ISSN 0378-7060

Journal officiel
des Communautés européennes

L 284

40e année

16 octobre 1997

Édition de langue française **Législation**

Sommaire

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

* **Règlement (CE) n° 2003/97 du Conseil, du 13 octobre 1997, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de sacs tissés en polyoléfine originaires de la république populaire de Chine** 1

* **Règlement (CE) n° 2004/97 du Conseil, du 9 octobre 1997, prévoyant certaines règles d'application pour le régime spécial aux importations d'huile d'olive originaire de Tunisie** 9

* **Règlement (CE) n° 2005/97 du Conseil, du 9 octobre 1997, prévoyant certaines règles d'application pour le régime spécial aux importations d'huile d'olive originaire d'Algérie** 11

* **Règlement (CE) n° 2006/97 du Conseil, du 9 octobre 1997, prévoyant certaines règles d'application pour le régime spécial aux importations d'huile d'olive originaire du Maroc** 13

* **Règlement (CE) n° 2007/97 du Conseil, du 9 octobre 1997, prévoyant certaines règles d'application pour le régime spécial aux importations d'huile d'olive originaire du Liban** 15

* **Règlement (CE) n° 2008/97 du Conseil, du 9 octobre 1997, prévoyant certaines règles d'application pour le régime spécial aux importations d'huile d'olive et de certains autres produits agricoles de la Turquie** 17

Règlement (CE) n° 2009/97 de la Commission, du 15 octobre 1997, fixant les prix représentatifs et les montants des droits additionnels à l'importation des mélasses dans le secteur du sucre 20

Règlement (CE) n° 2010/97 de la Commission, du 15 octobre 1997, modifiant les restitutions à l'exportation du sucre blanc et du sucre brut en l'état 22

Prix: 25 ECU

(Suite au verso.)

FR

Les actes dont les titres sont imprimés en caractères maigres sont des actes de gestion courante pris dans le cadre de la politique agricole et ayant généralement une durée de validité limitée.

Les actes dont les titres sont imprimés en caractères gras et précédés d'un astérisque sont tous les autres actes.

Sommaire *(suite)*

Règlement (CE) n° 2011/97 de la Commission, du 15 octobre 1997, fixant le montant maximal de la restitution à l'exportation de sucre blanc pour la onzième adjudication partielle effectuée dans le cadre de l'adjudication permanente visée au règlement (CE) n° 1408/97 24

Règlement (CE) n° 2012/97 de la Commission, du 15 octobre 1997, établissant des valeurs forfaitaires à l'importation pour la détermination du prix d'entrée de certains fruits et légumes 25

Règlement (CE) n° 2013/97 de la Commission, du 15 octobre 1997, fixant les restitutions à l'exportation de l'huile d'olive 27

Règlement (CE) n° 2014/97 de la Commission, du 15 octobre 1997, relatif à la fixation des restitutions maximales à l'exportation d'huile d'olive pour la vingt et unième adjudication partielle effectuée dans le cadre de l'adjudication permanente ouverte par le règlement (CE) n° 2081/96 29

Règlement (CE) n° 2015/97 de la Commission, du 15 octobre 1997, fixant les droits à l'importation dans le secteur du riz 31

* **Règlement (CE) n° 2016/97 de la Commission, du 15 octobre 1997, modifiant le règlement (CE) n° 1098/94 en ce qui concerne les superficies de base régionales applicables en Allemagne** 34

* **Règlement (CE) n° 2017/97 de la Commission, du 15 octobre 1997, modifiant le règlement (CE) n° 1237/95 portant les modalités d'application pour le stabilisateur des rendements utilisés pour le calcul des paiements compensatoires visés par le règlement (CEE) n° 1765/92 du Conseil** 36

* **Règlement (CE) n° 2018/97 de la Commission, du 15 octobre 1997, relatif aux quantités supplémentaires de produits textiles à allouer à la république de Bulgarie** 37

* **Règlement (CE) n° 2019/97 de la Commission, du 15 octobre 1997, relatif aux quantités supplémentaires de produits textiles à allouer à la Roumanie** 38

* **Règlement (CE) n° 2020/97 de la Commission, du 15 octobre 1997, ouvrant la distillation préventive visée à l'article 38 du règlement (CEE) n° 822/87 du Conseil pour la campagne 1997/1998** 39

* **Règlement (CE) n° 2021/97 de la Commission, du 15 octobre 1997, déterminant les quantités attribuées aux importateurs au titre des contingents quantitatifs communautaires applicables en 1998 à l'égard de certains produits originaires de la république populaire de Chine** 42

Règlement (CE) n° 2022/97 de la Commission, du 15 octobre 1997, fixant les restitutions à l'exportation dans le secteur de la viande de porc 46

Règlement (CE) n° 2023/97 de la Commission, du 15 octobre 1997, fixant les droits à l'importation dans le secteur des céréales 48

* **Règlement (CE) n° 2024/97 de la Commission, du 14 octobre 1997, établissant des valeurs unitaires pour la détermination de la valeur en douane de certaines marchandises périssables** 51

* **Règlement (CE) n° 2025/97 du Conseil, du 15 octobre 1997, instituant un droit antidumping définitif sur les importations d'allumettes publicitaires originaires du Japon et portant perception définitive du droit provisoire** 57

FR

(Suite page 3 de couverture)

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

ESPACE ÉCONOMIQUE EUROPÉEN

Autorité de surveillance AELE

* **Décision de l'Autorité de surveillance AELE n° 120/97/COL, du 24 avril 1997, relative à une procédure au titre de l'article 53 de l'accord EEE dans l'affaire COM 020.0099 — NSF** 68

* **Décision de l'Autorité de surveillance AELE n° 121/97/COL, du 24 avril 1997, relative à une procédure au titre de l'article 53 de l'accord EEE dans l'affaire COM 020.0130 — TFB** 91

I

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

RÈGLEMENT (CE) N° 2003/97 DU CONSEIL

du 13 octobre 1997

instituant un droit antidumping définitif sur les importations de sacs tissés en polyoléfine originaires de la république populaire de Chine

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 384/96 du Conseil, du 22 décembre 1995, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de la Communauté européenne [1], ci-après dénommé «règlement de base», et notamment ses articles 9, 11 et 23,

vu la proposition de la Commission présentée après consultation du comité consultatif,

considérant ce qui suit:

A. PROCÉDURE

1. Mesures en vigueur

(1) Par le règlement (CEE) n° 3308/90 [2], le Conseil a institué un droit antidumping définitif de 43,4 % sur les importations de sacs tissés en polyoléfine originaires de la république populaire de Chine.

Après avoir constaté que le droit avait été pris en charge par les exportateurs concernés, le Conseil a, par le règlement (CEE) n° 2346/93 [3], modifié le règlement (CEE) n° 3308/90 et a institué un droit de 85,7 %.

2. Demande de réexamen

(2) À la suite de la publication, en avril 1995, d'un avis d'expiration prochaine des mesures en vigueur [4], la Commission a été saisie d'une demande de réexamen déposée par l'Association européenne des polyoléfines textiles (EATP) au nom de huit producteurs communautaires qui représenteraient une proportion majeure de la production totale du produit concerné de la Communauté. La demande contenait des éléments de preuve du dumping du produit originaire de Chine et de la réapparition d'un préjudice important qui pourrait résulter de l'expiration des mesures existantes. Ces éléments de preuve ont été jugés suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête de réexamen.

(3) Le 17 octobre 1995, la Commission a, par un avis [5], publié au *Journal officiel des Communautés européennes*, ci-après dénommé «avis d'ouverture», annoncé l'ouverture du réexamen du règlement (CEE) n° 3308/90 et a entamé une enquête conformément à l'article 11 paragraphes 2 et 3 du règlement (CE) n° 3283/94 du Conseil [6], qui, au cours de l'enquête, a été remplacé par le règlement de base.

3. Enquête

(4) La Commission a officiellement avisé les producteurs/exportateurs et les importateurs notoirement concernés ainsi que leurs associations, les représentants du pays exportateur et les producteurs communautaires à l'origine de la plainte de l'ouverture du réexamen.

(5) Les parties intéressées ont eu la possibilité de faire connaître leur point de vue par écrit et de demander à être entendues dans le délai fixé dans l'avis d'ouverture.

Plusieurs importateurs et une organisation les représentant ont fait connaître leur point de vue par écrit. La Commission a envoyé des questionnaires à toutes les parties notoirement concernées et a reçu des réponses de quatre producteurs communautaires et de deux importateurs dans la Communauté.

(6) L'enquête a été entravée par le fait qu'aucun exportateur chinois n'a répondu au questionnaire de la Commission ou fait connaître son point de vue par écrit.

[1] JO L 56 du 6. 3. 1996, p. 1. Règlement modifié par le règlement (CE) n° 2331/96 (JO L 317 du 6. 12. 1996, p. 1).
[2] JO L 318 du 17. 11. 1990, p. 2. Règlement modifié par le règlement (CEE) n° 2346/93 (JO L 215 du 25. 8. 1993, p. 1).
[3] JO L 215 du 25. 8. 1993, p. 1.
[4] JO C 95 du 19. 4. 1995, p. 7.
[5] JO C 271 du 17. 10. 1995, p. 3.
[6] JO L 349 du 31. 12. 1994, p. 1.

(7) La Commission a recherché et vérifié toutes les informations qu'elle jugeait nécessaires aux fins d'une détermination du dumping et du préjudice et a effectué des enquêtes sur place auprès des sociétés suivantes.

a) *Producteurs communautaires à l'origine de la plainte*

— Condepols SA, Valencia (Espagne),

— Cotesi, Carvalhos (Portugal),

— Saint Frères Emballage SA, Paris (France),

— Thrace Plastics Co., Athènes (Grèce);

b) *Producteur/exportateur dans le pays analogue*

— Debant Plastik, Istanbul, Turquie;

c) *Importateurs*

— Blockx, Arendonk, Belgique,

— Interjute, Hulst, Pays-Bas.

(8) L'enquête relative au dumping a couvert la période comprise entre le 1er janvier 1995 et le 30 septembre 1995 (ci-après dénommée «période d'enquête»). L'examen du préjudice a porté sur la période allant du 1er janvier 1992 au 30 septembre 1995.

B. PRODUITS CONSIDÉRÉS ET PRODUITS SIMILAIRES

1. Produits considérés

(9) Les produits considérés sont des sacs et des sachets d'emballage, autres qu'en bonneterie, obtenus à partir de lames ou de formes similaires de polyéthylène ou de polypropylène, en tissus d'un poids au mètre carré n'excédant pas 120 grammes. Il existe de nombreux types de sacs et de sachets fabriqués à partir de l'une ou l'autre matière première, mais tous présentent des caractéristiques physiques, chimiques et techniques similaires. Ils servent au conditionnement, entre autres, de produits agricoles et industriels.

Étant donné que les caractéristiques essentielles des sacs et sachets, qu'elles soient physiques, chimiques ou techniques, et leur utilisation sont similaires, il a été considéré que le présent réexamen doit couvrir tous ces sacs et sachets. Il a notamment été considéré que les sacs et sachets en tissus obtenus à partir de bandes, quelle que soit leur largeur, et en tissus stratifiés doivent être couverts par l'enquête.

(10) Les produits décrits ci-dessus relèvent normalement désormais des codes NC 6305 32 81 et 6305 33 91 conformément au règlement (CE) n° 2448/95 de la Commission, du 10 octobre 1995, modifiant l'annexe I du règlement (CEE) n° 2658/87 du Conseil sur la nomenclature tarifaire et statistique et sur le tarif douanier commun [1]. La procédure a été ouverte pour les produits relevant du code NC 6305 31 91, que le règlement en question a ensuite remplacé par les deux codes NC mentionnés. Toutefois, dans le cadre du présent réexamen, la Commission s'est rendu compte que les sacs et sachets concernés peuvent être classés dans les codes NC 3923 21 00, 3923 29 10 ou 3923 29 90, tout en respectant la description des produits concernés, pour autant qu'ils soient fabriqués à l'aide de tissus obtenus à partir de bande d'une largeur supérieure à 5 mm ou stratifiés des deux côtés d'une matière perceptible à l'œil nu.

2. Produits similaires

(11) L'enquête a montré que les sacs et sachets exportés vers la Communauté par les sociétés chinoises sont des produits similaires à ceux produits en Turquie, qui, en fin de compte, a été choisie comme pays analogue du fait que la Chine est considérée comme un pays n'ayant pas une économie de marché (voir les considérants 14 et 15). De même, les sacs et sachets fabriqués par l'industrie communautaire et vendus sur le marché de la Communauté et ceux exportés vers la Communauté par la Chine sont similaires à tous les égards en ce qui concerne leurs caractéristiques physiques, chimiques et techniques. Il a été constaté que l'impression et l'ourlage de certains sacs visés au considérant 36 ne les différencient pas des autres sacs. Il a également été établi que les sacs et sachets ont les mêmes usages finaux et se concurrencent les uns et les autres.

(12) Il a été donc conclu que, au sens de l'article 1er paragraphe 4 du règlement de base, les sacs et sachets fabriqués et vendus en Turquie sont des produits similaires à ceux exportés de Chine vers la Communauté et à ceux produits et vendus par l'industrie communautaire.

C. PROBABILITÉ DE CONTINUATION OU DE RÉAPPARITION DU DUMPING

1. Remarques préliminaires

(13) L'enquête relative au dumping devait examiner s'il pouvait ou non être déterminé que l'expiration des mesures favoriserait la continuation ou la réapparition du dumping, notamment en vérifiant si le dumping persistait.

2. Pays analogue

(14) Comme la république populaire de Chine est considérée comme un pays n'ayant pas une économie de marché, la Commission a, lors de l'ouverture du réexamen, annoncé que la Turquie était envisagée comme pays tiers à économie de marché approprié (ci-après dénommé «pays analogue») aux fins de l'établissement de la valeur normale, conformément à l'article 2 paragraphe 7 du règlement de base.

[1] JO L 259 du 30. 10. 1995, p. 1.

(15) Toutes les parties intéressées ont eu la possibilité de présenter leurs observations sur le choix du pays analogue. Les exportateurs chinois n'ont formulé aucun commentaire à ce sujet. Un importateur et une association de négociants européens se sont opposés à ce choix, parce que les situations macro-économiques chinoise et turque n'étaient pas comparables et que la capacité turque était insuffisante. L'importateur a proposé l'Indonésie comme autre pays analogue. Cette proposition a été rejetée, car il a été établi dans le cadre d'une procédure antidumping concernant le même produit originaire entre autres d'Indonésie que le marché de cette dernière n'est pas régi par les forces du marché habituelles. Dans ces circonstances, et compte tenu du fait que les producteurs turcs et chinois utilisent les mêmes appareils et les mêmes matières premières, que plusieurs producteurs fabriquant des produits similaires en quantités représentatives sont en concurrence sur le marché turc et que la capacité turque actuelle est suffisante, la Turquie s'est avérée appropriée comme pays analogue. Un producteur turc de produits similaires a coopéré avec la Commission.

3. Valeur normale

(16) Comme expliqué au considérant 15, la Commission a recherché et vérifié auprès d'un producteur du pays analogue toutes les informations qu'elle jugeait nécessaires aux fins de la détermination de la valeur normale.

(17) En ce qui concerne cette détermination, la Commission a établi si les ventes intérieures du producteur du pays analogue ayant coopéré sont représentatives ou non au sens de l'article 2 paragraphe 2 du règlement de base.

L'enquête a établi que les ventes intérieures totales du producteur turc ayant coopéré représentent en volume moins de 5 % des exportations chinoises de produits similaires vers la Communauté.

(18) Puisque le volume des ventes intérieures des produits similaires n'est pas représentatif et en l'absence de ventes intérieures par un producteur ayant coopéré, la valeur normale a été construite. Conformément à l'article 2 paragraphe 3 du règlement de base, la valeur normale construite a été basée sur les coûts moyens de production par type de sacs du producteur turc ayant coopéré. Conformément à l'article 2 paragraphe 6 du règlement de base, ces coûts ont été augmentés d'un montant raisonnable correspondant aux frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux ainsi qu'aux bénéfices. Les coûts ont été établis sur la base des données réelles concernant la production et les ventes intérieures de produits similaires par le producteur turc ayant coopéré. En ce qui concerne la marge bénéficiaire, étant donné la proportion élevée de ventes à perte de produits concernés réalisées par le producteur ayant coopéré, la marge bénéficiaire a été fondée, conformément à l'article 2 paragraphe 6 point c) du règlement de base, sur les informations relatives au bénéfice normalement réalisé sur les ventes de produits similaires en Turquie obtenues auprès d'autres producteurs turcs.

(19) Aux fins de l'enquête, les produits ont été classés par types (simples, doublés et stratifiés). Les divers coûts de production ont été calculés séparément pour les trois types de sacs (simples, stratifiés et doublés).

4. Prix à l'exportation

(20) Le questionnaire destiné aux exportateurs a été envoyé à dix producteurs présumés en Chine, mais aucun n'y a répondu.

(21) Les exportations chinoises de produits concernés ont été effectuées à des importateurs indépendants dans la Communauté. La Commission a obtenu la coopération de deux des importateurs de produits similaires. Il a été considéré que les prix communiqués par ces importateurs étaient les meilleurs éléments de preuve disponibles aux fins de l'établissement du prix à l'exportation, puisque le volume de ces transactions représentait une part substantielle des importations de produits originaires de Chine et permettait une détermination par type de sacs.

(22) Les prix à l'exportation ont donc été déterminés sur la base des prix effectivement payés par les deux importateurs pour les produits concernés au cours de la période d'enquête. Ces transactions ont porté sur deux des types de produits concernés, c'est-à-dire les sacs simples et doublés, qui ont été considérés comme représentatifs des exportations chinoises. Elles constituaient en effet une part importante des exportations chinoises vers la Communauté, étant donné que les importateurs ayant coopéré représentent une proportion considérable de toutes les importations chinoises de produits similaires.

5. Comparasion

(23) Conformément à l'article 2 paragraphes 10 et 11 du règlement de base, la valeur normale construite par type de produits a été comparée au prix à l'exportation moyen pondéré par type de produits sur une base fob et au même stade commercial. Pour établir la valeur normale construite fob turque, le coût du transport intérieur jusqu'au port le plus proche a été ajouté à la valeur normale construite établie ci-dessus afin de procéder à une comparaison équitable avec le prix à l'exportation chinois dont il était précisé qu'il s'agissait du prix fob Shanghai.

(24) Comme exposé ci-dessus, les prix à l'exportation chinois obtenus auprès des deux importateurs ayant coopéré pour la période d'enquête ne concernaient que les sacs simples et doublés. La Commission a donc limité sa comparaison à ces deux types.

6. Marge de dumping

(25) La comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation a révélé l'existence d'un dumping, la marge de dumping étant égale à la différence entre la valeur normale et le prix à l'exportation vers la Communauté.

(26) La marge moyenne pondérée de dumping exprimée en pourcentage du prix franco frontière communautaire, avant dédouanement, s'élève à 102,4 %.

D. INDUSTRIE COMMUNAUTAIRE

(27) La Commission a examiné si les producteurs communautaires qui ont soutenu la demande de réexamen et ont coopéré à l'enquête représentent une proportion majeure de la production communautaire totale, conformément à l'article 4 paragraphe 1 du règlement de base. À cet égard, il a été constaté que les quatre producteurs qui ont coopéré au réexamen représentent une part importante (au moins 65 %) de la production totale de la Communauté. Il a été donc conclu que les quatre producteurs ayant coopéré constituent l'«industrie communautaire» aux fins de l'enquête.

E. PROBABILITÉ DE RÉAPPARITION OU DE CONTINUATION DU PRÉJUDICE

1. Remarques préliminaires

(28) L'enquête relative au préjudice devait examiner s'il pouvait ou non être déterminé que l'expiration des mesures favoriserait une continuation ou une réapparition du préjudice, conformément à l'article 11 paragraphe 2 du règlement de base, et si les mesures n'étaient plus nécessaires ou n'étaient plus suffisantes pour contrecarrer le dumping responsable du préjudice, conformément à l'article 11 paragraphe 3.

2. Consommation communautaire

(29) La consommation communautaire apparente de produits mis en libre pratique (fondées sur les réponses aux questionnaires, les données d'Eurostat et les informations sur le marché dont la Commission dispose) a augmenté passant d'environ 33 000 tonnes en 1992 à quelque 44 000 tonnes en 1995, soit une hausse d'environ 33 %.

(30) Il convient de noter que les procédures d'importation sont différentes pour les sacs et les sachets. Les droits antidumping et les droits conventionnels s'appliquent uniquement aux importations destinées à être mises en libre pratique.

3. Volume et part de marché des importations faisant l'objet d'un dumping

(31) Les quantités de produits concernés importées de Chine pour être mises en libre pratique ont diminué, passant de 3 884 tonnes en 1992 à 2 672 tonnes en 1995. La part de marché détenue par ces importations (calculée sur la base des chiffres de consommation apparente précisés au considérant 29) est tombée de 11,7 % en 1992 à 6,1 % en 1995.

(32) Il convient de noter qu'alors que le volume des importations chinoises destinées à la mise en libre pratique a chuté ces dernières années, leur part de marché reste importante. Il peut être considéré que leur capacité à sous-coter les prix des producteurs communautaires sur le marché des produits en libre pratique malgré les mesures actuellement en vigueur (voir le considérant 37) a contribué à exercer une pression à la baisse sur les prix du marché de la Communauté.

4. Prix des importations faisant l'objet d'un dumping

(33) En raison du manque de coopération des exportateurs chinois, le calcul de la sous-cotation a été fondé sur le prix à l'exportation des transactions réelles (presque exclusivement des importations temporaires) effectuées par les deux importateurs ayant coopéré. Ces chiffres constituaient les meilleures informations disponibles, notamment parce qu'ils permettaient une comparaison des prix par type de sacs ou de sachets (simples, doublés, stratifiés, etc.).

(34) Les services de la Commission ont comparé les prix moyens par type de sacs ou de sachets sur la base des ventes au premier importateur indépendant, dans le cas des importations, et au premier client indépendant, dans le cas des producteurs communautaires.

(35) Les producteurs communautaires vendent la quasi-totalité de leur production directement aux utilisateurs finals. Aucune différence appréciable de prix n'a été constatée dans les quelques cas où les sacs ont été vendus à des distributeurs. Par ailleurs, les importations ont toutes été effectuées par des grossistes, avec les coûts d'entreposage que cela entraîne. Afin d'en tenir compte, la Commission a ajusté les prix moyens des producteurs communautaires à la baisse pour tenir dûment compte des différences de stades commerciaux.

(36) Toutes les importations constatées concernaient soit a) des sacs et des sachets simples soit b) des sacs et des sachets doublés de polyéthylène. Tous les sacs et sachets doublés et tous les sacs et sachets simples (à l'exception d'une seule transaction) étaient ourlés et la plupart ne portaient aucune inscription (l'impression étant laissée au soin de

l'importateur). En revanche, la plupart des ventes des producteurs communautaires concernaient des sacs et des sachets imprimés et non ourlés. Les prix de vente des producteurs communautaires ont donc été ajustés, le cas échéant, en déduisant les coûts d'ourlage et d'impression. La Commission a ensuite calculé le prix moyen pratiqué par les producteurs communautaires pour chaque type de sacs ou de sachets importés, pondéré par les ventes du type concerné effectuées par les quatre producteurs ayant coopéré.

(37) Lorsque ces prix moyens ajustés par type de sacs ou de sachets ont été calculés, le niveau de la sous-cotation réelle, avec les mesures actuelles en vigueur, sur le marché des sacs et sachets mis en libre pratique a été établi. Les prix à l'importation ont été augmentés de 92,9 % (7,2 % pour le droit conventionnel et 85,7 % pour le droit antidumping) et comparés aux prix ajustés des producteurs communautaires. Il convient de noter que les importations étaient temporaires et n'étaient normalement pas soumises au droit, mais en l'absence de transactions vérifiées pour la mise en libre pratique, il s'agissait des meilleures informations disponibles. Cette comparaison a révélé des marges de sous-cotation de 4,7 % pour les sacs et sachets simples ourlés, de 28,6 % pour les sacs et les sachets doublés ourlés et de 15,3 % en moyenne (exprimées en pourcentage des prix ajustés des producteurs communautaires).

5. Facteurs relatifs à l'industrie communautaire

(38) Dans les considérants suivants, qui portent sur les changements relatifs à certains facteurs clés entre 1992 et la période d'enquête, les chiffres pour la période d'enquête ont été ajustés afin de permettre la comparaison avec les chiffres annuels puisque ladite période ne couvre que neuf mois.

Production

(39) La production de l'industrie communautaire est tombée, passant de 9 500 tonnes en 1992 à un chiffre comparable de 8 900 tonnes au cours de la période d'enquête, soit une chute de 6 %.

Volume des ventes et part de marché

(40) Les ventes de l'industrie communautaire sur le marché de la Communauté ont chuté de 13 % en volume, passant d'environ 9 600 tonnes en 1992 à un chiffre comparable de quelque 8 400 tonnes au cours de la période d'enquête, ce qui représente une diminution de la part de marché de 30,2 % en 1992 à 19,1 % au cours de la période d'enquête.

Valeur de ventes

(41) Les ventes de l'industrie communautaire sur le marché de la Communauté ont chuté de 9 % en valeur, passant d'environ 23,7 millions d'écus en 1992 à un chiffre comparable de quelque 21,6 millions d'écus au cours de la période d'enquête.

Rentabilité

(42) La rentabilité de l'industrie communautaire des produits concernés a baissé. Les pertes sont passées de 0,14 % des ventes en 1992 à 1,80 % au cours de la période d'enquête.

Conclusion

(43) Ces conclusions confirment que l'industrie communautaire est affaiblie. Sa situation serait aggravée par la sous-cotation résultant de l'expiration des mesures contre les importations en provenance de Chine.

6. Sous-cotation des prix en cas d'expiration des mesures

(44) Il a été procédé à un deuxième calcul pour établir le niveau de sous-cotation en cas d'expiration des mesures. La méthode est celle décrite aux considérants 34 à 37, sauf que les prix à l'importation ont été augmentés du seul droit conventionnel de 7,2 % et pas du droit antidumping actuel de 85,7 %. Dans ce cas, les marges de sous-cotation obtenues, exprimées en pourcentage des prix ajustés des producteurs communautaires, s'élèvent à 47,0 % pour les sacs et sachets simples ourlés, à 60,2 % pour les sacs et sachets doublés ourlés et à 52,9 % en moyenne.

7. Conclusion

(45) Bien que les importations en provenance de Chine destinées à être mises en libre circulation aient diminué, elles restent importantes comparées à la production de l'industrie communautaire. Dans ce secteur économique, il peut être supposé que les exportateurs chinois n'auraient pas ou peu de difficultés à augmenter leurs exportations et à les ramener à leur niveau antérieur si les conditions économiques leur étaient favorables.

(46) Même avec les mesures actuelles en place, les importations en provenance de Chine peuvent entraîner une sous-cotation des prix des producteurs de la Communauté sur le marché des sacs et sachets mis en libre pratique. Si les mesures venaient à expirer, le niveau de cette sous-cotation augmenterait considérablement, ce qui inciterait fortement les producteurs chinois à augmenter leurs exportations vers la Communauté et renforcerait la pression à la baisse sur les prix des producteurs communautaires.

(47) Les sacs et sachets concernés sont soumis à une limite quantitative (catégorie textile 33). Toutefois, cette limite n'exerce actuellement aucune véritable contrainte sur les importations (utilisation de 30 % en 1995), notamment parce qu'elle devrait également s'appliquer aux sacs et sachets destinés à la réexportation en dehors de la Communauté et qu'il semble que ce principe ne soit pas strictement appliqué.

(48) Il est donc conclu que l'expiration des mesures serait susceptible de favoriser une réapparition du préjudice.

(49) Conformément à l'article 11 paragraphe 3 du règlement de base, il a été examiné si les mesures actuelles sont suffisantes pour contrecarrer le dumping qui cause le préjudice (considérants 62 à 64).

F. INTÉRÊT DE LA COMMUNAUTÉ

1. Introduction

(50) Aucune partie intéressée autre que des producteurs et des importateurs n'est intervenue au cours du réexamen (voir le considérant 5), notamment aucun utilisateur de sacs et de sachets, ce qui peut être vu comme un signe que les mesures ont un effet limité sur leurs intérêts. Les intérêts de la Communauté au sens large ont néanmoins été évalués comme précisé ci-dessous.

