés à l'article 1^{er} dudit règlement et les prix de ces produits dans la Communauté peut être couverte par une restitution à l'exportation dans les limites découlant des accords conclus en conformité avec l'article 300 du traité.

(2) Aux termes du règlement (CE) n° 1255/1999, les restitutions pour les produits visés à l'article 1^{er} dudit règlement, exportés en l'état, doivent être fixées en prenant en considération:

- la situation et les perspectives d'évolution, sur le marché de la Communauté, en ce qui concerne le prix et les disponibilités du lait et des produits laitiers ainsi que, dans le commerce international, en ce qui concerne les prix du lait et des produits laitiers,
- les frais de commercialisation et les frais de transport les plus favorables à partir du marché de la Communauté jusqu'aux ports ou autres lieux d'exportation de la Communauté, ainsi que les frais d'approche jusqu'aux pays de destination,
- les objectifs de l'organisation commune des marchés dans le secteur du lait et des produits laitiers, qui sont d'assurer à ces marchés une situation équilibrée et un développement naturel sur le plan des prix et des échanges,
- les limites découlant des accords conclus en conformité avec l'article 300 du traité,
- l'intérêt d'éviter des perturbations sur le marché de la Communauté,
- l'aspect économique des exportations envisagées.

(3) Aux termes de l'article 31, paragraphe 5, du règlement (CE) n° 1255/1999, les prix dans la Communauté sont établis compte tenu des prix pratiqués qui se révèlent les plus favorables en vue de l'exportation, les prix dans le commerce international étant établis compte tenu notamment:

- a) des prix pratiqués sur les marchés des pays tiers;

b) des prix les plus favorables, à l'importation, en provenance des pays tiers, dans les pays tiers de destination;

c) des prix à la production constatés dans les pays tiers exportateurs compte tenu, le cas échéant, des subventions accordées par ces pays;

d) des prix d'offre franco frontière de la Communauté.

(4) Au titre de l'article 31, paragraphe 3, du règlement (CE) n° 1255/1999, la situation du marché mondial ou les exigences spécifiques de certains marchés peuvent rendre nécessaire la différenciation de la restitution pour les produits visés à l'article 1^{er} dudit règlement suivant leur destination.

(5) L'article 31, paragraphe 3, du règlement (CE) n° 1255/1999 prévoit que la liste des produits pour lesquels il est accordé une restitution à l'exportation et le montant de cette restitution sont fixés au moins une fois toutes les quatre semaines. Toutefois, le montant de la restitution peut être maintenu au même niveau pendant plus de quatre semaines.

(6) Aux termes de l'article 16 du règlement (CE) n° 174/1999 de la Commission du 26 janvier 1999 établissant les modalités particulières d'application du règlement (CEE) n° 804/68 du Conseil en ce qui concerne les certificats d'exportation et des restitutions à l'exportation dans le secteur du lait et des produits laitiers ⁽³⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 186/2003 ⁽⁴⁾, la restitution accordée pour les produits laitiers sucrés est égale à la somme de deux éléments. L'un est destiné à tenir compte de la quantité de produits laitiers et est calculé en multipliant le montant de base par la teneur en produits laitiers du produit concerné. L'autre est destiné à tenir compte de la quantité de saccharose ajoutée et est calculé en multipliant par la teneur en saccharose du produit entier le montant de base de la restitution valable le jour de l'exportation pour les produits visés à l'article 1^{er}, paragraphe 1, point d), du règlement (CE) n° 1260/2001 du Conseil du 19 juin 2001 portant organisation commune des marchés dans le secteur du sucre ⁽⁵⁾, modifié par le règlement (CE) n° 680/2002 de la Commission ⁽⁶⁾. Toutefois, ce dernier élément n'est retenu que si le saccharose ajouté a été produit à partir de betteraves ou de cannes à sucre récoltées dans la Communauté.

⁽¹⁾ JO L 160 du 26.6.1999, p. 48.

⁽²⁾ JO L 79 du 22.3.2002, p. 15.

⁽³⁾ JO L 20 du 27.1.1999, p. 8.

⁽⁴⁾ JO L 27 du 1.2.2003, p. 11.

⁽⁵⁾ JO L 178 du 30.6.2001, p. 1.

⁽⁶⁾ JO L 104 du 20.4.2002, p. 26.

- (7) Le règlement (CEE) n° 896/84 de la Commission ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 222/88 ⁽²⁾, a prévu des dispositions complémentaires en ce qui concerne l'octroi des restitutions lors des changements de campagne. Ces dispositions prévoient la possibilité de différencier les restitutions en fonction de la date de fabrication des produits.
- (8) Pour le calcul du montant de la restitution pour les fromages fondus, il est nécessaire de prévoir que, dans le cas où de la caséine et/ou des caséinates sont ajoutées, cette quantité ne doit pas être prise en considération.
- (9) L'application de ces modalités à la situation actuelle des marchés dans le secteur du lait et des produits laitiers, et notamment aux prix de ces produits dans la Communauté et sur le marché mondial, conduit à fixer la restitution pour les produits et les montants repris à l'annexe du présent règlement.

- (10) Le comité de gestion du lait et des produits laitiers n'a pas émis d'avis dans le délai imparti par son président,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Les restitutions à l'exportation visées à l'article 31 du règlement (CE) n° 1255/1999 pour les produits exportés en l'état sont fixées aux montants repris en annexe.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 14 mars 2003.

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

Fait à Bruxelles, le 13 mars 2003.

Par la Commission
Franz FISCHLER
Membre de la Commission

⁽¹⁾ JO L 91 du 1.4.1984, p. 71.

⁽²⁾ JO L 28 du 1.2.1988, p. 1.

ANNEXE

du règlement de la Commission du 13 mars 2003 fixant les restitutions à l'exportation dans le secteur du lait et des produits laitiers

Code produit	Destination	Unité de mesure	Montant des restitutions	Code produit	Destination	Unité de mesure	Montant des restitutions
0401 10 10 9000	970	EUR/100 kg	1,991	0402 91 39 9300	L06	EUR/100 kg	8,058
0401 10 90 9000	970	EUR/100 kg	1,991	0402 91 99 9000	L06	EUR/100 kg	39,54
0401 20 11 9100	970	EUR/100 kg	0,000	0402 99 11 9350	L06	EUR/kg	0,1734
0401 20 11 9500	970	EUR/100 kg	3,076	0402 99 19 9350	L06	EUR/kg	0,1734
0401 20 19 9100	970	EUR/100 kg	0,000	0402 99 31 9150	L06	EUR/kg	0,1816
0401 20 19 9500	970	EUR/100 kg	3,076	0402 99 31 9300	L06	EUR/kg	0,2366
0401 20 91 9000	970	EUR/100 kg	3,893	0402 99 31 9500	L06	EUR/kg	0,0000
0401 20 99 9000	970	EUR/100 kg	0,000	0402 99 39 9150	L06	EUR/kg	0,1816
0401 30 11 9400	970	EUR/100 kg	8,983	0403 90 11 9000	L06	EUR/100 kg	50,29
0401 30 11 9700	970	EUR/100 kg	13,49	0403 90 13 9200	L06	EUR/100 kg	50,29
0401 30 19 9700	970	EUR/100 kg	0,00	0403 90 13 9300	L06	EUR/100 kg	82,87
0401 30 31 9100	L06	EUR/100 kg	32,77	0403 90 13 9500	L06	EUR/100 kg	86,49
0401 30 31 9400	L06	EUR/100 kg	51,19	0403 90 13 9900	L06	EUR/100 kg	92,17
0401 30 31 9700	L06	EUR/100 kg	56,46	0403 90 19 9000	L06	EUR/100 kg	92,74
0401 30 39 9100	L06	EUR/100 kg	32,77	0403 90 33 9400	L06	EUR/kg	0,8287
0401 30 39 9400	L06	EUR/100 kg	51,19	0403 90 33 9900	L06	EUR/kg	0,9217
0401 30 39 9700	L06	EUR/100 kg	56,46	0403 90 51 9100	970	EUR/100 kg	1,991
0401 30 91 9100	L06	EUR/100 kg	64,34	0403 90 59 9170	970	EUR/100 kg	13,49
0401 30 91 9500	L06	EUR/100 kg	0,00	0403 90 59 9310	L06	EUR/100 kg	32,77
0401 30 99 9100	L06	EUR/100 kg	64,34	0403 90 59 9340	L06	EUR/100 kg	47,95
0401 30 99 9500	L06	EUR/100 kg	94,56	0403 90 59 9370	L06	EUR/100 kg	47,95
0402 10 11 9000	L06	EUR/100 kg	51,00	0403 90 59 9510	L06	EUR/100 kg	47,95
0402 10 19 9000	L06	EUR/100 kg	51,00	0404 90 21 9120	L06	EUR/100 kg	43,50
0402 10 91 9000	L06	EUR/kg	0,5100	0404 90 21 9160	L06	EUR/100 kg	51,00
0402 10 99 9000	L06	EUR/kg	0,5100	0404 90 23 9120	L06	EUR/100 kg	51,00
0402 21 11 9200	L06	EUR/100 kg	51,00	0404 90 23 9130	L06	EUR/100 kg	83,62
0402 21 11 9300	L06	EUR/100 kg	83,62	0404 90 23 9140	L06	EUR/100 kg	87,27
0402 21 11 9500	L06	EUR/100 kg	87,27	0404 90 23 9150	L06	EUR/100 kg	93,00
0402 21 11 9900	L06	EUR/100 kg	93,00	0404 90 29 9110	L06	EUR/100 kg	93,58
0402 21 17 9000	L06	EUR/100 kg	51,00	0404 90 29 9115	L06	EUR/100 kg	94,13
0402 21 19 9300	L06	EUR/100 kg	83,62	0404 90 29 9125	L06	EUR/100 kg	95,10
0402 21 19 9500	L06	EUR/100 kg	87,27	0404 90 29 9140	L06	EUR/100 kg	102,21
0402 21 19 9900	L06	EUR/100 kg	93,00	0404 90 81 9100	L06	EUR/kg	0,5100
0402 21 91 9100	L06	EUR/100 kg	93,58	0404 90 83 9110	L06	EUR/kg	0,5100
0402 21 91 9200	L06	EUR/100 kg	94,13	0404 90 83 9130	L06	EUR/kg	0,8362
0402 21 91 9350	L06	EUR/100 kg	95,10	0404 90 83 9150	L06	EUR/kg	0,8727
0402 21 91 9500	L06	EUR/100 kg	102,21	0404 90 83 9170	L06	EUR/kg	0,9300
0402 21 99 9100	L06	EUR/100 kg	93,58	0404 90 83 9936	L06	EUR/kg	0,1734
0402 21 99 9200	L06	EUR/100 kg	94,13	0405 10 11 9500	L05	EUR/100 kg	180,49
0402 21 99 9300	L06	EUR/100 kg	95,10	0405 10 11 9700	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 21 99 9400	L06	EUR/100 kg	100,37	0405 10 19 9500	L05	EUR/100 kg	180,49
0402 21 99 9500	L06	EUR/100 kg	102,21	0405 10 19 9700	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 21 99 9600	L06	EUR/100 kg	109,41	0405 10 30 9100	L05	EUR/100 kg	180,49
0402 21 99 9700	L06	EUR/100 kg	113,49	0405 10 30 9300	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 21 99 9900	L06	EUR/100 kg	118,21	0405 10 30 9700	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 29 15 9200	L06	EUR/kg	0,5100	0405 10 50 9300	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 29 15 9300	L06	EUR/kg	0,8362	0405 10 50 9500	L05	EUR/100 kg	180,49
0402 29 15 9500	L06	EUR/kg	0,8727	0405 10 50 9700	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 29 15 9900	L06	EUR/kg	0,9300	0405 10 90 9000	L05	EUR/100 kg	191,78
0402 29 19 9300	L06	EUR/kg	0,8362	0405 20 90 9500	L05	EUR/100 kg	169,22
0402 29 19 9500	L06	EUR/kg	0,8727	0405 20 90 9700	L05	EUR/100 kg	175,98
0402 29 19 9900	L06	EUR/kg	0,9300	0405 90 10 9000	L05	EUR/100 kg	235,07
0402 29 91 9000	L06	EUR/kg	0,9358	0405 90 90 9000	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 29 99 9100	L06	EUR/kg	0,9358	0406 10 20 9100	A00	EUR/100 kg	—
0402 29 99 9500	L06	EUR/kg	1,0037	0406 10 20 9230	L03	EUR/100 kg	—
0402 91 11 9370	L06	EUR/100 kg	6,804		L04	EUR/100 kg	31,53
0402 91 19 9370	L06	EUR/100 kg	6,804		400	EUR/100 kg	—
0402 91 31 9300	L06	EUR/100 kg	8,058		A01	EUR/100 kg	39,41

Code produit	Destination	Unité de mesure	Montant des restitutions	Code produit	Destination	Unité de mesure	Montant des restitutions
0406 10 20 9290	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 31 9910	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	29,33		L04	EUR/100 kg	6,48
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	36,66		A01	EUR/100 kg	15,17
0406 10 20 9300	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 31 9930	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	12,87		L04	EUR/100 kg	9,50
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	16,09		A01	EUR/100 kg	22,26
0406 10 20 9610	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 31 9950	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	42,77		L04	EUR/100 kg	13,81
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	53,46		A01	EUR/100 kg	32,38
0406 10 20 9620	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 39 9500	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	43,38		L04	EUR/100 kg	9,50
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	54,22		A01	EUR/100 kg	22,26
0406 10 20 9630	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 39 9700	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	48,42		L04	EUR/100 kg	13,81
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	60,52		A01	EUR/100 kg	32,38
0406 10 20 9640	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 39 9930	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	71,15		L04	EUR/100 kg	13,81
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	88,94		A01	EUR/100 kg	32,38
0406 10 20 9650	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 39 9950	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	59,29		L04	EUR/100 kg	15,62
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	74,11		A01	EUR/100 kg	36,60
0406 10 20 9660	A00	EUR/100 kg	—	0406 30 90 9000	L03	EUR/100 kg	—
0406 10 20 9830	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	16,38
	L04	EUR/100 kg	21,99		400	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	38,40
0406 10 20 9850	A01	EUR/100 kg	27,49	0406 40 50 9000	L03	EUR/100 kg	—
	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	75,31
	L04	EUR/100 kg	26,66		400	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	94,14
0406 10 20 9870	A00	EUR/100 kg	—	0406 40 90 9000	L03	EUR/100 kg	—
0406 10 20 9900	A00	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	77,33
0406 20 90 9100	A00	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
0406 20 90 9913	A01	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	96,66
	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 13 9000	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	49,17		L04	EUR/100 kg	85,03
	400	EUR/100 kg	17,96		400	EUR/100 kg	34,20
0406 20 90 9915	A01	EUR/100 kg	61,46		A01	EUR/100 kg	121,71
	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 15 9100	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	64,90		L04	EUR/100 kg	87,87
	400	EUR/100 kg	23,93		400	EUR/100 kg	35,25
0406 20 90 9917	A01	EUR/100 kg	81,13		A01	EUR/100 kg	125,77
	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 17 9100	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	68,96		L04	EUR/100 kg	87,87
	400	EUR/100 kg	25,44		400	EUR/100 kg	35,25
0406 20 90 9919	A01	EUR/100 kg	86,20		A01	EUR/100 kg	125,77
	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 21 9900	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	77,06		L04	EUR/100 kg	86,10
	400	EUR/100 kg	28,38		400	EUR/100 kg	25,29
0406 20 90 9990	A01	EUR/100 kg	96,33		A01	EUR/100 kg	122,94
	A00	EUR/100 kg	—	0406 90 23 9900	L03	EUR/100 kg	—
	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	75,61
	L04	EUR/100 kg	6,48		400	EUR/100 kg	—
0406 30 31 9710	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	108,69
	A01	EUR/100 kg	15,17	0406 90 25 9900	L03	EUR/100 kg	—
	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	75,11
	L04	EUR/100 kg	9,50		400	EUR/100 kg	—
0406 30 31 9730	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	107,52
	A01	EUR/100 kg	22,26				

Code produit	Destination	Unité de mesure	Montant des restitutions	Code produit	Destination	Unité de mesure	Montant des restitutions
0406 90 27 9900	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 78 9100	L04	EUR/100 kg	75,50
	L04	EUR/100 kg	68,03		400	EUR/100 kg	13,13
	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	107,15
	A01	EUR/100 kg	97,38		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 31 9119	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 78 9300	L04	EUR/100 kg	73,22
	L04	EUR/100 kg	62,52		400	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	14,50		A01	EUR/100 kg	106,96
	A01	EUR/100 kg	89,64		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 33 9119	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 78 9500	L04	EUR/100 kg	77,63
	L04	EUR/100 kg	62,52		400	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	14,50		A01	EUR/100 kg	110,84
	A01	EUR/100 kg	89,64		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 33 9919	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 79 9900	L04	EUR/100 kg	76,90
	L04	EUR/100 kg	57,14		400	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	109,15
	A01	EUR/100 kg	82,21		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 33 9951	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 81 9900	L04	EUR/100 kg	62,78
	L04	EUR/100 kg	57,71		400	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	90,23
	A01	EUR/100 kg	82,27		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 35 9190	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 85 9930	L04	EUR/100 kg	79,36
	L04	EUR/100 kg	88,45		400	EUR/100 kg	27,02
	400	EUR/100 kg	34,88		A01	EUR/100 kg	113,61
	A01	EUR/100 kg	127,15		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 35 9990	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 85 9970	L04	EUR/100 kg	85,71
	L04	EUR/100 kg	88,45		400	EUR/100 kg	33,67
	400	EUR/100 kg	22,80		A01	EUR/100 kg	123,32
	A01	EUR/100 kg	127,15		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 37 9000	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 85 9999	L04	EUR/100 kg	78,58
	L04	EUR/100 kg	85,03		400	EUR/100 kg	29,46
	400	EUR/100 kg	34,20		A01	EUR/100 kg	113,03
	A01	EUR/100 kg	121,71		A00	EUR/100 kg	—
0406 90 61 9000	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 86 9100	A00	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	93,71		L03	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	32,46		L04	EUR/100 kg	72,10
	A01	EUR/100 kg	135,59		400	EUR/100 kg	17,68
0406 90 63 9100	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 86 9200	A01	EUR/100 kg	106,94
	L04	EUR/100 kg	93,22		L03	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	36,31		L04	EUR/100 kg	73,14
	A01	EUR/100 kg	134,46		400	EUR/100 kg	19,38
0406 90 63 9900	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 86 9400	A01	EUR/100 kg	108,06
	L04	EUR/100 kg	89,62		L03	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	27,77		L04	EUR/100 kg	77,70
	A01	EUR/100 kg	129,88		400	EUR/100 kg	21,93
0406 90 69 9100	A00	EUR/100 kg	—	0406 90 86 9900	A01	EUR/100 kg	113,61
	L03	EUR/100 kg	—		L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	89,62		L04	EUR/100 kg	85,71
	400	EUR/100 kg	27,77		400	EUR/100 kg	25,67
0406 90 73 9900	A01	EUR/100 kg	129,88	0406 90 87 9100	A01	EUR/100 kg	123,32
	L03	EUR/100 kg	—		A00	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	78,05		L03	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	29,89		L04	EUR/100 kg	60,09
0406 90 75 9900	A01	EUR/100 kg	111,82	0406 90 87 9200	400	EUR/100 kg	15,81
	L03	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	89,10
	L04	EUR/100 kg	78,58		L03	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	12,61		L04	EUR/100 kg	67,16
0406 90 76 9300	A01	EUR/100 kg	113,03	0406 90 87 9400	400	EUR/100 kg	17,85
	L03	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	99,25
	L04	EUR/100 kg	70,86		L03	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	68,92
0406 90 76 9400	A01	EUR/100 kg	101,43	0406 90 87 9951	400	EUR/100 kg	19,55
	L03	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	100,75
	L04	EUR/100 kg	79,36		L03	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	13,13		L04	EUR/100 kg	77,94
0406 90 76 9500	A01	EUR/100 kg	113,61		400	EUR/100 kg	27,03
	L03	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	111,58

Code produit	Destination	Unité de mesure	Montant des restitutions	Code produit	Destination	Unité de mesure	Montant des restitutions
0406 90 87 9971	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 87 9975	400	EUR/100 kg	15,39
	L04	EUR/100 kg	77,94		A01	EUR/100 kg	118,38
	400	EUR/100 kg	21,93		L03	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	111,58		L04	EUR/100 kg	84,72
0406 90 87 9972	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 87 9979	400	EUR/100 kg	20,40
	L04	EUR/100 kg	33,21		A01	EUR/100 kg	119,70
	400	EUR/100 kg	—		L03	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	47,73		L04	EUR/100 kg	75,61
0406 90 87 9973	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 88 9100	400	EUR/100 kg	15,39
	L04	EUR/100 kg	76,53		A01	EUR/100 kg	108,69
	400	EUR/100 kg	15,39		A00	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	109,55		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 87 9974	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 88 9300	L04	EUR/100 kg	59,33
	L04	EUR/100 kg	83,06		400	EUR/100 kg	19,38
					A01	EUR/100 kg	87,34

NB: Les codes des produits ainsi que les codes des destinations série «A» sont définis au règlement (CEE) n° 3846/87 de la Commission (JO L 366 du 24.12.1987, p. 1), modifié.

Les codes des destinations numériques sont définis au règlement (CE) n° 1779/2002 de la Commission (JO L 269 du 5.10.2002, p. 6).

Les autres destinations sont définies comme suit:

L03 regroupe les destinations Ceuta, Melilla, Islande, Norvège, Suisse, Liechtenstein, Andorre, Gibraltar, Saint-Siège (forme usuelle: le Vatican), Malte, Turquie, Estonie, Lettonie, Lituanie, Pologne, République tchèque, Slovaquie, Hongrie, Roumanie, Bulgarie, Canada, Chypre, Australie et Nouvelle-Zélande.

L04 regroupe les destinations Albanie, Slovénie, Croatie, Bosnie-et-Herzégovine, Serbie et Monténégro, et ancienne République yougoslave de Macédoine.

L05 regroupe toutes destinations à l'exception de la Pologne, de l'Estonie, de la Lettonie, de la Lituanie, de la Hongrie et des États-Unis d'Amérique.

L06 regroupe toutes destinations à l'exception de l'Estonie, de la Lettonie, de la Lituanie, de la Hongrie et des États-Unis d'Amérique.

970 comprend les exportations visées au règlement (CE) n° 800/1999 de la Commission, (JO L 102 du 17.4.1999, p. 11), article 36, paragraphe 1, points a) et c), et article 44, paragraphe 1, points a) et b), et des exportations effectuées sur base des contrats avec des forces armées stationnées sur le territoire d'un État membre et qui ne relèvent pas de son drapeau.

RÈGLEMENT (CE) N° 467/2003 DE LA COMMISSION**du 13 mars 2003****relatif aux offres communiquées pour l'exportation d'orge dans le cadre de l'adjudication visée au règlement (CE) n° 901/2002**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 1766/92 du Conseil du 30 juin 1992 portant organisation commune des marchés dans le secteur des céréales ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1666/2000 ⁽²⁾,vu le règlement (CE) n° 1501/95 de la Commission du 29 juin 1995 établissant certaines modalités d'application du règlement (CEE) n° 1766/92 du Conseil en ce qui concerne l'octroi des restitutions à l'exportation ainsi que les mesures à prendre, en cas de perturbation, dans le secteur des céréales ⁽³⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1163/2002 ⁽⁴⁾, modifié par le règlement (CE) n° 1324/2002 ⁽⁵⁾, et notamment son article 4,

considérant ce qui suit:

- (1) Une adjudication de la restitution à l'exportation d'orge vers tous les pays tiers à l'exclusion des États-Unis d'Amérique, du Canada, de l'Estonie et de la Lettonie a été ouverte par le règlement (CE) n° 901/2002 de la Commission ⁽⁶⁾, modifié par le règlement (CE) n° 1230/2002 ⁽⁷⁾.

- (2) Conformément à l'article 7 du règlement (CE) n° 1501/95, sur la base des offres communiquées, la Commission peut, selon la procédure prévue à l'article 23 du règlement (CEE) n° 1766/92, décider de ne pas donner suite à l'adjudication.

- (3) Tenant compte notamment des critères visés à l'article 1^{er} du règlement (CE) n° 1501/95, il n'est pas indiqué de procéder à la fixation d'une restitution maximale.

- (4) Les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion des céréales,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Il n'est pas donné suite aux offres communiquées du 7 au 13 mars 2003 dans le cadre de l'adjudication de la restitution à l'exportation d'orge visée au règlement (CE) n° 901/2002.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 14 mars 2003.

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

Fait à Bruxelles, le 13 mars 2003.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

⁽¹⁾ JO L 181 du 1.7.1992, p. 21.

⁽²⁾ JO L 193 du 29.7.2000, p. 1.

⁽³⁾ JO L 147 du 30.6.1995, p. 7.

⁽⁴⁾ JO L 170 du 29.6.2002, p. 46.

⁽⁵⁾ JO L 194 du 23.7.2002, p. 26.

⁽⁶⁾ JO L 127 du 9.5.2002, p. 11.

⁽⁷⁾ JO L 180 du 10.7.2002, p. 3.

RÈGLEMENT (CE) N° 468/2003 DE LA COMMISSION**du 13 mars 2003****relatif aux offres communiquées pour l'exportation d'avoine dans le cadre de l'adjudication visée
au règlement (CE) n° 1582/2002**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 1766/92 du Conseil du 30 juin 1992 portant organisation commune des marchés dans le secteur des céréales ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1666/2000 ⁽²⁾,vu le règlement (CE) n° 1501/95 de la Commission du 29 juin 1995 établissant certaines modalités d'application du règlement (CEE) n° 1766/92 du Conseil en ce qui concerne l'octroi des restitutions à l'exportation ainsi que les mesures à prendre, en cas de perturbation, dans le secteur des céréales ⁽³⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1163/2002 ⁽⁴⁾, modifié par le règlement (CE) n° 1324/2002 ⁽⁵⁾, et notamment son article 4,vu le règlement (CE) n° 1582/2002 de la Commission du 5 septembre 2002 relatif à une mesure particulière d'intervention pour les céréales en Finlande et en Suède ⁽⁶⁾, modifié par le règlement (CE) n° 2329/2002 ⁽⁷⁾, et notamment son article 8,

considérant ce qui suit:

- (1) Le règlement (CE) n° 1582/2002 a ouvert une adjudication de la restitution à l'exportation d'avoine produite en Finlande et en Suède et destinée à être exportée à partir de la Finlande et de la Suède vers tous les pays tiers, à

l'exclusion de la Bulgarie, de l'Estonie, de la Hongrie, de la Lettonie, de la Lituanie, de la République tchèque, de la Slovaquie et de la Slovénie.

- (2) Conformément à l'article 8 du règlement (CE) n° 1582/2002, sur la base des offres communiquées, la Commission peut, selon la procédure prévue à l'article 23 du règlement (CEE) n° 1766/92, décider de ne pas donner suite à l'adjudication.
- (3) Tenant compte notamment des critères visés à l'article 1^{er} du règlement (CE) n° 1501/95, il n'est pas indiqué de procéder à la fixation d'une restitution maximale.
- (4) Les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion des céréales,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Il n'est pas donné suite aux offres communiquées du 7 au 13 mars 2003 dans le cadre de l'adjudication de la restitution à l'exportation d'avoine visée au règlement (CE) n° 1582/2002.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 14 mars 2003.

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

Fait à Bruxelles, le 13 mars 2003.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission⁽¹⁾ JO L 181 du 1.7.1992, p. 21.⁽²⁾ JO L 193 du 29.7.2000, p. 1.⁽³⁾ JO L 147 du 30.6.1995, p. 7.⁽⁴⁾ JO L 170 du 29.6.2002, p. 46.⁽⁵⁾ JO L 194 du 23.7.2002, p. 26.⁽⁶⁾ JO L 239 du 6.9.2002, p. 3.⁽⁷⁾ JO L 349 du 24.12.2002, p. 17.

RÈGLEMENT (CE) N° 469/2003 DE LA COMMISSION
du 13 mars 2003

fixant la restitution maximale à l'exportation de blé tendre dans le cadre de l'adjudication visée au règlement (CE) n° 899/2002

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 1766/92 du Conseil du 30 juin 1992 portant organisation commune des marchés dans le secteur des céréales ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1666/2000 ⁽²⁾,

vu le règlement (CE) n° 1501/95 de la Commission du 29 juin 1995 établissant certaines modalités d'application du règlement (CEE) n° 1766/92 du Conseil en ce qui concerne l'octroi des restitutions à l'exportation ainsi que les mesures à prendre, en cas de perturbation, dans le secteur des céréales ⁽³⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1163/2002 ⁽⁴⁾, modifié par le règlement (CE) n° 1324/2002 ⁽⁵⁾, et notamment son article 4,

considérant ce qui suit:

- (1) Une adjudication de la restitution à l'exportation de blé tendre vers tous les pays tiers à l'exclusion de la Pologne, de l'Estonie, de la Lituanie et de la Lettonie a été ouverte par le règlement (CE) n° 899/2002 de la Commission ⁽⁶⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2331/2002 ⁽⁷⁾.
- (2) L'article 7 du règlement (CE) n° 1501/95 prévoit que, sur la base des offres communiquées, la Commission peut, selon la procédure prévue à l'article 23 du règlement (CEE) n° 1766/92, décider de fixer une restitution

maximale à l'exportation, en tenant compte des critères visés à l'article 1^{er} du règlement (CE) n° 1501/95. Dans ce cas, l'adjudication est attribuée à celui ou ceux des soumissionnaires dont l'offre se situe à un niveau égal ou inférieur à la restitution maximale.

- (3) L'application des critères visés ci-dessus à la situation actuelle des marchés de la céréale en cause conduit à fixer la restitution maximale à l'exportation au montant repris à l'article 1^{er}.
- (4) Les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion des céréales,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Pour les offres communiquées du 7 au 13 mars 2003, dans le cadre de l'adjudication visée au règlement (CE) n° 899/2002, la restitution maximale à l'exportation de blé tendre est fixée à 13,00 EUR/t.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 14 mars 2003.

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

Fait à Bruxelles, le 13 mars 2003.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

⁽¹⁾ JO L 181 du 1.7.1992, p. 21.

⁽²⁾ JO L 193 du 29.7.2000, p. 1.

⁽³⁾ JO L 147 du 30.6.1995, p. 7.

⁽⁴⁾ JO L 170 du 29.6.2002, p. 46.

⁽⁵⁾ JO L 194 du 23.7.2002, p. 26.

⁽⁶⁾ JO L 142 du 31.5.2002, p. 11.