2. Effets des mesures sur les prix et les quantités

(51) Depuis l'institution des mesures en 1990, les importations de sacs et sachets originaires de Chine destinés à être mis en libre pratique ont chuté. À l'époque, la consommation communautaire apparente a augmenté, si bien que l'on peut supposer que les consommateurs n'ont pas acheté moins de sacs et de sachets, mais se sont tournés vers d'autres sources d'approvisionnement. En l'absence d'observations ou d'indications prouvant le contraire, il peut donc être conclu que les mesures n'ont pas provoqué d'insuffisance de l'offre.

(52) Le prix avant dédouanement des importations en provenance de Chine a diminué jusqu'en 1994, avant d'augmenter en 1995. L'évaluation sur la base des statistiques d'Eurostat suggère que, après dédouanement, les importations chinoises destinées à la mise en libre pratique étaient quelque 70 % plus chères en 1995 qu'en 1990 avant l'institution des mesures.

(53) Même soumis aux nouveaux droits proposés, les prix chinois entraîneront une sous-cotation des prix pratiqués par les producteurs communautaires, puisque le nouveau droit est inférieur au niveau de la sous-cotation que provoquerait l'expiration des mesures. La demande communautaire semble augmenter. Il peut être considéré comme peu probable, même après l'institution des nouvelles mesures proposées, que les exportateurs chinois réduiront leur prix nets de droits ou seront obligés de réduire leurs volumes de ventes destinées à la mise en libre pratique. Il peut raisonnablement être supposé que le prix des importations chinoises mises en libre pratique (après dédouanement) augmentera légèrement (moins de 10 %) à la suite des nouvelles mesures proposées.

3. Intérêts de l'industrie communautaire

(54) Les sociétés de la Communauté ayant coopéré ont actuellement un chiffre d'affaires de l'ordre de 23 millions d'écus et emploient 650 personnes (contre 35 millions d'écus et 1 200 employés pour l'ensemble des producteurs communautaires, selon les estimations).

(55) L'enquête a révélé que l'industrie communautaire a consenti des efforts pour rationaliser la production et se tourner vers des types de sacs et de sachets plus spécialisés (tels que les contenants souples d'emballage pour matières en vrac), ce qui montre que l'industrie peut rester viable. Les investissements importants réalisés dans le cadre de cette rationalisation auront été inutiles si l'industrie concernée n'est pas protégée contre les importations injustes et préjudiciables. En contrecarrant les pratiques de concurrence déloyale, le maintien des mesures antidumping permettrait à l'industrie communautaire d'être à égalité avec les importations en provenance de Chine.

4. Intérêts des utilisateurs

(56) Les sacs et sachets concernés sont des produits industriels essentiellement utilisés pour emballer, entre autres, des produits chimiques et agricoles.

(57) La compétitivité des utilisateurs communautaires de sacs et de sachets (tels que les exportateurs de produits agricoles) sur les marchés des pays tiers ne devrait, par définition, pas être affectée par les mesures, puisque les sacs et sachets destinés à être réexportés une fois remplis ne seront pas soumis au droit. Les mesures pourraient toutefois affecter la compétitivité des utilisateurs sur le marché communautaire par rapport à leurs concurrents de pays tiers. Toutefois, pour les raisons exposées ci-dessous, cet effet est considéré comme minime.

(58) Afin d'évaluer l'incidence probable sur les utilisateurs (en l'absence d'observations ou de plaintes formulées au cours de l'enquête), l'augmentation probable des coûts due aux mesures a été exprimée en termes de proportion de la valeur du contenu probable d'un sac ou d'un sachet (produits agricoles, etc.), afin d'estimer l'augmentation des coûts en pourcentage. Cette analyse a montré que, pour la grande majorité des utilisateurs de sacs chinois, l'augmentation des coûts serait de l'ordre de 0,5 % de cette valeur. Comme le prix du contenu ne représente qu'une partie des coûts totaux des utili-

sateurs, l'augmentation de coûts exprimée en termes de proportion des coûts totaux serait encore plus faible.

5. Intérêts des importateurs

(59) Sur les quarante importateurs contactés par la Commission, deux seulement ont coopéré à l'enquête et une association d'importateurs a présenté des observations.

(60) Il convient de noter que les mesures modifiées proposées ne devraient pas réduire le volume des importations chinoises. En outre, les importateurs peuvent se tourner vers d'autres sources d'approvisionnement et, de toute façon, traitent un volume important d'importations temporaires qui ne seront pas affectées par les nouvelles mesures. Dans ces circonstances, l'augmentation limitée du droit ne devrait pas avoir une incidence importante sur les importateurs.

6. Conclusion

(61) La Commission a examiné tous les facteurs décrits ci-dessus et a jugé qu'il n'y avait aucune raison impérieuse de ne pas maintenir les mesures en vigueur, modifiées en fonction des résultats du réexamen, afin de rétablir un régime compétitif de fixation de prix équitables et d'éliminer la menace de préjudice pour l'industrie communautaire qui résulterait de l'expiration des mesures.

G. MESURES ANTIDUMPING

1. Niveau d'élimination du préjudice

(62) Au cours de l'enquête relative au préjudice, il est apparu clairement que la gamme de sacs et de sachets importés diffère de celle produite par les producteurs communautaires. Ainsi, par exemple, les importations chinoises ne comprenaient aucun sac ou sachet stratifié, alors que ce type de sacs et sachets représente une part importante de la production de la plupart des producteurs communautaires. Il a été constaté que les sacs et les sachets simples (le type le plus importé) étaient beaucoup moins rentables que d'autres pour les producteurs communautaires.

(63) Un calcul a donc été effectué sur la base du coût de production par type de sacs ou de sachets. Ces coûts ont dû être construits pour certains producteurs, soit parce que les coûts standards par type se sont avérés non conformes aux coûts totaux vérifiés, soit parce qu'ils n'étaient pas disponibles.

(64) Les coûts ainsi calculés ont été ajustés pour tenir compte des différences de stades commerciaux entre les importations et les ventes des producteurs communautaires (voir le considérant 35) et augmentés d'une marge bénéficiaire. Ils ont ensuite été comparés par type de produits aux prix caf des importations observées, ajustés pour tenir compte du droit conventionnel de 7,2 %. La marge moyenne pondérée ainsi calculée, exprimée en proportion de la valeur caf des importations et représentant la menace de sous-cotation en cas d'expiration des mesures et donc le droit nécessaire pour éliminer le préjudice, s'élève à 120,9 %.

Il a donc été déterminé que les mesures actuelles de 85,7 % ne sont pas suffisantes pour contrecarrer le dumping responsable du préjudice.

2. Droit de douane définitifs

(65) Comme le résultat de la comparaison révèle que les marges de préjudice sont plus élevées que la marge de dumping établie et puisque la nouvelle marge de dumping est plus élevée que le niveau du droit soumis au réexamen, le droit devrait être fondé sur la marge de dumping établie conformément à l'article 9 paragraphe 4 du règlement de base. Sur la base de ce qui précède, le droit antidumping devrait être fixé à 102,4 %,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

1. Il est institué un droit antidumping définitif sur les importations des sacs et sachets d'emballage, autres qu'en bonneterie, obtenus à partir de lames ou de formes similaires de polyéthylène ou de polypropylène, en tissus d'un poids au mètre carré n'excédant pas 120 grammes, originaires de la république populaire de Chine et relevant des codes NC suivants:

Codes NC	Codes Taric
6305 32 81	—
6305 33 91	—
ex 3923 21 00	3923 21 00*10
ex 3923 29 10	3923 29 10*10
ex 3923 29 90	3923 29 90*10

2. Le taux du droit antidumping définitif applicable au prix net franco frontière communautaire, avant dédouanement, est de 102,4 %.

3. Sauf indication contraire, les dispositions en vigueur en matière de droits de douane sont applicables.

Article 2

Le règlement (CEE) n° 3308/90 est abrogé.

Article 3

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

Il expire cinq ans après son entrée en vigueur. Si un réexamen des mesures adoptées par le présent règlement est en cours à cette date, il reste en vigueur jusqu'à la fin dudit réexamen.

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

Fait à Luxembourg, le 13 octobre 1997.

Par le Conseil

Le président

J.-C. JUNCKER

RÈGLEMENT (CE) N° 2004/97 DU CONSEIL

du 9 octobre 1997

prévoyant certaines règles d'application pour le régime spécial aux importations d'huile d'olive originaire de Tunisie

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

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

vu la proposition de la Commission,

considérant que les articles 16 et 17 ainsi que l'annexe B de l'accord de coopération entre la Communauté économique européenne et la République tunisienne (1), ci-après dénommé «accord de coopération», modifié ultérieurement par un protocole additionnel (2) audit accord de coopération, prévoient un régime spécial à l'importation d'huile d'olive des codes NC 1509 et 1510, entièrement obtenue en Tunisie et transportée directement de ce pays dans la Communauté;

considérant que, pour l'huile d'olive des codes NC 1509 10 10, 1509 10 90 et 1510 00 10, le régime spécial prévoit un abattement forfaitaire du prélèvement applicable de 0,7245 écu pour 100 kilogrammes au titre de la diminution prévue à l'article 16 paragraphe 1 point a) de l'accord de coopération; que, à condition que la Tunisie perçoive une taxe à l'exportation, ledit régime prévoit en outre une diminution de ce même prélèvement correspondant au montant de la taxe spéciale, jusqu'à concurrence de 14,60 écus pour 100 kilogrammes au titre de la diminution prévue à l'article 16 paragraphe 1 point b) de l'accord de coopération;

considérant que l'accord sur l'agriculture conclu dans le cadre des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay (3) prévoit que les prélèvements variables appliqués aux importations des produits agricoles sont remplacés par des droits de douane fixes à partir du 1er juillet 1995;

considérant que la continuation du régime requiert l'adoption de nouvelles règles d'application et l'abrogation du règlement (CEE) n° 1508/76 du Conseil, du 24 juin 1976, relatif aux importations d'huile d'olive originaire de Tunisie (4);

considérant qu'il y a lieu de prévoir que, conformément à l'accord de coopération, la taxe spéciale à l'exportation est répercutée sur le prix de l'huile d'olive lors de son importation dans la Communauté; que, afin d'assurer l'application correcte du régime en cause, il convient d'adopter les mesures nécessaires pour que la taxe soit acquittée au plus tard lors de l'importation de l'huile;

considérant que, dans le cas de modification des conditions actuelles du régime spécial prévu à l'accord de coopération, notamment en ce qui concerne les montants, ainsi que dans le cas de conclusion d'un nouvel accord, une adaptation du présent règlement peut être nécessaire en vue d'intégrer ces changements; qu'il convient de prévoir que ces adaptations peuvent être adoptées par la Commission selon la procédure prévue à l'article 38 du règlement n° 136/66/CEE du Conseil, du 22 septembre 1966, portant établissement d'une organisation commune des marchés dans le secteur des matières grasses (5);

considérant que la Commission a mis en place à titre transitoire, par le règlement (CE) n° 2146/95 (6), un régime autonome qui expire le 30 juin 1997; qu'il est donc nécessaire de prévoir que le présent règlement s'applique à partir du 1er juillet 1997,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Le présent règlement prévoit certaines règles d'application pour le régime spécial à l'importation d'huile d'olive originaire de Tunisie.

Article 2

1. Le taux du droit de douane applicable à l'importation dans la Communauté de l'huile d'olive, autre que celle ayant subi un processus de raffinage, des codes NC 1509 10 10, 1509 10 90 et 1510 00 10, entièrement obtenue en Tunisie et transportée directement de ce pays dans la Communauté, est diminué de 0,7245 écu pour 100 kilogrammes.

2. Lorsque la Tunisie applique une taxe spéciale à l'exportation sur cette huile d'olive, entièrement obtenue en Tunisie et directement transportée de ce pays dans la Communauté, le taux du droit de douane est en outre diminué d'un montant égal à celui de la taxe spéciale dans la limite de 14,60 écus pour 100 kilogrammes.

3. La diminution du taux de droit de douane prévue au paragraphe 2 est appliquée à toute importation d'huile d'olive pour laquelle l'importateur apporte la preuve, lors de l'importation, que la taxe spéciale à l'exportation a été répercutée sur le prix à l'importation.

(1) JO L 265 du 27. 9. 1978, p. 2.
(2) JO L 297 du 21. 10. 1987, p. 36.
(3) JO L 336 du 23. 12. 1994, p. 1.
(4) JO L 169 du 28. 6. 1976, p. 9. Règlement modifié par le règlement (CEE) n° 413/86 (JO L 48 du 26. 2. 1986, p. 1).
(5) JO 172 du 30. 9. 1966, p. 3025/66. Règlement modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1581/96 (JO L 206 du 16. 8. 1996, p. 11).
(6) JO L 215 du 9. 9. 1995, p. 1.

Article 3

1. Le taux du droit de douane applicable à l'importation dans la Communauté d'huile d'olive ayant subi un processus de raffinage, du code NC 1509 90 00, entièrement obtenue en Tunisie et transportée directement de ce pays dans la Communauté est diminué de 4,661 écus pour 100 kilogrammes.

2. Le taux du droit de douane applicable à l'importation dans la Communauté d'huile d'olive ayant subi un processus de raffinage, du code NC 1510 00 90, entièrement obtenue en Tunisie et transportée directement de ce pays dans la Communauté est diminué de 8,754 écus pour 100 kilogrammes.

Article 4

Les modalités d'application du présent règlement sont arrêtées par la Commission selon la procédure prévue à l'article 38 du règlement n° 136/66/CEE.

Article 5

Dans le cas de modification des conditions actuelles du régime spécial prévu à l'accord de coopération, notamment en ce qui concerne les montants ainsi que dans le cas de conclusion d'un nouvel accord, la Commission arrêtera selon la procédure prévue à l'article 38 du règlement n° 136/66/CEE les adaptations nécessaires qui en découleront pour le présent règlement.

Article 6

Le règlement (CEE) n° 1508/76 est abrogé.

Article 7

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

Il est applicable à partir du 1er juillet 1997.

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

Fait à Luxembourg, le 9 octobre 1997.

Par le Conseil

Le président

M. DELVAUX-STEHRES

RÈGLEMENT (CE) N° 2005/97 DU CONSEIL

du 9 octobre 1997

prévoyant certaines règles d'application pour le régime spécial aux importations d'huile d'olive originaire d'Algérie

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

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

vu la proposition de la Commission,

considérant que les articles 16 et 17 ainsi que l'annexe B de l'accord de coopération entre la Communauté économique européenne et la République algérienne démocratique et populaire (1), ci-après dénommé «accord de coopération», prévoient un régime spécial à l'importation d'huile d'olive des codes NC 1509 et 1510, entièrement obtenue en Algérie et transportée directement de ce pays dans la Communauté;

considérant que, pour l'huile d'olive des codes NC 1509 10 10, 1509 10 90 et 1510 00 10, le régime spécial prévoit un abattement forfaitaire du prélèvement applicable de 0,7245 écu pour 100 kilogrammes au titre de la diminution prévue à l'article 16 paragraphe 1 point a) de l'accord de coopération; que, à condition que l'Algérie perçoive une taxe à l'exportation, ledit régime prévoit en outre une diminution de ce même prélèvement correspondant au montant de la taxe spéciale, jusqu'à concurrence de 14,60 écus pour 100 kilogrammes au titre de la diminution prévue à l'article 16 paragraphe 1 point b) de l'accord de coopération, et une diminution de 14,60 écus pour 100 kilogrammes au titre du montant additionnel prévu à l'annexe B de l'accord de coopération;

considérant que l'accord sur l'agriculture conclu dans le cadre des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay (2) prévoit que les prélèvements variables appliqués aux importations des produits agricoles sont remplacés par des droits de douane fixes à partir du 1er juillet 1995;

considérant que la continuation du régime requiert l'adoption de nouvelles règles d'application et l'abrogation du règlement (CEE) n° 1514/76 du Conseil, du 24 juin 1976, relatif aux importations d'huile d'olive originaire d'Algérie (3);

considérant qu'il y a lieu de prévoir que, conformément à l'accord de coopération, la taxe spéciale à l'exportation est répercutée sur le prix de l'huile d'olive lors de son importation dans la Communauté; que, afin d'assurer l'application correcte du régime en cause, il convient d'adopter les mesures nécessaires pour que la taxe soit acquittée au plus tard lors de l'importation de l'huile;

considérant que, dans le cas de modification des conditions actuelles du régime spécial prévu à l'accord de coopération, notamment en ce qui concerne les montants, ainsi que dans le cas de conclusion d'un nouvel accord, une adaptation du présent règlement peut être nécessaire en vue d'intégrer ces changements; qu'il convient de prévoir que ces adaptations peuvent être adoptées par la Commission selon la procédure prévue à l'article 38 du règlement n° 136/66/CEE du Conseil, du 22 septembre 1966, portant établissement d'une organisation commune des marchés dans le secteur des matières grasses (4);

considérant que la Commission a mis en place à titre transitoire, par le règlement (CE) n° 2146/95 (5), un régime autonome qui expire le 30 juin 1997; qu'il est donc nécessaire de prévoir que le présent règlement s'applique à partir du 1er juillet 1997,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Le présent règlement prévoit certaines règles d'application pour le régime spécial à l'importation d'huile d'olive originaire d'Algérie.

Article 2

1. Le taux du droit de douane applicable à l'importation dans la Communauté de l'huile d'olive, autre que celle ayant subi un processus de raffinage, des codes NC 1509 10 10, 1509 10 90 et 1510 00 10, entièrement obtenue en Algérie et transportée directement de ce pays dans la Communauté, est diminué de 0,7245 écu pour 100 kilogrammes.

2. Lorsque l'Algérie applique une taxe spéciale à l'exportation sur cette huile d'olive, entièrement obtenue en Algérie et directement transportée de ce pays dans la Communauté, le taux du droit de douane est en outre diminué d'un montant égal à celui de la taxe spéciale dans la limite de 14,60 écus pour 100 kilogrammes.

3. La diminution du taux de droit de douane prévue au paragraphe 2 est appliquée à toute importation d'huile d'olive pour laquelle l'importateur apporte la preuve, lors de l'importation, que la taxe spéciale à l'exportation a été répercutée sur le prix à l'importation.

(1) JO L 263 du 27. 9. 1978, p. 2.
(2) JO L 336 du 23. 12. 1994, p. 1.
(3) JO L 169 du 28. 6. 1976, p. 24. Règlement modifié par le règlement (CEE) n° 1900/92 (JO L 192 du 11. 7. 1992, p. 1).
(4) JO 172 du 30. 9. 1966, p. 3025/66. Règlement modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1581/96 (JO L 206 du 16. 8. 1996, p. 11).
(5) JO L 215 du 9. 9. 1995, p. 1.

Article 3

1. Le taux du droit de douane applicable à l'importation dans la Communauté d'huile d'olive ayant subi un processus de raffinage, du code NC 1509 90 00, entièrement obtenue en Algérie et transportée directement de ce pays dans la Communauté est diminué de 4,661 écus pour 100 kilogrammes.

2. Le taux du droit de douane applicable à l'importation dans la Communauté d'huile d'olive ayant subi un processus de raffinage, du code NC 1510 00 90, entièrement obtenue en Algérie et transportée directement de ce pays dans la Communauté est diminué de 8,754 écus pour 100 kilogrammes.

Article 4

Les modalités d'application du présent règlement sont arrêtées par la Commission selon la procédure prévue à l'article 38 du règlement n° 136/66/CEE.

Article 5

Dans le cas de modification des conditions actuelles du régime spécial prévu à l'accord de coopération, notamment en ce qui concerne les montants, ainsi que dans le cas de conclusion d'un nouvel accord, la Commission arrêtera selon la procédure prévue à l'article 38 du règlement n° 136/66/CEE les adaptations nécessaires qui en découleront pour le présent règlement.

Article 6

Le règlement (CEE) n° 1514/76 est abrogé.

Article 7

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

Il est applicable à partir du 1er juillet 1997.

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

Fait à Luxembourg, le 9 octobre 1997.

Par le Conseil

Le président

M. DELVAUX-STEHRES

RÈGLEMENT (CE) N° 2006/97 DU CONSEIL

du 9 octobre 1997

prévoyant certaines règles d'application pour le régime spécial aux importations d'huile d'olive originaire du Maroc

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

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

vu la proposition de la Commission,

considérant que les articles 17 et 18 ainsi que l'annexe B de l'accord de coopération entre la Communauté économique européenne et le royaume du Maroc (1), ci-après dénommé «accord de coopération», prévoient un régime spécial à l'importation d'huile d'olive des codes NC 1509 et 1510, entièrement obtenue au Maroc et transportée directement de ce pays dans la Communauté;

considérant que, pour l'huile d'olive des codes NC 1509 10 10, 1509 10 90 et 1510 00 10, le régime spécial prévoit un abattement forfaitaire du prélèvement applicable de 0,7245 écu pour 100 kilogrammes au titre de la diminution prévue à l'article 17 paragraphe 1 point a) de l'accord de coopération; que, à condition que le Maroc perçoive une taxe à l'exportation, ledit régime prévoit en outre une diminution de ce même prélèvement correspondant au montant de la taxe spéciale, jusqu'à concurrence de 14,60 écus pour 100 kilogrammes au titre de la diminution prévue à l'article 17 paragraphe 1 point b) de l'accord de coopération et une diminution de 14,60 écus pour 100 kilogrammes au titre du montant additionnel prévu à l'annexe B dudit accord;

considérant que la Communauté a conclu un accord sous forme d'échange de lettres avec le royaume du Maroc visant la prorogation du régime spécial après le 1er janvier 1994 pour la durée de l'accord de coopération, sur la base d'un abattement forfaitaire des droits de douane (2);

considérant que l'accord sur l'agriculture conclu dans le cadre des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay (3) prévoit que les prélèvements variables appliqués aux importations des produits agricoles sont remplacés par des droits de douane fixes à partir du 1er juillet 1995;

considérant que la continuation du régime requiert l'adoption de nouvelles règles d'application et l'abrogation du règlement (CEE) n° 1521/76 du Conseil, du 24 juin 1976, relatif aux importations d'huile d'olive originaire du Maroc (4);

considérant qu'il y a lieu de prévoir que, conformément à l'accord de coopération, la taxe spéciale à l'exportation est répercutée sur le prix de l'huile d'olive lors de son importation dans la Communauté; que, afin d'assurer l'application correcte du régime en cause, il convient d'adopter les mesures nécessaires pour que la taxe soit acquittée au plus tard lors de l'importation de l'huile;

considérant que, dans le cas de modification des conditions actuelles du régime spécial prévu à l'accord de coopération, notamment en ce qui concerne les montants, ainsi que dans le cas de conclusion d'un nouvel accord, une adaptation du présent règlement peut être nécessaire en vue d'intégrer ces changements; qu'il convient de prévoir que ces adaptations peuvent être adoptées par la Commission selon la procédure prévue à l'article 38 du règlement n° 136/66/CEE du Conseil, du 22 septembre 1966, portant établissement d'une organisation commune des marchés dans le secteur des matières grasses (5);

considérant que la Commission a mis en place à titre transitoire, par le règlement (CE) n° 2146/95 (6), un régime autonome qui expire le 30 juin 1997; qu'il est donc nécessaire de prévoir que le présent règlement s'applique à partir du 1er juillet 1997,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Le présent règlement prévoit certaines règles d'application pour le régime spécial à l'importation d'huile d'olive originaire du Maroc.

Article 2

1. Le taux du droit de douane applicable à l'importation dans la Communauté de l'huile d'olive, autre que celle ayant subi un processus de raffinage, des codes NC 1509 10 10, 1509 10 90 et 1510 00 10, entièrement obtenue au Maroc et transportée directement de ce pays dans la Communauté, est diminué de 0,7245 écu pour 100 kilogrammes.

2. Lorsque le Maroc applique une taxe spéciale à l'exportation sur cette huile d'olive, entièrement obtenue au Maroc et directement transportée de ce pays dans la Communauté, le taux du droit de douane est en outre diminué d'un montant égal à celui de la taxe spéciale dans la limite de 14,60 écus pour 100 kilogrammes, ce montant étant majoré de 14,60 écus pour 100 kilogrammes.

(1) JO L 264 du 27. 9. 1978, p. 2.
(2) JO L 277 du 30. 10. 1996, p. 35.
(3) JO L 336 du 23. 12. 1994, p. 1.
(4) JO L 169 du 28. 6. 1976, p. 43. Règlement modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2062/96 (JO n° L 277 du 30. 10. 1996, p. 3).
(5) JO 172 du 30. 9. 1966, p. 3025/66. Règlement modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1581/96 (JO n° L 206 du 16. 8. 1996, p. 11).
(6) JO L 215 du 9. 9. 1995, p. 1. Règlement modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1235/96 (JO n° L 161 du 29. 6. 1996, p. 105).

3. La diminution du taux de droit de douane prévue au paragraphe 2 est appliquée à toute importation d'huile d'olive pour laquelle l'importateur apporte la preuve, lors de l'importation, que la taxe spéciale à l'exportation a été répercutée sur le prix à l'importation.

Article 3

1. Le taux du droit de douane applicable à l'importation dans la Communauté d'huile d'olive ayant subi un processus de raffinage, du code NC 1509 90 00, entièrement obtenue au Maroc et transportée directement de ce pays dans la Communauté est diminué de 4,661 écus pour 100 kilogrammes.

2. Le taux du droit de douane applicable à l'importation dans la Communauté d'huile d'olive ayant subi un processus de raffinage, du code NC 1510 00 90, entièrement obtenue au Maroc et transportée directement de ce pays dans la Communauté est diminué de 8,754 écus pour 100 kilogrammes.

Article 4

Les modalités d'application du présent règlement sont arrêtées par la Commission selon la procédure prévue à l'article 38 du règlement n° 136/66/CEE.

Article 5

Dans le cas de modification des conditions actuelles du régime spécial prévu à l'accord de coopération, notamment en ce qui concerne les montants, ainsi que dans le cas de conclusion d'un nouvel accord, la Commission arrêtera selon la procédure prévue à l'article 38 du règlement n° 136/66/CEE les adaptations nécessaires qui en découleront pour le présent règlement.

Article 6

Le règlement (CEE) n° 1521/76 est abrogé.

Article 7

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

Il est applicable à partir du 1er juillet 1997.

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

Fait à Luxembourg, le 9 octobre 1997.

Par le Conseil

Le président

M. DELVAUX-STEHRES

RÈGLEMENT (CE) N° 2007/97 DU CONSEIL

du 9 octobre 1997

prévoyant certaines règles d'application pour le régime spécial aux importations d'huile d'olive originaire du Liban

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

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

vu la proposition de la Commission,

considérant que l'article 18 de l'accord de coopération entre la Communauté économique européenne et la république du Liban [1], ci-après dénommé «accord de coopération», prévoit un régime spécial à l'importation d'huile d'olive des codes NC 1509 et 1510, entièrement obtenue au Liban et transportée directement de ce pays dans la Communauté;

considérant que, pour l'huile d'olive des codes NC 1509 10 10, 1509 10 90 et 1510 00 10, le régime spécial prévoit un abattement forfaitaire du prélèvement applicable de 0,7245 écu pour 100 kilogrammes au titre de la diminution prévue à l'article 18 paragraphe 1 point a) de l'accord de coopération; que, à condition que le Liban perçoive une taxe à l'exportation, ledit régime prévoit en outre une diminution de ce même prélèvement correspondant au montant de la taxe spéciale, jusqu'à concurrence de 5,796 écus pour 100 kilogrammes au titre de la diminution prévue à l'article 18 paragraphe 1 point b) de l'accord de coopération;

considérant que l'accord sur l'agriculture conclu dans le cadre des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay [2] prévoit que les prélèvements variables appliqués aux importations des produits agricoles sont remplacés par des droits de douane fixes à partir du 1er juillet 1995;

considérant que la continuation du régime requiert l'adoption de nouvelles règles d'application et l'abrogation du règlement (CEE) n° 1620/77 du Conseil, du 18 juillet 1977, relatif aux importations d'huile d'olive du Liban [3];

considérant qu'il y a lieu de prévoir que, conformément à l'accord de coopération, la taxe spéciale à l'exportation est répercutée sur le prix de l'huile d'olive lors de son importation dans la Communauté; que, afin d'assurer l'application correcte du régime en cause, il convient d'adopter les mesures nécessaires pour que la taxe soit acquittée au plus tard lors de l'importation de l'huile;

considérant que, dans le cas de modification des conditions actuelles du régime spécial prévu à l'accord de coopération, notamment en ce qui concerne les montants, ainsi que dans le cas de conclusion d'un nouvel accord, une adaptation du présent règlement peut être nécessaire en vue d'intégrer ces changements; qu'il convient de prévoir que ces adaptations peuvent être adoptées par la Commission selon la procédure prévue à l'article 38 du règlement n° 136/66/CEE du Conseil, du 22 septembre 1966, portant établissement d'une organisation commune des marchés dans le secteur des matières grasses [4];

considérant que la Commission a mis en place à titre transitoire, par le règlement (CE) n° 2146/95 [5], un régime autonome qui expire le 30 juin 1997; qu'il est donc nécessaire de prévoir que le présent règlement s'applique à partir du 1er juillet 1997,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Le présent règlement prévoit certaines règles d'application pour le régime spécial à l'importation d'huile d'olive originaire du Liban.

Article 2

1. Le taux du droit de douane applicable à l'importation dans la Communauté de l'huile d'olive, autre que celle ayant subi un processus de raffinage, des codes NC 1509 10 10, 1509 10 90 et 1510 00 10, entièrement obtenue au Liban et transportée directement de ce pays dans la Communauté, est diminué de 0,7245 écu pour 100 kilogrammes.

2. Lorsque le Liban applique une taxe spéciale à l'exportation sur cette huile d'olive, entièrement obtenue au Liban et directement transportée de ce pays dans la Communauté, le taux du droit de douane est en outre diminué d'un montant égal à celui de la taxe spéciale dans la limite de 5,796 écus pour 100 kilogrammes.

3. La diminution du taux de droit de douane prévue au paragraphe 2 du présent article est appliquée à toute importation d'huile d'olive pour laquelle l'importateur apporte la preuve, lors de l'importation, que la taxe spéciale à l'exportation a été répercutée sur le prix à l'importation.

Article 3

Les modalités d'application du présent règlement sont arrêtées par la Commission selon la procédure prévue à l'article 38 du règlement n° 136/66/CEE.

[1] JO L 267 du 27. 9. 1978, p. 2.
[2] JO L 336 du 23. 12. 1994, p. 1.
[3] JO L 181 du 21. 7. 1977, p. 4.
[4] JO 172 du 30. 9. 1966, p. 3025/66. Règlement modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1581/96 (JO L 206 du 16. 8. 1996, p. 11).
[5] JO L 215 du 9. 9. 1995, p. 1.

Article 4

Dans le cas de modification des conditions actuelles du régime spécial prévu à l'accord de coopération, notamment en ce qui concerne les montants, ainsi que dans le cas de conclusion d'un nouvel accord, la Commission arrêtera selon la procédure prévue à l'article 38 du règlement n° 136/66/CEE les adaptations nécessaires qui en découleront pour le présent règlement.

Article 5

Le règlement (CEE) n° 1620/77 est abrogé.

Article 6

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

Il est applicable à partir du 1er juillet 1997.

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

Fait à Luxembourg, le 9 octobre 1997.

Par le Conseil

Le président

M. DELVAUX-STEHRES

RÈGLEMENT (CE) N° 2008/97 DU CONSEIL

du 9 octobre 1997

prévoyant certaines règles d'application pour le régime spécial aux importations d'huile d'olive et de certains autres produits agricoles de la Turquie

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

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

vu la proposition de la Commission,

considérant que le protocole additionnel à l'accord créant une association entre la Communauté économique européenne et la Turquie relatif aux nouvelles concessions à l'importation de produits agricoles turcs dans la communauté [1] prévoit des régimes spéciaux à l'importation de froment (blé) dur et alpiste, de seigle et de malt, originaires de Turquie; que ces régimes accordent un abattement du prélèvement applicable à l'importation du froment (blé) dur et alpiste, une réduction du prélèvement applicable à l'importation du seigle, à condition que la Turquie perçoive une taxe spéciale à l'exportation pour ce produit, ainsi qu'une réduction de l'élément fixe du prélèvement applicable à l'importation du malt;

considérant que, pour l'huile d'olive des codes NC 1509 10 10, 1509 10 90 et 1510 00 10, la décision n° 1/77 du Conseil d'association CE-Turquie prévoit un régime spécial visant un abattement forfaitaire de 0,7245 écu pour 100 kilogrammes du prélèvement applicable à cette huile; que, à condition que la Turquie perçoive une taxe à l'exportation, ledit régime prévoit en outre une diminution de ce même prélèvement correspondant au montant de la taxe spéciale, jusqu'à concurrence de 13,14 écus pour 100 kilogrammes au titre de la diminution prévue à l'article 2 de l'accord d'association et une diminution de 13,14 écus pour 100 kilogrammes au titre du montant additionnel prévu à l'annexe IV du même accord; que la Communauté a conclu un accord sous forme d'échange de lettres avec la Turquie visant la prorogation du régime spécial visé ci-dessus pour la durée de l'accord d'association avec la Turquie, sur la base d'un abattement forfaitaire des droits de douane [2];

considérant que l'accord sur l'agriculture conclu dans le cadre des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay [3] prévoit que les prélèvements agricoles sont remplacés par des droits de douane fixes à partir du 1er juillet 1995;

considérant que la continuation de ces régimes requiert l'adoption de nouvelles règles d'application et la suppression de certains articles du règlement (CEE) n° 1180/77 du Conseil, du 17 mai 1977, relatif à l'importation dans la Communauté de certains produits agricoles originaires de Turquie [4];

considérant qu'il y a lieu de prévoir que, conformément aux accords, la taxe spéciale à l'exportation est répercutée sur le prix de l'huile d'olive lors de son importation dans la Communauté; que, afin d'assurer l'application correcte du régime en cause, il convient d'adopter les mesures nécessaires pour que la taxe soit acquittée au plus tard lors de l'importation de l'huile;

considérant que, dans le cas de modification des conditions actuelles des régimes spéciaux prévues à l'accord d'association, notamment en ce qui concerne les montants, ainsi que dans le cas de conclusion d'un nouvel accord, une adaptation du présent règlement peut être nécessaire en vue d'intégrer ces changements; qu'il convient de prévoir que ces adaptations peuvent être adoptées par la Commission selon la procédure prévue à l'article 38 du règlement n° 136/66/CEE du Conseil, du 22 septembre 1966, portant établissement d'une organisation commune des marchés dans le secteur des matières grasses [5] ou aux articles correspondants des autres règlements portant organisation commune des marchés affectés par les régimes spéciaux;

considérant que la Commission a mis en place à titre transitoire, par le règlement (CE) n° 2146/95 [6] et le règlement (CE) n° 1214/96 [7], des régimes autonomes qui expirent le 30 juin 1997; qu'il est donc nécessaire de prévoir que le présent règlement s'applique à partir du 1er juillet 1997,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Le présent règlement prévoit certaines règles d'application pour les régimes spéciaux à l'importation d'huile d'olive et de certains autres produits agricoles originaires de Turquie.

Article 2

1. Le taux de droit de douane applicable à l'importation dans la Communauté de l'huile d'olive, autre que celle ayant subi un processus de raffinage, des codes NC

(1) JO 217 du 29. 12. 1964, p. 3687/64.
(2) JO L 277 du 30. 10. 1996, p. 39.
(3) JO L 336 du 23. 12. 1994, p. 22.
(4) JO L 142 du 9. 6. 1977, p. 10. Règlement modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2063/96 (JO L 277 du 30. 10. 1996, p. 4).
(5) JO 172 du 30. 9. 1966, p. 3025/66. Règlement modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1581/96 (JO L 206 du 16. 8. 1996, p. 11).
(6) JO L 215 du 9. 9. 1995, p. 1.
(7) JO L 161 du 29. 6. 1996, p. 46.

1509 10 10, 1509 10 90 et 1510 00 10, entièrement obtenue en Turquie et transportée directement de ce pays dans la Communauté, est diminué de 0,7245 écu pour 100 kilogrammes.

2. Lorsque la Turquie applique une taxe spéciale à l'exportation sur cette huile d'olive prévue au paragraphe 1, entièrement obtenue en Turquie et directement transportée de ce pays dans la Communauté, le taux du droit de douane est en outre diminué d'un montant égal à celui de la taxe spéciale dans la limite de 13,14 écus pour 100 kilogrammes, ce montant étant majoré de 13,14 écus pour 100 kilogrammes.

3. La diminution du taux du droit de douane prévue au paragraphe 2 est appliquée à toute importation d'huile d'olive pour laquelle l'importateur apporte la preuve, lors de l'importation, que la taxe spéciale à l'exportation a été répercutée sur le prix à l'importation.

Article 3

1. Le taux du droit de douane applicable à l'importation dans la Communauté d'huile d'olive ayant subi un processus de raffinage du code NC 1509 90 00, entièrement obtenue en Turquie et transportée directement de ce pays dans la Communauté est diminué de 3,723 écus pour 100 kilogrammes.

2. Le taux du droit de douane applicable à l'importation dans la Communauté d'huile d'olive ayant subi un processus de raffinage du code NC 1510 00 90, entièrement obtenue en Turquie et transportée directement de ce pays dans la Communauté est diminué de 7,003 écus pour 100 kilogrammes.

Article 4

Les taux des droits applicables à l'importation dans la Communauté du froment (blé) dur relevant du code NC 1001 10 00, originaire de Turquie et directement transporté de ce pays dans la Communauté, est celui fixé en application de l'article 10 du règlement (CEE) n° 1766/92 du Conseil, du 30 juin 1992, portant organisation commune des marchés dans le secteur des céréales (1), diminué de 0,73 écu par tonne.

Article 5

1. Le taux du droit applicable à l'importation dans la Communauté du seigle relevant du code NC 1002 00 00, originaire de Turquie et directement transporté de ce pays dans la Communauté, est celui fixé en application de l'article 10 paragraphe 2 du règlement (CEE) n° 1766/92, diminué d'un montant égal à celui de la taxe spéciale à l'exportation vers la Communauté perçue par la Turquie sur ledit produit, dans la limite de 11,68 écus par tonne.

2. Le régime prévu au paragraphe 1 est appliqué à toute importation pour laquelle l'importateur apporte la preuve que la taxe spéciale à l'exportation a été acquittée par l'exportateur, jusqu'à concurrence d'un montant ne dépassant ni celui fixé en application de l'article 10 paragraphe 2 du règlement (CEE) n° 1766/92, ni 11,68 écus par tonne.

Article 6

Le taux du droit applicable à l'importation dans la Communauté du malt, même torréfié, relevant du code NC 1107 originaire de Turquie et directement transporté de ce pays dans la Communauté, est réduit de 6,57 écus par tonne.

Article 7

Les modalités d'application du présent règlement sont arrêtées par la Commission selon la procédure prévue à l'article 38 du règlement n° 136/66/CEE ou aux articles correspondants des autres règlements portant organisation commune des marchés concernés.

Article 8

Dans le cas de modification des conditions actuelles des régimes spéciaux prévus par l'accord d'association, notamment en ce qui concerne les montants, ainsi que dans le cas de conclusion d'un nouvel accord, la Commission arrêtera selon la procédure prévue à l'article 38 du règlement n° 136/66/CEE, ou aux articles correspondants des autres règlements portant organisation commune des marchés concernés, les adaptations nécessaires qui en découleront pour le présent règlement.

Article 9

Les articles 6 à 10 du règlement (CEE) n° 1180/77 sont abrogés.

Article 10

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

Il est applicable à partir du 1er juillet 1997.

(1) JO L 181 du 1. 7. 1992, p. 21. Règlement modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 923/96 (JO L 126 du 24. 5. 1996, p. 37).

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

Fait à Luxembourg, le 9 octobre 1997.

Par le Conseil

Le président

M. DELVAUX-STEHRES

RÈGLEMENT (CE) N° 2009/97 DE LA COMMISSION

du 15 octobre 1997

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 (CEE) n° 1785/81 du Conseil, du 30 juin 1981, portant organisation commune des marchés dans le secteur du sucre [1], modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1599/96 [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], et notamment son article 1er paragraphe 2 et son article 3 paragraphe 1,

considérant que 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 [4]; que ce prix s'entend fixé pour la qualité type définie à l'article 1er du règlement précité;

considérant que le prix représentatif de la mélasse est calculé pour un lieu de passage en frontière de la Communauté, qui est Amsterdam; que 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; que la qualité type de la mélasse a été définie par le règlement (CEE) n° 785/68;

considérant que, 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; que, 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;

considérant qu'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; que doivent également être exclus les prix d'offre qui peuvent être considérés comme non représentatifs de la tendance effective du marché;

considérant que, 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;

considérant qu'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 que 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;

considérant que, 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; que, 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;

considérant que 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;

considérant que 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 1er du règlement (CE) n° 1422/95 sont fixés comme indiqué en annexe.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 16 octobre 1997.

(1) JO L 177 du 1. 7. 1981, p. 4.
(2) JO L 206 du 16. 8. 1996, p. 43.
(3) JO L 141 du 24. 6. 1995, p. 12.
(4) 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 15 octobre 1997.

Par la Commission
Franz FISCHLER
Membre de la Commission

ANNEXE

du règlement fixant les prix représentatifs et les montants des droits additionnels applicables à l'importation des mélasses dans le secteur du sucre

Code NC	Montant du prix représentatif en écus par 100 kilogrammes nets du produit en cause	Montant du droit additionnel en écus par 100 kilogrammes 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 en écus par 100 kilogrammes nets du produit en cause (2)
1703 10 00 (1)	7,94	—	0,27
1703 90 00 (1)	11,36	—	0,00

(1) Fixation pour la qualité type telle que définie à l'article 1er 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° 2010/97 DE LA COMMISSION

du 15 octobre 1997

modifiant 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 (CEE) n° 1785/81 du Conseil, du 30 juin 1981, portant organisation commune des marchés dans le secteur du sucre [1], modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1599/96 [2], et notamment son article 19 paragraphe 4 deuxième alinéa,

considérant que les restitutions applicables à l'exportation pour le sucre blanc et le sucre brut ont été fixées par le règlement (CE) n° 1954/97 de la Commission [3];

considérant que l'application des modalités rappelées dans le règlement (CE) n° 1954/97 aux données dont la Commission a connaissance conduit à modifier les restitutions à l'exportation actuellement en vigueur, conformément à l'annexe du présent règlement,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Les restitutions à l'exportation des produits visés à l'article 1er paragraphe 1 point a) du règlement (CEE) n° 1785/81, en l'état et non dénaturés, fixées à l'annexe du règlement (CE) n° 1954/97, sont modifiées conformément aux montants repris en annexe.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 16 octobre 1997.

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

Fait à Bruxelles, le 15 octobre 1997.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

---

(1) JO L 177 du 1. 7. 1981, p. 4.
(2) JO L 206 du 16. 8. 1996, p. 43.
(3) JO L 263 du 25. 9. 1997, p. 3.

ANNEXE

du règlement de la Commission, du 15 octobre 1997, modifiant les restitutions à l'exportation du sucre blanc et du sucre brut en l'état

Code produit	Montant de la restitution
	— écus/100 kg —
1701 11 90 9100	36,00 (1)
1701 11 90 9910	33,47 (1)
1701 11 90 9950	(2)
1701 12 90 9100	36,00 (1)
1701 12 90 9910	33,47 (1)
1701 12 90 9950	(2)
	— écus/1 % de saccharose x 100 kg —
1701 91 00 9000	0,3914
	— écus/100 kg —
1701 99 10 9100	39,14
1701 99 10 9910	40,20
1701 99 10 9950	40,20
	— écus/1 % de saccharose x 100 kg —
1701 99 90 9100	0,3914

(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 17 *bis* paragraphe 4 du règlement (CEE) n° 1785/81.

(2) Fixation suspendue par le règlement (CEE) n° 2689/85 de la Commission (JO L 255 du 26. 9. 1985, p. 12), modifié par le règlement (CEE) n° 3251/85 (JO L 309 du 21. 11. 1985, p. 14).

RÈGLEMENT (CE) N° 2011/97 DE LA COMMISSION

du 15 octobre 1997

fixant le montant maximal de la restitution à l'exportation de sucre blanc pour la onzième adjudication partielle effectuée dans le cadre de l'adjudication permanente visée au règlement (CE) n° 1408/97

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 1785/81 du Conseil, du 30 juin 1981, portant organisation commune des marchés dans le secteur du sucre (1), modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1599/96 (2), et notamment son article 17 paragraphe 5 deuxième alinéa point b),

considérant que, en vertu du règlement (CE) n° 1408/97 de la Commission, du 22 juillet 1997, concernant une adjudication permanente pour la détermination de prélèvements et/ou de restitutions à l'exportation de sucre blanc (3), il est procédé à des adjudications partielles pour l'exportation de ce sucre;

considérant que, selon les dispositions de l'article 9 paragraphe 1 du règlement (CE) n° 1408/97, 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;

considérant que, après examen des offres, il convient d'arrêter pour la onzième adjudication partielle les dispositions visées à l'article 1er;

considérant que 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 onzième adjudication partielle de sucre blanc, effectuée en vertu du règlement (CE) n° 1408/97, le montant maximal de la restitution à l'exportation est fixé à 43,359 écus par 100 kilogrammes.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 16 octobre 1997.

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

Fait à Bruxelles, le 15 octobre 1997.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

(1) JO L 177 du 1. 7. 1981, p. 4.
(2) JO L 206 du 16. 8. 1996, p. 43.
(3) JO L 194 du 23. 7. 1997, p. 16.

RÈGLEMENT (CE) N° 2012/97 DE LA COMMISSION

du 15 octobre 1997

établissant des valeurs forfaitaires à l'importation pour la détermination du prix d'entrée de certains fruits et légumes

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 3223/94 de la Commission, du 21 décembre 1994, portant modalités d'application du régime à l'importation des fruits et légumes [1], modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 2375/96 [2], et notamment son article 4 paragraphe 1,

vu le règlement (CEE) n° 3813/92 du Conseil, du 28 décembre 1992, relatif à l'unité de compte et aux taux de conversion à appliquer dans le cadre de la politique agricole commune [3], modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 150/95 [4], et notamment son article 3 paragraphe 3,

considérant que le règlement (CE) n° 3223/94 prévoit, en application des résultats des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay, les critères pour la fixation par la Commission des valeurs forfaitaires à l'importation des pays tiers, pour les produits et les périodes qu'il précise dans son annexe;

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

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

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

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 16 octobre 1997.

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

Fait à Bruxelles, le 15 octobre 1997.

Par la Commission
Franz FISCHLER
Membre de la Commission

---

[1] JO L 337 du 24. 12. 1994, p. 66.
[2] JO L 325 du 14. 12. 1996, p. 5.
[3] JO L 387 du 31. 12. 1992, p. 1.
[4] JO L 22 du 31. 1. 1995, p. 1.

ANNEXE

du règlement de la Commission, du 15 octobre 1997, établissant les valeurs forfaitaires à l'importation pour la détermination du prix d'entrée de certains fruits et légumes

(en écus par 100 kg)

Code NC	Code des pays tiers (1)	Valeur forfaitaire à l'importation
0702 00 40	052	92,9
	999	92,9
0709 90 79	052	118,6
	999	118,6
0805 30 30	052	69,4
	388	64,6
	524	60,5
	528	52,4
	999	61,7
0806 10 40	052	91,0
	064	59,9
	400	178,7
	999	109,9
0808 10 92, 0808 10 94, 0808 10 98	052	59,1
	060	48,1
	064	43,8
	400	94,0
	404	74,8
	528	47,3
	800	156,1
	999	74,7
0808 20 57	052	87,5
	064	86,6
	999	87,0

(1) Nomenclature des pays fixée par le règlement (CE) n° 68/96 de la Commission (JO L 14 du 19. 1. 1996, p. 6). Le code «999» représente «autres origines».

RÈGLEMENT (CE) N° 2013/97 DE LA COMMISSION

du 15 octobre 1997

fixant les restitutions à l'exportation de l'huile d'olive

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement n° 136/66/CEE du Conseil, du 22 septembre 1966, portant établissement d'une organisation commune des marchés dans le secteur des matières grasses (1), modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1581/96 (2), et notamment son article 3 paragraphe 3,

considérant que, aux termes de l'article 3 du règlement n° 136/66/CEE, lorsque le prix dans la Communauté est supérieur aux cours mondiaux, la différence entre ces prix peut être couverte par une restitution lors de l'exportation d'huile d'olive vers les pays tiers;

considérant que les modalités relatives à la fixation et à l'octroi de la restitution à l'exportation de l'huile d'olive ont été arrêtées par le règlement (CEE) n° 616/72 de la Commission (3), modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 2962/77 (4);

considérant que, aux termes de l'article 3 paragraphe 3 du règlement n° 136/66/CEE, la restitution doit être la même pour toute la Communauté;

considérant que, conformément à l'article 3 paragraphe 4 du règlement n° 136/66/CEE, la restitution pour l'huile d'olive doit être fixée en prenant en considération la situation et les perspectives d'évolution, sur le marché de la Communauté, des prix de l'huile d'olive et des disponibilités ainsi que, sur le marché mondial, des prix de l'huile d'olive; que, toutefois, dans le cas où la situation du marché mondial ne permet pas de déterminer les cours les plus favorables de l'huile d'olive, il peut être tenu compte du prix sur ce marché des principales huiles végétales concurrentes et de l'écart constaté au cours d'une période représentative entre ce prix et celui de l'huile d'olive; que le montant de la restitution ne peut pas être supérieur à la différence existant entre le prix de l'huile d'olive dans la Communauté et celui sur le marché mondial, ajustée, le cas échéant, pour tenir compte des frais d'exportation des produits sur ce dernier marché;

considérant que, conformément à l'article 3 paragraphe 3 troisième alinéa point b) du règlement n° 136/66/CEE, il peut être décidé que la restitution soit fixée par adjudication; que, en outre, l'adjudication porte sur le montant de la restitution et peut être limitée à certains pays de destination, à certaines quantités, qualités et présentations;

considérant que, au titre de l'article 3 paragraphe 3 deuxième alinéa du règlement n° 136/66/CEE, les restitutions pour l'huile d'olive peuvent être fixées à des niveaux différents selon la destination lorsque la situation du marché mondial ou les exigences spécifiques de certains marchés le rendent nécessaire;

considérant que les restitutions doivent être fixées au moins une fois par mois; que, en cas de nécessité, elles peuvent être modifiées dans l'intervalle;

considérant que l'application de ces modalités à la situation actuelle des marchés dans le secteur de l'huile d'olive, et notamment au prix de ce produit dans la Communauté et sur les marchés des pays tiers, conduit à fixer la restitution aux montants repris en annexe;

considérant que les taux représentatifs de marché définis à l'article 1er du règlement (CEE) n° 3813/92 du Conseil (5), modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 150/95 (6), sont utilisés pour convertir le montant exprimé en monnaies des pays tiers et sont à la base de la détermination des taux de conversion agricole des monnaies des États membres; que les modalités d'application et de détermination de ces conversions ont été établies dans le règlement (CEE) n° 1068/93 de la Commission (7), modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1482/96 (8);

considérant que les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion des matières grasses,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Les restitutions à l'exportation des produits visés à l'article 1er paragraphe 2 point c) du règlement n° 136/66/CEE sont fixées aux montants repris en annexe.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 16 octobre 1997.

(1) JO 172 du 30. 9. 1966, p. 3025/66.
(2) JO L 206 du 16. 8. 1996, p. 11.
(3) JO L 78 du 31. 3. 1972, p. 1.
(4) JO L 348 du 30. 12. 1977, p. 53.
(5) JO L 387 du 31. 12. 1992, p. 1.
(6) JO L 22 du 31. 1. 1995, p. 1.
(7) JO L 108 du 1. 5. 1993, p. 106.
(8) JO L 188 du 27. 7. 1996, p. 22.

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

Fait à Bruxelles, le 15 octobre 1997.

Par la Commission
Franz FISCHLER
Membre de la Commission

ANNEXE

au règlement de la Commission, du 15 octobre 1997, fixant les restitutions à l'exportation de l'huile d'olive

(en écus/100 kg)

Code produit	Montant des restitutions (1)
1509 10 90 9100	0,00
1509 10 90 9900	0,00
1509 90 00 9100	0,00
1509 90 00 9900	0,00
1510 00 90 9100	0,00
1510 00 90 9900	0,00

(1) Pour les destinations visées à l'article 34 du règlement (CEE) n° 3665/87 de la Commission (JO L 351 du 14. 12. 1987, p. 1), modifié, ainsi que pour les exportations vers les pays tiers.

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

RÈGLEMENT (CE) N° 2014/97 DE LA COMMISSION

du 15 octobre 1997

relatif à la fixation des restitutions maximales à l'exportation d'huile d'olive pour la vingt et unième adjudication partielle effectuée dans le cadre de l'adjudication permanente ouverte par le règlement (CE) n° 2081/96

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement n° 136/66/CEE du Conseil, du 22 septembre 1966, portant établissement d'une organisation commune des marchés dans le secteur des matières grasses [1], modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1581/96 [2], et notamment son article 3,

considérant que le règlement (CE) n° 2081/96 de la Commission [3] a ouvert une adjudication permanente pour la détermination des restitutions à l'exportation d'huile d'olive;

considérant que, conformément à l'article 6 du règlement (CE) n° 2081/96, compte tenu notamment de la situation et de l'évolution prévisible du marché de l'huile d'olive dans la Communauté et sur le marché mondial, et sur base des offres reçues, il est procédé à la fixation des montants maximaux des restitutions à l'exportation; que l'adjudication est attribuée à tout soumissionnaire dont l'offre se situe au niveau de la restitution maximale à l'exportation ou à un niveau inférieur;

considérant que l'application des dispositions précitées conduit à fixer les restitutions maximales à l'exportation aux montants repris en annexe;

considérant que les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion des matières grasses,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Les restitutions maximales à l'exportation d'huile d'olive pour la vingt et unième adjudication partielle effectuée dans le cadre de l'adjudication permanente ouverte par le règlement (CE) n° 2081/96 sont fixées en annexe sur base des offres déposées pour le 9 octobre 1997.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 16 octobre 1997.

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

Fait à Bruxelles, le 15 octobre 1997.

Par la Commission
Franz FISCHLER
Membre de la Commission

---

[1] JO 172 du 30. 9. 1966, p. 3025/66.
[2] JO L 206 du 16. 8. 1996, p. 11.
[3] JO L 279 du 31. 10. 1996, p. 17.

ANNEXE

du règlement de la Commission, du 15 octobre 1997, fixant les restitutions maximales à l'exportation d'huile d'olive pour la vingt et unième adjudication partielle effectuée dans le cadre de l'adjudication permanente ouverte par le règlement (CE) n° 2081/96

(en écus/100 kg)

Code produit	Montant de la restitution
1509 10 90 9100	—
1509 10 90 9900	—
1509 90 00 9100	—
1509 90 00 9900	—
1510 00 90 9100	—
1510 00 90 9900	—

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

RÈGLEMENT (CE) N° 2015/97 DE LA COMMISSION

du 15 octobre 1997

fixant les droits à l'importation dans le secteur du riz

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 3072/95 du Conseil, du 22 décembre 1995, portant organisation commune du marché du riz [1],

vu le règlement (CE) n° 1503/96 de la Commission, du 29 juillet 1996, portant modalités d'application du règlement (CE) n° 3072/95 du Conseil en ce qui concerne les droits à l'importation dans le secteur du riz [2], modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1403/97 [3], et notamment son article 4 paragraphe 1,

considérant que l'article 11 du règlement (CE) n° 3072/95 prévoit que, lors de l'importation des produits visés à l'article 1er dudit règlement, les taux des droits du tarif douanier commun sont perçus; que, toutefois, pour les produits visés au paragraphe 2 de cet article, le droit à l'importation est égal au prix d'intervention valable pour ces produits lors de l'importation et majoré d'un certain pourcentage selon qu'il s'agit du riz décortiqué ou blanchi, diminué du prix à l'importation, pour autant que ce droit ne dépasse pas le taux des droits du tarif douanier commun;

considérant que, en vertu de l'article 12 paragraphe 3 du règlement (CE) n° 3072/95, les prix à l'importation caf sont calculés sur la base des prix représentatifs pour le produit en question sur le marché mondial ou sur le marché d'importation communautaire du produit;

considérant que le règlement (CE) n° 1503/96 a fixé des modalités d'application du règlement (CE) n° 3072/95 en ce qui concerne les droits à l'importation dans le secteur du riz;

considérant que les droits à l'importation sont applicables jusqu'à ce qu'une nouvelle fixation entre en vigueur; qu'ils restent également en vigueur si aucune cotation n'est disponible dans la source de référence prévue à l'article 5 du règlement (CE) n° 1503/96 au cours des deux semaines précédant la prochaine fixation périodique;

considérant que, afin de permettre le fonctionnement normal du régime des droits à l'importation, il convient de retenir pour le calcul de ces derniers les taux de marché constatés au cours d'une période de référence;

considérant que l'application du règlement (CE) n° 1503/96 conduit à fixer les droits à l'importation conformément aux annexes du présent règlement,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Les droits à l'importation dans le secteur du riz visés à l'article 11 paragraphes 1 et 2 du règlement (CE) n° 3072/95 sont fixés à l'annexe I du présent règlement sur la base des éléments repris à l'annexe II.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 16 octobre 1997.