⁽⁷⁾ JO L 349 du 24.12.2002, p. 19.

RÈGLEMENT (CE) N° 470/2003 DE LA COMMISSION
du 13 mars 2003

**fixant l'abattement maximal du droit à l'importation de maïs dans le cadre de l'adjudication visée
au règlement (CE) n° 256/2003**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 1766/92 du Conseil du 30 juin 1992 portant organisation commune des marchés dans le secteur des céréales ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1666/2000 ⁽²⁾, et notamment son article 12, paragraphe 1,

considérant ce qui suit:

- (1) Une adjudication de l'abattement maximal du droit à l'importation de maïs en Espagne en provenance des pays tiers a été ouverte par le règlement (CE) n° 256/2003 de la Commission ⁽³⁾.
- (2) Conformément à l'article 5 du règlement (CE) n° 1839/95 de la Commission ⁽⁴⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2235/2000 ⁽⁵⁾, la Commission peut, selon la procédure prévue à l'article 23 du règlement (CEE) n° 1766/92, décider de la fixation d'un abattement maximal du droit à l'importation. Pour cette fixation, il doit être tenu compte notamment des critères prévus aux articles 6 et 7 du règlement (CE) n° 1839/95. L'adju-

dication est attribuée à tout soumissionnaire dont l'offre se situe au niveau de l'abattement maximal du droit à l'importation ou à un niveau inférieur.

- (3) L'application des critères visés ci-dessus à la situation actuelle des marchés de la céréale en cause conduit à fixer l'abattement maximal du droit à l'importation au montant repris à l'article 1^{er}.
- (4) Les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion des céréales,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Pour les offres communiquées du 7 au 13 mars 2003 dans le cadre de l'adjudication visée au règlement (CE) n° 256/2003, l'abattement maximal du droit à l'importation de maïs est fixé à 37,94 EUR/t pour une quantité maximale globale de 69 050 t.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 14 mars 2003.

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

Fait à Bruxelles, le 13 mars 2003.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

⁽¹⁾ JO L 181 du 1.7.1992, p. 21.

⁽²⁾ JO L 193 du 29.7.2000, p. 1.

⁽³⁾ JO L 36 du 12.2.2003, p. 10.

⁽⁴⁾ JO L 177 du 28.7.1995, p. 4.

⁽⁵⁾ JO L 256 du 10.10.2000, p. 13.

II

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

CONSEIL

DÉCISION DU CONSEIL

du 6 mars 2003

créant un sommet social tripartite pour la croissance et l'emploi

(2003/174/CE)

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

vu la proposition instituant la Communauté européenne, et notamment son article 202,

vu la proposition de la Commission,

considérant ce qui suit:

- (1) Les partenaires sociaux ont été associés à la mise en œuvre de la stratégie coordonnée pour l'emploi établie par le Conseil européen de Luxembourg des 20 et 21 novembre 1997 au sein du comité permanent de l'emploi, mis en place par la décision 70/532/CE du Conseil du 14 décembre 1970 portant création du comité permanent de l'emploi des Communautés européennes ⁽¹⁾.
- (2) Le Conseil européen de Cologne des 3 et 4 juin 1999 a mis en place un dialogue macroéconomique entre des représentants du Conseil, de la Commission, de la Banque centrale européenne et des partenaires sociaux.
- (3) Le Conseil européen de Lisbonne des 23 et 24 mars 2000 a défini un nouvel objectif stratégique pour la décennie à venir et a convenu que la réalisation de cet objectif nécessite une stratégie globale visant à intégrer les réformes structurelles, la stratégie européenne coordonnée pour l'emploi, la protection sociale et les politiques macroéconomiques, dans le cadre de la coordination des politiques économiques générales des États membres. Dans sa communication sur «le dialogue social européen, une force pour l'innovation et le changement», la Commission a souligné que le sommet social tripartite devrait contribuer au débat sur ces thèmes.
- (4) Dans leur contribution commune au Conseil européen de Laeken des 14 et 15 décembre 2001, les partenaires sociaux ont indiqué que le comité permanent de l'emploi

n'avait pas conduit à une telle intégration de la concertation et qu'il ne répondait pas aux besoins de cohérence et de synergie entre les différents processus auxquels ils sont associés. Par conséquent, ils ont proposé qu'il soit aboli et qu'une nouvelle forme de consultation tripartite soit établie.

- (5) Dans cette même contribution commune, les partenaires sociaux ont proposé de formaliser leurs réunions avec la troïka au niveau des chefs d'État ou de gouvernement et la Commission qui, dans le cadre du processus de Luxembourg, se tiennent depuis 1997 la veille des Conseils européens. Depuis décembre 2000, ces réunions sont connues comme sommets sociaux, auxquels participent le président de la Commission et la troïka des chefs d'État ou de gouvernement en présence des ministres de l'emploi et des affaires sociales et des partenaires sociaux représentés par l'Union des confédérations de l'industrie et des employeurs d'Europe (UNICE), le Centre européen des entreprises à participation publique et des entreprises d'intérêt économique général (CEEP), l'UEAPME, la Confédération européenne des syndicats (CES), Eurocadres et la Confédération européenne des cadres (CEC).
- (6) Le Conseil européen de Laeken a pris acte de la volonté des partenaires sociaux de développer et de mieux articuler la concertation sur les différents aspects de la stratégie de Lisbonne. Il a convenu qu'un tel sommet social se tiendrait désormais avant chaque Conseil européen de printemps. Cela a été confirmé par le Conseil européen de Barcelone des 15 et 16 mars 2002.
- (7) La présente décision est sans préjudice de l'organisation et du fonctionnement du dialogue social dans les différents États membres.

⁽¹⁾ JO L 273 du 17.12.1970, p. 25. Décision modifiée en dernier lieu par la décision 1999/207/CE (JO L 72 du 18.3.1999, p. 33).

- (8) Dans le contexte de l'élargissement et du développement d'un dialogue social autonome, la prise en compte d'une représentativité la plus large possible ainsi que la légitimité et l'efficacité de la consultation des partenaires sociaux sont de la plus haute importance. À cette fin, il y a lieu de prendre en compte l'étude de la Commission sur la représentativité des partenaires sociaux ainsi que la liste révisée des organisations impliquées dans toutes les dimensions du dialogue social au niveau européen, celle-ci devant, par ailleurs, être mise à jour,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Établissement

Il est institué un sommet social tripartite pour la croissance et l'emploi (ci-après dénommé «sommet»).

Article 2

Mission

Le sommet a pour mission d'assurer de façon permanente, dans le respect du traité et des compétences des institutions et organes de la Communauté, la concertation entre le Conseil, la Commission et les partenaires sociaux. Il permettra aux partenaires sociaux au niveau européen de contribuer, dans le cadre du dialogue social, aux différentes composantes de la stratégie économique et sociale intégrée, y compris dans sa dimension de développement durable, telle qu'elle a été lancée lors du Conseil européen de Lisbonne en mars 2000 et complétée par le Conseil européen de Göteborg en juin 2001. À cet effet, il s'appuie sur les travaux et discussions entre le Conseil, la Commission et les partenaires sociaux qui ont lieu en amont dans les différentes enceintes de concertation sur les questions économiques, sociales et de l'emploi.

Article 3

Composition

1. Le sommet est composé de représentants au plus haut niveau de la présidence en exercice du Conseil, des deux présidences suivantes, de la Commission et des partenaires sociaux.

Les ministres de ces trois présidences et le membre de la Commission, responsables pour les questions de l'emploi et des affaires sociales, sont également présents.

En fonction de l'ordre du jour, d'autres ministres de ces trois présidences ainsi que d'autres membres de la Commission peuvent aussi être invités à participer.

2. Les représentants des partenaires sociaux sont répartis en deux délégations égales comprenant dix représentants des travailleurs et dix représentants des employeurs, en tenant compte de la nécessité d'assurer une participation équilibrée entre les hommes et les femmes.

Chaque délégation est composée de représentants des organisations interprofessionnelles européennes à vocation générale ou à vocation catégorielle représentant les cadres et les petites et moyennes entreprises au niveau européen.

La coordination technique de la délégation des travailleurs est assurée par la confédération européenne des syndicats (CES) et celle de la délégation des employeurs par l'Union des confédérations de l'industrie et des employeurs d'Europe (UNICE). La CES et l'UNICE s'assurent de la bonne prise en compte, dans leurs contributions, des avis émanant des organisations spécifiques et sectorielles et intègrent, le cas échéant, des représentants de certaines d'entre elles dans leurs délégations.

Article 4

Préparation

1. L'ordre du jour du sommet est défini en commun par la présidence du Conseil, la Commission et les organisations interprofessionnelles des travailleurs et des employeurs participant aux travaux du sommet au cours de réunions préparatoires.

2. Les thèmes à l'ordre du jour font l'objet d'un échange de vues au sein du Conseil dans sa formation «Emploi, politique sociale, santé et consommateurs».

3. Le secrétariat du sommet est assuré par la Commission. Celle-ci veille, en particulier, à la diffusion en temps utile des documents. Pour les besoins de la préparation et de l'organisation des réunions, le secrétariat du sommet établit les contacts appropriés avec la CES et l'UNICE qui assurent la coordination de leurs délégations respectives.

Article 5

Fonctionnement

1. Le sommet se réunit au moins une fois par an. Une réunion se tient avant le Conseil européen de printemps.

2. Le sommet est présidé conjointement par le président du Conseil et par le président de la Commission.

3. Les réunions du sommet sont convoquées par les coprésidents, de leur propre initiative, en concertation avec les partenaires sociaux.

Article 6

Information

Les coprésidents font la synthèse des discussions du sommet afin que les formations pertinentes du Conseil et le public en soient informés.

*Article 7***Abrogation**

La décision 1999/207/CE est abrogée à partir de la date de la première réunion.

*Article 8***Entrée en vigueur**

La présente décision entre en vigueur le 6 mars 2003.

Fait à Bruxelles, le 6 mars 2003.

Par le Conseil

Le président

D. REPPAS

DÉCISION DU CONSEIL

du 7 mars 2003

concernant l'utilisation des intérêts du Fonds européen de développement pour le financement des coûts liés à la mise en œuvre du système internalisé de gestion des experts individuels travaillant dans les États ACP et dans les pays et territoires d'outre-mer

(2003/175/CE)

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu la troisième convention ACP-CEE signée à Lomé le 8 décembre 1984,

vu la quatrième convention ACP-CE ⁽¹⁾, signée à Lomé le 15 décembre 1989 et modifiée par l'accord de Maurice signé le 4 novembre 1995 ⁽²⁾,

vu l'accord interne du 19 février 1985 relatif au financement et à la gestion des aides de la Communauté ⁽³⁾ (ci-après dénommé «accord interne relatif au sixième FED»), et notamment son article 9, paragraphe 2,

vu l'accord interne du 16 juillet 1990 relatif au financement et à la gestion des aides de la Communauté dans le cadre de la quatrième convention ACP-CE (ci-après dénommé «accord interne relatif au septième FED») ⁽⁴⁾, et notamment son article 9, paragraphe 2,

vu l'accord interne du 20 décembre 1995 entre les représentants des gouvernements des États membres, réunis au sein du Conseil, relatif au financement et à la gestion des aides de la Communauté dans le cadre du second protocole financier de la quatrième convention ACP-CE (ci-après dénommé «accord interne relatif au huitième FED») ⁽⁵⁾, et notamment son article 9, paragraphe 2,

vu la proposition de la Commission,

considérant ce qui suit:

- (1) Depuis le 1^{er} janvier 2003, la Commission ne confie plus la gestion des experts individuels travaillant dans les États ACP et dans les pays et territoires d'outre-mer à des entités extérieures de droit privé.

- (2) Les ressources financières nécessaires devraient provenir des intérêts accumulés sur les fonds déposés au titre des différents Fonds européens de développement (FED) et qui existent actuellement dans la trésorerie générale du FED, conformément aux dispositions des accords internes relatifs aux sixième, septième et huitième FED,

DÉCIDE:

Article premier

Un montant de 2 700 000 euros est prélevé dans la trésorerie générale du Fonds européen de développement sur les intérêts accumulés sur les fonds déposés au titre des différents FED pour financer les coûts d'internalisation du nouveau dispositif de gestion des experts individuels opérant dans les États ACP et pays et territoires d'outre-mer, pour une période de quatre ans suivant la date d'adoption de la présente décision.

Article 2

La présente décision entre en vigueur le jour de son adoption.

Fait à Bruxelles, le 7 mars 2003.

Par le Conseil

Le président

N. CHRISTODOULAKIS

⁽¹⁾ JO L 229 du 17.8.1991, p. 3.

⁽²⁾ JO L 156 du 29.5.1998, p. 3.

⁽³⁾ JO L 86 du 31.3.1986, p. 210.

⁽⁴⁾ JO L 229 du 17.8.1991, p. 288.

⁽⁵⁾ JO L 156 du 29.5.1998, p. 108.

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 19 juillet 2000

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

(Affaire COMP/M.1882 — *Pirelli/BICC*)

[notifiée sous le numéro C(2000) 2156]

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

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

(2003/176/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 ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1310/97 ⁽²⁾, et notamment son article 8, paragraphe 2,

vu la décision de la Commission du 17 avril 2000 d'engager la procédure dans la présente affaire,

vu l'avis du comité consultatif en matière de concentrations ⁽³⁾,

considérant ce qui suit:

(1) Le 14 mars 2000, la Commission a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement (CE) n° 4064/89 (ci-après dénommé «le règlement sur les concentrations»), d'un projet de concentration aux termes duquel *Pirelli Cavi et Sistemi SpA* (*Pirelli*) prendrait le contrôle, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, d'une partie des activités de *BICC General* (les sociétés cibles *BICC*) dans le domaine des câbles en général et des câbles électriques au Royaume-Uni, en Italie, en Asie et en Afrique, par le biais de l'achat de l'intégralité des actions des sociétés.

(2) Après un examen préliminaire de la notification, la Commission est parvenue à la conclusion que le projet de concentration était susceptible de créer ou de renforcer une position dominante de nature à entraver de façon significative une concurrence effective dans le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci, et elle a donc émis des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun.

(3) Le 17 avril 2000, la Commission a décidé, conformément à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations, d'engager la procédure dans cette affaire.

I. LES PARTIES

(4) *Pirelli* est une société de droit italien appartenant au Groupe *Pirelli*. Il s'agit d'une société d'exploitation chargée des activités de production du groupe dans le secteur des câbles et systèmes de câblage.

(5) *BICC* est une société ayant son siège au Royaume-Uni qui opère, à l'échelle mondiale, dans le secteur du développement, de la conception et de la fabrication de produits de câblage et fils en cuivre, en aluminium et à fibre optique. En 1998, *BICC* a mis en vente l'ensemble de son secteur «câbles de transport d'énergie» dans le monde. En mai 1999, la totalité du secteur, y compris les sociétés faisant l'objet du projet d'acquisition par *Pirelli*, a été acquis par la société américaine.

⁽¹⁾ JO L 395 du 30.12.1989, p. 1 (version rectifiée dans le JO L 257 du 21.9.1990, p. 3).

⁽²⁾ JO C 180 du 9.7.1997, p. 1.

⁽³⁾ JO C 59 du 14.3.2003, p. 25.