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

Fait à Bruxelles, le 15 octobre 1997.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

---

[1] JO L 329 du 30. 12. 1995, p. 18.
[2] JO L 189 du 30. 7. 1996, p. 71.
[3] JO L 194 du 23. 7. 1997, p. 2.

ANNEXE I

du règlement de la Commission, du 15 octobre 1997, fixant les droits à l'importation applicables au riz et aux brisures

(en écus par tonne)

Code NC	Droit à l'importation (5)			
	Pays tiers (sauf ACP et Bangladesh) (1) (7)	ACP Bangladesh (1) (2) (3) (4)	Basmati Inde et Pakistan (6)	Égypte (8)
1006 10 21	(7)	130,91		202,88
1006 10 23	(7)	130,91		202,88
1006 10 25	(7)	130,91		202,88
1006 10 27	(7)	130,91		202,88
1006 10 92	(7)	130,91		202,88
1006 10 94	(7)	130,91		202,88
1006 10 96	(7)	130,91		202,88
1006 10 98	(7)	130,91		202,88
1006 20 11	301,06	146,19		225,80
1006 20 13	301,06	146,19		225,80
1006 20 15	301,06	146,19		225,80
1006 20 17	249,26	120,29	0	186,95
1006 20 92	301,06	146,19		225,80
1006 20 94	301,06	146,19		225,80
1006 20 96	301,06	146,19		225,80
1006 20 98	249,26	120,29	0	186,95
1006 30 21	528,77	249,48		396,58
1006 30 23	528,77	249,48		396,58
1006 30 25	528,77	249,48		396,58
1006 30 27	(7)	251,59		399,75
1006 30 42	528,77	249,48		396,58
1006 30 44	528,77	249,48		396,58
1006 30 46	528,77	249,48		396,58
1006 30 48	(7)	251,59		399,75
1006 30 61	528,77	249,48		396,58
1006 30 63	528,77	249,48		396,58
1006 30 65	528,77	249,48		396,58
1006 30 67	(7)	251,59		399,75
1006 30 92	528,77	249,48		396,58
1006 30 94	528,77	249,48		396,58
1006 30 96	528,77	249,48		396,58
1006 30 98	(7)	251,59		399,75
1006 40 00	(7)	78,38		123,00

(1) Sous réserve des dispositions des articles 12 et 13 du règlement (CEE) n° 715/90 du Conseil (JO L 84 du 30. 3. 1990, p. 85), modifié.

(2) Conformément au règlement (CEE) n° 715/90, les droits à l'importation ne sont pas appliqués aux produits originaires des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique et importés directement dans le département d'outre-mer de la Réunion.

(3) Le droit à l'importation de riz dans le département d'outre-mer de la Réunion est défini à l'article 11 paragraphe 3 du règlement (CE) n° 3072/95.

(4) Pour les importations de riz, excepté les brisures de riz (code NC 1006 40 00), originaires du Bangladesh, le droit à l'importation est applicable dans le cadre du régime défini par les règlements (CEE) n° 3491/90 du Conseil (JO L 337 du 4. 12. 1990, p. 1) et (CEE) n° 862/91 de la Commission (JO L 88 du 9. 4. 1991, p. 7), modifié.

(5) L'importation de produits originaires des PTOM est exemptée de droit à l'importation, conformément à l'article 101 paragraphe 1 de la décision 91/482/CEE du Conseil (JO L 263 du 19. 9. 1991, p. 1), modifiée.

(6) Pour le riz décortiqué de la variété Basmati originaire d'Inde et du Pakistan, réduction de 250 écus par tonne [article 4 *bis* du règlement (CE) n° 1503/96, modifié].

(7) Droit de douane fixé dans le tarif douanier commun.

(8) Pour les importations de riz orginaire et en provenance d'Égypte, le droit à l'importation est applicable dans le cadre du régime défini par les règlements (CE) n° 2184/96 du Conseil (JO L 292 du 15. 11. 1996, p. 1) et (CE) n° 196/97 de la Commission (JO L 31 du 1. 2. 1997, p. 53).

ANNEXE II

Calcul des droits à l'importation dans le secteur du riz

	Paddy	Type Indica		Type Japonica		Brisures
		décortiqué	blanchi	décortiqué	blanchi	
1. Droit à l'importation (écus par tonne)	(1)	249,26	533,00	301,06	528,77	(1)
2. Éléments de calcul:						
a) Prix caf Arag (écus par tonne)	—	350,95	293,19	325,83	361,54	—
b) Prix fob (écus par tonne)	—	—	—	299,05	334,76	—
c) Frets maritimes (écus par tonne)	—	—	—	26,78	26,78	—
d) Source	—	USDA	USDA	Opérateurs	Opérateurs	—

(1) Droit de douane fixé dans le tarif douanier commun.

RÈGLEMENT (CE) N° 2016/97 DE LA COMMISSION

du 15 octobre 1997

modifiant le règlement (CE) n° 1098/94 en ce qui concerne les superficies de base régionales applicables en Allemagne

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 1765/92 du Conseil, du 30 juin 1992, instituant un régime de soutien aux producteurs de certaines cultures arables [1], modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1422/97 [2], et notamment son article 12,

considérant que le règlement (CE) n° 1098/94 de la Commission [3], modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 794/97 [4], fixe les superficies de base régionales applicables dans le cadre du régime de soutien aux producteurs de certaines cultures arables;

considérant que, à la suite d'une demande introduite par l'Allemagne, il y a lieu de fixer de nouvelles superficies de base conformément au plan de régionalisation de l'État membre concerné;

considérant qu'il faut donc modifier le règlement (CE) n° 1098/94;

considérant que les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion conjoint des céréales, des matières grasses et des fourrages séchés,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

À l'annexe du règlement (CE) n° 1098/94, les informations figurant dans la rubrique «Allemagne» sont remplacées par les informations figurant à l'annexe du présent règlement.

Article 2

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

Il est applicable à partir de la campagne 1997/1998.

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

Fait à Bruxelles, le 15 octobre 1997.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

---

[1] JO L 181 du 1. 7. 1992, p. 12.
[2] JO L 196 du 24. 7. 1997, p. 18.
[3] JO L 121 du 12. 5. 1994, p. 12.
[4] JO L 114 du 1. 5. 1997, p. 31.

ANNEXE

(en milliers d'hectares)

Région	Toutes les cultures	dont maïs
«ALLEMAGNE	10 005,6 (*)	540,3 (*)
Schleswig-Holstein	505,6	
Hamburg	5,1	
Niedersachsen	1 424,4	
Bremen	1,8	
Nordrhein-Westfalen	948,3	
Rheinland-Pfalz	368,4	
Hessen	461,2	
Baden-Württemberg	735,4	122,1
Bayern	1 775,9	418,2
Saarland	36,5	
Berlin	2,9	
Brandenburg	881,7	
Mecklenburg-Vorpommern	901,4	
Sachsen	585,7	
Sachsen-Anhalt	846,1	
Thüringen	525,2	

(*) En cas d'application de l'article 2 paragraphe 7 du règlement (CEE) n° 1765/92.»

RÈGLEMENT (CE) N° 2017/97 DE LA COMMISSION

du 15 octobre 1997

modifiant le règlement (CE) n° 1237/95 portant les modalités d'application pour le stabilisateur des rendements utilisés pour le calcul des paiements compensatoires visés par le règlement (CEE) n° 1765/92 du Conseil

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 1765/92 du Conseil, du 30 juin 1992, instituant un régime de soutien aux producteurs de certaines cultures arables (1), modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1422/97 (2), et notamment son article 12,

considérant que, afin d'éviter que des plans complexes de régionalisation conduisent à des rendements réels dépassant sensiblement les rendements historiques, le règlement (CEE) n° 1765/92 prévoit l'ajustement des paiements compensatoires pendant la campagne suivante, proportionnellement au dépassement du rendement moyen historique découlant des plans de régionalisation 1993, ou, dans le cas de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède, du plan appliqué en 1995;

considérant que le règlement (CE) n° 1237/95 de la Commission (3), modifié par le règlement (CE) n° 769/96 (4), précise la procédure à suivre pour le constat de ces dépassements et fixe notamment les rendements historiques de référence;

considérant que, à la suite d'une demande introduite par l'Allemagne de pouvoir appliquer une superficie de base nationale en vue de l'application éventuelle de l'article 2 paragraphe 7 du règlement (CEE) n° 1765/92, il y a lieu de fixer également un rendement moyen historique au niveau de l'État membre; qu'il convient d'adapter le règlement (CE) n° 1237/95;

considérant que les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité de gestion conjoint des céréales, des matières grasses et des fourrages séchés,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Dans l'annexe du règlement (CE) n° 1237/95, dans la partie «Allemagne» un rendement de «5,66 tonnes par hectare» est ajouté, accompagné de la note de bas de page suivante: «en cas d'application de l'article 2 paragraphe 7 du règlement (CEE) n° 1765/92».

Article 2

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

Il est applicable à partir de la campagne 1997/1998.

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

Fait à Bruxelles, le 15 octobre 1997.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

(1) JO L 181 du 1. 7. 1992, p. 12.
(2) JO L 196 du 24. 7. 1997, p. 18.
(3) JO L 121 du 1. 6. 1995, p. 29.
(4) JO L 104 du 27. 4. 1996, p. 12.

RÈGLEMENT (CE) N° 2018/97 DE LA COMMISSION

du 15 octobre 1997

relatif aux quantités supplémentaires de produits textiles à allouer à la république de Bulgarie

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 3030/93 du Conseil, du 12 octobre 1993, relatif au régime commun applicable aux importations de certains produits textiles originaires des pays tiers [1], modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1445/97 de la Commission [2], et notamment son article 8,

considérant que les autorités compétentes de la république de Bulgarie ont demandé d'allouer à la Bulgarie une quantité supplémentaire pour la catégorie 2 pour l'année contingentaire 1997;

considérant que, pour la catégorie concernée, les conditions spécifiées à l'annexe VIII du règlement (CEE) n° 3030/93 ont été utilisées dans leur totalité;

considérant que, compte tenu des liens commerciaux entre des opérateurs économiques bulgares et italiens pour le perfectionnement en Bulgarie de coton brut originaire de Grèce en tissu de coton devant être réimporté dans la Communauté en 1997, une quantité supplémentaire est nécessaire pour l'industrie communautaire;

considérant que le protocole additionnel à l'accord européen sur le commerce des produits textiles entre la Communauté et la république de Bulgarie expire le 31 décembre 1997 et que les restrictions quantitatives seront supprimées à cette date;

considérant que les quantités en cause, par rapport au volume total des importations des produits correspondants effectuées dans la Communauté européenne, ne risquent pas de provoquer des distorsions du marché si les marchandises considérées étaient mises en libre pratique;

considérant que l'article 8 du règlement (CEE) n° 3030/93 autorise la Commission à ouvrir des possibilités d'importation supplémentaires dans certaines situations particulières;

considérant que les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité textile,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Les quantités supplémentaires suivantes sont allouées à la république de Bulgarie pour lesquelles elle peut délivrer des licences d'exportation en 1997:

— catégorie 2: 1 500 tonnes.

Article 2

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

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

Fait à Bruxelles, le 15 octobre 1997.

Par la Commission

Leon BRITTAN

Vice-président

---

[1] JO L 275 du 8. 11. 1993, p. 1.
[2] JO L 198 du 25. 7. 1997, p. 1.

RÈGLEMENT (CE) N° 2019/97 DE LA COMMISSION

du 15 octobre 1997

relatif aux quantités supplémentaires de produits textiles à allouer à la Roumanie

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 3030/93 du Conseil, du 12 octobre 1993, relatif au régime commun applicable aux importations de certains produits textiles originaires des pays tiers [1], modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1445/97 de la Commission [2], et notamment son article 8,

considérant que, suite à une demande insatisfaite au sein de la Communauté, les autorités roumaines compétentes ont demandé d'allouer à la Roumanie une quantité supplémentaire pour la catégorie 7 pour l'année contingentaire 1997;

considérant que, pour la catégorie concernée, les conditions spécifiées à l'annexe VIII du règlement (CEE) n° 3030/93 ont été utilisées dans leur totalité;

considérant que le protocole additionnel à l'accord européen sur le commerce des produits textiles entre la Communauté et la Roumanie expire le 31 décembre 1997 et que les restrictions quantitatives seront supprimées à cette date;

considérant que, pour la catégorie concernée, après la suppression des droits à l'importation le 1er janvier 1997 pour les produits textiles originaires de Roumanie et importés dans la Communauté, il y a eu un transfert important d'importations dans le cadre du contingent établi pour le régime de perfectionnement passif économique vers les importations dans le cadre du contingent direct;

considérant que les quantités en cause, par rapport au volume total des importations des produits correspondants effectuées dans la Communauté européenne, ne risquent pas de provoquer des distorsions du marché si les marchandises considérées étaient mises en libre pratique;

considérant que l'article 8 du règlement (CEE) n° 3030/93 autorise la Commission à ouvrir des possibilités d'importation supplémentaires dans certaines situations particulières;

considérant que les mesures prévues au présent règlement sont conformes à l'avis du comité textile,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Les quantités supplémentaires suivantes sont allouées à la Roumanie pour lesquelles elle peut délivrer des licences d'exportation en 1997:

— catégorie 7: 250 000 pièces.

Article 2

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

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

Fait à Bruxelles, le 15 octobre 1997.

Par la Commission

Leon BRITTAN

Vice-président

---

[1] JO L 275 du 8. 11. 1993, p. 1.
[2] JO L 198 du 25. 7. 1997, p. 1.

RÈGLEMENT (CE) N° 2020/97 DE LA COMMISSION

du 15 octobre 1997

ouvrant la distillation préventive visée à l'article 38 du règlement (CEE) n° 822/87 du Conseil pour la campagne 1997/1998

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 822/87 du Conseil, du 16 mars 1987, portant organisation commune du marché viti-vinicole [1], modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1417/97 [2], et notamment son article 38 paragraphe 5,

considérant que le règlement (CEE) n° 2721/88 de la Commission [3], modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 2181/91 [4], a établi les modalités des distillations volontaires prévues aux articles 38, 41 et 42 du règlement (CEE) n° 822/87; que le règlement (CE) n° 1475/97 de la Commission [5] a fixé les prix et les aides ainsi que certains autres éléments applicables à la distillation préventive pour la campagne 1997/1998;

considérant que la situation prévisible du marché, compte tenu des prévisions de récolte et du niveau des stocks de fin de campagne, conduit à fixer les quantités éligibles à la distillation à des niveaux permettant, avec les autres mesures de la campagne, l'assainissement du marché sans toutefois dépasser les quantités compatibles avec une bonne gestion du marché; qu'il convient à cet égard de fixer un volume global pour les régions de production communautaires pouvant bénéficier de la possibilité d'une distallation préventive, égal à 12 millions d'hectolitres de vins de table et de ventiler ce volume par région; que la situation économique des vins peut varier dans les différentes aires de production d'un État membre; qu'il y a lieu en conséquence de permettre aux autorités des États membres de répartir les quantités selon les différentes aires de production; que, en vue d'exclure toute discrimination entre producteurs, il convient que la Commission soit informée que cette répartition est justifiée par des conditions particulières du marché du vin dans ces différentes aires de production et que la Commission puisse formuler des observations;

considérant que, compte tenu du faible rendement du vignoble espagnol et du vignoble portugais, il est nécessaire, pour obtenir des résultats exprimés en pourcentage de la production similaires pour l'ensemble de la Communauté, de fixer un volume différent pour les produits obtenus des raisins récoltés au Portugal et un pourcentage maximal de la production qui peut être distillé pour les produits issus de raisins récoltés dans la partie espagnole de la zone viticole C; que, pour des raisons dues au manque de données concernant les disponibilités de vin de table en Autriche, il convient de prévoir un régime spécifique pour ce pays;

considérant que, pour l'application du présent règlement, il est nécessaire, afin de déterminer la quantité que les producteurs peuvent faire distiller, de connaître les superficies exploitées pour la production; qu'un nombre important de producteurs grecs ne disposent pas de données nécessaires à cause du retard de l'administration dans la mise en place de structures administratives prévues; qu'il se révèle nécessaire, afin d'éviter l'exclusion des producteurs susvisés de l'accès à la mesure, de prévoir que les superficies de référence puissent être déterminées en ayant recours à un rendement forfaitaire pour l'ensemble de la Grèce;

considérant que, afin de renforcer l'efficacité de cette mesure, il convient, d'un côté, d'étendre l'application de la mesure à une période suffisamment longue pour tenir compte des délais de vinification dans certaines régions et, d'un autre côté, de permettre aux viticulteurs et aux distillateurs qui le souhaitent de commencer dès que possible les opérations de livraison et de distillation par un agrément rapide des contrats ou des déclarations jusqu'à un certain niveau; qu'il convient également d'imposer la bonne réalisation des contrats et déclarations souscrits par les producteurs au moyen d'une caution qui garantit la livraison des vins en distillerie;

considérant que, si le volume global demandé pour toute la Communauté dépasse la quantité prévue de 12 millions d'hectolitres, il convient de prévoir une communication rapide de la part des États membres à la Commission des volumes faisant l'objet des contrats pour que celle-ci puisse, s'il y a lieu, fixer un taux unique d'acceptation pour les contrats ou déclarations présentés;

considérant que, pour la bonne gestion des volumes en cause, il est nécessaire de déroger à certaines dispositions spécifiques du règlement (CEE) n° 2721/88 et de prévoir que les contrats et les déclarations puissent faire l'objet d'une réduction des volumes demandés;

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

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

1. La distillation préventive des vins de table et des vins aptes à donner du vin de table, visée à l'article 38 du

(1) JO L 84 du 27. 3. 1987, p. 1.
(2) JO L 196 du 24. 7. 1997, p. 10.
(3) JO L 241 du 1. 9. 1988, p. 88.
(4) JO L 202 du 25. 7. 1991, p. 16.
(5) JO L 200 du 29. 7. 1997, p. 25.

règlement (CEE) n° 822/87 est ouverte pour la campagne 1997/1998. Cette distillation est limitée à un volume de 12 millions d'hectolitres.

Cette quantité est ventilée par région de production visée à l'article 4 du règlement (CEE) n° 441/88 de la Commission [1] de la façon suivante:

— Région 1 (Allemagne):	100 000 hl
— Région 3 (France):	1 500 000 hl
— Région 4 (Italie):	5 500 000 hl
— Région 5 (Grèce):	350 000 hl
— Région 6 (Espagne):	4 000 000 hl
— Région 7 (Portugal):	500 000 hl
— Autriche:	50 000 hl.

Les États membres peuvent répartir la quantité réservée entre les différentes aires de production sur leur territoire, sans exclure une aire spécifique de l'application de la mesure. Ils fournissent à la Commission, dans un délai d'un mois après l'entrée en vigueur du présent règlement, la liste de ces régions ainsi que les quantités attribuées, en justifiant les conditions particulières de production qui sont à la base de cette répartition. La Commission émet, si nécessaire, des observations à l'égard de cette répartition et en informe l'État membre en cause dans un délai de deux semaines.

La quantité de vins de table ou de vins aptes à donner du vin de table que les producteurs peuvent faire distiller, conformément au règlement (CEE) n° 2721/88 est limitée à 25 hectolitres par hectare.

Toutefois, pour les produits obtenus des raisins récoltés au Portugal, cette quantité est limitée à 21 hectolitres par hectare et pour les produits obtenus de raisins récoltés dans la partie espagnole de la zone viticole C, cette quantité est limitée à 30 % de la production de vin de table issus de ces produits de chaque producteur.

Par dérogation à l'article 2 paragraphe 1 du règlement (CEE) n° 2721/88, la quantité de vins de table ou de vins aptes à donner du vin de table obtenue de raisins récoltés en Autriche que les producteurs peuvent faire distiller est limitée uniquement à un pourcentage de leur production de vin de table. Ce pourcentage est fixé à 15 %.

La quantité de vin de table produite à laquelle s'appliquent les pourcentages visés au quatrième et cinquième alinéa est, pour chaque producteur, celle résultant de la somme des quantités figurant en tant que vin dans la colonne «vin de table» de la déclaration de production qu'il a présentée en vertu du règlement (CE) n° 1294/96 de la Commission [2] lorsqu'il y est tenu.

2. La superficie à utiliser pour le calcul de la quantité de vin de table ou de vin apte à donner du vin de table que les producteurs grecs peuvent faire distiller est obtenue, en divisant par 64 la quantité figurant en tant que vin dans la colonne «vins de table» de la déclaration de production, présentée en vertu du règlement (CE) n° 1294/96.

3. Par dérogation à l'article 6 paragraphe 1 du règlement (CEE) n° 2721/88, chaque producteur ayant produit du vin de table ou des vins aptes à donner du vin de table peut présenter, au plus tard le 15 janvier 1998, un contrat ou une déclaration de distillation préventive auprès des autorités compétentes de l'État membre, reprenant les mentions figurant au paragraphe 2 dudit article 6.

Le contrat ou la déclaration est assorti de la preuve de la constitution d'une garantie d'un montant égal à 5 écus par hectolitre.

4. Par dérogation à l'article 6 paragraphes 3 et 4 du règlement (CEE) n° 2721/88, les États membres peuvent autoriser l'agrément des contrats ou des déclarations, immédiatement après leur présentation, pour une quantité qui ne dépasse pas la moitié de la quantité figurant dans chacun des contrats ou déclarations, sans préjudice de l'application des dispositions de l'article 2 paragraphe 2 du même règlement.

5. Les États membres communiquent à la Commission le volume global faisant l'objet de contrats ou de déclarations de distillation préventive, au plus tard le 29 janvier 1998.

La Commission détermine et indique par télécopie à chaque État membre, au plus tard le 6 février 1998, le taux unique d'acceptation à appliquer aux contrats et déclarations précités à chaque région, si le volume global des contrats ou déclarations présentés dépasse le volume de 12 millions d'hectolitres et/ou celui préétabli par une ou plusieurs régions. Afin de garantir l'utilisation maximale du volume global de 12 millions d'hectolitres en cas de dépassement de ce volume, combiné avec la non-utilisation de tout ou partie du volume alloué à une ou plusieurs régions spécifiques, le volume encore disponible de cette (ou ces) région(s) est réparti par la Commission, avant de fixer le taux unique d'acceptation de chaque région, entre les autres régions, selon la méthode suivante:

— si disponible, une première tranche de 25 000 hectolitres au maximum, selon les besoins, à chaque région qui a dépassé son volume

et

— le reste proportionnellement aux volumes établis au paragraphe 1 deuxième alinéa.

6. Par dérogation à l'article 6 paragraphe 4 du règlement (CEE) n° 2721/88, les États membres prennent les dispositions administratives nécessaires pour agréer, au plus tard le 27 février 1998, les contrats et les déclarations précités avec le taux unique d'acceptation, pour les quantités non encore agréées lors de la présentation des contrats ou des déclarations.

[1] JO L 45 du 18. 2. 1988, p. 15.
[2] JO L 166 du 5. 7. 1996, p. 14.

La garantie est libérée pour les quantités demandées et non acceptées.

7. Les volumes retenus par contrat et déclaration doivent être livrés en distillerie, au plus tard le 30 juin 1998.

8. La garantie est libérée au prorata des quantités livrées lorsque le producteur apporte la preuve de la livraison en distillerie.

Si aucune livraison n'est effectuée dans les délais prévus, la garantie reste acquise.

9. Les États membres peuvent limiter le nombre de contrats ou de déclarations qu'un producteur peut souscrire pour l'opération de distillation en cause.

Article 2

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

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

Fait à Bruxelles, le 15 octobre 1997.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

RÈGLEMENT (CE) N° 2021/97 DE LA COMMISSION

du 15 octobre 1997

déterminant les quantités attribuées aux importateurs au titre des contingents quantitatifs communautaires applicables en 1998 à l'égard de certains produits originaires de la république populaire de Chine

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 520/94 du Conseil, du 7 mars 1994, portant établissement d'une procédure de gestion communautaire des contingents quantitatifs [1], modifié par le règlement (CE) n° 138/96 [2], et notamment ses articles 9 et 13,

vu le règlement (CE) n° 1393/97 de la Commission, du 18 juillet 1997, portant modalités de gestion des contingents quantitatifs applicables en 1998 à certains produits originaires de la république populaire de Chine [3], et notamment son article 6,

considérant que le règlement (CE) n° 1393/97 a déterminé la part de chacun des contingents en question réservée aux importateurs traditionnels et aux autres importateurs, ainsi que les conditions et modalités de participation à l'attribution des quantités disponibles; que les importateurs ont pu introduire une demande de licence d'importation auprès des autorités nationales compétentes entre le 20 juillet 1997 et le 12 septembre 1997 à 15 heures, heure de Bruxelles, en conformité avec l'article 3 du règlement (CE) n° 1393/97;

considérant que la Commission a reçu de la part des États membres, en conformité avec l'article 5 du règlement (CE) n° 1393/97, les informations relatives au nombre et au volume global des demandes de licence d'importation reçues, ainsi qu'au volume global des importations antérieures réalisées par les importateurs traditionnels au cours de la période de référence retenue (1995);

considérant que la Commission, sur la base de ces informations, est en mesure de déterminer les critères quantitatifs uniformes selon lesquels les demandes de licence introduites par les importateurs communautaires et portant sur les contingents quantitatifs applicables en 1998 peuvent être satisfaites par les autorités nationales compétentes;

considérant qu'il résulte des données communiquées par les États membres que, pour les produits figurant à l'annexe I du présent règlement, le volume global des demandes introduites par les importateurs traditionnels dépasse la part du contingent qui leur est destinée; que, par conséquent, ces demandes doivent être satisfaites en appliquant aux volumes des importations effectuées par chaque importateur au cours de la période de référence, exprimés en quantité ou en valeur, le taux de réduction/d'augmentation uniforme indiqué dans ladite annexe I;

considérant qu'il résulte des données communiquées par les États membres que, pour les produits figurant à l'annexe II du présent règlement, le volume global des demandes introduites par les autres importateurs dépasse la part du contingent qui leur est destinée; que, par conséquent, ces demandes doivent être satisfaites en appliquant aux montants demandés par chaque importateur dans les limites établies par le règlement (CE) n° 1393/97, le taux de réduction uniforme indiqué à ladite annexe II,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Pour les produits figurant à l'annexe I du présent règlement, les demandes de licences d'importation régulièrement introduites par les importateurs traditionnels sont satisfaites par les autorités nationales compétentes, à concurrence de la quantité ou de la valeur résultant de l'application du taux de réduction/d'augmentation indiqué à l'annexe I pour chaque contingent, aux importations effectuées par chaque importateur au cours de l'année 1995.

Au cas où l'application de ce critère quantitatif conduirait à attribuer une quantité ou une valeur supérieure à celle demandée, la quantité ou la valeur est limitée à celle qui a été demandée.

Article 2

Pour les produits figurant à l'annexe II du présent règlement, les demandes de licences d'importation régulièrement introduites par les importateurs autres que traditionnels sont satisfaites par les autorités nationales compétentes, à concurrence de la quantité ou de la valeur résultant de l'application du taux de réduction indiqué à l'annexe II pour chaque contingent, au montant demandé par les importateurs dans les limites établies par le règlement (CE) n° 1393/97.

Article 3

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

[1] JO L 66 du 10. 3. 1994, p. 1.
[2] JO L 21 du 27. 1. 1996, p. 6.
[3] JO L 190 du 19. 7. 1997, p. 24.

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

Fait à Bruxelles, le 15 octobre 1997.

Par la Commission
Leon BRITTAN
Vice-président

ANNEXE I

Taux de réduction/d'augmentation applicable aux importations de 1995

(importateurs traditionnels)

Désignation des marchandises	Code SH/NC	Taux de réduction/ d'augmentation
Chaussures relevant des codes SH/NC	ex 6402 99 (1)	+ 36,66 %
	6403 51 6403 59	+ 86,42 %
	ex 6403 91 (1) ex 6403 99 (1)	+ 2,74 %
	ex 6404 11 (2)	+ 74,89 %
	6404 19 10	+ 48,65 %
Articles pour le service de la table ou de la cuisine, en porcelaine	6911 10	+ 12,63 %
Articles pour le service de la table ou de la cuisine, en céramique	6912 00	+ 16,81 %
Jouets relevant des codes SH/NC	ex 9503 41 (3) ex 9503 49 (3) ex 9503 90 (3)	+ 49,046 %

(1) À l'exclusion des chaussures à technologie spéciale: chaussures d'un prix caf (coût, assurance, fret) à la paire égal ou supérieur à 9 écus, destinées à l'activité sportive, ayant une semelle moulée à une ou plusieurs couches, non injectée, fabriquée avec des matériaux synthétiques conçus spécialement pour amortir les chocs dus aux mouvements verticaux ou latéraux et pourvues de caractéristiques techniques telles que des coussinets hermétiques renfermant des gaz ou des fluides, des composants mécaniques qui absorbent ou neutralisent l'impact de matériaux tels que les polymères de faible densité.

(2) À l'exclusion:

a) des chaussures conçues en vue de la pratique d'une activité sportive, ayant une semelle non injectée et qui sont ou peuvent être munies de pointes, de crampons, d'attaches, de barres ou de dispositifs similaires;

b) des chaussures à technologie spéciale: chaussures d'un prix caf à la paire égal ou supérieur à 9 écus, destinées à l'activité sportive, ayant une semelle moulée à une ou plusieurs couches, non injectée, fabriquée avec des matériaux synthétiques conçus spécialement pour amortir les chocs dus aux mouvements verticaux ou latéraux et pourvues de caractéristiques techniques telles que des coussinets hermétiques renfermant des gaz ou des fluides, des composants mécaniques qui absorbent ou neutralisent l'impact de matériaux tels que les polymères de basse densité.

(3) À l'exclusion des pièces et accessoires.

ANNEXE II

Taux de réduction applicable à la quantité/valeur demandée dans les limites des montants maximaux fixés par le règlement (CE) n° 1393/97

(importateurs autres que traditionnels)

Désignation des marchandises	Code SH/NC	Taux de réduction
Chaussures relevant des codes SH/NC	ex 6402 99 (1)	– 10,64 %
	6403 51 6403 59	– 92,09 %
	ex 6403 91 (1) ex 6403 99 (1)	– 71,89 %
	ex 6404 11 (2)	– 56,64 %
	6404 19 10	– 10,68 %
Articles pour le service de la table ou de la cuisine, en porcelaine	6911 10	– 27,50 %
Articles pour le service de la table ou de la cuisine, en céramique	6912 00	– 42,91 %
Jouets relevant des codes SH/NC	ex 9503 41 (3) ex 9503 49 (3) ex 9503 90 (3)	– 43,50 %

(1) À l'exclusion des chaussures à technologie spéciale: chaussures d'un prix caf à la paire égal ou supérieur à 9 écus, destinées à l'activité sportive, ayant une semelle moulée à une ou plusieurs couches, non injectée, fabriquée avec des matériaux synthétiques conçus spécialement pour amortir les chocs dus aux mouvements verticaux ou latéraux et pourvues de caractéristiques techniques telles que des coussinets hermétiques renfermant des gaz ou des fluides, des composants mécaniques qui absorbent ou neutralisent l'impact de matériaux tels que les polymères de faible densité.

(2) À l'exclusion:

a) des chaussures conçues en vue de la pratique d'une activité sportive, ayant une semelle non injectée et qui sont ou peuvent être munies de pointes, de crampons, d'attaches, de barres ou de dispositifs similaires;

b) des chaussures à technologie spéciale: chaussures d'un prix caf à la paire égal ou supérieur à 9 écus, destinées à l'activité sportive, ayant une semelle moulée à une ou plusieurs couches, non injectée, fabriquée avec des matériaux synthétiques conçus spécialement pour amortir les chocs dus aux mouvements verticaux ou latéraux et pourvues de caractéristiques techniques telles que des coussinets hermétiques renfermant des gaz ou des fluides, des composants mécaniques qui absorbent ou neutralisent l'impact de matériaux tels que les polymères de basse densité.

(3) À l'exclusion des pièces et accessoires.

RÈGLEMENT (CE) N° 2022/97 DE LA COMMISSION

du 15 octobre 1997

fixant les restitutions à l'exportation dans le secteur de la viande de porc

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 commune des marchés dans le secteur de la viande de porc [1], modifié en dernier lieu par l'acte d'adhésion de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède et par le règlement (CE) n° 3290/94 [2], et notamment son article 13 paragraphe 3 deuxième alinéa,

considérant que, aux termes de l'article 13 du règlement (CEE) n° 2759/75, la différence entre les prix des produits visés à l'article 1er paragraphe 1 dudit règlement, sur le marché mondial et dans la Communauté, peut être couverte par une restitution à l'exportation;

considérant que l'application de ces règles et critères à la situation actuelle des marchés dans le secteur de la viande de porc conduit à fixer la restitution comme suit;

considérant que, pour les produits du code NC 0210 19 81, il convient de fixer la restitution à un montant qui tienne compte, d'une part, des caractéristiques qualitatives des produits relevant de ce code et, d'autre part, de l'évolution prévisible des coûts de production sur le marché mondial; qu'il convient, toutefois, d'assurer le maintien de la participation de la Communauté au commerce international pour certains produits typiques italiens du code NC 0210 19 81;

considérant que, en raison des conditions de concurrence dans certains pays tiers qui sont traditionnellement les plus importants importateurs des produits du code NC 1601 00 et du code NC 1602, il convient de prévoir pour ces produits un montant qui tienne compte de cette situation; qu'il convient, toutefois, d'assurer que la restitution n'est octroyée que sur le poids net des matières comestibles, exclusion faite du poids des os éventuellement contenus dans ces préparations;

considérant que, en l'absence d'exportations économiquement importantes des autres produits du secteur de la viande de porc, il ne paraît pas opportun de prévoir une restitution pour ces produits;

considérant que, au titre de l'article 13 du règlement (CEE) n° 2759/75, 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 1er du règlement (CEE) n° 2759/75 suivant leur destination;

considérant qu'il convient de fixer les restitutions en tenant compte des modifications à la nomenclature des restitutions, établie par le règlement (CEE) n° 3846/87 de la Commission [3], modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1490/97 [4];

considérant que 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

La liste des produits pour l'exportation desquels est accordée la restitution visée à l'article 15 du règlement (CEE) n° 2759/75 et les montants de cette restitution sont fixés en annexe.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 16 octobre 1997.

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

Fait à Bruxelles, le 15 octobre 1997.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

---

[1] JO L 282 du 1. 11. 1975, p. 1.
[2] JO L 349 du 31. 12. 1994, p. 105.
[3] JO L 366 du 24. 12. 1987, p. 1.
[4] JO L 202 du 30. 7. 1997, p. 24.

ANNEXE

du règlement de la Commission, du 15 octobre 1997, fixant les restitutions à l'exportation dans le secteur de la viande de porc

(en écus/100 kg, poids net)

Code produit	Destination (1)	Montant des restitutions
0203 11 10 9000	01	0,00
0203 12 11 9100	01	0,00
0203 12 19 9100	01	0,00
0203 19 11 9100	01	0,00
0203 19 13 9100	01	0,00
0203 19 15 9100	01	0,00
0203 21 10 9000	01	0,00
0203 22 11 9100	01	0,00
0203 22 19 9100	01	0,00
0203 29 11 9100	01	0,00
0203 29 13 9100	01	0,00
0203 29 15 9100	01	0,00
0210 11 31 9110	01	90,00
0210 11 31 9910	01	90,00
0210 12 19 9100	01	24,00
0210 19 81 9100	01	95,00
0210 19 81 9300	01	76,00
1601 00 91 9100	01	30,00
1601 00 99 9100	01	0,00
1602 41 10 9210	01	62,00
1602 42 10 9210	01	38,00
1602 49 19 9190	01	0,00

(1) Les destinations sont identifiées comme suit:
01 tous les pays tiers.

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

RÈGLEMENT (CE) N° 2023/97 DE LA COMMISSION

du 15 octobre 1997

fixant les droits à l'importation dans le secteur des céréales

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° 923/96 de la Commission (2),

vu le règlement (CE) n° 1249/96 de la Commission, du 28 juin 1996, portant modalités d'application du règlement (CEE) n° 1766/92 du Conseil en ce qui concerne les droits à l'importation dans le secteur des céréales (3), modifié par le règlement (CE) n° 641/97 (4), et notamment son article 2 paragraphe 1,

considérant que l'article 10 du règlement (CEE) n° 1766/92 prévoit que, lors de l'importation des produits visés à l'article 1er dudit règlement, les taux des droits du tarif douanier commun sont perçus; que, toutefois, pour les produits visés au paragraphe 2 de cet article, le droit à l'importation est égal au prix d'intervention valable pour ces produits lors de l'importation et majoré de 55 % diminué du prix à l'importation caf applicable à l'expédition en cause;

considérant que, en vertu de l'article 10 paragraphe 3 du règlement (CEE) n° 1766/92, les prix à l'importation caf sont calculés sur la base des prix représentatifs pour le produit en question sur le marché mondial;

considérant que le règlement (CE) n° 1249/96 a fixé des modalités d'application du règlement (CEE) n° 1766/92 en ce qui concerne les droits à l'importation dans le secteur des céréales;

considérant que les droits à l'importation sont applicables jusqu'à ce qu'une nouvelle fixation entre en vigueur; qu'ils restent également en vigueur si aucune cotation n'est disponible pour la bourse de référence visée à l'annexe II du règlement (CE) n° 1249/96 au cours des deux semaines précédant la prochaine fixation périodique;

considérant que, afin de permettre le fonctionnement normal du régime des droits à l'importation, il convient de retenir pour le calcul de ces derniers les taux représentatifs de marché constatés au cours d'une période de référence;

considérant que l'application du règlement (CE) n° 1249/96 conduit à fixer les droits à l'importation conformément à l'annexe du présent règlement,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Les droits à l'importation dans le secteur des céréales visés à l'article 10 paragraphe 2 du règlement (CEE) n° 1766/92 sont fixés à l'annexe I du présent règlement sur la base des éléments repris à l'annexe II.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 16 octobre 1997.

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

Fait à Bruxelles, le 15 octobre 1997.

Par la Commission

Franz FISCHLER

Membre de la Commission

(1) JO L 181 du 1. 7. 1992, p. 21.
(2) JO L 126 du 24. 5. 1996, p. 37.
(3) JO L 161 du 29. 6. 1996, p. 125.
(4) JO L 98 du 15. 4. 1997, p. 2.

ANNEXE I

Droits à l'importation des produits repris à l'article 10 paragraphe 2 du règlement (CEE) n° 1766/92

Code NC	Désignation des marchandises	Droit à l'importation par voie terrestre, fluviale ou maritime en provenance de ports méditerranéens, de la mer Noire ou de la mer Baltique (en écu/t)	Droit à l'importation par voie aérienne ou maritime en provenance d'autres ports (2) (en écu/t)
1001 10 00	Froment (blé) dur (1)	0,00	0,00
1001 90 91	Froment (blé) tendre, de semence:	29,96	19,96
1001 90 99	Froment (blé) tendre de haute qualité, autre que de semence (3)	29,96	19,96
	de qualité moyenne	46,41	36,41
	de qualité basse	52,96	42,96
1002 00 00	Seigle	70,30	60,30
1003 00 10	Orge, de semence	70,30	60,30
1003 00 90	Orge, autre que de semence (3)	70,30	60,30
1005 10 90	Maïs de semence autre qu'hybride	74,16	64,16
1005 90 00	Maïs, autre que de semence (3)	74,16	64,16
1007 00 90	Sorgho à grains autre qu'hybride d'ensemencement	70,30	60,30

(1) Pour le blé dur ne remplissant pas la qualité minimale visée à l'annexe I du règlement (CE) n° 1249/96, le droit applicable est celui fixé pour le froment (blé) tendre de qualité basse.

(2) Pour les marchandises arrivant dans la Communauté par l'océan Atlantique ou via le canal de Suez [article 2 paragraphe 4 du règlement (CE) n° 1249/96], l'importateur peut bénéficier d'une diminution des droits de:

— 3 écus par tonne, si le port de déchargement se trouve en mer Méditerranée, ou de

— 2 écus par tonne, si le port de déchargement se trouve en Irlande, au Royaume-Uni, au Danemark, en Suède, en Finlande ou sur la côte atlantique de la Péninsule ibérique.

(3) L'importateur peut bénéficier d'une réduction forfaitaire de 14 ou 8 écus par tonne lorsque les conditions établies à l'article 2 paragraphe 5 du règlement (CE) n° 1249/96 sont remplies.

ANNEXE II

Éléments de calcul des droits

(période du 1. 10. 1997 au 13. 10. 1997)

1. Moyennes sur la période des deux semaines précédant le jour de la fixation:

Cotations boursières	Minneapolis	Kansas-City	Chicago	Chicago	Minneapolis	Minneapolis
Produits (% protéines à 12 % humidité)	HRS2. 14 %	HRW2. 11,5 %	SRW2	YC3	HAD2	US barley 2
Cotation (écus par tonne)	129,49	122,49	118,94	97,09	213,47 (1)	102,74 (1)
Prime sur le Golfe (écus par tonne)	—	12,64	9,65	10,29	—	—
Prime sur Grands Lacs (écus par tonne)	13,59	—	—	—	—	—

(1) Fob Duluth.

2. Frets/frais: Golfe du Mexique-Rotterdam: 13,20 écus par tonne. Grands Lacs-Rotterdam: 21,69 écus par tonne.

3. Subventions visées à l'article 4 paragraphe 2 troisième alinéa du règlement (CE) n° 1249/96: 0,00 écu par tonne (HRW2)
0,00 écu par tonne (SRW2).

RÈGLEMENT (CE) N° 2024/97 DE LA COMMISSION

du 14 octobre 1997

établissant des valeurs unitaires pour la détermination de la valeur en douane de certaines marchandises périssables

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 2913/92 du Conseil, du 12 octobre 1992, établissant le code des douanes communautaire [1], modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 82/97 [2],

vu le règlement (CEE) n° 2454/93 de la Commission, du 2 juillet 1993, fixant certaines dispositions d'application du règlement (CEE) n° 2913/92 établissant le code des douanes communautaire [3], modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1427/97 [4], et notamment son article 173 paragraphe 1,

considérant que les articles 173 à 177 du règlement (CEE) n° 2454/93 prévoient les critères pour l'établissement par la Commission de valeurs unitaires périodiques pour les produits désignés selon la classification reprise à l'annexe n° 26 de ce règlement;

considérant que l'application des règles et critères fixés dans les articles visés ci-dessus aux éléments qui ont été communiqués à la Commission conformément aux dispositions de l'article 173 paragraphe 2 du règlement précité conduit à établir pour les produits considérés les valeurs unitaires comme il est indiqué à l'annexe du présent règlement,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Les valeurs unitaires visées à l'article 173 paragraphe 1 du règlement (CEE) n° 2454/93 sont établies comme indiqué dans le tableau figurant en annexe.

Article 2

Le présent règlement entre en vigueur le 17 octobre 1997.

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

Fait à Bruxelles, le 14 octobre 1997.

Par la Commission

Martin BANGEMANN

Membre de la Commission

---

(1) JO L 302 du 19. 10. 1992, p. 1.
(2) JO L 17 du 21. 1. 1997, p. 1.
(3) JO L 253 du 11. 10. 1993, p. 1.
(4) JO L 196 du 24. 7. 1997, p. 31.

ANNEXE

Rubrique	Désignation des marchandises	Montants des valeurs unitaires/100 kg net						
	Espèces, variétés, code NC	a) b) c)	ECU FIM SEK	ATS FRF BEF/LUF	DEM IEP GBP	DKK ITL	GRD NLG	ESP PTE
1.10	Pommes de terre de primeurs 0701 90 51 0701 90 59	a) b) c)	131,29 772,09 1 114,06	1 813,60 865,81 5 318,16	257,66 100,81 91,07	981,30 254 143,30	40 684,54 290,23	21 740,70 26 196,16
1.30	Oignons autres que de semence 0703 10 19	a) b) c)	38,50 226,41 326,69	531,83 253,89 1 559,52	75,56 29,56 26,71	287,76 74 525,99	11 930,50 85,11	6 375,33 7 681,87
1.40	Aulx 0703 20 00	a) b) c)	85,20 501,05 722,97	1 176,93 561,86 3 451,20	167,21 65,42 59,10	636,81 164 925,05	26 402,03 188,34	14 108,52 16 999,87
1.50	Poireaux ex 0703 90 00	a) b) c)	48,53 285,40 411,80	670,38 320,04 1 965,80	95,24 37,26 33,66	362,73 93 941,46	15 038,62 107,28	8 036,23 9 683,14
1.60	Choux-fleurs ex 0704 10 10 ex 0704 10 05 ex 0704 10 80	a) b) c)	75,84 446,00 643,54	1 047,63 500,14 3 072,05	148,84 58,23 52,61	566,85 146 806,52	23 501,53 167,65	12 558,57 15 132,28
1.70	Choux de Bruxelles 0704 20 00	a) b) c)	91,88 540,33 779,65	1 269,20 605,91 3 721,78	180,32 70,55 63,74	686,74 177 855,79	28 472,05 203,11	15 214,68 18 332,72
1.80	Choux blancs et choux rouges 0704 90 10	a) b) c)	95,66 562,56 811,72	1 321,42 630,84 3 874,90	187,74 73,45 66,36	714,99 185 172,89	29 643,41 211,46	15 840,63 19 086,94
1.90	Brocolis asperges ou à jets *[Brassica oleracea L. convar. botrytis (L.) Alef var. italica Plenck]* ex 0704 90 90	a) b) c)	105,95 623,07 899,04	1 463,56 698,70 4 291,72	207,93 81,35 73,50	791,90 205 091,65	32 832,10 234,21	17 544,58 21 140,10
1.100	Choux de Chine ex 0704 90 90	a) b) c)	49,40 290,51 419,18	682,40 325,77 2 001,05	96,95 37,93 34,27	369,23 95 625,56	15 308,22 109,20	8 180,29 9 856,73
1.110	Laitues pommées 0705 11 10 0705 11 05 0705 11 80	a) b) c)	87,89 516,86 745,79	1 214,09 579,60 3 560,16	172,49 67,49 60,97	656,92 170 132,19	27 235,62 194,29	14 553,97 17 536,60
1.120	Endives ex 0705 29 00	a) b) c)	21,82 128,32 185,15	301,41 143,89 883,86	42,82 16,75 15,14	163,09 42 237,85	6 761,65 48,23	3 613,24 4 353,72
1.130	Carottes ex 0706 10 00	a) b) c)	37,45 220,24 317,78	517,32 246,97 1 516,99	73,50 28,76 25,98	279,91 72 493,46	11 605,12 82,79	6 201,46 7 472,36
1.140	Radis ex 0706 90 90	a) b) c)	149,40 878,59 1 267,74	2 063,77 985,23 6 051,75	293,21 114,71 103,64	1 116,66 289 199,56	46 296,52 330,26	24 739,59 29 809,63
1.160	Pois *(Pisum sativum)* 0708 10 90 0708 10 20 0708 10 95	a) b) c)	292,18 1 718,26 2 479,30	4 036,09 1 926,81 11 835,34	573,42 224,35 202,68	2 183,85 565 584,51	90 541,61 645,89	48 382,96 58 298,38

Rubrique	Désignation des marchandises	Montants des valeurs unitaires/100 kg net						
	Espèces, variétés, code NC	a) b) c)	ECU FIM SEK	ATS FRF BEF/LUF	DEM IEP GBP	DKK ITL	GRD NLG	ESP PTE
1.170	Haricots:							
1.170.1	Haricots *(Vigna spp., Phaseolus ssp.)* ex 0708 20 90 ex 0708 20 20 ex 0708 20 95	a) b) c)	241,21 1 418,51 2 046,79	3 332,00 1 590,69 9 770,69	473,39 185,21 167,32	1 802,88 466 919,85	74 746,88 533,21	39 942,69 48 128,39
1.170.2	Haricots *(Phaseolus ssp., vulgaris var. Compressus Savi)* ex 0708 20 90 ex 0708 20 20 ex 0708 20 95	a) b) c)	140,61 826,90 1 193,15	1 942,34 927,27 5 695,69	275,96 107,97 97,54	1 050,96 272 184,40	43 572,65 310,83	23 284,03 28 055,77
1.180	Fèves ex 0708 90 00	a) b) c)	92,83 545,92 787,71	1 282,33 612,18 3 760,26	182,18 71,28 64,39	693,84 179 694,74	28 766,44 205,21	15 372,00 18 522,28
1.190	Artichauts 0709 10 30	a) b) c)	— — —	— — —	— — —	— —	— —	— —
1.200	Asperges:							
1.200.1	— vertes ex 0709 20 00	a) b) c)	405,27 2 383,32 3 438,92	5 598,28 2 672,60 16 416,27	795,37 311,18 281,13	3 029,12 784 497,35	125 586,28 895,88	67 109,88 80 863,12
1.200.2	— autres ex 0709 20 00	a) b) c)	419,52 2 467,12 3 559,84	5 795,12 2 766,57 16 993,50	823,33 322,12 291,01	3 135,63 812 081,64	130 002,12 927,38	69 469,58 83 706,41
1.210	Aubergines 0709 30 00	a) b) c)	74,03 435,36 628,18	1 022,63 468,20 2 998,73	145,29 56,84 51,35	553,32 143 302,83	22 940,64 163,65	12 258,85 14 771,13
1.220	Céleris à côtes, aussi dénommés céleris en branches *(Apium graveolens L., var. dulce (Mill.) Pers.)* ex 0709 40 00	a) b) c)	60,11 353,50 510,06	830,34 396,40 2 434,88	117,97 46,15 41,70	449,28 116 357,33	18 627,07 132,88	9 953,80 11 993,69
1.230	Chanterelles 0709 51 30	a) b) c)	999,60 5 878,46 8 482,12	13 808,17 6 591,97 40 490,80	1 961,77 767,53 693,40	7 471,33 1 934 965,70	309 759,05 2 209,70	165 526,76 199 449,19
1.240	Piments doux ou poivrons 0709 60 10	a) b) c)	97,85 575,44 830,31	1 351,67 645,28 3 963,61	192,04 75,13 67,88	731,36 189 412,16	30 322,05 216,31	16 203,28 19 523,91
1.250	Fenouil 0709 90 50	a) b) c)	73,55 432,53 624,11	1 016,00 485,03 2 979,29	144,35 56,47 51,02	549,74 142 373,68	22 791,89 162,59	12 179,37 14 675,36
1.270	Patates douces, entières, fraîches (destinées à la consommation humaine) 0714 20 10	a) b) c)	89,47 526,16 759,20	1 235,91 590,02 3 624,16	175,59 68,70 62,06	668,73 173 190,66	27 725,23 197,78	14 815,61 17 851,86
2.10	Châtaignes et marrons *(Castanea spp.)*, frais ex 0802 40 00	a) b) c)	159,46 937,75 1 353,10	2 202,73 1 051,58 6 459,25	312,95 122,44 110,61	1 191,86 308 673,10	49 413,94 352,50	26 405,46 31 816,89
2.30	Ananas, frais ex 0804 30 00	a) b) c)	69,87 410,89 592,88	965,16 460,77 2 830,22	137,12 53,65 48,47	522,23 135 250,15	21 651,53 154,45	11 569,98 13 941,09

Rubrique	Désignation des marchandises Espèces, variétés, code NC	Montants des valeurs unitaires/100 kg net a) b) c)	ECU FIM SEK	ATS FRF BEF/LUF	DEM IEP GBP	DKK ITL	GRD NLG	ESP PTE
2.40	Avocats, frais ex 0804 40 90 ex 0804 40 20 ex 0804 40 95	a) b) c)	135,18 794,97 1 147,07	1 867,34 891,46 5 475,74	265,30 103,80 93,77	1 010,38 261 673,33	41 889,98 298,83	22 384,86 26 972,33
2.50	Goyaves et mangues, fraîches ex 0804 50 00	a) b) c)	103,76 610,19 880,46	1 433,31 684,26 4 203,01	203,64 79,67 71,98	775,54 200 852,38	32 153,46 229,37	17 181,93 20 703,13
2.60	Oranges douces, fraîches:							
2.60.1	— sanguines et demi-sanguines 0805 10 42 0805 10 51 0805 10 37	a) b) c)	23,94 140,79 203,14	330,70 157,87 969,74	46,98 18,38 16,61	178,94 46 341,62	7 418,60 52,92	3 964,30 4 776,72
2.60.2	— Navels, Navelines, Navelates, Salustianas, Vernas, Valencia Lates, Maltaises, Shamoutis, Ovalis, Trovita, Hamlins 0805 10 44 0805 10 55 0805 10 38	a) b) c)	41,32 243,00 350,62	570,78 272,49 1 673,75	81,09 31,73 28,66	308,84 79 984,78	12 804,37 91,34	6 842,30 8 244,54
2.60.3	— autres 0805 10 39 0805 10 46 0805 10 59	a) b) c)	44,97 264,46 381,59	621,20 296,56 1 821,60	88,26 34,53 31,19	336,12 87 050,23	13 935,44 99,41	7 446,72 8 972,82
2.70	Mandarines (y compris les Tangerines et Satsumas), fraîches; Clémentines, Wilkings et hybrides similaires d'agrumes, frais:							
2.70.1	— Clémentines 0805 20 21	a) b) c)	85,28 501,52 723,64	1 178,03 562,39 3 454,44	167,37 65,48 59,16	637,41 165 079,91	26 426,82 188,52	14 121,77 17 015,83
2.70.2	— Monréales et Satsumas 0805 20 23	a) b) c)	60,54 356,02 513,71	836,28 399,24 2 452,29	118,81 46,48 42,00	452,50 117 189,70	18 760,32 133,83	10 025,00 12 079,49
2.70.3	— Mandarines et Wilkings 0805 20 25	a) b) c)	49,46 290,86 419,69	683,23 326,17 2 003,48	97,07 37,98 34,31	369,68 95 741,70	15 326,81 109,34	8 190,23 9 868,70
2.70.4	— Tangerines et autres ex 0805 20 27 ex 0805 20 29	a) b) c)	63,08 370,96 535,27	871,37 415,99 2 555,18	123,80 48,44 43,76	471,48 122 106,48	19 547,42 139,44	10 445,61 12 586,29
2.85	Limes *(Citrus aurantifolia)*, fraîches ex 0805 30 90	a) b) c)	108,82 639,95 923,39	1 503,21 717,63 4 407,97	213,57 83,56 75,49	813,36 210 647,23	33 721,47 240,56	18 019,83 21 712,75

Rubrique	Désignation des marchandises	Montants des valeurs unitaires/100 kg net						
	Espèces, variétés, code NC	a) b) c)	ECU FIM SEK	ATS FRF BEF/LUF	DEM IEP GBP	DKK ITL	GRD NLG	ESP PTE
2.90	Pamplemousses et pomélos, frais:							
2.90.1	— blancs ex 0805 40 90 ex 0805 40 20 ex 0805 40 95	a) b) c)	35,84 210,77 304,12	495,08 236,35 1 451,77	70,34 27,52 24,86	267,88 69 376,92	11 106,21 79,23	5 934,85 7 151,12
2.90.2	— roses ex 0805 40 90 ex 0805 40 20 ex 0805 40 95	a) b) c)	57,01 335,26 483,76	787,52 375,96 2 309,30	111,89 43,77 39,55	426,11 110 356,54	17 666,43 126,03	9 440,46 11 375,15
2.100	Raisins de table 0806 10 21 0806 10 29 0806 10 61 0806 10 30 0806 10 69	a) b) c)	— — —	— — —	— — —	— —	— —	— —
2.110	Pastèques 0807 11 00	a) b) c)	31,08 182,78 263,73	429,33 204,96 1 258,96	61,00 23,86 21,56	232,30 60 162,80	9 631,16 68,70	5 146,63 6 201,36
2.120	Melons:							
2.120.1	— Amarillo, Cuper, Honey Dew (y compris Cantalene), Onteniente, Piel de Sapo (y compris Verde Liso), Rochet, Tendral, Futuro ex 0807 19 00	a) b) c)	45,86 269,69 389,15	633,50 302,43 1 857,65	90,00 35,21 31,81	342,77 88 773,04	14 211,23 101,38	7 594,09 9 150,40
2.120.2	— autres ex 0807 19 00	a) b) c)	112,13 659,42 951,48	1 548,93 739,45 4 542,05	220,06 86,10 77,78	838,10 217 054,53	34 747,18 247,87	18 567,94 22 373,19
2.140	Poires:							
2.140.1	Poires-Nashi *(Pyrus pyrifolia)* ex 0808 20 41	a) b) c)	— — —	— — —	— — —	— —	— —	— —
2.140.2	autres ex 0808 20 41	a) b) c)	— — —	— — —	— — —	— —	— —	— —
2.150	Abricots 0809 10 10 0809 10 50	a) b) c)	148,11 871,01 1 256,79	2 045,95 976,73 5 999,49	290,67 113,72 102,74	1 107,02 286 702,45	45 896,77 327,41	24 525,98 29 552,24
2.160	Cerises 0809 20 11 0809 20 19 0809 20 21 0809 20 29 0809 20 71 0809 20 79	a) b) c)	146,66 862,48 1 244,48	2 025,92 967,17 5 940,76	287,83 112,61 101,74	1 096,18 283 895,63	45 447,44 324,20	24 285,87 29 262,92
2.170	Pêches 0809 30 19 0809 30 59	a) b) c)	132,82 781,09 1 127,05	1 834,74 875,90 5 380,14	260,67 101,98 92,13	992,74 257 104,99	41 158,66 293,61	21 994,06 26 501,44
2.180	Nectarines ex 0809 30 11 ex 0809 30 51	a) b) c)	100,60 591,61 853,64	1 389,66 663,42 4 075,00	197,43 77,24 69,78	751,92 194 735,44	31 174,23 222,38	16 658,66 20 072,62

Rubrique	Désignation des marchandises	Montants des valeurs unitaires/100 kg net						
	Espèces, variétés, code NC	a) b) c)	ECU FIM SEK	ATS FRF BEF/LUF	DEM IEP GBP	DKK ITL	GRD NLG	ESP PTE
2.190	Prunes 0809 40 10 0809 40 40	a) b) c)	94,87 557,91 805,02	1 310,51 625,63 3 842,90	186,19 72,84 65,81	709,09 183 643,65	29 398,60 209,72	15 709,81 18 929,32
2.200	Fraises 0810 10 10 0810 10 05 0810 10 80	a) b) c)	183,50 1 079,13 1 557,09	2 534,81 1 210,11 7 433,03	360,13 140,90 127,29	1 371,54 355 208,29	56 863,53 405,64	30 386,32 36 613,57
2.205	Framboises 0810 20 10	a) b) c)	1 173,22 6 899,43 9 955,29	16 206,37 7 736,86 47 523,22	2 302,50 900,83 813,83	8 768,95 2 271 029,53	363 557,83 2 593,47	194 275,36 234 089,42
2.210	Myrtilles (fruits du *Vaccinium myrtillus)* 0810 40 30	a) b) c)	290,27 1 707,02 2 463,09	4 009,70 1 914,22 11 757,97	569,67 222,88 201,35	2 169,57 561 887,25	89 949,74 641,67	48 066,68 57 917,28
2.220	Kiwis *(Actinidia chinensis Planch.)* 0810 50 10 0810 50 20 0810 50 30	a) b) c)	130,02 764,62 1 103,29	1 796,06 857,43 5 266,72	255,17 99,83 90,19	971,81 251 684,91	40 290,99 287,42	21 530,40 25 942,76
2.230	Grenades ex 0810 90 85	a) b) c)	105,99 623,31 899,38	1 464,11 698,96 4 293,34	208,01 81,38 73,52	792,20 205 169,08	32 844,50 234,30	17 551,20 21 148,08
2.240	Kakis (y compris le fruit Sharon) ex 0810 90 85	a) b) c)	110,16 647,83 934,76	1 521,72 726,46 4 462,25	216,20 84,58 76,42	823,37 213 241,12	34 136,71 243,52	18 241,72 21 980,11
2.250	Litchis ex 0810 90 30	a) b) c)	621,41 3 654,39 5 272,98	8 583,97 4 097,96 25 171,45	1 219,55 477,14 431,06	4 644,62 1 202 888,19	192 564,40 1 373,68	102 901,15 123 989,32

RÈGLEMENT (CE) N° 2025/97 DU CONSEIL

du 15 octobre 1997

instituant un droit antidumping définitif sur les importations d'allumettes publicitaires originaires du Japon et portant perception définitive du droit provisoire

LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CE) n° 384/96 du Conseil, du 22 décembre 1995, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de la Communauté européenne [1], et notamment son article 23,

vu le règlement (CEE) n° 2423/88 du Conseil, du 11 juillet 1988, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne [2], et notamment son article 12,

vu la proposition présentée par la Commission après consultation du comité consultatif,

considérant ce qui suit:

A. MESURES PROVISOIRES

(1) Par le règlement (CE) n° 1092/97 [3] (ci-après dénommé «règlement provisoire»), la Commission a institué un droit antidumping provisoire sur les importations dans la Communauté d'allumettes publicitaires, relevant du code NC 3605 00 00 et originaires du Japon.