II. L'OPÉRATION

- (6) Le 9 février 2000, les parties ont conclu un accord d'achat d'actions aux termes duquel Pirelli acquerra quatre sites de production au Royaume-Uni (à Leigh, Prescott, Wrexham et Erith) et deux sites en Italie (Settimo Torinese et Ascoli Piceno). Conformément à cet accord, Pirelli acquerra 100 % des actions des sociétés suivantes, qui sont actuellement la propriété de BICC:

«BICC General UK Cables Limited» (UK),
 «Industrial Cables» (UK),
 «Compounds» (UK),
 «BICC Rod Rollers Ltd» (UK),
 «Supertension and Subsea Systems» (UK),
 «BICC General Ceat Cavi Srl Settimo Torinese» (Italie),
 et
 «BICC General Cavi Srl Ascoli».

- (7) BICC General conservera trois sites de production en Espagne («BICC General Cables Barcelona») et un au Portugal («BICC Celcat»), ainsi qu'un site de production au Royaume-Uni («BICC Pyrotenax»), qui produit des câbles métalliques ignifugés à isolation minérale ainsi que des câbles de chauffage thermoélectrique et de mesure.

III. LA CONCENTRATION

- (8) L'opération comprend l'acquisition des unités de production et de distribution, ainsi que des unités technologiques, mais également des droits de propriété intellectuelle détenus par BICC⁽¹⁾ ou ayant leur origine dans un pays où l'une des sociétés cibles est implantée. Conformément à l'accord d'achat d'actions, Pirelli acquerra le contrôle exclusif des sociétés cibles.
- (9) L'opération constitue donc une concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations.

IV. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

- (10) Les entreprises concernées réalisent ensemble un chiffre d'affaires total, sur le plan mondial, de plus de 5 milliards d'euros⁽²⁾ [Pirelli: [...] (*) millions d'euros; BICC: [...] (*) millions d'euros]. Chacune des entreprises concernées réalise un chiffre d'affaires total dans la Communauté supérieur à 250 millions d'euros (Pirelli: [...] (*) millions d'euros; BICC: [...] (*) millions d'euros), mais aucune d'entre elles 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 a

donc une dimension communautaire au sens de l'article 1^{er}, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations. Elle ne constitue pas un cas de coopération au sens de l'accord EEE.

V. APPRÉCIATION EN VERTU DE L'ARTICLE 2 DU RÈGLEMENT SUR LES CONCENTRATIONS

A. Marchés de produits en cause

- (11) Les produits concernés par l'opération sont les câbles en général, la production de barres de cuivre et les câbles électriques isolés basse, moyenne, haute et très haute tension. Les câbles électriques sont notamment utilisés pour les lignes électriques souterraines et sous-marines. En revanche, les fils nus, qui sont ceux généralement utilisés pour les lignes de transmission aériennes, appartiennent à un marché de produits distinct, qui n'est pas concerné par l'opération.

Production et vente de câbles en général

- (12) Le secteur des câbles en général comprend une vaste gamme de câbles basse tension, utilisés notamment dans la construction et pour des applications industrielles, ainsi que pour la transmission de l'électricité et des signaux dans des dispositifs mobiles, tels que ceux utilisés dans les chemins de fer ou les installations pétrochimiques. Les produits de câblage généraux sont généralement vendus par des grossistes en produits électriques et des distributeurs de câbles, ou directement aux installateurs et aux fabricants d'équipements d'origine. Les parties estiment qu'il n'est pas opportun de subdiviser davantage le marché, ce qui est confirmé par l'étude de ce marché qui a été réalisée. C'est pourquoi, aux fins de la présente décision, le marché de produits en cause est le marché global du câblage en général⁽³⁾.

Production et vente de barres de cuivre

- (13) Les barres de cuivre constituent l'une des principales matières premières utilisées pour la production de certains câbles électriques, fils de bobinage, câbles en général et câbles de communication métalliques (barres de cuivre de qualité électrique). Avant d'être transformées en câbles, les barres de cuivre doivent être transformées en un élément conducteur solide ou en fil de cuivre. Les parties affirment que pratiquement tous les fabricants de câbles disposent de leurs propres installations de transformation des barres de cuivre en fils de cuivre et éléments conducteurs, ce que confirme l'enquête de la Commission. C'est pourquoi, aux fins de la présente décision, le marché de produits en cause est celui de la production et de la vente de barres de cuivre.

⁽¹⁾ À l'exception des droits de propriété intellectuelle détenus par BICC General Pyrotenax Cables Limited.

⁽²⁾ Une partie du présent texte a été rédigée de façon à ne pas dévoiler d'informations confidentielles. Les passages concernés sont mis entre crochets suivis d'un astérisque.

⁽³⁾ 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). Les chiffres portant sur une période antérieure au 1^{er} janvier 1999 ont été calculés sur la base du taux de change moyen de l'écu et convertis en euros (1 écu = 1 euro).

⁽³⁾ Voir également affaire IV./M. 1271 — Pirelli/Siemens, paragraphe 8 (JO C 336 du 4.11.1998, p. 11).

Production et vente de câbles électriques

- (14) L'un des critères permettant de distinguer les câbles électriques est leur niveau de tension: les câbles électriques très haute tension (THT) et haute tension (HT) sont utilisés pour le transport d'énergie électrique. Les câbles électriques basse tension (BT) et moyenne tension (MT) sont essentiellement utilisés pour la distribution d'électricité. Les parties affirment que le marché de produits en cause pour les câbles électriques est le marché global des câbles électriques comprenant les câbles BT (jusqu'à 1 kV), MT (1-33 ou 1-45 kV), HT (33/45-132 kV) et THT (275 kV, 400 kV) ⁽¹⁾. Les parties font valoir que la distinction en fonction des niveaux de tension a des raisons historiques, mais qu'elle ne signifie plus rien. La Commission, en revanche, a établi qu'au moins les câbles électriques BT et MT, d'une part, et HT et THT, d'autre part, appartiennent à des marchés de produits distincts.

Câbles électriques de niveaux de tension inférieurs (BT et MT) et supérieurs (HT et THT)

- (15) Sur le plan de la demande, les parties affirment que les câbles MT et HT peuvent se retrouver, dans une certaine mesure, dans des applications similaires au sein d'un système de distribution. En effet, les clients peuvent choisir d'être connectés soit directement au réseau de transmission, soit à une série de points intermédiaires vers le réseau de distribution existant, lorsque l'électricité est distribuée pour la première fois dans une zone de grosse consommation (par exemple, une zone d'entreprises ou un grand lotissement). L'étude du marché a montré que, en théorie, plusieurs connexions MT pouvaient remplacer une seule connexion HT. Toutefois, en raison des pertes énergétiques plus grandes et des coûts supplémentaires qu'implique l'installation des équipements complémentaires nécessaires (sous-stations, etc.), cette solution est généralement jugée peu attrayante, et donc non rentable pour le client. En outre, les clients ont expliqué qu'ils n'étaient pas libres de choisir un niveau de tension donné, dans la mesure où leur choix est déterminé par la configuration du réseau en place ⁽²⁾.
- (16) Cette faible substituabilité sur le plan de la demande ne justifie toutefois pas, selon les parties, une subdivision du marché en fonction des niveaux de tension. Elles font valoir que, conformément à la notion de «chaîne de substitution directe et indirecte» [paragraphe 57 et 58 de la communication de la Commission sur la définition du marché en cause ⁽³⁾], les câbles électriques peuvent être considérés comme substituables du point de vue de la demande, quel que soit leur niveau de tension, et qu'il y a donc un seul marché en cause pour les câbles électriques.
- (17) Or, aucune preuve ne vient corroborer cette définition du marché. La notion de «chaînes de substitution» s'applique notamment dans les situations où deux ou plusieurs produits peuvent être considérés comme appartenant au même marché, bien qu'ils ne soient pas

directement substituables, parce qu'il existe un produit de substitution qui peut influencer sur les prix des produits en question. Dans la présente affaire, les prix des câbles électriques HT ou THT n'influent pas sur les prix des câbles de niveaux de tension inférieurs (BT et MT), et inversement. Il existe même, dans une moindre mesure, des différences de prix et d'utilisation entre câbles appartenant à un même niveau de tension, par exemple entre câbles de 3 kV et 30 kV (qui font tous deux partie du segment MT). Toutefois, cela ne justifie pas une distinction entre câbles électriques appartenant à un même niveau de tension, dans la mesure où les caractéristiques de la demande ne sont pas fondamentalement différentes pour ce type de câbles. Il existe, en revanche, un certain nombre de différences dans la structure de la demande de câbles BT et MT d'une part, et HT et THT, d'autre part, qui sont susceptibles d'influer sur les conditions de concurrence sur ces marchés.

- (18) Il existe tout d'abord des différences dans les clientèles respectives des câbles électriques HT/THT et MT/BT. Les câbles THT et HT sont utilisés pour le transport d'électricité et sont essentiellement achetés par de grands exploitants de réseaux nationaux, tels qu'ENEL en Italie (80 % de la demande intérieure), alors que les câbles MT et BT sont avant tout utilisés pour la distribution d'électricité. Ils sont achetés par les sociétés nationales d'électricité, mais également par des sociétés régionales et locales, ainsi que par des entreprises du secteur industriel (par exemple des sociétés de chemin de fer, des entreprises manufacturières, etc.). Les sociétés régionales de distribution d'électricité (les municipalités en Italie et au Royaume-Uni, par exemple) achètent également parfois des câbles électriques HT, mais leur part dans la demande totale est minime comparée à celle des grandes sociétés de distribution nationales, qui continuent souvent à opérer comme des monopoles (réglementés).
- (19) Il existe en outre des différences dans la fréquence des opérations d'achat entre les niveaux de tension inférieurs et supérieurs ainsi que dans le processus de sélection des fournisseurs par le client. Les câbles HT et THT, contrairement aux câbles BT et MT, sont généralement achetés par le client en fonction de projets individuels, c'est-à-dire que celui-ci définit le type de câble requis pour un projet donné. Les clients commandent une installation complète avec terminaisons, conception et construction des câbles, et souvent aussi avec accessoires, installation, supervision et intégration des systèmes. Dans les niveaux de tension inférieurs, les câbles électriques et les accessoires sont commandés séparément. Les câbles électriques BT et MT sont des produits normalisés, fabriqués pour être stockés. Les fournisseurs soulignent que les livraisons peuvent être faites chaque semaine, voire chaque jour, en fonction de la demande. C'est la raison pour laquelle, entre autres, les câbles BT et MT sont souvent achetés par l'intermédiaire de distributeurs, de grossistes, ou encore directement auprès du fabricant, sur la base d'accords d'achat pluriannuels.
- (20) En ce qui concerne l'offre, les parties estiment qu'il y a une substituabilité pour les câbles électriques des différents niveaux de tension. D'après elles, la plupart des fournisseurs de câbles sont en mesure de proposer et de vendre les différents types de produits, sans que cela n'implique de coûts ni de délais de planification supplémentaires importants. La substitution sur le plan de l'offre ne

⁽¹⁾ Les niveaux de tension mentionnés sont les plus couramment utilisés; cependant il en existe d'autres, qui sont utilisés par des clients différents.

⁽²⁾ L'écart de prix entre des câbles BT et MT s'élève à environ 45-60 %, alors qu'entre les câbles MT et des câbles HT, il est d'environ 79 %.

⁽³⁾ JO C 372 du 9.12.1997, p. 5.

nécessite pas, selon les parties, de modifications substantielles des actifs corporels et incorporels, ni des investissements ou des délais de préparation importants.

- (21) Deux facteurs présentent une importance particulière pour déterminer si les câbles électriques de tensions différentes sont effectivement substituables sur le plan de l'offre: ce sont, premièrement, les délais et les coûts nécessaires pour mettre en place une nouvelle chaîne de production et de nouveaux canaux de distribution pour un nouveau niveau de tension et, deuxièmement, les coûts impliqués par le passage à différents niveaux de tension dans une installation de production donnée.
- (22) Les principaux fournisseurs européens de câbles THT et HT comprennent les cinq grands fabricants ABB, Alcatel, NKT, Pirelli et BICC. Les câbles BT et/ou MT sont produits par cinq grandes sociétés, mais également par plusieurs fabricants moins importants, tels que Draka (spécialisé dans les câbles électriques BT et MT), Carena Cavi, Ariston Cavi, Triveneta, Tratos, AEL, etc. Ces sociétés couvrent généralement des marchés de produits et/ou géographiques plus limités, notamment dans les niveaux de tension inférieurs destinés aux sociétés régionales de fourniture d'électricité. Certains fournisseurs opérant dans les secteurs BT et MT ont la capacité technique nécessaire pour fabriquer des produits HT et THT, mais ils n'ont pas encore gagné de parts de marché importantes (c'est le cas, par exemple, de la société grecque Fulgor).
- (23) En ce qui concerne les barrières auxquelles est confronté un producteur de câbles électriques qui souhaite pénétrer sur un nouveau marché (nouveau niveau de tension), l'étude du marché montre que les producteurs de câbles THT et HT ont généralement le savoir-faire nécessaire pour produire des niveaux de tension inférieurs, mais qu'ils peuvent ne pas souhaiter le faire pour des raisons économiques (par exemple, investissements dans les équipements et les machines nécessaires). Tous les fournisseurs s'accordent à dire que les producteurs de câbles électriques BT et MT ne pourraient pas facilement passer à la production de câbles de tensions supérieures, qui nécessitent un savoir-faire beaucoup plus important. Le passage d'un niveau de tension à un autre nécessite en fait des investissements considérables en termes de capitaux et de temps.
- (24) Pirelli a fourni l'estimation suivante des délais et des coûts nécessaires pour passer à d'autres niveaux de tension. Le coût du passage de la production de câbles électriques BT à la production de câbles MT est estimé par Pirelli à environ 7,2 millions d'euros, sur quatorze mois (pour une modernisation de la production avec de nouveaux équipements). Le passage de la production de câbles MT à des câbles HT coûterait environ 10 à 12 millions d'euros et prendrait en moyenne seize mois. Enfin, le passage de la production de câbles HT à des câbles THT coûterait de 13 à 17 millions d'euros et pourrait se faire dans un délai de dix-huit mois.
- (25) Ces estimations montrent, à elles seules, que les coûts techniques d'un changement de production, et les délais nécessaires, seraient importants. En outre, de nombreux

fournisseurs ont souligné que, outre les ressources de production purement techniques, une entrée réussie sur les marchés des câbles électriques HT et THT nécessiterait un savoir-faire considérable et une très vaste clientèle, notamment en ce qui concerne les plus gros clients, c'est-à-dire les grandes sociétés de distribution d'électricité. Le nouvel arrivant potentiel devra passer toute une série de tests de préqualification pour avoir des chances d'être admis sur le marché de la fourniture de câbles haute et très haute tension.

- (26) Certains fournisseurs estiment que le passage des niveaux de tension inférieurs aux niveaux supérieurs, y compris l'installation de la chaîne de production et la réalisation des tests nécessaires, pourrait prendre jusqu'à deux ans. Cela a été confirmé par plusieurs clients, qui exigent de chaque nouveau fournisseur de câbles HT et THT qu'il acquière une compétence dans l'installation et l'intégration des systèmes. En outre, pour commercialiser des câbles THT, il est indispensable que le fournisseur puisse prouver qu'il a réalisé avec succès plusieurs projets qui serviront de référence. Les fabricants devront en général gravir progressivement l'échelle des différents niveaux de tension pour se constituer une clientèle suffisante.
- (27) En ce qui concerne le coût du passage à des niveaux de tension différents dans une installation de production existante, les fabricants ont déclaré qu'une chaîne de production d'isolations synthétiques extrudées est normalement conçue de façon à pouvoir produire efficacement une gamme spécifique de câbles. La production de câbles n'appartenant pas à cette gamme est souvent techniquement possible, mais entraîne des pertes d'efficacité et, par conséquent, des coûts unitaires plus élevés, en raison d'une vitesse non optimale de fonctionnement de la chaîne, d'une sous-utilisation des actifs, etc., (par exemple, si une chaîne HT est utilisée pour produire des câbles BT ou MT)⁽¹⁾. En outre, le fait de passer à des types de câbles différents sur une même chaîne de production implique un réajustement des équipements et des rebuts plus importants. Un concurrent estime qu'une usine qui se consacre à un petit nombre de types de câbles différents peut fonctionner avec un gain d'efficacité de 10 % par rapport à une usine moins spécialisée, en raison des rebuts moins importants et des coûts de réajustement des équipements plus faibles.
- (28) Par conséquent, passer de la production de niveaux de tension inférieurs à des niveaux supérieurs implique des coûts et des délais importants. Le passage à des niveaux de tension différents sur une installation existante peut entraîner une augmentation sensible du coût de production unitaire. La substituabilité sur le plan de l'offre est donc relativement faible.

Câbles électriques au polyéthylène réticulé extrudé et câbles électriques à huile fluide

- (29) Deux technologies de base différentes sont actuellement utilisées pour produire des câbles électriques: la technologie du câble à fluide ou du câble à huile, et la

⁽¹⁾ Pour la production de câbles HT et THT, par exemple, les normes de propreté sont beaucoup plus strictes, ce qui oblige le producteur à adapter le procédé de production en conséquence.

technologie de l'isolation par extrusion de polyéthylène réticulé. La première est un processus basé sur l'utilisation de rubans de papier isolant enroulés autour du conducteur et imprégnés d'un fluide diélectrique. Elle était généralement utilisée pour tous les types de câbles jusqu'au début des années 70, au moment où elle a été progressivement remplacée par la technologie plus récente de l'isolation par extrusion de polyéthylène réticulé, qui a commencé avec les tensions les plus basses. Cette technologie est basée sur une isolation obtenue par extrusion de polyéthylène réticulé. La technologie du câble à huile fluide nécessitait un savoir-faire important, qui n'était pas facilement accessible à la concurrence. Les équipements de production étaient en partie développés en interne par les principaux fabricants de câbles. La technologie par extrusion de polyéthylène réticulé, en revanche, passe pour être plus facilement accessible, la plupart des équipements étant fournis par des constructeurs externes. Elle est donc beaucoup plus accessible pour de nouveaux arrivants potentiels. Les équipements utilisés pour la production de câbles à huile fluide ne peuvent pas être utilisés pour la production de câbles au polyéthylène réticulé, et inversement. On peut donc en conclure que ces deux technologies ne sont pas substituables sur le plan de l'offre.

(30) Sur le plan de la demande, en revanche, tout semble indiquer que les câbles électriques à fluide et les câbles à isolation au polyéthylène réticulé sont substituables. La technologie du polyéthylène réticulé était utilisée initialement uniquement pour les câbles BT et MT, mais depuis le début des années 90, elle est de plus en plus couramment utilisée également pour les câbles HT et THT. Par rapport aux câbles à huile fluide, les câbles au polyéthylène réticulé sont plus simples à installer, nécessitent moins d'entretien et sont plus écologiques (pas de risque de fuite). C'est la raison pour laquelle la proportion de câbles THT à huile fluide diminue rapidement en Europe: en 1999, ils représentaient 38 % du marché total des câbles électriques THT. D'après les estimations des parties, cette part tombera à 20 % en 2000 et à moins de 10 % en 2001. Tous les concurrents ont confirmé cette baisse de la demande pour les câbles à huile fluide. Cette technologie est jugée de plus en plus obsolète.

(31) En ce qui concerne les câbles électriques BT, MT et HT, pratiquement tous les clients considèrent donc les câbles au polyéthylène réticulé et les câbles à huile fluide comme substituables. Sur le marché des câbles THT, deux clients ont déclaré que ces deux types de câble n'étaient pas facilement substituables. Leur argument était que la fiabilité à long terme des produits au polyéthylène réticulé n'avait pas encore été suffisamment prouvée et que certaines caractéristiques de leurs réseaux (diamètre des conduits actuels) rendraient tout changement onéreux, en l'état actuel des choses. Toutefois, l'étude du marché a montré que la plupart des sociétés européennes de distribution d'électricité qui utilisent toujours des câbles à huile pour la THT prévoient de passer au polyéthylène réticulé pour leurs futurs projets. Électricité de France (EDF), l'opérateur français, a par exemple, commencé à utiliser les câbles au polyéthylène réticulé pour la THT dès le milieu des années 80. Selon la plupart des clients et des fournisseurs, il n'existe plus aucun obstacle technique ni à l'utilisation des câbles au polyéthylène réticulé pour la THT ni à l'installation de ce

type de câble sur un réseau existant de câbles à huile fluide. ENEL, l'opérateur italien, par exemple, qui utilisait autrefois pour la THT des câbles à huile fluide ou des câbles isolés à l'EPR, achètera des câbles THT au polyéthylène réticulé de 2000 à 2002. Les sociétés d'électricité régionales ont exprimé des opinions similaires (par exemple, Edison et AEM Torino en Italie, Scottish and Southern Energy plc). Lorsqu'il existe des obstacles spécifiques à l'utilisation de câbles au polyéthylène réticulé (en raison de la taille plus grande du conducteur sur ce type de câble, par exemple), on peut supposer qu'ils seront transitoires.

Conclusion

(32) La Commission est parvenue à la conclusion que la production et la vente de câbles électriques BT/MT, d'une part, et de câbles électriques HT/THT, d'autre part, constituent des marchés distincts. Premièrement, il n'existe aucune substituabilité sur le plan de la demande entre ces produits. Deuxièmement, les coûts et les délais impliqués par le passage de la production de tensions basses à des tensions plus élevées sont importants. Troisièmement, la substituabilité limitée sur le plan de l'offre ne contrebalance pas les effets de l'absence de substituabilité sur le plan de la demande. Il est possible de passer à des niveaux de tension plus élevés avec les équipements existants, mais avec des pertes d'efficacité et à un coût de production sensiblement plus élevé. Enfin, il est nécessaire d'opérer une distinction entre les gammes BT et MT, d'une part, et les niveaux de tension plus élevés (HT/THT), d'autre part, en raison des conditions de concurrence différentes qui régissent l'offre et la demande de ces produits⁽¹⁾. La Commission estime toutefois qu'il n'existe pas de preuves suffisantes pour affirmer que les câbles électriques à huile fluide très haute tension constituent un marché de produits distinct de celui des câbles THT fabriqués avec d'autres techniques (essentiellement par extrusion de polyéthylène réticulé), étant donné que tous les producteurs et une grande majorité des clients européens estiment que ces types de câble sont substituables.

B. Marchés géographiques en cause

Production et vente de câbles en général

(33) Les parties estiment que le marché des câbles en général est un marché communautaire, en raison de l'harmonisation des normes et de la présence d'opérateurs multinationaux, dont la politique commerciale est conçue à l'échelle communautaire. L'étude du marché a confirmé cette opinion. C'est pourquoi, aux fins de la présente décision, le marché des câbles en général est considéré comme étant un marché de dimension communautaire.

⁽¹⁾ Sur la base de considérations similaires, une étude sur les câbles et conducteurs électriques (Databank, «Cavi e conduttori isolati»; juin 1999; Rif. ISTAT 31.3, Codice B.d.I. 059.341) opère une distinction entre les câbles électriques à haute technologie et les câbles électriques standard. Les câbles HT (à partir de > 36 kV) et les câbles THT (jusqu'à 500-600 kV) appartiennent à la première catégorie, les câbles BT et MT à la seconde.

Production et vente de barres de cuivre

- (34) Les parties font valoir que le marché géographique en cause pour les barres de cuivre est au moins de dimension communautaire, dans la mesure où les barres de cuivre sont un produit normalisé largement vendu dans toute l'Europe, à des prix comparables. En outre, elles estiment que les coûts de transport ne constituent pas une barrière à l'importation de barres de cuivre. L'enquête de la Commission a confirmé cette appréciation.

Production et vente de câbles électriques

- (35) Les parties affirment que les marchés des câbles électriques ont progressivement évolué pour s'étendre à l'ensemble de la Communauté. D'après elles, il n'existe aucune barrière à l'entrée du côté de l'offre. En effet, l'harmonisation des normes techniques relatives aux câbles électriques a éliminé les derniers obstacles qui empêchaient les fournisseurs communautaires de participer aux appels d'offres dans l'ensemble des États membres. Du point de vue de la demande, les marchés des câbles électriques sont des marchés soumis à appel d'offres, sur lesquels les clients achètent de plus en plus à un niveau européen, sur la base des procédures prévues par les directives communautaires sur les marchés publics. C'est en raison de ces éléments, ainsi que du faible impact des coûts de transport, que, selon les parties, le niveau des importations et des exportations de câbles électriques entre États membres ne cesse de croître. L'enquête de la Commission a confirmé que les marchés des câbles électriques s'étendaient effectivement à l'ensemble de la Communauté.

L'harmonisation des normes de produits a sensiblement progressé

- (36) Dans sa décision relative à l'affaire Alcatel/AEG Kabel ⁽¹⁾, la Commission avait estimé que les marchés des câbles dans la Communauté se trouvaient à un stade transitoire, puisqu'ils étaient en train de cesser d'être des marchés nationaux pour devenir des marchés communautaires. Toutefois, elle avait à l'époque conclu que la transition n'était pas encore achevée, en raison d'un certain nombre de facteurs, parmi lesquels l'existence de spécifications différentes, qui entravaient les importations, les procédures d'agrément longues et compliquées pour les fournisseurs souhaitant respecter les normes nationales et les coûts d'adaptation qui en découlait. Dans sa décision relative à l'affaire Pirelli/Siemens ⁽²⁾, la Commission avait reconnu qu'il existait une tendance à l'harmonisation des normes techniques en Europe, mais la question de la dimension nationale ou européenne des marchés géographiques avait été laissée en suspens.
- (37) Dans la présente affaire, la Commission a découvert que, selon le Comité européen de normalisation électrotechnique (Cenelec), la plupart des câbles électriques BT et MT sont couverts par des normes européennes, sauf en ce qui concerne des applications de niches spécialisées, pour lesquelles il n'existe pas de normes européennes. La transposition des normes européennes en normes nationales

correspondantes est obligatoire. En ce qui concerne les documents harmonisés, la transposition se fait sur une base de volontariat. D'après le Cenelec, 90 % des normes européennes et des documents harmonisés ont été transposés au niveau national moins d'un an après leur adoption. La plupart des sociétés de distribution d'électricité ont déclaré appliquer les normes européennes, des normes internationales (CEI) ou des normes nationales conformes aux normes européennes.

- (38) En ce qui concerne les câbles BT et MT, c'est un mélange de normes CEI et Cenelec qui est utilisé dans chaque État membre. En outre, chaque société de distribution d'électricité cliente applique généralement un ensemble de spécifications de produits différentes (ENEL, par exemple, applique vingt-quatre spécifications différentes pour les câbles BT et MT), qui concernent la qualité des produits, les matières premières et la sécurité. Ces spécifications ont été définies par les différentes sociétés d'électricité en fonction de leurs réseaux câblés respectifs (jonction, accessoires, équipements de commutation) ⁽³⁾.
- (39) Rien ne permet de penser que les différentes spécifications mentionnées ci-dessus constituent d'importantes barrières à l'entrée pour des concurrents potentiels. Outre les parties, plusieurs fournisseurs de câbles européens, notamment ABB, Alcatel, NKT, Sagem ou BICC (avec les installations qu'il conservera en Espagne et au Portugal) ⁽⁴⁾ possèdent l'aptitude technique, la capacité de production et les agréments nécessaires pour fournir les grandes sociétés de distribution d'électricité européennes, atouts qu'ils ont déjà fait valoir dans nombre d'appels d'offres en dehors de leurs marchés intérieurs traditionnels. Tous ces fabricants de niveau 1, auxquels pourraient éventuellement s'ajouter quelques producteurs moins importants, peuvent fournir des produits conformes aux spécifications requises pour les câbles électriques BT/MT dans toute la Communauté.
- (40) Sur le marché des câbles HT/THT, en revanche, il n'existe aucune norme fixe. Pour chaque projet, les grandes sociétés de distribution d'électricité spécifient leurs propres normes de conception, sur la base des normes nationales, CEI et Cenelec. Les câbles sont donc conçus à la demande pour chaque projet haute ou très haute tension et les normes nationales ne constituent normalement pas une barrière à l'entrée. Afin de devenir un fournisseur qualifié de câbles électriques HT/THT, un fournisseur doit généralement passer des tests très complets qui, d'après les clients, peuvent prendre de douze à dix-huit mois. Toutefois, la plupart des grands fournisseurs de câbles HT/THT, notamment Pirelli, BICC, Alcatel, ABB, NKT, mais aussi certains fabricants de niveau 2, sont déjà des fournisseurs qualifiés reconnus par la plupart des grandes sociétés européennes de distribution d'électricité. Toutes ces sociétés pourraient remplir les conditions nécessaires en matière d'agrément pour n'importe quel projet faisant l'objet d'un appel d'offres, étant donné que les sociétés de distribution sont généralement tenues d'indiquer leurs achats estimatifs un an à l'avance.

⁽¹⁾ Affaire IV/M.165 — AEG/Alcatel Kabel (JO C 6 du 10.1.1992, p. 23).

⁽²⁾ Affaire IV/M.1271 — Pirelli/Siemens (JO C 336 du 4.11.1998, p. 11).

⁽³⁾ Les sociétés de distribution, mais également les fournisseurs, ont déclaré que le nombre des spécifications sera réduit à l'avenir, en raison de la nécessité de réaliser des gains d'efficacité et de diminuer les coûts de production.

⁽⁴⁾ Il n'y a pas de clause de non-concurrence entre la nouvelle entité et BICC.

- (41) On peut conclure de ce qui précède que les différentes normes de produits sont largement harmonisées en Europe et que les spécifications nationales ne constituent plus des obstacles à l'entrée sur le marché.

Les écarts de prix sont dus aux caractéristiques individuelles de chaque appel d'offres

- (42) L'enquête de la Commission a montré qu'une comparaison des niveaux de prix dans les différents pays n'était pas révélatrice, dans la mesure où les prix des câbles électriques dépendent beaucoup des quantités achetées lors de chaque transaction et des spécifications des différents appels d'offres. C'est ainsi que les tailles des lots peuvent être très différentes selon le client. Les contrats-cadres sur le marché des câbles BT/MT peuvent, par exemple, porter sur plusieurs milliers de kilomètres de câble, alors que d'autres concerneront des liaisons câblées relativement courtes. En outre, certains clients ont l'habitude de commander des câbles de conception différente, même pour des tensions identiques, par exemple des câbles unipolaires ou multipolaires, des types différents de conducteur (de section cylindrique ou carrée) ou différents types d'écran. C'est en raison de ces différences, ainsi que de la diversité des tailles des contrats, que les prix dans les États membres ne sont pas les mêmes, bien que les écarts ne constituent pas des barrières à l'entrée ⁽¹⁾.