B. SUITE DE LA PROCÉDURE

1. Durée des mesures provisoires

(2) En juillet 1997, des exportateurs représentant un pourcentage significatif des transactions commerciales concernées se sont opposés à la proposition de la Commission visant à proroger de quatre mois la période de validité du droit antidumping provisoire, comme le permet le règlement (CE) n° 2423/88 (ci-après dénommé «règlement de base»). À l'appui de leur position, ils ont fait valoir que l'enquête avait déjà duré trop longtemps, ce qui avait prolongé l'incertitude et nuit à leurs intérêts.

(3) Cette objection semble être en contradiction avec la demande présentée par les exportateurs concernés souhaitant que la Commission analyse de manière plus approfondie certains aspects essentiels de l'enquête: il convient de rappeler que la Commission a déjà déclaré au considérant 7 du règlement provisoire que la présente enquête est particulièrement complexe. Dans ces circonstances, l'analyse plus approfondie des arguments présentés par ces parties et les délais supplémentaires qui leur ont été accordés pour communiquer leurs réponses et leurs observations ont dû être réduits au minimum.

(4) À la suite de l'institution des mesures antidumping provisoires, les parties intéressées suivantes ont présenté des observations par écrit:

a) producteurs-exportateurs au Japon:

— Kobe Match Co. Ltd, Ibo-gun,

— Yaka Chemical Industry Co. Ltd, Himeji,

— Daiwa Trading & Industrial Co. Ltd, Himeji,

— Harima Match Company Co. Ltd, Himeji;

b) représentant de l'industrie communautaire au nom des clients de cette dernière;

c) importateurs situés dans la Communauté:

— Advertising support Werbeträger Vertriebs GmbH.

(5) Les parties qui l'ont demandé ont obtenu d'être entendues par la Commission.

(6) La Commission a continué à rechercher et à vérifier toutes les informations jugées nécessaires aux fins de ses conclusions définitives dans les délais impartis.

(7) Les parties ont été informées des faits et considérations essentiels sur la base desquels il était envisagé de recommander l'institution d'un droit antidumping définitif et la perception définitive des montants déposés au titre du droit provisoire. Un délai leur a également été accordé pour leur permettre de présenter leurs observations sur les informations communiquées.

[1] JO L 56 du 6. 3. 1996, p. 1. Règlement modifié par le règlement (CE) n° 2331/96 (JO L 317 du 6. 12. 1996, p. 1).
[2] JO L 209 du 2. 8. 1988, p. 1. Règlement modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 522/94 (JO L 66 du 10. 3. 1994, p. 10).
[3] JO L 158 du 17. 6. 1997, p. 8.

(8) Les commentaires présentés par les parties intéressées ont été examinés et, le cas échéant, pris en considération dans les conclusions définitives, pour autant qu'ils aient été dûment étayés.

2. Demande de clôture de la procédure

(9) Les exportateurs japonais ont demandé la clôture immédiate de la procédure faisant valoir que la Commission avait violé l'article 7 paragraphe 9 point a) du règlement de base. Ils ont avancé que l'enquête était des plus ordinaires et aurait très probablement pu être menée à terme dans le délai prévu par le règlement de base.

(10) Comme déjà mentionné au considérant 7 du règlement provisoire, la durée de l'enquête s'explique principalement par sa complexité, et notamment par l'examen détaillé des nombreux chiffres et arguments présentés et les divers problèmes qui ont surgi au cours de l'enquête.

À cet égard, vu la demande des exportateurs japonais et les avis exprimés au sujet de la durée de l'enquête par d'autres parties intéressées, il semble approprié d'expliquer de manière assez détaillée les principaux événements qui ont eu une incidence significative sur la durée de l'enquête.

(11) À la suite de l'ouverture de l'enquête en août 1994, trois types de questionnaires différents ont été envoyés à quelque quinze sociétés différentes dans la Communauté et au Japon. Des visites de vérification ont été effectuées et les premiers résultats ont été enregistrés au cours du premier semestre de 1995.

(12) Comme le précise le considérant 39 du règlement provisoire, l'enquête avait alors montré que les ventes des exportateurs japonais dans la Communauté n'étaient pas effectuées au même stade commercial que la grande majorité des ventes de l'industrie communautaire. En conséquence, il a été nécessaire de procéder à un ajustement à ce titre. Vu l'importance de l'ajustement, notamment son impact direct sur les marges de sous-cotation et donc sur le niveau des droits antidumping éventuels, cette question a été examinée avec soin avant de prendre une décision provisoire. Cela montre déjà que, contrairement à ce qu'affirment certains exportateurs japonais, des questions complexes ont dû être traitées au cours de la présente enquête. Il a fallu consacrer un temps considérable à l'évaluation de l'ajustement du stade commercial et ce n'est qu'à la fin de 1995 que des conclusions préliminaires sur ce point ont pu être établies.

(13) Au cours du premier semestre de 1996, le représentant de l'industrie communautaire a souligné le poids et l'importance de la segmentation du marché en trois catégories principales de clients. À cet égard, l'industrie communautaire a fourni des informations complémentaires sur le rapport entre la segmentation du marché et le niveau des prix et des coûts relatifs, explicitant les données déjà communiquées dans les réponses au questionnaire.

Conformément à l'article 7 paragraphe 2 point a) du règlement de base, la Commission a vérifié et analysé toutes les informations complémentaires dignes de foi qui lui ont été communiquées et les a rapprochées des réponses vérifiées au questionnaire adressé à l'industrie communautaire et aux exportateurs japonais. Ces tâches supplémentaires ont duré jusqu'à la fin de 1996.

(14) En conséquence, il doit être précisé que, contrairement à ce que prétendent certains exportateurs japonais, la Commission n'a accepté aucune réponse nouvelle au questionnaire de l'industrie communautaire plusieurs années après l'expiration du délai fixé, mais a jugé approprié d'étudier davantage les informations dignes de foi qui complétaient les réponses déjà reçues.

(15) Plusieurs autres problèmes ont dû être résolus en 1996. Ainsi, plusieurs importateurs indépendants et un producteur communautaire qui importait lui-même du Japon des allumettes publicitaires faisant l'objet d'un dumping, qui initialement ne s'étaient pas opposés à la procédure, ont fait connaître leur point de vue et présenté des arguments relatifs à l'évaluation de l'intérêt de la Communauté. Il a fallu prendre dûment en considération toutes les observations présentées, dont certaines l'ont été vers la fin de 1996.

(16) En 1997, la Commission s'est rendu compte qu'un exportateur japonais avait peut-être fourni de fausses informations au cours de l'enquête et a demandé que des informations supplémentaires lui soient fournies afin de se prononcer définitivement sur la question. Ce n'est que récemment qu'elle a reçu des éléments de preuve concluants.

(17) À la lumière des faits et considérations énoncés ci-dessus, quoique l'enquête ait été longue, le Conseil renvoie à la déclaration du considérant 7 du règlement provisoire, à savoir que la durée de l'enquête est essentiellement due à sa complexité et estime, en conséquence, qu'il ne s'agit pas d'un motif suffisant pour clôturer la procédure.

C. PRODUIT INTÉRESSÉ ET PRODUIT SIMILAIRE

(18) Aux fins de ses conclusions provisoires, la Commission a considéré les allumettes publicitaires produites et vendues dans la Communauté, celles produites et vendues au Japon et celles exportées par ce pays vers la Communauté comme des «produits similaires» au sens de l'article 2 paragraphe 12 du règlement de base, parce qu'elles sont identiques ou présentent des caractéristiques se ressemblant étroitement.

(19) Un importateur a fourni une liste d'environ cinquante modèles proposés par les exportateurs japonais à leurs clients dans la Communauté en faisant valoir que l'industrie communautaire n'en offre que quelques-uns.

(20) Il convient de préciser que tous ces modèles japonais ne sont pas vendus dans la Communauté; ils font simplement partie d'une gamme de modèles que les exportateurs japonais offrent à leurs clients communautaires. En outre, l'enquête a contredit l'allégation d'un autre importateur selon laquelle l'industrie communautaire ne propose pas, contrairement aux exportateurs japonais, un large éventail de modèles d'allumettes en boîtes ou en pochettes publicitaires. En effet, il a été constaté que l'industrie communautaire a vendu plus de trente modèles différents à ses clients et qu'elle a produit et vendu de nombreux autres modèles personnalisés selon leurs souhaits.

(21) Étant donné qu'aucune autre observation sur le produit concerné et la définition du «produit similaire» n'a été reçue, les conclusions établies au considérant 9 du règlement provisoire sur ces questions sont confirmées.

D. DUMPING

1. Valeur normale

(22) Avant l'institution des mesures provisoires, la Commission a été informée du fait que le lien entre le producteur-exportateur Yaka et un autre producteur japonais, Nittosha Match Company Ltd, qui ne s'est pas fait connaître dans le cadre de la présente procédure, pourrait ne pas se limiter à une participation relativement faible. La Commission a considéré qu'il ne pouvait être exclu que les prix à l'exportation de Yaka ait été influencés par son lien avec Nittosha. Dans ce cas, la réponse de Yaka au questionnaire ne serait pas fiable aux fins de la présente enquête. La Commission a immédiatement informé Yaka des graves implications possibles.

Nittosha a finalement communiqué à la Commission qu'elle avait exporté le produit concerné vers la Communauté au cours de la période d'enquête relative au dumping, mais en quantités négligeables par rapport aux exportations effectuées par Yaka au cours de la même période. Dans ces conditions, les exportations de Nittosha n'ont pas pu influencer celles de Yaka. De plus, Yaka a prouvé, à l'aide d'informations vérifiées, que les transactions entre les deux sociétés n'avaient pas été influencées par la faible participation.

Il a été conclu qu'il n'y avait aucune raison de ne pas considérer Yaka comme un exportateur japonais indépendant.

(23) Un producteur japonais a fait valoir que, pour les commandes à l'exportation de 5 000 unités, la valeur normale doit être déterminée sur la base de ces quantités et non pas également sur des commandes de quantités moindres, car des commandes de, par exemple, 1 000 ou 2 000 unités sont habituellement facturées à des prix plus élevés.

Premièrement, il convient de noter que, aux fins de la présente procédure, ce producteur a défini une catégorie de commandes ne dépassant pas 5 000 unités dans sa réponse au questionnaire. Deuxièmement, il a été constaté qu'il n'existe pas de différence de prix distincte pour les commandes ne dépassant pas 5 000 unités et que les commandes nettement inférieures à 5 000 unités ne représentent qu'une proportion relativement faible de la catégorie des commandes ne dépassant pas 5 000 unités. Troisièmement, la valeur normale et le prix à l'exportation ont tous deux été établis sur la base des mêmes catégories de produits, si bien que la comparaison tient compte de l'importance des commandes, pour autant que cet élément soit significatif en vertu des normes de l'industrie.

En conséquence, la demande doit être rejetée.

(24) Aucune autre observation n'a été reçue au sujet de la détermination de la valeur normale. Le Conseil considère donc qu'il convient de confirmer les conclusions établies aux considérants 10 à 17 du règlement provisoire.

2. Prix à l'exportation

(25) Puisqu'aucune observation n'a été reçue au sujet de la détermination du prix à l'exportation, le Conseil considère qu'il convient de confirmer les conclusions établies à ce sujet au considérant 18 du règlement provisoire.

3. Comparaison

(26) Un producteur japonais a fait valoir qu'aucun ajustement ne devrait être opéré pour tenir compte du salaire des vendeurs, puisqu'aucun vendeur n'intervient dans les ventes à l'exportation. Lors des vérifications effectuées dans les locaux de la société concernée, il a toutefois été établi que des vendeurs interviennent bien dans l'exportation des allumettes publicitaires. En conséquence, afin d'assurer une comparaison équitable, le prix à l'exportation a été ajusté sur la base des coûts correspondants supportés lors de la vente à l'exportation du produit concerné.

(27) La même société japonaise a réitéré sa demande, déjà présentée au stade provisoire de l'enquête, d'établir la valeur normale sur la base des seules ventes aux distributeurs indépendants, puisque, selon cette société, les ventes à l'exportation sont effectuées à ce seul stade commercial.

Le considérant 20 du règlement provisoire explique pourquoi cette demande ne peut pas être acceptée. Comme la société concernée n'a avancé aucun nouvel argument à l'appui de sa demande, le Conseil en confirme le rejet.

(28) Deux producteurs japonais ont à nouveau demandé qu'il soit procédé à un ajustement pour tenir compte de l'impression photo et du graphisme.

La demande reposait sur le fait que, dans le cas des ventes dans la Communauté, l'impression photo est généralement fournie par le client alors que, en règle générale, sur le marché japonais, c'est le producteur qui fournit le graphisme et l'impression photo.

Un producteur japonais a également avancé qu'un ajustement devait être opéré pour tenir compte des commandes sur le marché intérieur d'un type de papier particulier appelé «papier japonais», car ce type de finition n'est pas proposé lors des ventes dans la Communauté.

Les deux demandes ont été rejetées au stade provisoire, car la société concernée n'était pas en mesure de quantifier à la satisfaction de la Commission la valeur marchande de l'ajustement demandé.

Après la divulgation des faits essentiels ayant conduit à l'institution des mesures provisoires, les producteurs japonais ont fourni des informations et des explications supplémentaires sur la base desquelles il a été possible de déterminer la valeur marchande des ajustements demandés. L'un des producteurs japonais n'a pas été en mesure de prouver la valeur marchande de l'ajustement demandé. Comme la demande elle-même a été considérée comme justifiée, pour ce producteur, l'ajustement a été opéré en se référant à un autre producteur japonais.

En conséquence, la demande a été acceptée, dans la mesure où elle était justifiée.

(29) Un producteur japonais a maintenu la demande déjà présentée au stade provisoire selon laquelle un ajustement devrait être opéré pour tenir compte des différences dans les délais de livraison.

Cette demande reposait sur le fait que le délai de livraison intérieur est généralement beaucoup plus court que pour les ventes à l'exportation et que les prix appliqués aux clients dans la Communauté sont plus bas en raison du délai de livraison plus long.

À cet égard, la société concernée n'a pas étayé sa demande, notamment en prouvant que les clients payent constamment des prix différents sur le marché intérieur et/ou à l'exportation en raison des différences dans les délais de livraison.

Par conséquent, la demande doit être rejetée.

4. Marges de dumping

(30) Le plaignant a fait valoir que, comme les prix à l'exportation des producteurs japonais se situent, en général, au même niveau et comme le marché intérieur japonais est homogène, les marges de dumping individuelles établies ne devraient pas être aussi contrastées. Le plaignant a demandé à la Commission de réexaminer les conclusions relatives au dumping, notamment en ce qui concerne Kobe et Yaka.

Il convient de rappeler que la marge de dumping est déterminée individuellement pour chaque exportateur en comparant sa valeur normale à son prix à l'exportation, comme expliqué aux considérants 10 à 24 du règlement provisoire.

À cet égard, la Commission peut confirmer que les prix à l'exportation appliqués par l'ensemble des exportateurs japonais pour des types de produits comparables sont généralement similaires. L'enquête a toutefois indiqué que les prix intérieurs des différents producteurs japonais diffèrent sensiblement, ce qui explique en grande partie la variation des marges de dumping établies.

Le plaignant a encore fait valoir, dans ce contexte, que les circuits de vente des producteurs japonais sur leur marché intérieur sont similaires. La vérification des informations présentées par les producteurs japonais ne confirme pas cet argument.

Le plaignant a avancé, au sujet des conclusions provisoires concernant les marges de dumping, des arguments liés à la structure des coûts, à l'âge des travailleurs, à la faible productivité, au fait que le Japon ne compte aucun fabricant de machines à allumettes et à l'utilisation d'équipements vieux et insuffisants.

En conséquence, puisque les éléments de preuve fournis par le plaignant à l'appui de ses arguments sont simplement circonstanciels ou n'ont pas été confirmés par les conclusions faites pendant l'enquête, il est conclu que ces arguments doivent être rejetés.

(31) Après examen des arguments présentés par les parties et après modification, le cas échéant, des conclusions provisoires, les marges définitives de dumping pour les producteurs-exportateurs ayant coopéré, exprimées en pourcentage du prix franco frontière communautaire, s'établissent comme suit:

— Daiwa Trading & Industrial Co. Ltd: 31,8 %,
— Harima Match Company Co. Ltd: 63,5 %,
— Kobe Match Co. Ltd: 9,8 %,
— Yaka Chemical Industry Co. Ltd: 23,3 %.

(32) Le Conseil confirme l'approche fondée sur les données disponibles et vérifiées pendant l'enquête, adoptée au considérant 24 du règlement provisoire pour évaluer la marge de dumping applicable aux sociétés japonaises n'ayant pas coopéré. Sur cette base, il a considéré que la plus élevée des marges de dumping établies pour un producteur japonais ayant coopéré à l'enquête, soit 63,5 %, doit également s'appliquer aux producteurs japonais n'ayant pas coopéré.

E. PRODUCTION DE LA COMMUNAUTÉ

(33) La grande majorité des producteurs communautaires d'allumettes publicitaires sont affiliés à la FEFA (Fédération européenne des fabricants d'allumettes) qui a déposé la plainte au nom de ses membres. Ces producteurs, situés en France, en Espagne, en Italie, en Belgique, au Portugal et au Royaume-Uni, sont généralement des petites et moyennes entreprises dont les ressources sont limitées. En conséquence, quoique tous soutenaient la plainte, seuls les grands producteurs représentant 78 % de la production communautaire totale du produit concerné et remplissant ainsi clairement les critères prévus à l'article 4 paragraphe 5 du règlement de base ont activement coopéré avec la Commission dans le cadre de la présente enquête.

(34) Un exportateur japonais a contesté le fait qu'un producteur communautaire situé en France, qui avait répondu au questionnaire de la Commission, ait été exclu des déterminations provisoires publiées.

(35) Cette exclusion s'explique par le fait que, en raison de graves difficultés internes, ce producteur, bien que soutenant la plainte, n'était pas en mesure de satisfaire aux exigences de la Commission en matière d'enquête sur place. Par conséquent, il a été décidé que ce producteur ne pouvait pas être considéré comme coopérant activement à la procédure, si bien qu'il n'a pas été inclus dans la définition de l'industrie communautaire.

(36) Cette décision se reflète au considérant 25 du règlement provisoire, qui précise que le terme «industrie communautaire» est interprété comme se rapportant aux producteurs communautaires du produit similaire dont les productions additionnées constituent une proportion majeure de la production communautaire totale, qui ont soutenu la plainte et qui ont activement coopéré à la procédure.

(37) En dépit de l'explication fournie au considérant 26 du règlement provisoire, un importateur d'allumettes publicitaires japonaises dans la Communauté a fait valoir que le principal producteur communautaire à l'origine de la plainte ne devrait pas être inclus dans l'industrie communautaire, parce qu'il importe directement ou par l'intermédiaire de ses sociétés liées des allumettes publicitaires japonaises faisant l'objet d'un dumping en volumes dépassant largement les 4 % de sa propre production. À l'appui de sa demande, il a communiqué une liste des filiales du plaignant susmentionné qui importeraient des allumettes publicitaires originaires du Japon.

(38) La Commission a réexaminé le niveau des importations effectuées par ce producteur communautaire et a confirmé sa conclusion provisoire, à savoir que les quantités importées par ce producteur représentent environ 4 % de sa production totale d'allumettes publicitaires.

(39) Un autre exportateur a fait valoir que deux des producteurs communautaires à l'origine de la plainte ne produisent plus d'allumettes publicitaires. Quoique cet exportateur fasse référence à des événements qui seraient postérieurs à la période d'enquête et qui, par conséquent, ne devraient normalement pas être pris en considération, il convient de noter qu'aucun élément n'indique que l'un des producteurs à l'origine de la plainte ait cessé de fabriquer le produit couvert par la présente enquête.

(40) En conclusion, la définition de l'industrie communautaire aux fins de la présente procédure et les conclusions provisoires de la Commission à cet égard sont confirmées.

F. PRÉJUDICE

1. Période d'examen du préjudice et facteurs de préjudice

(41) Certains exportateurs ont fait valoir que la Commission n'avait pas été cohérente en ce qui concerne la période d'examen du préjudice.

(42) L'examen du préjudice couvre toute la période comprise entre le 1er janvier 1990 et le 30 juin 1994, comme mentionné au considérant 7 du règlement provisoire. La «période d'enquête» pour l'analyse de dumping couvre une période d'un an allant du 1er juillet 1993 au 30 juin 1994. Les principaux indicateurs de préjudice ont été évalués pour toute la période d'examen du préjudice. Toutefois, lorsque les informations présentées n'étaient pas étayées ou n'étaient pas fiables et ne pouvaient donc pas garantir l'analyse précise d'un facteur de préjudice donné au cours de la période d'examen du préjudice, la Commission a jugé qu'il convenait de les écarter et a fondé ses conclusions sur les informations disponibles dignes de foi.

(43) Comme l'ont demandé certains exportateurs, la Commission a vérifié à nouveau les informations disponibles afin de compléter son analyse de certains facteurs de préjudice, dont les résultats sont donnés ci-dessous.

a) *Prix*

(44) En ce qui concerne le considérant 45 du règlement provisoire, 80 % des ventes d'allumettes en boîtes et en pochettes publicitaires dans leur ensemble effectuées par l'industrie communautaire sur le marché de la Communauté ont été prises en considération pour déterminer l'évolution des prix. Il a été constaté qu'à partir de 1990 jusqu'à la période d'enquête, les prix de vente de l'industrie communautaire ont augmenté de 4 % en moyenne.

(45) Les allumettes en boîtes et en pochettes ont fait l'objet d'une analyse complémentaire détaillée, les boîtes représentant environ 60 % des ventes totales d'allumettes de l'industrie communautaire et environ 80 % des ventes totales des exportateurs japonais dans la Communauté. Sur cette nouvelle base, il a été constaté que, à partir de 1990 jusqu'à la période d'enquête, les prix de vente des allumettes en boîtes de l'industrie communautaire ont diminué de 2 %, tandis que les prix de vente des allumettes en pochettes de cette industrie, qui représentent la minorité des ventes japonaises dans la Communauté, ont augmenté de 10 % au cours de la même période.

b) *Capacités de production et utilisation des capacités*

(46) Comme l'a demandé un exportateur japonais, la Commission a, malgré les difficultés rencontrées décrites au considérant 44 du règlement provisoire, estimé le plus précisément possible les capacités de production d'allumettes publicitaires de l'industrie communautaire et leur utilisation relative. Il apparaît que l'industrie communautaire a travaillé en moyenne 222 jours par an à raison de deux postes par jour. Sur cette base, alors qu'un taux moyen raisonnable d'utilisation des capacités se situerait aux alentours de 75 % pour ce type d'activité, selon les estimations, l'utilisation des capacités de l'industrie communautaire à partir de 1990 jusqu'à la période d'enquête est restée faible, se situant à environ 56 %, avec une pointe à 59 % en 1991.

c) *Liquidités*

(47) Outre les conclusions exposées au considérant 51 du règlement provisoire, le flux de trésorerie issu de l'exploitation de l'industrie communautaire établi au niveau des entreprises pour la division publicité dont les allumettes publicitaires, c'est-à-dire les produits concernés, constituent l'activité principale a diminué de 7 % à partir de 1990 jusqu'à la période d'enquête.

d) *Rentabilité*

(48) Pour 1990, la première année de la période d'examen du préjudice, il a été constaté que les ventes du produit concerné par l'industrie communautaire étaient encore bénéficiaires avec un taux de rendement sur le chiffre d'affaires d'environ 2,5 %.

2. **Segmentation du marché**

(49) À la suite de la publication du règlement provisoire, les parties intéressées ne se sont pas opposées à la conclusion provisoire exposée au considérant 36 dudit règlement, à savoir que les allumettes publicitaires ont été vendues dans la Communauté à des catégories distinctes de clients selon l'importance de leurs commandes. En fait, il convient de préciser que le marché japonais avait également été divisé en catégories similaires aux fins de la détermination du dumping. L'enquête a montré que cette catégorisation est un point essentiel vu son incidence sur les prix et les coûts.

(50) Un exportateur japonais a observé que l'industrie communautaire avait demandé d'exclure un client de la détermination du préjudice en raison du volume très élevé de ses achats, car il n'était de ce fait pas directement comparable aux autres catégories de clients. La Commission a établi que le client concerné se distinguait par le volume de ses achats. Toutefois, ces caractéristiques n'étaient pas une raison suffisante pour l'exclure de l'évaluation globale du préjudice.