Les sociétés d'électricité peuvent acheter des produits dans toute la Communauté

- (43) Traditionnellement, c'est-à-dire avant d'être déréglementé, le marché de l'électricité était caractérisé par des fournisseurs en situation de monopole qui achetaient les produits dont ils avaient besoin essentiellement auprès de fournisseurs de câbles nationaux. Conformément aux directives communautaires sur les marchés publics, notamment la directive 93/38/CEE du Conseil du 14 juin 1993 portant coordination des procédures de passation des marchés dans les secteurs de l'eau, de l'énergie, des transports et des télécommunications ⁽²⁾, modifiée en dernier lieu par la directive 2001/78/CE de la Commission ⁽³⁾, les entités adjudicatrices sont tenues de s'assurer qu'il n'y aura aucune discrimination entre fournisseurs, entrepreneurs ou prestataires de services des différents États membres. Conformément à ces directives, les sociétés assurant des services publics sont légalement tenues de lancer des appels d'offres à l'échelle européenne pour leurs besoins en câble, en publiant ces appels d'offres au *Journal officiel de l'Union européenne*.
- (44) Toutefois, les avis d'attribution de marché examinés par la Commission au cours de son enquête montrent que, bien que les appels d'offres se fassent dans toute la Communauté, les adjudicataires restent, dans la majorité des cas, des fournisseurs nationaux entretenant des relations de longue date avec la société cliente. Cela montre que les fournisseurs en place des sociétés de distribution

d'électricité ont réussi à conserver leurs marchés nationaux traditionnels en dépit de l'ouverture des marchés publics.

- (45) ABB, par exemple, possède une part de marché HT/THT de [50-60]* % en Suède, [45-55]* % en Norvège et [5-15]* % en Allemagne, mais elle n'est présente dans aucun autre État membre. SAT-Sagem détient une part de marché de [10-20]* % en France et de [< 5]* % en Belgique, mais n'est présente dans aucun autre État membre de l'Union européenne. NKT détient [35-45]* % au Danemark et [5-15]* % en Allemagne, grâce à l'acquisition de Felten & Guillaume ⁽⁴⁾. Fulgor possède [45-55]* % du marché grec, mais n'est que peu présente dans les autres États membres de l'Union européenne. Ces parts de marché n'ont que très peu évolué au cours des trois dernières années. Seules Pirelli, BICC General et Alcatel possèdent des parts de marché importantes dans tous les grands États membres: la part de Pirelli est de [40-50]* % en Italie, [40-50]* % en France, [40-50]* % en Espagne, [35-45]* % en Allemagne et [30-40]* % au Royaume-Uni, celle de BICC General est de [45-55]* % au Royaume-Uni, [15-25]* % en Allemagne, [25-35]* % en Italie, [35-45]* % au Portugal et [50-60]* % en Espagne, quant à Alcatel, sa part est de [25-35]* % en France, [35-45]* % en Belgique et [20-30]* % en Italie. Ces sociétés, notamment les deux *leaders* du marché Pirelli et BICC, font toutefois largement reposer leur position sur le marché sur des installations de production locale et/ou l'acquisition d'opérateurs locaux. On observe des tendances très similaires sur les marchés des câbles BT et MT.

- (46) Cette importante dissymétrie des parts de marché en Europe semblerait indiquer que les marchés restent de dimension mondiale. Toutefois, l'enquête menée par la Commission ne corrobore pas cette hypothèse.

- (47) La surcapacité actuelle, alliée à la menace de voir des concurrents étrangers l'emporter, permet aujourd'hui aux sociétés d'électricité d'obtenir des offres très compétitives de leurs fournisseurs nationaux traditionnels. Néanmoins, les offres transfrontalières deviennent de plus en plus fréquentes et un certain nombre de fabricants de câbles européens participent régulièrement à des appels d'offres dans divers États membres. Au Royaume-Uni, par exemple, la part des importations était de 32 % en 1999. Plusieurs fournisseurs étrangers tels que NKT, Studer, Fulgor, Alcatel, Wessel ou Tratos ont soumis des offres pour des câbles BT/MT. En Italie, la part des importations est plus faible (environ 9 % de la consommation) mais a augmenté sensiblement ces trois dernières années (passant de 5 % en 1997 à 6,4 % en 1998, pour atteindre 9 à 10 % en 1999-2000) ⁽⁵⁾. Plusieurs fournisseurs étrangers, tels que ABB, NKT et Sagem, ont récemment participé en Italie à des appels d'offres d'ENEL pour des câbles électriques HT/THT. Au Royaume-Uni, Alcatel, qui vient de devenir fournisseur qualifié de câbles THT pour NGC, a participé à plusieurs appels d'offres NGC, notamment pour un projet haute tension dans le nord du Yorkshire.

⁽¹⁾ Lors des comparaisons de prix, il n'a pas été tenu compte des fluctuations du cours du cuivre.

⁽²⁾ JO L 199 du 9.8.1993, p. 84.

⁽³⁾ JO L 285 du 29.10.2001, p. 1.

⁽⁴⁾ NKT opère également à faible échelle en Finlande (5 %) et en Belgique (7 %).

⁽⁵⁾ Statistiques commerciales fournies par CRU.

(48) On constate donc que la législation relative à la libéralisation des marchés publics en Europe n'a pas encore entraîné de modifications substantielles des parts de marché nationales, essentiellement parce que le faible niveau actuel des prix n'encourage pas à pratiquer une sous-enchère acharnée. Néanmoins, les fournisseurs étrangers commencent à exercer des pressions concurrentielles, dans la mesure où les sociétés d'électricité n'auraient aucun problème pour s'adresser à des fournisseurs étrangers si les prix locaux n'étaient plus compétitifs. Ce changement de fournisseur serait facilité par le fait que les sociétés d'électricité sont des clients dotés d'une importante puissance d'achat qui pourraient aisément s'adresser à des sociétés étrangères. Les grandes sociétés d'électricité auxquelles la Commission s'est adressée en Italie, au Royaume-Uni, en Allemagne et en France ont confirmé qu'elles n'hésiteraient pas à transférer leurs commandes à des fournisseurs étrangers si les fabricants locaux tentaient d'augmenter significativement leurs prix (de 5 à 10 %). En outre, c'est en opposant à leurs fournisseurs traditionnels des offres de concurrents étrangers qu'elles ont réussi à obtenir des réductions de prix substantielles.

(49) Dans le même temps, la déréglementation a incité les sociétés à négocier de façon plus agressive avec leurs fournisseurs de câbles. La plupart des pays ont mis en place, ou prévoient de le faire, des régimes réglementaires dans lesquels les gains d'efficacité, au-dessus d'un niveau donné, sont de la responsabilité des sociétés d'électricité. C'est ainsi que, au Royaume-Uni, le système de contrôle des prix dit RPI-X (basé sur l'indice des prix de détail), qui fait l'objet d'une réévaluation tous les cinq ans, garantit qu'une partie minimale des gains d'efficacité sera répercutée sur le consommateur, et incite fortement les sociétés d'électricité à être performantes. Ces contrôles de prix, qui concernent les différentes parties du secteur de l'électricité, imposent que le prix moyen (ou les recettes moyennes) diminue en valeur réelle d'un taux annuel déterminé de X. Les contrôles des prix tiennent compte des niveaux anticipés des coûts d'exploitation et des dépenses d'investissement que les sociétés peuvent être amenées à supporter, et ils ont pour but de fournir un retour sur investissement adéquat aux actionnaires, conforme à un bon niveau de performances.

Augmentation des échanges commerciaux intracommunautaires

(50) Les parties font valoir que, à la suite de la déréglementation des marchés de l'électricité, de l'absence de barrières à l'entrée et du faible coût des transports dans toute l'Europe occidentale, les importations et les exportations ont augmenté au cours des dernières années. D'après elles, 20,8 % de la consommation totale en Europe occidentale a été importée, alors que 27 % de la production totale a été exportée en 1999.

(51) L'enquête de la Commission a montré que, d'une manière générale, les importations de deux câbles électriques étaient en augmentation dans la Communauté.

Cette tendance reflète en partie la stratégie de la plupart des fabricants de câbles de niveau 1, qui est de parvenir à des gains d'efficacité en regroupant la production de types de câbles spécifiques dans des usines spécialisées, à l'échelle européenne. Cette stratégie de réaligement de la capacité de production en Europe est actuellement poursuivie par tous les fabricants de câbles de niveau 1 (c'est-à-dire Pirelli, BICC, Alcatel, ABB et NKT). C'est ainsi qu'Alcatel fournit à d'autres pays de grandes quantités de câbles à partir de ses installations de production françaises, alors que NKT et ABB ont créé des plaques tournantes internationales pour la production à Copenhague et Karlskrona, à partir desquelles elles fournissent des câbles à plusieurs pays européens. La fourniture de câbles électriques se fait donc de plus en plus par l'intermédiaire de réseaux de production européens plutôt qu'à partir de sites nationaux.

(52) La part des importations varie selon les États membres. Alors que, au Royaume-Uni, un tiers de la consommation a été importée en 1999, les importations ne représentaient que 9 % environ de la consommation en Italie (bien qu'elles soient en augmentation). En Allemagne, 21,9 % de la consommation a été importée, ce chiffre étant de 23,9 % en France et de 17,4 % dans les pays nordiques. Toutefois, le niveau plus faible des importations dans certains États membres n'est pas dû à l'existence de barrières à l'entrée, mais reflète des différences dans le rythme et l'ampleur de la déréglementation et de la privatisation.

(53) Par ailleurs, l'étude du marché a montré qu'il n'était pas indispensable d'avoir une capacité de production locale pour réussir son entrée sur le marché, dans la mesure où le transport est relativement bon marché ⁽¹⁾: les coûts de transport intracommunautaires sont évalués en moyenne de 3 à 7 % des coûts de production ⁽²⁾. Ils sont du même ordre que dans d'autres secteurs possédant des systèmes de production européens bien établis.

(54) L'étude du marché a également montré qu'une présence locale n'était pas nécessaire pour qu'un fournisseur puisse répondre aux exigences de livraison juste à temps de ses clients pour les câbles électriques BT/MT, dont les clients peuvent avoir besoin dans un délai d'une semaine ou deux à compter de la date de la commande, puisque ces produits peuvent être importés dans les mêmes délais. Des sites de stockage locaux peuvent au besoin être établis à relativement brève échéance et pour un coût modéré. En ce qui concerne les câbles BT/THT, il n'y a jamais de demande de livraison juste à temps. Une présence locale ne semble pas non plus essentielle pour des raisons d'entretien ou d'installation. Dans le cas des câbles BT/MT, l'installation et l'entretien sont faits par les clients. Quant à l'installation et à l'entretien des câbles électriques HT/THT ⁽³⁾, ils sont généralement faits par les gros fournisseurs, avec l'aide d'entrepreneurs locaux.

⁽¹⁾ En raison de la valeur plus élevée des câbles THT et HT, les coûts de transport sont comparativement plus faibles pour ces produits que pour les câbles BT et MT.

⁽²⁾ D'après la plupart des clients, les coûts de transport représentent une barrière à l'entrée surtout pour les importations de câbles à faible valeur ajoutée (BT/MT) en provenance de pays extérieurs à l'Europe; ils peuvent alors représenter jusqu'à 10-15 % environ de la valeur du produit.

⁽³⁾ Aucun entretien périodique n'est généralement requis pour les câbles HT/THT.

Conclusion

- (55) En résumé, la libéralisation progressive des marchés de l'électricité a eu pour conséquence de rendre les marchés de la production et de la vente de câbles électriques (BT/MT et HT/THT) de plus en plus communautaires, même si les parts de marché actuelles ne reflètent pas encore cette tendance. Du côté de la demande, ce sont de grosses sociétés très exigeantes, avec une forte puissance d'achat, qui dominent. Ces sociétés peuvent être utilisées sur un plan stratégique, par exemple pour favoriser l'entrée de sociétés étrangères. Les barrières à l'entrée sont faibles. La Commission en conclut donc que le marché géographique en cause est de dimension communautaire.

C. Appréciation au regard de la concurrence

Câbles en général

- (56) Les parts de marché réalisées par Pirelli, par les sociétés-cibles et par leurs principaux concurrents dans la Communauté en 1997, 1998 et 1999, conformément à la notification, sont les suivantes:

Concurrent/ produit	1997	1998	1999-2000
Pirelli	[< 10 %]*	[5-15 %]*	[10-20 %]*
BICC/les sociétés	[< 10 %]*	[< 5 %]*	[< 5 %]*
Pirelli/BICC	/	/	[10-20 %]*
Alcatel	[10-20 %]*	[10-20 %]*	[10-20 %]*
Delta	[< 5 %]*	[1-10 %]*	[1-10 %]*
Triveneta	[< 5 %]*	[< 5 %]*	[< 5 %]*
Draka	[< 5 %]*	[< 5 %]*	[< 5 %]*
General ⁽¹⁾	[< 5 %]*	[< 5 %]*	[< 5 %]*
ABB	[< 5 %]*	[< 5 %]*	[< 5 %]*
General Cavi	[< 5 %]*	[< 5 %]*	[< 5 %]*

⁽¹⁾ Les sites conservés par la société en Espagne et au Portugal.

- (57) Ainsi qu'il ressort du tableau figurant ci-dessus, les parties détiendront une part de marché cumulée de [10-20 %]*, devançant seulement légèrement Alcatel, dont la part est de [10-20 %]*. Le marché des câbles en général

est un marché très fragmenté, sur lequel la nouvelle entité sera confrontée à de nombreux concurrents. Le projet de concentration n'entraînera qu'une légère augmentation de la part de marché actuelle de Pirelli dans ce secteur et n'entraînera pas la création d'une position dominante au bénéfice de Pirelli/BICC. Dans le secteur des câbles en général, il n'existe pas de barrières à l'entrée importantes, dans la mesure où le processus de fabrication ne nécessite pas de savoir-faire complexe et où la fidélité des clients est réputée faible. Une partie importante de la production des produits de ce secteur est vendue par des distributeurs indépendants (n'ayant aucun lien avec les producteurs), qui détiennent eux-mêmes des parts de marché importantes dans plusieurs États membres. Parmi les distributeurs, on peut notamment citer Rexel, Sonepar ou Edmundson en France et en Belgique, ou Newey & Eyre, Rexel et Sonepar au Royaume-Uni. L'enquête de la Commission a confirmé que le projet de concentration ne soulèverait aucun problème de concurrence dans le domaine des câbles en général.

Production et vente de barres de cuivre

- (58) Au niveau communautaire, Pirelli et BICC ont détenu chacune environ 5 % du marché de la vente de barres de cuivre en 1999, leur part cumulée étant de 10 %, contre 13,7 % pour Alcatel ⁽¹⁾. Pirelli/BICC ⁽²⁾ et Alcatel seraient les seuls producteurs de câbles électriques intégrés verticalement pour la production de barres de cuivre, dont ils vendraient environ 25 % de la production totale dans l'Espace économique européen (EEE), les 75 % restants étant vendus par des fabricants indépendants. Le projet de concentration n'entraînera donc pas la création d'une position dominante sur le marché des barres de cuivre de nature à entraver sensiblement la concurrence dans le marché commun, dans la mesure où les concurrents de Pirelli/BICC et/ou Alcatel peuvent se procurer des barres de cuivre auprès de fournisseurs indépendants.

Câbles électriques

Évolution récente du secteur des câbles électriques

- (59) Les marchés des câbles électriques étaient traditionnellement des marchés fermés, où des fournisseurs nationaux ⁽³⁾ couvraient la plus grande partie des besoins des sociétés d'électricité nationales, en n'étant que peu

⁽¹⁾ Chiffres indiqués dans la notification.

⁽²⁾ Par l'intermédiaire de son entreprise commune avec AEI.

⁽³⁾ Fournisseurs ayant une capacité de production nationale, mais pas nécessairement des fournisseurs ayant leur siège dans le pays concerné.

confrontés à une concurrence étrangère. En l'absence de pressions concurrentielles, les sociétés publiques d'électricité avaient tendance à favoriser les fournisseurs nationaux. Ces sociétés n'étaient que peu sensibles aux prix, et avaient tendance, dans certains pays, à «sur-techniciser» leurs réseaux. En outre, les câbles électriques ne représentent généralement qu'une faible partie des dépenses d'investissement des sociétés d'électricité (pourcentages à un chiffre) et ils ne constituaient donc pas, à l'origine, un objectif prioritaire lorsqu'il s'agissait de réduire les coûts. Pour le transport d'énergie à haute tension, notamment, la plupart des sociétés européennes utilisaient en majorité des lignes aériennes, un marché qui n'est pas concerné par l'opération ⁽¹⁾.

(60) À la suite de la libéralisation progressive des marchés de l'électricité et de l'introduction de la législation communautaire sur les marchés publics, l'environnement concurrentiel du secteur du câble a commencé à changer. La demande est en augmentation à la suite de la restructuration des sociétés d'électricité (privatisation, séparation du transport, de la distribution, de l'entretien) et aussi en raison du niveau élevé de saturation du marché (la plupart des États membres ont un système d'électricité bien développé). De nombreuses sociétés ont réduit leurs budgets d'investissement en raison d'un régime réglementaire plus serré, ce qui a entraîné d'importantes surcapacités dans tout le secteur (de 30 à 50 %).

(61) En raison de ces facteurs, et d'autres également ⁽²⁾, les fournisseurs de câbles ont été confrontés, au cours des trois dernières années, à des prix qui baissaient rapidement (jusqu'à 60 %) et à des marges bénéficiaires elles aussi en baisse. Les prix n'ont pas toujours évolué de façon uniforme dans les différents États membres, mais ils semblent généralement avoir été en baisse entre 1996 et 1999, de 16 à 24 % pour les câbles BT et de 7 à 36 % pour les câbles MT dans les grands États membres (France, Italie, Royaume-Uni, Espagne), à l'exception de l'Allemagne ⁽³⁾. Sur le segment HT/THT, les caractéristiques spécifiques de chaque projet individuel et le faible nombre global de transactions tendent à brouiller l'évolution des prix ou les comparaisons par pays. Néanmoins, des clients ont fait état d'importantes baisses de prix allant jusqu'à 60 % sur ce marché. Toutefois, le fait que les prix n'aient pas baissé de façon uniforme dans les différents pays européens n'indique pas que les marchés sont nationaux, mais reflète les rythmes différents auxquels les marchés de l'électricité ont été déréglementés et, par conséquent, le moment auquel les sociétés d'électricité nationales ont commencé à devenir plus sensibles aux prix.

(62) À l'heure actuelle, les prix sont à un niveau historiquement bas. La situation du marché a entraîné l'élimination de plusieurs fabricants de câbles et beaucoup de ceux qui restent fusionnent avec des concurrents, ce qui

permet de réduire les surcapacités et de réaliser des gains d'efficacité grâce à une meilleure utilisation des capacités et à un regroupement de la production de types particuliers de câbles dans des usines spécialisées, à l'échelle européenne.

(63) La présente opération doit être considérée dans le contexte de la tendance générale au regroupement et à la restructuration dans le secteur du câble. L'objectif commercial qui sous-tend le projet de reprise de Pirelli/BICC est de rationaliser la capacité de production, avec éventuellement des fermetures d'usines. Si l'opération entraînera probablement une réduction des capacités de production, la puissance de marché des parties après l'opération sera limitée par plusieurs autres fournisseurs viables ainsi que par la puissance d'achat de sociétés d'électricité, ce qui devrait empêcher les prix d'augmenter au-delà des niveaux auxquels ils sont compétitifs.

Parts de marché

(64) Le tableau suivant reprend les parts détenues dans la Communauté sur le marché TH/THT en 1997, 1998 et 1999-2000, telles qu'elles ont été indiquées dans la notification.

Concurrent	1997	1998	1999-2000
Pirelli	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[30-40 %]*
BICC (les sociétés)			[5-15 %]*
Pirelli/BICC	/	/	[45-55 %]
Alcatel	[10-20 %]*	[10-20 %]*	[10-20 %]*
ABB	[1-10 %]*	[1-10 %]*	[1-10 %]*
BICC ⁽¹⁾	[15-25 %]*	[15-25 %]*	[1-10 %]*
NKT	[< 5 %]*	[< 5 %]*	[< 5 %]*
SAT/Sagem	[< 5 %]*	[< 5 %]*	[< 5 %]*

⁽¹⁾ En Europe, environ 0,7 % des lignes 400 kV, 2 % des lignes 220 kV et 5 % des lignes 45-220 kV sont constituées par des câbles souterrains.

⁽²⁾ Dont la décision du Bundeskartellamt de mettre fin au cartel des câbles électriques en Allemagne en 1996; B7-31301-A-105/96.

⁽³⁾ En Allemagne, une importante entente dans le secteur des câbles a été démantelée en 1996. C'est pour cette raison que les prix des câbles HT/THT ont baissé jusqu'à 60 % au cours des trois dernières années, alors que les prix des câbles BT et MT ont remonté par rapport au faible niveau auquel ils étaient tombés à la suite de l'effondrement de l'entente en 1996.

⁽¹⁾ Les installations que BICC continuera à posséder, essentiellement les sites de production de BICC en Espagne et au Portugal.

(65) La part cumulée de Pirelli/BICC s'élèvera à [45-55 %]*, alors que l'opérateur suivant, Alcatel, ne détendra qu'une part de [10-20 %]*. L'opération permettra de réunir le numéro 1 et le numéro 3 du secteur des câbles électriques HT/THT.

- (66) Le tableau suivant reprend les parts détenues dans la Communauté sur le marché BT/MT en 1997, 1998 et 1999-2000, telles qu'elles sont indiquées dans la notification.

	1997		1998		1999-2000	
	BT	MT	BT	MT	BT	MT
Pirelli	[5-15 %]*	[10-20 %]*	[5-15 %]*	[10-20 %]*	[20-30 %]*	[25-35 %]*
BICC (les sociétés)					[1-10 %]*	[1-10 %]*
Pirelli/BICC					[25-35 %]*	[30-40 %]*
Alcatel	[15-25 %]*	[15-25 %]*	[15-25 %]*	[15-25 %]*	[15-25 %]*	[15-25 %]*
Draka	[5-15 %]*	[1-10 %]*	[1-10 %]*	[1-10 %]*	[5-15 %]*	[5-15 %]*
SAT-Sagem	[1-10 %]*	[1-10 %]*	[1-10 %]*	[1-10 %]*	[1-10 %]*	[< 5 %]*
BICC ⁽¹⁾	[1-10 %]*	[5-15 %]*	[5-15 %]*	[5-15 %]*	[< 5 %]*	[1-10 %]*
NKT	[< 5 %]*	[< 5 %]*	[< 5 %]*	[< 5 %]*	[< 5 %]*	[< 5 %]*
ABB	[< 5 %]*	[< 5 %]*	[< 5 %]*	[< 5 %]*	[< 5 %]*	[< 5 %]*

⁽¹⁾ Les installations que BICC continuera à posséder, essentiellement les sites de production de BICC en Espagne et au Portugal.

- (67) La part de marché cumulée de Pirelli/BICC s'élève à [25-35 %]*. Sur le segment BT, Pirelli/BICC et Alcatel détiennent environ [45-55 %]* du marché, alors que sur le segment MT, leur part s'élève à [50-60 %]*.

- (68) En raison des parts de marché cumulées élevées que Pirelli/BICC détiendra à la fois sur le marché BT/MT et sur le marché HT/THT, la Commission a examiné les possibilités suivantes:

- a) création d'une position dominante individuelle de Pirelli/BICC sur le marché HT/THT;
- b) création d'une position dominante collective de Pirelli/BICC et Alcatel sur le marché HT/THT;
- c) création d'une position dominante collective de Pirelli/BICC et Alcatel sur le marché BT/MT.

Possibilité de création d'une position dominante individuelle sur le marché HT/THT

Effet de l'augmentation des parts de marché résultant de l'opération

- (69) Sur le marché HT/THT, la nouvelle entité deviendrait le *leader* du marché, avec [45-55 %]* des parts au niveau européen, loin devant le numéro deux, Alcatel, qui couvre [10-20 %]* du marché.

- (70) Pour évaluer correctement la position des parties, il faut se rappeler que, dans plusieurs États membres, la demande pour les câbles électriques haute tension émane essentiellement des exploitants des réseaux de distribu-

tion nationaux, tels que National Grid Company (NGC) au Royaume-Uni, ENEL en Italie et EDF en France, qui représentent jusqu'à 90 % de la demande intérieure. De ce fait, la structure actuelle du marché est en grande partie le résultat des politiques d'achat de ces clients dominants. Ces sociétés pourraient transférer une partie de leurs achats vers d'autres fournisseurs, afin de disposer d'un nombre suffisant de sources d'approvisionnement.

- (71) De ce fait, il est peu probable que la nouvelle entité pourra conserver la part de marché cumulée actuelle de Pirelli/BICC sur le marché communautaire. Plusieurs concurrents de Pirelli et BICC ont déclaré s'attendre à ce que de nouvelles possibilités s'offrent aux fournisseurs étrangers, du fait que les sociétés d'électricité dont Pirelli et BICC sont actuellement les principaux fournisseurs sont susceptibles de diversifier leurs sources d'approvisionnement ⁽¹⁾. En raison des surcapacités actuelles, la plupart des grands constructeurs de câbles européens disposent de capacités excédentaires importantes et seraient donc en mesure de répondre à des commandes supplémentaires.

- (72) Actuellement, les faibles niveaux des prix permettent aux entreprises d'électricité d'obtenir des offres très concurrentielles de leurs fournisseurs habituels. Les parts de marché sont donc restées relativement stables ces dernières années. Les concurrents étrangers exercent néanmoins une pression concurrentielle. Les entreprises d'électricité ont obtenu d'importantes réductions des prix

⁽¹⁾ ENEL et EdF, par exemple, ont généralement au moins trois fournisseurs pour les câbles électriques pour tous les types de tension, parce que des directives internes le leur imposent. Certaines sociétés d'électricité allemandes ont en général au moins deux fournisseurs pour chaque type de câble HT/THT, pour des raisons de sécurité.

(jusqu'à 40 %) en confrontant les fournisseurs en place aux offres plus intéressantes de concurrents étrangers (par exemple, ABB et Brugg en Italie, Alcatel et Fulgor au Royaume-Uni, NKT en Allemagne).

Après l'opération, les clients pourront toujours s'adresser à au moins quatre autres fournisseurs

(73) Outre les parties, il existe plusieurs gros fournisseurs de câbles européens, tels que ABB, Alcatel, NKT, Brugg [et éventuellement Sagem et BICC General⁽¹⁾], qui possèdent l'aptitude technique, la capacité de production et les certificats de qualité nécessaires pour fournir aux grandes sociétés d'électricité européennes de gros volumes de câbles HT/THT, qui nécessitent un savoir-faire considérable. En tant que tels, ils constituent des soumissionnaires crédibles pour tout grand appel d'offres européen de câbles électriques HT/THT. En outre, des sociétés moins importantes comme Fulgor (< 5 %) de part de marché au niveau communautaire), qu'ENEL vient récemment d'ajouter à sa liste de fournisseurs présélectionnés pour les câbles électriques HT et THT, disposent des capacités techniques nécessaires pour fournir ce type de câble, sous réserve que les clients garantissent des commandes suffisantes pour justifier les investissements nécessaires. Ainsi qu'il a déjà été dit aux considérants 36 à 40, les barrières techniques et administratives à l'entrée sont relativement faibles. Lorsque des qualifications particulières sont requises, elles peuvent être obtenues dans des délais raisonnables, si le client apporte son aide. Tous les fabricants de niveau 1 pourraient fournir des câbles électriques HT/THT en utilisant la technologie du polyéthylène réticulé. En outre, tous les opérateurs présents sur le marché s'accordent à dire que les coûts de transport sont faibles (de 3 à 5 % du prix du produit) et que les importations sont en augmentation.

(74) Les parts de marché relativement faibles (par rapport à celle de Pirelli/BICC) des concurrents ne reflètent pas correctement, à l'heure actuelle, leur force concurrentielle et leur capacité de production, dans la mesure où le faible niveau actuel des prix les a amenés à axer leurs efforts sur les marchés extra-européens (par exemple ABB) ou les marchés nationaux traditionnels (par exemple Alcatel). Toutefois, lorsque les prix remonteront, on peut s'attendre à ce que ces sociétés soumettent davantage d'offres en Europe.

(75) En outre, les clients ont confirmé que les relations contractuelles qu'ils entretiennent actuellement avec leurs fournisseurs traditionnels ne constituent pas un obstacle à un changement de fournisseur à court terme. Par ailleurs, plusieurs grandes sociétés d'électricité ont pu, grâce à leur forte puissance d'achat, renégocier des contrats-cadres lorsqu'elles estimaient que les prix du marché avaient baissé pendant la durée de validité du contrat.

(76) Finalement, en raison de leur grande puissance d'achat, les sociétés d'électricité ont la possibilité de faire vivre de nouveaux fournisseurs de câbles en répartissant leurs commandes de façon stratégique et de multiplier ainsi leurs sources d'approvisionnement, le cas échéant. C'est ainsi que Fulgor a été encouragé à pénétrer sur le marché britannique par une société d'électricité du Royaume-Uni. La société dispose de la capacité technique nécessaire pour fabriquer des câbles électriques THT en polyéthylène réticulé jusqu'à 420 kV et pourrait à l'avenir devenir un fabricant de niveau 1 en termes de parts de marché en Europe, de gamme de produits et de taux de pénétration sur le marché. Cela vaut également en principe pour d'autres fabricants de niveau 2, tels que AEI ou Tratos.

Les sociétés d'électricité disposent d'une importante puissance d'achat et de négociation qu'elles peuvent faire valoir dans le cadre de la procédure de mise en concurrence

(77) Les grandes sociétés d'électricité, ENEL, NGC, EDF et les principales sociétés allemandes, mais aussi certaines sociétés régionales, disposent d'une puissance d'achat considérable. La quasi-totalité de la demande de câbles HT/THT émane de ces groupes de clients. Elles achètent de gros volumes de câbles électriques et représentent une partie importante du chiffre d'affaires de Pirelli et de BICC. ENEL représente ainsi environ [70-80 %]* de la demande italienne de câbles électriques HT/THT, entre 80 et 100 % des ventes de câbles de BICC aux sociétés d'électricité en Italie et [70-80 %]* des ventes de Pirelli à ces mêmes sociétés. BICC réalise entre 80 et 100 % de ses ventes au Royaume-Uni avec NGC, qui représente également une part importante des ventes de BICC dans la Communauté.