3. **Méthode de répartition des coûts**

(51) Certains exportateurs ont contesté la méthode de répartition des coûts appliquée par l'industrie communautaire et provisoirement acceptée par la Commission. Ils ont fait valoir que les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux que l'industrie communautaire a répartis soit selon le nombre de commandes, soit selon le nombre de boîtes d'allumettes, devraient plutôt l'être sur la base du chiffre d'affaires.

(52) Pour l'examen du dumping, l'article 2 paragraphe 11 du règlement de base spécifie que, en général, tous les calculs de coûts se fondent sur les données comptables disponibles, normalement réparties, si nécessaire, proportionnellement au chiffre d'affaires pour chaque produit et chaque marché considérés. Une approche analogue semble appropriée dans ce cas.

Cette approche implique que l'utilité de la méthode de répartition des coûts soit examinée et évaluée sur la base de la constance de son utilisation et que la répartition des coûts ne devrait être effectuée sur la base du chiffre d'affaires qu'en l'absence d'une méthode appropriée.

(53) Après la publication du règlement provisoire, la Commission a continué à rechercher les informations qu'elle jugeait nécessaires. À la lumière des observations communiquées, il a été décidé de procéder à une enquête très détaillée dans les locaux du principal producteur communautaire inclus dans la définition de l'industrie communautaire afin de vérifier une fois encore sa méthode de répartition des coûts.

Cette vérification a confirmé que la méthode de répartition acceptée par la Commission au stade provisoire de l'enquête a été appliquée de manière constante par le producteur intéressé et reflète raisonnablement les coûts liés à la production et à la vente du produit considéré. En conséquence, le contenu des considérants 49 et 50 du règlement provisoire est confirmé.

4. **Sous-cotation**

(54) Certains exportateurs japonais ont demandé que, aux fins de la comparaison des prix, un ajustement soit opéré pour tenir compte de la différence de délais de livraison car, pour les petites commandes surtout, le délai de livraison influence le choix du consommateur et donc la comparabilité des prix. Ces exportateurs ont expliqué que leurs délais de livraison étaient plus longs, parce que les allumettes japonaises sont habituellement expédiées par voie maritime vers la Communauté, ce qui permet de réduire sensiblement le coût du transport et donc d'offrir des prix moins élevés aux clients qui sont prêts à attendre leurs commandes pendant plusieurs mois. Le délai de livraison de l'industrie communautaire étant beaucoup plus court, les exportateurs japonais n'ont d'autre choix que de baisser les prix pour compenser la longueur de leurs délais de livraison.

Ces exportateurs japonais considèrent qu'un délai de livraison plus long justifie un prix plus bas que celui pratiqué par l'industrie communautaire et estiment cette différence de prix à environ 5 %, ce qui correspond à la sous-cotation moyenne constatée. Pour les raisons données au considérant 29, cette demande ne saurait être acceptée.

(55) Un exportateur japonais a contesté ses marges de sous-cotation, parce qu'elles ont été calculées sur la base des prix de certains modèles de base de l'industrie communautaire qui n'étaient pas identiques à tous égards aux modèles exportés par la société concernée vers la Communauté. Il a avancé que trois des modèles de base de l'industrie communautaire étaient des allumettes en pochettes avec tiges en bois, tandis que les allumettes en pochettes correspondantes exportées par la société étaient des allumettes en pochettes avec tiges en carton. La première de ces deux matières étant plus onéreuse, l'exportateur a demandé un ajustement afin de refléter la valeur marchande de la différence entre les caractéristiques physiques des modèles visés plus haut.

(56) En l'absence d'éléments de preuve à l'appui de la demande de l'exportateur, la Commission a étudié la question sur la base des informations disponibles. Il est apparu que les ventes des modèles comparables d'allumettes en pochettes avec tiges en bois et en carton n'ont pas nécessairement été effectuées à des prix différents. Par exemple, le prix de vente d'un modèle particulier, qui compte 20 % de plus d'allumettes avec tige en bois, est identique au modèle comprenant des allumettes avec tige en carton. Cela semble indiquer que tout ajustement des prix japonais devrait être un ajustement à la baisse plutôt qu'à la hausse. En conclusion, sur la base des informations disponibles et puisque l'exportateur concerné n'a fourni aucun élément de preuve à l'appui de sa demande, la Commission n'a pas pu la prendre en considération.

(57) Le même exportateur a contesté la méthode de calcul de la sous-cotation appliquée par la Commission. Il a demandé que ses marges soient calculées selon la méthode utilisée dans le cadre d'une autre procédure antidumping.

Dans la procédure antidumping visée par l'exportateur, le prix de vente moyen et un prix non préjudiciable moyen ont été calculés pour tous les types de produits considérés, tandis que, dans le cadre de la présente procédure, la Commission a comparé les prix modèle par modèle.

(58) Dans les cas où le produit concerné n'est pas vendu sous une forme homogène et où il n'existe sur le marché intérieur aucun modèle standard directement comparable aux modèles standard importés du produit similaire, il est nécessaire de définir l'unité de mesure la plus appropriée aux fins de la comparaison des prix.

Comme expliqué aux considérants 36 à 41 du règlement provisoire, l'existence sur le marché communautaire de modèles de base standard d'allumettes publicitaires et de diverses catégories de clients a été constatée. Ces modèles ont même représenté la grande majorité des transactions commerciales concernées. Les prix de vente des différents modèles standard du produit similaire vendus par l'industrie communautaire ont donc pu être comparés à ceux des exportateurs japonais modèle par modèle pour chacune des principales catégories de clients.

Étant donné que la méthode appliquée dans le cadre de la présente procédure est la plus appropriée pour déterminer les marges de sous-cotation, le Conseil appuie la décision de la Commission de rejeter la demande de l'exportateur concerné qui souhaitait que ses marges soient calculées sur la base de l'ensemble des prix moyens pondérés.

5. Préjudice subi par l'industrie communautaire

(59) Tout en reconnaissant que l'industrie communautaire a peut-être subi un certain préjudice, plusieurs exportateurs japonais font valoir qu'il ne peut pas être considéré comme important. Premièrement, parce que seules les commandes de petite et moyenne importances, qui ne représentent qu'une fraction limitée du marché des allumettes publicitaires, ont souffert d'une rentabilité négative des ventes. Deuxièmement, parce que la Commission fait valoir un préjudice important en se fondant uniquement sur la tendance négative d'un seul facteur de préjudice, à savoir la rentabilité. Troisièmement, parce que plusieurs facteurs indiquent l'absence de préjudice.

(60) En ce qui concerne le premier argument soulevé par ces exportateurs, les commandes de petite et moyenne importances représentent une part importante du marché total de la Communauté, à savoir quelque 59 % en volume, mais environ 67 % en valeur. Il peut donc être conclu que ces segments constituent les principales sources de recettes de l'industrie communautaire. En conséquence, même si cette industrie enregistre de bons résultats pour le segment des commandes de grande importance, sa compétitivité dans ce segment dépend du maintien de sa viabilité financière générale. La détérioration de la situation financière de l'industrie communautaire, qui a été négative pendant toute la période d'enquête, menace donc l'ensemble du secteur des allumettes publicitaires dans la Communauté.

(61) Les exportateurs visés ci-dessus ont affirmé que certains facteurs indiquent l'absence de tout préjudice, mais sans préciser lesquels. En outre, l'affirmation selon laquelle la Commission a fondé sa conclusion sur un seul facteur de préjudice est fausse.

Au cours de l'ensemble de la période examinée, il a été constaté que l'emploi dans le secteur des allumettes publicitaires a diminué de 13 %, que la part du marché de la Communauté détenue par l'industrie communautaire a baissé d'environ 10 % en valeur, que les liquidités ont diminué de 7 % et que la rentabilité globale est devenue négative après un bénéfice de 2,5 % en 1990.

En outre, il ne faut pas oublier que les prix de l'industrie communautaire ont été déprimés pour les allumettes en boîtes, qui représentent 60 % des ventes totales de cette industrie, et que la légère augmentation (4,3 %) des prix de vente globaux des allumettes enregistrée au cours de la période d'enquête n'a même pas compensé les effets de l'inflation. Ce blocage des prix a certainement joué un rôle important dans la détérioration de la situation financière de l'industrie communautaire.

(62) Ces exportateurs ont également fourni les comptes annuels du principal producteur communautaire à l'origine de la plainte et ont calculé une rentabilité des investissements de 28,65 % pour ce producteur pendant l'année 1995, c'est-à-dire après la période d'enquête. Selon eux, un rendement aussi élevé devrait prouver que la situation financière du producteur communautaire concerné est excellente.

Pour calculer ce rendement, ces exportateurs ont appliqué le bénéfice réalisé sur les commandes de grande importance, précisé au considérant 50 du règlement provisoire, au chiffre d'affaires total indiqué dans les comptes annuels qu'ils ont fournis. Ils ont ensuite établi le rapport entre ce bénéfice extrapolé et les fonds propres indiqués dans les comptes annuels.

(63) Il apparaît que ces exportateurs ont confondu le rendement des investissements avec la rentabilité financière des fonds propres.

Plus important, les comptes annuels qu'ils ont fournis étaient consolidés et comprenaient donc un certain nombre d'activités non couvertes par la présente enquête. Sur la base du chiffre d'affaires indiqué dans les comptes annuels consolidés, la valeur des ventes du segment des commandes importantes ne représente que 0,4 %. En conséquence, une telle estimation de la rentabilité des investissements doit être écartée et considérée comme erronée et trompeuse.

6. Conclusion concernant le préjudice

(64) Sur la base des faits et considérations développés ci-dessus et compte tenu de la détérioration de plusieurs indicateurs de préjudice tels que la rentabilité, la part de marché en valeur, les liquidités et l'emploi, de la faible utilisation des capacités et des effets d'une évolution peu satisfaisante des prix, le Conseil confirme que l'industrie communautaire a subi un préjudice important conformément à l'article 4 paragraphe 1 du règlement de base.

G. CAUSALITÉ DU PRÉJUDICE

(65) La Commission avait provisoirement examiné dans quelle mesure le préjudice important subi par l'industrie communautaire a été causé par les importations japonaises faisant l'objet d'un dumping et si d'autres facteurs avaient pu le causer ou y contribuer afin de s'assurer que le préjudice causé par ces autres facteurs n'est pas attribué aux importations faisant l'objet d'un dumping. Parmi les autres facteurs considérés figurent l'évolution de la consommation, la concurrence des autres producteurs de la Communauté, les autres importations, les résultats à l'exportation de l'industrie communautaire et le comportement des principaux opérateurs économiques pendant la période examinée.

(66) En dépit de l'analyse détaillée des causes du préjudice, plusieurs exportateurs ont fait valoir qu'aucun lien de causalité n'a été établi entre les importations présumées faire l'objet d'un dumping et le préjudice important subi par l'industrie communautaire. Ils ont précisé que les exportateurs japonais n'ont pas augmenté leur part, en volume, du marché de la Communauté, bien que leurs prix à l'importation aient augmenté de 40 %. En outre, ils ne comprenaient pas pourquoi aucun lien de causalité ne semble exister pour le segment des commandes de grande importance, pour lequel la marge la plus élevée de sous-cotation par les exportateurs japonais a été constatée. Au contraire, ce segment s'est avéré rentable.

(67) Il convient toutefois de rappeler que, comme précisé aux considérants 58 à 62 du règlement provisoire, les importations japonaises à bas prix faisant l'objet d'un dumping ont augmenté leur part, en valeur, du marché de la Communauté de 24 %, tandis que l'industrie communautaire a vu la sienne diminuer de 10 %. À partir de 1990 jusqu'à la période d'enquête, les prix de l'industrie communautaire ont été constamment bloqués et, en dépit de leur hausse sensible, les prix des produits japonais ont continué à sous-coter ceux des produits communautaires, la marge moyenne de sous-cotation s'établissant à 6,2 %. Au fil des années, cette situation a entraîné de graves difficultés pour l'industrie communautaire, dont la rentabilité est devenue négative au cours de la période d'enquête.

Un lien supplémentaire entre la situation négative de l'industrie communautaire et les importations japonaises faisant l'objet d'un dumping a été établi par le fait que la rentabilité des ventes de l'industrie communautaire s'est avérée nettement plus mauvaise dans les segments où les produits japonais étaient les plus présents, c'est-à-dire dans les segments des commandes de petite et de moyenne importances.

(68) La Commission a encore analysé séparément la part de marché des allumettes publicitaires pour chaque catégorie de clients selon l'importance de leurs commandes en volume et en valeur, comme indiqué dans le tableau ci-dessous. Ce tableau a été établi pour la période d'enquête relative au dumping (soit du 1er juillet 1993 au 30 juin 1994) sur la base de plus de 80 % des ventes effectuées par l'industrie communautaire et d'environ 80 % des ventes japonaises sur le marché de la Communauté.

Importance de la commande	Exportateurs japonais		Industrie communautaire		Part de marché totale	
	volume	valeur	volume	valeur	volume	valeur
Petite	14 %	16,5 %	11 %	16,5 %	25 %	33 %
Moyenne	14 %	13 %	20 %	21 %	34 %	34 %
Grande	4 %	3 %	37 %	30 %	41 %	33 %

(69) Cette analyse montre que, alors que le volume du marché des commandes de grande importance représente environ 41 % du marché total des allumettes publicitaires, la part des commandes de grande importance détenue par l'industrie communautaire est presque dix fois supérieure à celle des exportateurs japonais. Le volume limité vendu par les exportateurs japonais dans ce segment explique pourquoi les effets de causalité constatés sont limités.

(70) Quant aux deux autres segments des marchés, ils représentent environ 60 % en volume et quelque 67 % en valeur de la part de marché totale, ce qui prouve qu'ils sont les segments clés pour les échanges d'allumettes publicitaires.

(71) Il s'ensuit que les importations japonaises à bas prix faisant l'objet d'un dumping visent donc ces segments clés du marché de la Communauté, leur part, en volume, du marché de ces segments (47 %) étant comparable à celle de l'industrie communautaire (53 %). En conséquence, les grandes quantités vendues par les exportateurs japonais, associées à la pression constante qu'ils exercent sur les prix depuis 1990 dans des segments aussi importants du marché, ont clairement causé un préjudice important à l'industrie communautaire.

(72) En ce qui concerne l'évolution des prix, comme déjà mentionné au considérant 45, les prix de vente des allumettes en boîtes et en pochettes de l'industrie communautaire ont évolué différemment à partir de 1990 jusqu'à la période d'enquête. Les prix des allumettes en boîtes ont diminué de 2 %, tandis que ceux des allumettes en pochettes ont augmenté de 10 %. Étant donné que les allumettes en boîtes représentent la grande majorité des ventes japonaises (environ 80 %) au cours de cette période, le lien entre l'évolution négative des prix des allumettes en boîtes et la présence sur le marché de la Communauté des importations japonaises faisant l'objet d'un dumping peut être clairement établi.

(73) Sur la base des conclusions exposées ci-dessus, le Conseil confirme que les importations à bas prix faisant l'objet d'un dumping en provenance du Japon ont, prises isolément, causé un préjudice important à l'industrie communautaire.

H. INTÉRÊT DE LA COMMUNAUTÉ

(74) Dans son règlement provisoire, la Commission a indiqué les raisons pour lesquelles l'intérêt de la Communauté nécessite une action. À cet égard, il est rappelé que les autres producteurs communautaires sont des petites et moyennes entreprises qui représentent jusqu'à 22 % de la production communautaire totale du produit concerné. Le fait que la grande majorité (90 %) de ces producteurs ait constamment soutenu la plainte montre qu'ils sont d'avis qu'il est dans leur intérêt de rétablir des pratiques commerciales équitables sur le marché de la Communauté par l'institution de mesures antidumping.

(75) Quant aux enquêtes menées en vertu du droit de la concurrence concernant le principal producteur communautaire sur le marché de la Communauté, la Commission est consciente qu'une plainte a été déposée auprès de ses services compétents, faisant valoir que Swedish Match a abusé et abuse de sa position dominante en pratiquant une politique d'acquisition et d'éviction par les prix. Cette plainte a été écartée, sans objection du plaignant, parce qu'aucune preuve de l'existence de ces abus présumés n'a été constatée ou communiquée.

(76) Quant à l'allégation selon laquelle le principal producteur communautaire pourrait adopter ou a déjà adopté une stratégie à long terme de ventes à perte, tout en confirmant ce qui a déjà été précisé au considérant 94 du règlement provisoire, il peut être ajouté que les allégations à cet égard reposent sur quelques cotations de prix relatives à une période très courte consécutive à la période d'enquête. Ces allégations ne peuvent pas être prises en considération, parce que le nombre de cotations est très limité (trois) et porte sur une période consécutive à la période d'enquête.

(77) En résumé, après avoir apprécié les différents intérêts pris dans leur ensemble et pour les raisons précisées dans le règlement provisoire, le Conseil conclut que, tout bien pesé, il est dans l'intérêt de la Communauté d'instituer des mesures définitives.

I. MESURES ANTIDUMPING

(78) Sur la base des conclusions relatives au dumping, au préjudice, au lien de causalité et à l'intérêt de la Communauté, le niveau et la forme des mesures antidumping nécessaires pour éliminer les effets de distorsion des échanges résultant du dumping préjudiciable et rétablir une concurrence effective sur le marché de la Communauté ont été examinés.

(79) Après la publication du règlement provisoire, la Commission s'est rendu compte que l'ajustement du stade commercial aux fins de la détermination du niveau d'élimination du préjudice avait été appliqué aux prix de revente des importateurs indépendants, alors qu'il aurait dû l'être aux prix de vente des exportateurs japonais dans la Communauté. En conséquence, les marges de préjudice ont été recalculées.

(80) Étant donné que la marge de préjudice, qui est le niveau de prix auquel les effets préjudiciables des importations faisant l'objet d'un dumping seraient éliminés, est inférieure à la marge de dumping établie pour trois des exportateurs concernés par l'enquête, cette marge de préjudice a été utilisée pour déterminer le niveau des mesures à appliquer à ces exportateurs.

Pour un exportateur, la marge de dumping, qui est inférieure à la marge de préjudice établie, a été utilisée afin de déterminer le niveau des mesures applicables.

(81) Sur la base de ce qui précède, les droits définitifs devraient prendre la forme de droits *ad valorem.*

(82) Afin d'éviter toute possibilité de contournement des droits, le plaignant a demandé que le même droit soit appliqué à tous les producteurs-exportateurs ayant coopéré. Cette demande se fonde sur un rapport d'un institut de recherche économique japonais faisant état de l'existence d'une étroite collaboration de l'industrie japonaise en ce qui concerne les prix intérieurs et à l'exportation.

Les informations collectées par la Commission et vérifiées sur place n'ont en rien indiqué l'existence d'une stratégie commune des prix de l'industrie japonaise, du moins en ce qui concerne les prix intérieurs et donc la valeur normale (considérants 22 et 23). En outre, l'institution du même droit pour tous les producteurs-exportateurs, indépendamment de leurs valeurs normales, qui sont différentes, constituerait une discrimination que ne peut justifier une simple possibilité, non fondée, de contournement des droits.

Cette demande est donc rejetée.

J. PERCEPTION DU DROIT PROVISOIRE

(83) En raison de l'importance des marges de dumping établies pour les producteurs-exportateurs et de la gravité du préjudice causé à l'industrie communautaire, il est jugé nécessaire de percevoir définitivement les montants déposés au titre du droit provisoire au niveau du droit définitif,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

1. Il est institué un droit antidumping définitif sur les importations d'allumettes publicitaires originaires du Japon. Le produit décrit relève du code NC ex 3605 00 00 (code Taric: 3605 00 00*10).

Aux fins du présent règlement, on entend par «allumettes publicitaires» les allumettes qui portent un message publicitaire outre le logo ou le nom du fabricant ou en lieu et place de ceux-ci.

2. Aux fins du présent règlement, le taux du droit applicable au prix net franco frontière communautaire, avant dédouanement, s'élève à 43,2 % (code additionnel Taric: 8900), à l'exception des produits fabriqués et exportés par les sociétés suivantes, qui sont soumis aux taux suivants:

a) 27,8 % pour les produits fabriqués et exportés par Daiwa Trading & Industrial Match Co. Ltd (code Taric: 8022);

b) 9,8 % pour les produits fabriqués et exportés par Kobe Match Co. Ltd (code Taric: 8023);

c) 10,3 % pour les produits fabriqués et exportés par Yaka Chemical Industrial Co. Ltd (code Taric: 8024).

3. Sauf indication contraire, les dispositions en vigueur en matière de droits de douane sont applicables.

Article 2

Les montants déposés au titre du droit antidumping provisoire conformément au règlement (CE) n° 1092/97 sont définitivement perçus jusqu'à concurrence du montant du droit définitif.

Les montants déposés au-delà du montant du droit antidumping définitif sont libérés.

Article 3

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

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

Fait à Bruxelles, le 15 octobre 1997.

Par le Conseil

Le président

J. POOS

II

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

ESPACE ÉCONOMIQUE EUROPÉEN

AUTORITÉ DE SURVEILLANCE AELE

DÉCISION DE L'AUTORITÉ DE SURVEILLANCE AELE

N° 120/97/COL

du 24 avril 1997

relative à une procédure au titre de l'article 53 de l'accord EEE dans l'affaire COM 020.0099 — NSF

(Les textes en langues norvégienne et anglaise sont les seuls faisant foi.)

L'AUTORITÉ DE SURVEILLANCE AELE,

vu l'accord sur l'Espace économique européen (accord EEE), et notamment l'article 1er de son protocole 21,

vu le chapitre II du protocole 4 de l'accord entre les États de l'AELE relatif à l'institution d'une Autorité de surveillance et d'une Cour de justice (accord Surveillance et Cour), et notamment son article 3 paragraphe 1,

vu la demande d'attestation négative et la notification d'exemption soumises par la *Norges Skogeierforbund,* au titre des articles 2 et 5 du chapitre II du protocole 4 de l'accord Surveillance et Cour,

vu la décision de l'Autorité de surveillance AELE du 3 juillet 1996 d'entamer une procédure dans ce cas,

ayant donné aux entreprises concernées ainsi qu'aux autres personnes morales et physiques justifiant d'un intérêt suffisant la possibilité de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs retenus par l'Autorité de surveillance AELE dans son exposé des griefs du 3 juillet 1996, conformément aux dispositions de l'article 19 paragraphes 1 et 2 du chapitre II du protocole 4 de l'accord Surveillance et Cour et au chapitre IV du même protocole,

après consultation du comité consultatif sur les pratiques restrictives et les positions dominantes,

considérant ce qui suit:

PARTIE I

LES FAITS

1. La notification

(1) Le 18 juillet 1994, l'Autorité de surveillance AELE a reçu une notification du *Norges Skogeierforbund* (l'association norvégienne des propriétaires de forêts, ci-après dénommée «la NSF») demandant une attestation négative ou une exemption à l'article 53 de l'accord EEE pour les accords suivants [1]:

1) statuts de la NSF [2];

2) statuts standard des sociétés forestières de district [3];

3) statuts standard des groupes forestiers locaux [4];

4) accord cadre régissant les négociations de prix pour le bois à pâte entre la NSF et la *Treforedlingsindustriens Servicekontor* (l'agence de service de l'association du secteur industriel du papier et de la cellulose, ci-après dénommée «la TFS») [5];

5) accord sur les prix régissant la période contractuelle du 1er janvier au 31 décembre 1994 entre la NSF et la *Treforedlingsindustriens Bransjeforening* (l'association sectorielle de l'industrie du papier et de la cellulose, ci-après dénommée «la TFB») [6].

(2) Par la suite, la NSF a soumis les décisions et accords suivants qui suspendent l'accord cadre (point 4) indiqué ci-dessus:

6) directives pour les futures négociations sur le bois à pâte [7];

7) décision de la NSF concernant les négociations sur le bois à pâte en 1995 [8];

8) accord régissant les négociations sur les prix du bois à pâte en 1995 entre la NSF et la TFB [9];

9) accord cadre régissant les négociations sur le bois à pâte entre la NSF et la TFB [10].

(3) Enfin, la notification contenait des informations sur un accord entre la NSF et la TFS concernant le niveau de commission à payer à la NSF et aux sociétés forestières de district de la NSF, ci-après dénommé «l'accord sur les commissions» [11].

(4) Les décisions et les accords relatifs aux négociations sur les prix et à la coopération entre la NSF et les acheteurs industriels de bois en grumes, c'est-à-dire les points 4 à 9 ci-dessus ainsi que l'accord sur les commissions sont traités dans deux affaires distinctes (COM 020.0131 — NSF+TFB I et COM 020.0132 — NSF+TFB II). Par conséquent, la présente décision ne concerne que l'organisation de la NSF et de ses parties constitutives (points 1 à 3 ci-dessus), ci-après dénommée «le système NSF».

---

[1] La notification comprend des accords sur les prix du bois de sciage entre les sociétés de district locales et les acheteurs locaux comme exemplifié par l'accord sur les prix du bois résineux de sciage passé à Nordenfjells en date du 21 décembre 1993 *(Prisavtale for sagtømmer av bartre Nordenfjells)*. Ces accords ne sont pas couverts par la présente décision.
[2] *Vedtekter for Norges Skogeierforbund.*
[3] *Normalvedtekter for skogeierforeningar.*
[4] *Normalvedtekter for skogeierlag.*
[5] *Rammeavtale om prisforhandlingsordning for massevirke av bartre.*
[6] *Prisavtale for massevirke av bartre for perioden 1. januar 1994 — 31. desember 1994.*
[7] *Retningslinjer for framtidige massevirkeforhandlinger.*
[8] *Vedtak om massevirkeforhandlinger 1995.*
[9] *Avtale om prisforhandlingsordning for massevirke av bartre for 1995.*
[10] *Rammeavtale om omsetningsordning for massevirke av bartre.*
[11] *Provisjonsavtale.*

2. **Le système NSF**

(5) Du point de vue de l'organisation, la NSF est un système de coopérative. Les propriétaires individuels de forêts sont membres de groupes locaux. Tous les groupes d'un district donné sont organisés en une société de district. En tant que membre d'un groupe, le propriétaire de forêt est automatiquement de la société de district et de l'association centrale, la NSF. Quant à elle, la NSF est composée des membres, des groupes et des sociétés de district et elle est l'organisation de coordination conjointe pour ses membres et pour les activités des sociétés de district.

(6) Quelque 57 000 propriétaires de forêt, pour la plupart de petits fournisseurs, sont organisés en 446 groupes locaux. La majeure partie des activités économiques de ces propriétaires de forêt sont toutefois organisées au niveau de la société de district. La NSF regroupe dix-neuf de ces sociétés, qui couvrent géographiquement toute la Norvège.

(7) Les statuts de la NSF, des sociétés de district et des groupes locaux fixent le cadre des activités de la NSF ainsi que les obligations et les droits de ses membres. Un des buts de la NSF, selon les statuts, est de défendre les intérêts économiques des propriétaires de forêt en essayant d'obtenir les meilleurs prix et conditions de marché pour les produits forestiers, d'assurer la meilleure commercialisation possible de ces produits et, si nécessaire, de réglementer le marché par des mesures. La NSF s'efforce également de mener une politique sylvicole qui reflète les intérêts des membres et favorise la compréhension et le développement de la sylviculture. Ces buts sont poursuivis en coopération avec les membres. De plus, l'accent est mis sur la coordination des intérêts des propriétaires dans l'industrie forestière et sur la promotion d'un développement qui assure le paiement le plus élevé possible pour le bois en grumes.

(8) Les membres sont tenus de se conformer aux décisions ou mesures prises par la NSF et ses organisations subordonnées (1). Le non-respect de ces décisions ou des dispositions contenues dans les statuts peut entraîner l'exclusion (2). Les propriétaires de forêt ont, en outre, le droit et l'obligation de vendre tout leur bois en grumes commercialisable par le biais de la société de district dont ils font partie (3). Un membre peut quitter la NSF après un délai de trois mois notifié par écrit, mais sans aucun droit sur les avoirs de l'association (4). Selon la NSF, un membre peut quitter et réintégrer la NSF sans payer de redevance.

(9) La NSF, quant à elle, représente ses membres en cas de négociations centrales sur les prix et les conditions de livraison. C'est le conseil d'administration de la NSF qui s'en charge ou un comité appointé par le conseil d'administration. De même, le conseil d'administration peut négocier les quantités à livrer avec les acheteurs de bois en grumes et peut ordonner aux sociétés de district de décider de la répartition de ces quantités entre elles (5). La NSF ou les sociétés de district peuvent prendre d'autres mesures contraignantes, à savoir imposer des mesures de marché telles que la réglementation de la production et l'uniformisation des prix (6), et obtenir une assistance financière pour une ou plusieurs sociétés de district de la part des autres sociétés de district à des moments de changements soudains et considérables sur le marché (7).