(78) Conformément à la directive 93/38/CEE du Conseil, les entreprises publiques (entités adjudicatrices) sont tenues de publier régulièrement au *Journal officiel de l'Union européenne* le total des marchés qu'elles envisagent de passer dans les douze mois à venir («mise en concurrence» obligatoire)⁽²⁾. Elles doivent également publier des avis d'attribution de marché, qui doivent notamment mentionner les produits concernés, la procédure d'attribution, les offres reçues et les noms et adresses des fournisseurs retenus. Pendant la procédure, les parties adjudicatrices sont tenues de veiller à ce qu'il n'y ait aucune discrimination entre les différents fournisseurs ou prestataires de services. De nombreuses entités adjudicatrices ont créé un système de qualification des fournisseurs, se fondant pour la plupart sur les normes européennes. Les critères retenus dans ce système de qualification doivent être communiqués aux fournisseurs intéressés. Les entités adjudicatrices qui demandent la production de certificats attestant que le fournisseur se conforme à certaines normes de garantie de la qualité, doivent se reporter aux séries de normes européennes pertinentes et doivent reconnaître les certificats équivalents d'organismes établis dans d'autres États membres.

⁽¹⁾ Les sites que BICC conservera en Espagne et au Portugal.

⁽²⁾ Cela s'applique aux marchés d'une valeur estimée à au moins 400 000 euros.

- (79) Néanmoins, l'existence de marchés soumis à appels d'offres ne garantit pas en soi automatiquement une concurrence effective sur les marchés très concentrés. L'application et les effets des directives européennes relatives à la passation de marchés publics doivent être étudiés au cas par cas. Sur le marché des câbles électriques HT/THT, les appels d'offres ne sont pas fréquents et la valeur de chaque marché est habituellement très importante. Les marchés sont généralement attribués à un seul soumissionnaire retenu (principe selon lequel le soumissionnaire sélectionné emporte la totalité du marché). Tous les concurrents sont donc fortement incités à soumissionner avec acharnement pour chaque marché.

Conclusion

- (80) En résumé, les indices sont insuffisants pour conclure que l'opération aboutirait à la création d'une position dominante au bénéfice de Pirelli/BICC sur le marché de la fourniture de câbles électriques HT/THT dans la Communauté, car il reste au moins quatre concurrents de niveau 1 comme soumissionnaires crédibles et parce que la demande est dominée par des clients exigeants.

Possibilité de création d'une position dominante collective de Pirelli/BICC et d'Alcatel sur le marché HT/THT

- (81) Sur le marché HT/THT, les deux leaders, Pirelli/BICC et Alcatel, obtiendraient une part de marché cumulée de [55-65 %]*. Compte tenu de l'avance considérable dont Pirelli/BICC et Alcatel jouiraient par rapport à leurs plus proches concurrents, du degré élevé de concentration du marché actuel, la création d'une position dominante collective de Pirelli/BICC et Alcatel sur le marché HT/THT ne peut pas être exclue a priori. Les sociétés pourraient par exemple utiliser leur position dominante collective pour présenter chacune des offres moins agressives envers l'autre que si elles avaient dû concourir dans des conditions de concurrence normales, ou pour se répartir tacitement des marchés géographiques (par exemple, les marchés nationaux traditionnels). Toutefois, l'enquête de la Commission a montré que la structure des transactions sur le marché HT/THT ne favorise pas un comportement parallèle délibéré.
- (82) Les appels d'offres sur le marché HT/THT ne sont pas fréquents (il n'y a généralement que quelques marchés par an dans chaque pays, et encore moins dans les petits pays), alors que la valeur de chaque marché est très importante. Les marchés sont habituellement attribués à un seul soumissionnaire retenu (principe selon lequel le soumissionnaire sélectionné emporte la totalité du marché). Tous les concurrents sont donc fortement incités à soumissionner avec acharnement pour chaque marché. Les caractéristiques de la mise en concurrence (marchés peu fréquents à valeur élevée) sur le marché HT/THT rend les comportements parallèles délibérés peu attractifs, parce qu'il est probable que les avantages qu'offre chaque marché qui se présente l'emportent sur les éventuels gains futurs résultant d'une collusion.
- (83) Par ailleurs, les avantages de stratégies collusoires seraient inégaux, parce que tant la valeur des offres individuelles que la taille des fiefs géographiques tradition-

nels respectifs des concurrents varient sensiblement. En outre, les parts de marché actuelles de Pirelli/BICC et Alcatel sont inégales. De plus, les prix des câbles électriques HT/THT ne sont pas transparents, car les services (installation, entretien,...), les accessoires (jonctions et commutateurs) et les travaux de génie civil constituent des éléments importants du prix, qui peuvent représenter jusqu'à deux tiers de la valeur total d'un projet (notamment pour les liaisons câblées souterraines interurbaines).

- (84) Enfin, les grandes sociétés d'électricité, qui sont les principaux acheteurs de câbles électriques HT/THT, achètent généralement de grandes quantités. Dans certains États membres, un seul exploitant de réseau de distribution en situation de monopole représente la quasi-totalité des achats de câbles HT/THT. En raison de leur très importante puissance d'achat, ces clients ont la possibilité de favoriser activement l'apparition de nouvelles sources d'approvisionnement, en attribuant de façon stratégique leurs commandes à des producteurs de câbles sélectionnés. Les petits fabricants peuvent donc être encouragés à soumissionner, à condition qu'on leur propose de leur acheter des quantités suffisantes, à des prix viables, pour justifier les investissements nécessaires.

Conclusion

- (85) Aucune preuve concluante n'indique que l'opération entraînerait la création d'une position dominante collective de Pirelli/BICC et Alcatel sur le marché HT/THT, étant donné que la structure du marché ne semble pas se prêter à des comportements parallèles délibérés entre soumissionnaires et que l'on peut s'attendre à ce que les clients exercent la puissance d'achat considérable dont ils disposent.

Possibilité de création d'une position dominante collective de Pirelli/BICC et Alcatel sur le marché BT/MT

- (86) En ce qui concerne les câbles électriques BT/MT, Pirelli/BICC et le numéro 2, Alcatel, détiendraient environ [50-60 %]* de ce marché. Pirelli/BICC et Alcatel seraient à elles deux le leader du marché, assez loin devant leurs plus proches concurrents. Toutefois, l'enquête de la Commission n'a pas pu prouver qu'il y aurait création d'une position dominante collective de Pirelli/BICC et Alcatel sur le marché des câbles électriques BT/MT.
- (87) Par rapport au marché HT/THT, les parts de marché de Pirelli/BICC et Alcatel sont plus égales ([25-35 %]* et [15-25 %]*, respectivement), mais leur part de marché cumulée est plus faible ([50-60 %]*). Les barrières à l'entrée sur ce marché sont plus faibles que sur le marché HT/THT, parce que les produits nécessitent moins de savoir-faire. Sur le marché BT/MT, les principaux concurrents de Pirelli/BICC sont notamment les grands fabricants Alcatel, NKT, Draka, Sagem et Brugg, ainsi que plusieurs sociétés moins importantes, telles que Fulgor, Waskonig, AEI, Tratos, Carena, Triveneta et d'autres, qui opèrent sur des marchés de produits et/ou géographiques plus limités.

(88) Sur le marché BT/MT, les pressions concurrentielles proviennent non seulement des autres fabricants de niveau 1, mais également d'un grand nombre de sociétés de niveau 2. Outre les fabricants de niveau 2 mentionnés au point, qui sont généralement bien implantés sur leurs marchés en tant que fournisseurs de sociétés d'électricité régionales et, lorsqu'ils sont membres de groupements d'entreprises, des exploitants nationaux de réseaux de distribution, les clients ont déclaré que des fabricants actuellement moins connus (niveau 3) pourraient soumissionner pour des marchés BT/MT si les prix actuels des fournisseurs en place devaient augmenter. Compte tenu de cette vaste concurrence, il apparaît peu probable que Pirelli/BICC et Alcatel puissent utiliser leur part de marché cumulée pour imposer des augmentations de prix sur le marché BT/MT.

(89) Par opposition aux appels d'offres concernant les câbles électriques HT/THT, les opérations sur le marché BT/MT sont plus fréquentes et la valeur moyenne des lots est plus faible. Étant donné la valeur moyenne inférieure des lots et la fréquence plus élevée des appels d'offres, chaque soumissionnaire pourrait être tenté de s'abstenir de soumissionner de façon agressive plutôt que de risquer de voir les prix baisser et de s'exposer à des mesures de rétorsion de la part de fournisseurs rivaux.

(90) Toutefois, dans le cas d'espèce, l'enquête de la Commission a conclu que les sociétés d'électricité ont plusieurs possibilités pour contrecarrer les tentatives de comportement parallèle délibéré entre les soumissionnaires. Par exemple, les clients peuvent avoir recours aux contrats-cadres qui regroupent les besoins d'une société d'électricité au cours d'une période déterminée (jusqu'à deux ans) et générer ainsi des opérations moins fréquentes mais plus intéressantes, afin d'inciter plus encore les soumissionnaires à se livrer une âpre concurrence. En outre, les entreprises de distribution utilisent fréquemment la procédure appelée «bids-for-allocations» pour exercer une pression graduelle sur les grands fournisseurs en réduisant leur attribution. En offrant une attribution plus importante à des opérateurs plus petits (de niveau 2) et en réduisant ainsi les volumes des fournisseurs existants, une pression peut s'exercer sur les fournisseurs dont les coûts fixes sont élevés. Ces deux stratégies sont utilisées par ENEL en Italie et par d'autres grandes entreprises d'électricité.

(91) En outre, les résultats de l'enquête de la Commission montrent que la transparence des prix des produits BT/MT est plutôt faible en l'absence de barèmes significatifs et du fait de l'existence de spécifications différentes, définies par les clients. Cela complice donc encore plus l'adoption de stratégies collusoires.

(92) Enfin, les câbles électriques BT/MT sont également achetés par un certain nombre de petites sociétés d'électricité régionales actives dans la distribution d'électricité. Leur puissance d'achat plus limitée par rapport aux grands exploitants de réseaux de distribution nationaux est contrebalancée par leur capacité à acheter des câbles auprès des nombreux petits fournisseurs, et non seulement auprès des fabricants de niveau 1. Ces petits four-

nisseurs, tels que Tratos, Carena et Triveneta en Italie et AEI au Royaume-Uni, sont tous capables de fournir les petites quantités exigées par les sociétés régionales.

Conclusion

(93) Le risque que l'opération puisse aboutir à la création d'une position dominante oligopolistique de Pirelli/BICC et Alcatel sur le marché des câbles électriques BT/MT semble faible, en raison des faibles barrières à l'entrée, du grand nombre de petits concurrents, des parts de marché inégales des deux leaders et de la faible transparence des prix.

VI. CONCLUSION

(94) Le cumul des activités de Pirelli/BICC au Royaume-Uni et en Italie éliminera (ou du moins affaiblira sensiblement) l'un des principaux concurrents sur un marché déjà concentré. L'entité issue de l'opération sera le premier fabricant de câbles à l'échelle de l'EEE. L'opération s'inscrit dans la poursuite d'un processus de restructuration du secteur des câbles électriques, qui a été déclenché par la libéralisation progressive du secteur de l'électricité et a conduit plusieurs fournisseurs de câbles à quitter le marché (Siemens, KWO Kabel, Delta). Vu le degré élevé de concentration du marché, la Commission a dû apprécier soigneusement l'incidence de l'opération au regard de l'évolution structurelle permanente du secteur électrique. Il convient d'examiner d'un œil extrêmement critique tout nouveau regroupement des leaders du marché.

(95) Dans le cas présent, la Commission n'a trouvé aucune preuve concluante permettant de penser que la concentration aboutirait à la création ou au renforcement d'une position dominante de Pirelli/BICC, ou d'une position dominante oligopolistique de Pirelli/BICC et d'Alcatel, sur les marchés des câbles électriques BT/MT et HT/THT dans la Communauté, de nature à entraver la concurrence de façon significative dans le marché commun. Une fois l'opération de concentration réalisée, il semble qu'il restera un nombre suffisant de soumissionnaires crédibles en Europe, qui permettront le maintien des prix à des niveaux compétitifs. La demande est dominée par de gros clients disposant d'une forte puissance d'achat, ce qui leur permet, le cas échéant, d'encourager de nouvelles entrées sur le marché grâce à une répartition stratégique des commandes.

(96) Compte tenu du fait qu'après l'opération, il subsistera sur le marché au moins quatre concurrents de niveau 1, plus un certain nombre de fabricants de niveau 2, que ces fournisseurs continueront sans doute à participer aux appels d'offres qui constituent la façon dont s'exerce la concurrence sur les marchés en cause, et que les clients disposent d'une marge de manœuvre considérable pour structurer les procédures d'appels d'offres de façon à favoriser une concurrence effective, l'on peut donc considérer que l'opération prévue n'entraînera pas la création ou le renforcement d'une position dominante ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative dans une partie substantielle du marché commun. La concentration peut

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

Article 2

La société

Pirelli Cavi e Sistemi SpA
Viale Sarca, 222
I-20126 Milano

est destinataire de la présente décision.

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

L'opération de concentration qui a été notifiée, par laquelle Pirelli Cavi e Sistemi SpA acquiert le contrôle d'une partie des activités de BICC General, est déclarée compatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord EEE.

Fait à Bruxelles, le 19 juillet 2000.

Par la Commission

Mario MONTI

Membre de la Commission

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 12 mars 2003

**modifiant la décision 1999/465/CE établissant le statut d'officiellement indemne de leucose bovine
enzootique des troupeaux bovins de certains États membres ou régions d'États membres**

[notifiée sous le numéro C(2003) 739]

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

(2003/177/CE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu la directive 64/432/CEE du Conseil relative à des problèmes de police sanitaire en matière d'échanges intracommunautaires d'animaux des espèces bovine et porcine ⁽¹⁾, modifiée en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1226/2002 de la Commission ⁽²⁾, et notamment son annexe D, chapitre I, point E,

considérant ce qui suit:

- (1) Par la décision 1999/465/CE ⁽³⁾ de la Commission, modifiée en dernier lieu par la décision 2001/28/CE de la Commission ⁽⁴⁾, le statut de troupeau officiellement indemne de leucose bovine enzootique a été accordé aux troupeaux de bovins de certains États membres et régions d'États membres.
- (2) Les autorités compétentes de l'Italie ont soumis à la Commission une documentation démontrant le respect par la région d'Émilie-Romagne de toutes les conditions prévues à l'annexe D, chapitre I, point E, de la directive 64/432/CEE.
- (3) Il convient donc de considérer que la région d'Émilie-Romagne est officiellement indemne de leucose bovine enzootique conformément aux dispositions de la directive 64/432/CEE.

(4) Il y a lieu de modifier la décision 1999/465/CE en conséquence.

(5) Les mesures prévues par la présente décision sont conformes à l'avis du comité permanent de la chaîne alimentaire et de la santé animale,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

L'annexe II de la décision 1999/465/CE est remplacée par l'annexe de la présente décision.

Article 2

Les États membres sont destinataires de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 12 mars 2003.

Par la Commission

David BYRNE

Membre de la Commission

⁽¹⁾ JO L 121 du 29.7.1964, p. 1977/64.

⁽²⁾ JO L 179 du 9.7.2002, p. 13.

⁽³⁾ JO L 181 du 16.7.1999, p. 32.

⁽⁴⁾ JO L 6 du 11.1.2001, p. 21.

ANNEXE

«ANNEXE II

RÉGIONS DES ÉTATS MEMBRES DÉCLARÉES OFFICIELLEMENT INDEMNES DE LEUCOSE BOVINE ENZOOTIQUE

Grande-Bretagne (Royaume-Uni)

Irlande du Nord (Royaume-Uni)

Province de Bolzano (Italie)

Province de Trente (Italie)

Région du Val d'Aoste (Italie)

Région d'Émilie-Romagne (Italie)».