(1) Paragraphe 5 des statuts de la NSF et paragraphe 4 des statuts standard des sociétés de district et des groupes locaux.
(2) Paragraphe 21 des statuts de la NSF et paragraphe 14 des statuts standard des sociétés de district.
(3) Paragraphe 4 des statuts standard des sociétés de district et des groupes locaux.
(4) Paragraphe 20 des statuts de la NSF, paragraphe 15 des statuts standard des sociétés de district et paragraphe 11 des statuts standard des groupes locaux.
(5) Paragraphe 6 des statuts de la NSF.
(6) Paragraphe 7 des statuts de la NSF et paragraphe 5 des statuts standard des sociétés de district.
(7) Paragraphe 8 des statuts de la NSF. Cette clause contenait précédemment des dispositions permettant de demander une redevance aux membres pour financer les mesures de marché. La réunion générale annuelle de la NSF a changé cette clause le 2 juin 1995.

3. Le produit

(10) Une des caractéristiques fondamentales du bois en grumes est la très longue période de production entre le repiquage du plant et sa récolte optimale du point de vue économique. Dans les pays nordiques, il faut parfois attendre 70 à 100 ans pour avoir du bois de sciage arrivé à pleine maturité. En principe, la qualité et donc la valeur de la forêt auront augmenté avec l'âge dans une certaine mesure. Par conséquent, il est normalement possible pour un propriétaire de forêt particulier de «stocker» le bois en grumes en le gardant sur pied, sans mettre sa valeur en danger.

(11) La récolte annuelle de bois en grumes en Norvège est d'environ 10 à 12 millions de m^3. La croissance annuelle de la forêt est estimée à quelque 18 millions de m^3. Le bois en grumes récolté consiste essentiellement en épicéa (77 %) et en pin (20 %). Les feuillus, essentiellement du bouleau, ne représentent que 3 % de la récolte totale.

(12) Le bois en grumes peut être considéré comme un produit intermédiaire utilisé dans la fabrication de produits à base de bois comme la pâte de cellulose, le papier, le carton et le bois d'œuvre. La partie de qualité élevée du bois en grumes d'une taille suffisante est principalement vendue comme bois de sciage aux scieries et aux industries du bois (ci-après dénommées «scieries»), tandis que la majorité de ce qui reste est vendu comme bois à pâte à l'industrie du papier et de la cellulose. Une partie moins importante du bois en grumes est récoltée pour être utilisée comme bois de chauffage, souvent directement par les consommateurs. Sur la totalité de la récolte de 10 à 12 millions de m^3, quelque 8 à 9 millions de m^3 sont vendus à l'industrie forestière sous la forme de bois à pâte ou de bois de sciage.

Tableau 1

Total du bois en grumes coupé en Norvège (1 000 m^3) (1)

	1989/1990	1990/1991	1991/1992	1992/1993	1993/1994	1994/1995
Bois de sciage	5 000	4 800	4 400	4 900	4 200	5 562
Bois à pâte	5 500	4 600	4 500	4 200	3 800	3 974
Sous-total	10 500	9 400	8 900	9 100	8 000	9 536
Bois de chauffage, etc.	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300

(1) *Source:* NSF.

(13) La quantité de bois de sciage qu'une zone boisée peut donner varie énormément, de 30 à 80 %, en fonction de la qualité et du type de forêt. Outre les variations de qualité, la différence relative de prix entre le bois à pâte et le bois de sciage a aussi une influence sur la catégorie dans laquelle le bois en grumes est vendu.

(14) Dans la production de bois scié, les copeaux de bois sont un produit secondaire. Ces copeaux sont utilisés dans la fabrication de papier et de cellulose avec du bois à pâte. On estime que 35 à 38 % du volume de bois de sciage utilisé par les scieries deviennent des copeaux. Les copeaux sont vendus à l'industrie du papier et de la cellulose, directement ou en échange du bois de sciage. Étant donné les quantités en cause, le commerce des copeaux de bois est considéré comme vital pour la rentabilité des scieries.

(15) Le bois en grumes récolté est un produit qui, vu sa forme, est difficile à manipuler et il est d'un gros volume par rapport à son prix. Les frais de manipulation en termes de récolte et de transport sont relativement élevés et exigent des machines spéciales. Il est estimé que les frais moyens de transport représentent quelque 25 % du coût total tant pour le bois de

sciage que pour le bois à pâte. La qualité du bois en grumes dépend principalement de la qualité de la forêt où la récolte se fait. Cependant, comme la qualité diminue rapidement après la récolte, la fraîcheur est également un critère important. La NSF a également attiré l'attention sur le fait que l'hygiène et la spécification de l'origine sont des facteurs de qualité de plus en plus importants.

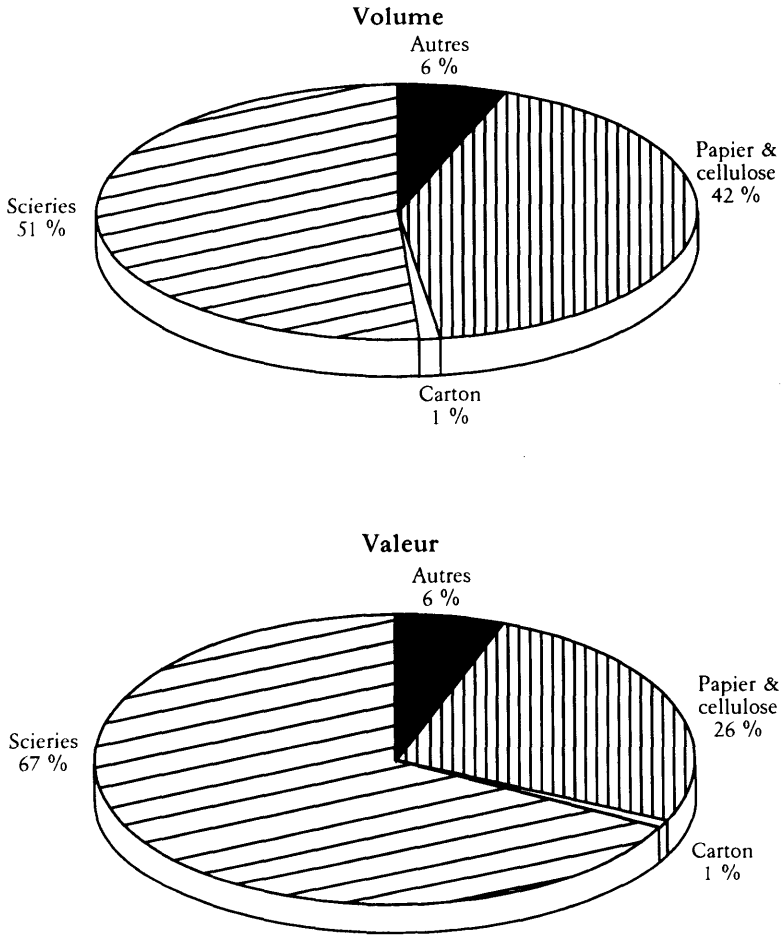
4. Le marché

(16) D'après les statistiques nationales, la valeur brute de 8,5 millions de m^3 de bois en grumes coupé pour la vente industrielle en Norvège en 1993/1994 était de 2,5 milliards de NOK, (couronnes norvégiennes). En raison principalement d'une diminution de la récolte, cette valeur a diminué progressivement par rapport à son niveau de 1989/1990 qui était de 3,8 milliards de NOK. La valeur correspondante des exportations et des importations en 1994 était respectivement de 121 et 657 millions de NOK. Selon la NSF, la totalité de la récolte norvégienne de bois en grumes pour la vente industrielle en 1989 et 1991 représentait un peu moins de 5 % de la récolte correspondante dans l'EEE.

(17) Comme le schéma 1 le montre, environ 50 %, en moyenne, du bois en grumes récolté qui est commercialisé est vendu aux scieries et un peu moins à l'industrie du papier et de la cellulose. Étant donné que le prix du bois de sciage est plus élevé, ce dernier représente approximativement deux tiers des revenus des propriétaires de forêt. La catégorie «autres» comprend les industries de conservation du bois, les fabricants de meubles, etc. ainsi que les exportations.

Schéma 1

Bois en grumes coupé pour la vente par groupe d'acheteurs 1993/1994 (1)



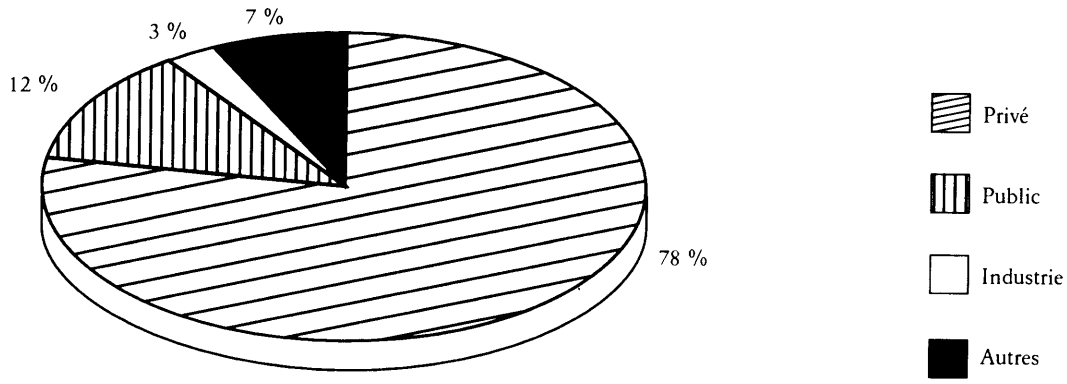
(1) Bois en grumes coupé 1993/1994, statistiques officielles de Norvège.

4.1. *Fournisseurs*

(18) La majeure partie de la surface boisée de Norvège appartient à quelque 126 000 propriétaires de forêt privés, dont 75 % environ sont aussi des agriculteurs. Une petite partie est propriété publique, principalement du Statsskog, qui est une société d'État, et de différentes municipalités, alors que la part de l'industrie forestière est relativement insignifiante. La répartition par catégories de propriétaires est représentée sur le schéma ci-dessous.

Schéma 2

Répartition par catégories de propriétaires (pourcentage de la surface boisée totale) (1)



4.1.1. La NSF

(19) Les 57 000 propriétaires de forêt du système NSF représentent, en moyenne, quelque 75 % de l'offre totale de bois en grumes récolté en Norvège. La part de la NSF dans cette offre varie entre 60 et 65 % dans la partie orientale de la Norvège et entre 80 et 95 % dans les autres. La vente moyenne par propriétaire de forêt avec livraisons était de 77 000 NOK en 1994. Cependant, il faut tenir compte du fait qu'une majorité des membres ne récolte qu'à intervalles irréguliers — souvent à intervalles de plusieurs années. Les achats globaux de bois en grumes effectués auprès des membres varient d'année en année en fonction du niveau des prix et de la récolte, mais ces derniers temps ils se sont élevés à environ 2 milliards de NOK par an.

(20) Le chiffre d'affaires global des entreprises faisant partie du système NSF ne peut être estimé avec précision. Il faut savoir que les différents propriétaires de forêt tirent normalement leurs principaux revenus d'autres activités, surtout de l'agriculture. Étant donné que les revenus agricoles sont le résultat d'une activité commerciale, il faut les inclure dans le chiffre d'affaires des différents membres de la NSF. Par conséquent, leur chiffre d'affaires global peut être considéré comme nettement supérieur à 2 milliards de NOK. En ce qui concerne le chiffre d'affaires global des sociétés de district, il faut savoir que, la vente de bois en grumes acheté à leurs membres mise à part, elles tirent un revenu supplémentaire de services liés à la sylviculture, tels que la coordination des récoltes et du transport, et dans une moindre mesure, d'activités industrielles. En conséquence, leur chiffre d'affaires annuel peut également être considéré comme dépassant largement 2 milliards de NOK.

(21) Outre la sylviculture, la NSF a également des intérêts dans des activités industrielles, notamment du fait de la participation de ses sociétés de district à Norske Skog AS, qui est la plus grande société de l'industrie forestière norvégienne avec un chiffre d'affaires supérieur à 9 milliards de NOK. Les associations de propriétaires de forêt détiennent approximativement 30 % des parts (36 % des voix) ce qui en fait le plus grand groupe de détenteurs au sein de la société. La NSF a trois représentants au conseil d'administration de Norske Skog et, traditionnellement, le président vient du système NSF. Il n'y a toutefois aucune représentation de ce type au sein de Norsk Virke AS, qui est responsable de la fourniture de bois en grumes et de copeaux (*cf.* ci-dessous) à Norske Skog, et les transactions entre les associations de propriétaires de forêt et le groupe Norske Skog se font uniquement sur une base commerciale, d'après la NSF.

(1) *Source:* NSF.

(22) L'association centrale de la NSF n'est pas directement impliquée dans la vente de bois en grumes. Hormis les négociations sur les conditions générales de vente avec les représentants des acheteurs industriels et l'élaboration de directives pour les négociations décentralisées sur les prix, elle a des activités relatives à l'information et aux services consultatifs pour les membres, à l'élaboration de la politique sylvicole et à la recherche dans le domaine de la sylviculture.

(23) Les échanges commerciaux effectifs ont lieu au niveau du district. Jusqu'à ces derniers temps, la société de district jouait habituellement le rôle d'agent commercial pour ses membres. Aujourd'hui, toutefois, elle achète le bois en grumes à ses membres et le vend à l'industrie pour son propre compte. Il s'ensuit que la société de district s'engage à fournir certaines quantités à l'industrie alors qu'avant, les accords de vente négociés par la société de district reflétaient une intention plutôt qu'un engagement.

(24) En pratique, la société de district conclut un accord avec l'acheteur industriel en commençant avec un prix de base départ bord de route, qui est en général similaire à celui d'autres sociétés de district ou groupes de sociétés de district, auquel elle ajoute des suppléments qui apportent une valeur ajoutée à l'acheteur et qui peuvent varier d'une société de district à l'autre. Ces suppléments ou avantages peuvent résulter, entre autres, du calendrier des livraisons au cours de l'année, de l'aide au transport, de l'engagement en matière de quantités et de commissions.

(25) La société de district conclut par la suite ou en parallèle des accords avec ses membres afin d'être en mesure d'honorer le contrat avec l'acheteur industriel. Bien que le prix de base soit fondé sur l'offre de l'industrie, le prix effectif payé au propriétaire de forêt peut varier en fonction, essentiellement, de la quantité et du moment de la récolte. Le propriétaire de forêt est libre d'organiser la récolte lui-même, mais la société de district peut lui apporter une aide en termes de financement des machines, d'avances sur les futures livraisons, de garanties à l'égard des entrepreneurs, etc. Quelque 40 % de la récolte sont organisés directement par les sociétés de district. Le transport est effectué essentiellement par les entrepreneurs et est payé par les acheteurs industriels. Cependant, les sociétés de district s'occupent souvent de la logistique et peuvent donner leur avis sur les entrepreneurs choisis par les industries.

4.1.2. Autres fournisseurs

(26) Un grand nombre des propriétaires de forêt sont membres de l'autre association de propriétaires de forêt, Norskog. Norskog compte à l'heure actuelle quelque 200 membres. Ceux-ci représentent environ 5-10 % de l'offre de bois en grumes récolté en Norvège. Les membres ont une obligation de vendre 50 % de leur bois en grumes récolté par l'intermédiaire de Norskog. Les prix et conditions négociés par Norskog vis-à-vis des acheteurs industriels sont normalement le reflet de ceux négociés par la NSF. La commission pour le bois à pâte est toutefois moins élevée que celle de la NSF.

(27) *Statsskog* est une entreprise d'État qui récolte et vend du bois venant de forêts qui sont la propriété de l'État et de l'Église. Elle représente 5-10 % de l'offre globale de bois en grumes récolté en Norvège. Statsskog reçoit normalement les mêmes prix et conditions que ceux négociés par la NSF, mais la commission est un peu moins élevée que pour les deux associations.

(28) Quelque 68 000 propriétaires de forêt, pour la plupart très petits propriétaires, opèrent en dehors des associations forestières. Cependant, un grand nombre d'entre eux ne récoltent qu'à intervalles irréguliers. Ensemble, ils représentent quelque 10 % de l'offre globale de bois en grumes récolté en Norvège. Ils vendent aux acheteurs industriels soit à titre individuel soit par l'intermédiaire de négociants indépendants de bois en grumes. Ces négociants opèrent essentiellement à Østfold.

(29) Seuls 2 % de l'offre de bois en grumes environ provient des forêts dont l'industrie forestière est propriétaire.

4.2. *Les acheteurs de bois en grumes en Norvège*

4.2.1. Les acheteurs de bois de sciage

(30) Il y a environ 600 scieries et raboteries en Norvège. Environ 120 sont membres de la *Trelastindustriens Landsforening* (l'association norvégienne des scieries, ci-après dénommée la «TL»). Elles représentent approximativement 80 % de la production totale de bois scié. La TL s'occupe principalement de fournir des informations et des services consultatifs à ses membres et ne participe pas aux activités de ses membres sur le marché du bois de sciage. Les achats sont effectués individuellement par chaque scierie, ou dans les cas de relations de participation, par des groupes de scieries. D'après la NSF, les six plus grands groupes représentent 50 % de la totalité des achats.

4.2.2. Les acheteurs de bois à pâte

(31) En 1993, l'industrie du papier et de la cellulose comptaient dix-sept entreprises. Tous les acheteurs de bois à pâte étaient membres de la *Treforedlingsindustriens Bransjeforening* (l'organisation sectorielle de l'industrie du papier et de la cellulose, dénommée ci-après la «TFB»). La TFB a traditionnellement représenté l'industrie du papier et de la cellulose pour établir les prix et les autres conditions de transaction pour le bois à pâte et les copeaux de bois. Dans le cadre de la TFB, les membres ont passé un accord de partage d'un marché géographique, fixant la zone géographique dans laquelle une entreprise ou un groupe d'entreprises peut acheter du bois à pâte sur le marché norvégien. L'Autorité a soulevé des objections à propos de cet accord dans une affaire distincte (dossier n° COM 020.0130 — TFB).

(32) Bien que certaines petites fabriques de papier et de cellulose achètent individuellement du bois à pâte dans leur région géographique respective, quelque 90 % sont approvisionnées par les deux organisations d'achat de bois à pâte en Norvège. Norsk Virke AS est une société d'achat en participation dont Norske Skog AS (91 %) et Union AS (9 %) sont les propriétaires et elle opère essentiellement dans l'ouest et le nord de la Norvège. Elle achète un peu moins de 60 % de l'offre norvégienne de bois à pâte. Østfoldtømmer ANS est la société d'achat en participation pour Borregard Industries Limited, M. Peterson & Søn A/S et Norske Skog Saugbrugs AS et elle opère à Østfold, dans l'est de la Norvège. Elle représente plus de 30 % de l'offre norvégienne de bois à pâte. Norske Virke et Østfoldtømmer ont la responsabilité de pourvoir aux besoins en matière première de tous leurs propriétaires dans leurs zones géographiques respectives, y compris les copeaux de bois provenant des scieries et des importations.

4.3. *La fixation du prix du bois en grumes*

(33) Le bois en grumes est normalement vendu coupé prêt à l'emploi départ bord de route. L'acheteur paie le transport du bord de la route au site industriel où le mesurage effectif a lieu. C'est en général l'association des propriétaires de forêt qui négocie le prix avec l'acheteur. Un grand principe dans les négociations de prix antérieures a été de garantir que le prix payé par l'industrie pour une qualité équivalente livrée de cette manière est le même partout en Norvège. Le raisonnement à la base de ce principe est que toutes les ressources de Norvège doivent être utilisées quelle que soit leur situation. Ce principe implique l'acceptation de mesures d'uniformisation qui compensent des situations défavorables.

(34) Le bois en grumes est vendu soit comme bois de sciage soit comme bois à pâte. En général, il semble qu'il y ait plus de flexibilité dans la fixation du prix du bois de sciage qui reflète les différences locales de l'offre et de la demande que dans le cas du bois à pâte.

(35) Jusqu'au milieu des années 1980, le prix pour le bois de sciage était fixé dans le cadre de négociations centrales entre la NSF et la TL, qui représentent quelque 80 % de la production des scieries norvégiennes. Ces négociations ont ensuite été décentralisées et, aujourd'hui, les prix sont essentiellement fixés dans le cadre de négociations entre la société de district ou un autre vendeur et la scierie qui achète, ou dans le cas de relations de participation, des groupes de scieries. Étant donné qu'il a été mis fin aux négociations centrales, la TL n'a plus le droit de négocier les prix pour le compte de ses membres.

(36) Jusqu'en 1994, le prix de base du bois à pâte et les autres conditions de vente, y compris les taux des commissions, étaient fixé dans le cadre de négociations centrales entre la NSF et la TFB pour un an à la fois. Dans ce contexte, des ajustements éventuels de prix, basés sur les besoins locaux comme la date de livraison, la qualité ainsi que la quantité, étaient négociés entre la société de district et l'acheteur industriel. Exception faite du niveau de la commission, les mêmes prix et conditions étaient normalement offerts aux vendeurs ne faisant pas partie de la NSF.

(37) En 1994, en raison de l'accroissement de la demande de bois à pâte associé à une récolte relativement faible en Norvège et, par conséquent, à un niveau record des importations, il a été décidé d'entamer des négociations de prix régionales pour 1995. Trois régions ont été délimitées. Dans chacune d'entre elles, les sociétés de district de la région concernée, d'une part, et les acheteurs industriels de cette même région, d'autre part, ont engagé des négociations. Comme base des négociations des sociétés de district, la NSF a adopté des directives stipulant, entre autres, que le prix ne devait pas varier en fonction de la distance jusqu'à l'industrie et que les négociations devaient être coordonnées. Les prix de base et les conditions qui en ont résulté ont été identiques — en principe — dans toutes les régions.

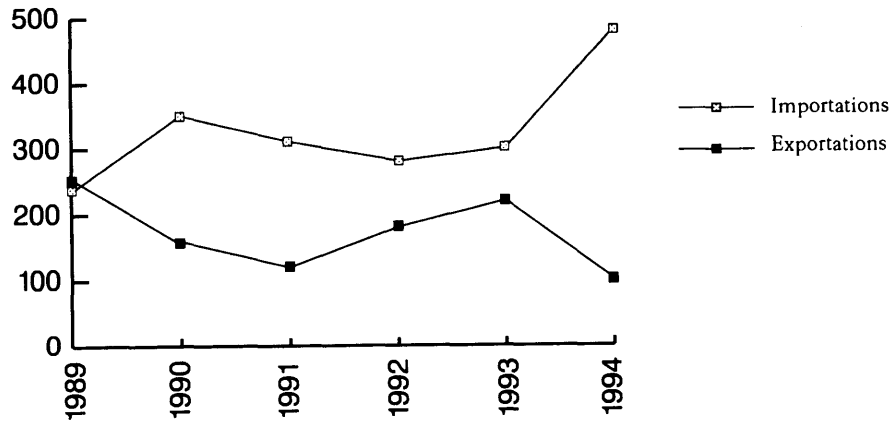
(38) Les négociations de prix pour 1996 ont été encore plus décentralisées, en ce sens qu'elles ont été menées avec chaque acheteur. En d'autres termes, si un acheteur couvrait plusieurs districts, les sociétés de district correspondantes négociaient conjointement. Si, d'autre part, un acheteur ne couvrait qu'un seul district, la société de district concernée menait les négociations pour son propre compte. Par conséquent, les prix et conditions pour le bois à pâte ont varié de district à district.

4.4. *Commerce international*

(39) Le commerce transfrontalier de bois en grumes est limité par des facteurs tels que les coûts de transport relativement élevés, la disponibilité des types et qualités demandés, la fraîcheur, les différences de mesure et d'autres réglementations nationales (par exemple l'écorçage). Le commerce international prend néanmoins de l'ampleur. Cela est dû à l'utilisation accrue de types de bois à croissance rapide, et donc meilleur marché, en provenance de pays notamment de l'hémisphère Sud pour différents types d'ouvrages en bois qui nécessitaient précédemment du bois cultivé dans le nord. La disponibilité accrue de bois de résineux d'un prix relativement faible en provenance de Russie et des pays Baltes a aussi conduit à une augmentation des échanges commerciaux en Europe du Nord. En outre, l'utilisation de papier recyclé a contribué à limiter les contraintes de capacité imposées par l'offre locale et régionale de bois en grumes. En Norvège, les importations semblent augmenter tandis que les exportations sont relativement stables ou diminuent et, depuis 1994, on constate un net excédent des importations de bois en grumes et de copeaux de bois.

Schéma 3

Exportations et importations de bois de sciage (1 000 m³)(1)



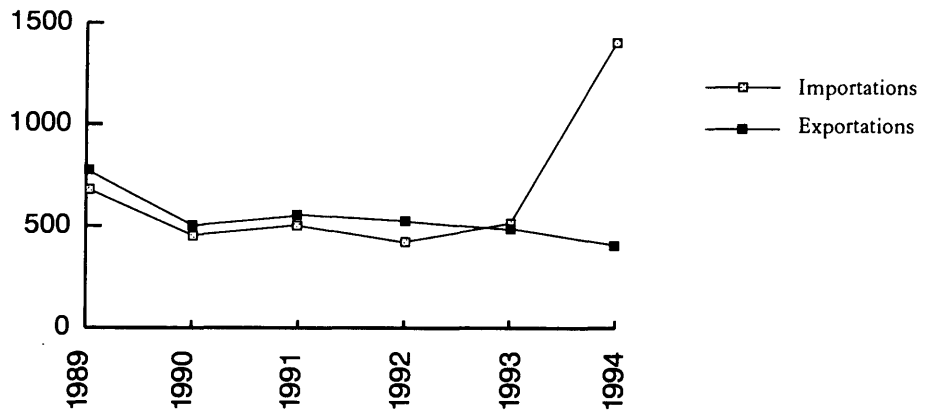
(1) *Source:* NSF.

(40) L'utilisation totale annuelle de bois en grumes dans le pays peut être estimée à 4,5 à 5 millions de m^3. Le niveau des importations varie entre 5 et 10 % de l'offre nationale. Normalement, 90 % ou 250 à 300 000 m^3 des importations viennent de Suède, principalement des régions frontalières. En 1994, quand il y a eu une pénurie générale de bois en grumes en Norvège, les importations de bois de sciage ont augmenté de 50 %. Une grande partie de cette augmentation provenait de Russie et des pays Baltes. Les chiffres fournis par la NSF montrent que 80 000 m^3 supplémentaires ou un total de 550 000 m^3 ont été importés en 1995. D'après les représentants des scieries, le besoin d'une qualité supérieure et les coûts élevés de transport rendent difficiles des augmentations substantielles des importations.

(41) L'exportation de bois de sciage est généralement limitée aux marchés voisins pour les mêmes raisons. La totalité des exportations est de l'ordre de 100 à 200 000 m^3 ou représente jusqu'à 5 % de l'offre nationale. À l'exception de 1993 quand une très large commande à l'exportation vers la Turquie a été exécutée en raison de dommages sérieux dus à une tempête, la Suède est de loin la destination prédominante de ces exportations.

Schéma 4

Exportations et importations de bois à pâte (1 000 m^3) (1)



(42) L'importation de bois à pâte a contribué à quelque 10 % des besoins de l'industrie. Cependant, en 1994 et 1995, quelque 30 % ont été importés. Les possibilités d'importations de bois à pâte sont relativement étendues étant donné que l'industrie norvégienne du papier et de la cellulose a accès à des ports et la capacité d'acheter de grandes quantités à la fois. De ce fait, le coût de transport par unité, qui est la principale entrave au commerce, peut être maintenu à un bas niveau. Il est possible d'acheter du bois à pâte sur les marchés spots internationaux mais la plupart des importations sont régies par des contrats couvrant une année entière. La plupart des importations viennent de Suède mais de grandes quantités sont aussi importées de Russie, des pays Baltes, d'Allemagne et, pour ce qui est des variétés à croissance rapide, d'Amérique du Sud et d'Afrique.

(43) Les exportations de bois à pâte semblent être limitées en raison, entre autres, des conditions géographiques et topographiques régnant en Norvège, ce qui fait monter les coûts de collecte et de transport, des coûts de production relativement élevés et de la structure des propriétés avec de petits propriétaires de forêt largement dispersés. La Norvège se livre cependant aussi à des exportations vers des pays voisins, principalement la Suède, qui correspondent à environ 300 à 500 000 m^3.

(44) D'après la NSF, l'évolution relative des prix du bois à pâte suit la même tendance au niveau international, du moins en Scandinavie, en Allemagne et en France. D'autre part, les statistiques officielles (2) semblent indiquer de grandes différences en prix absolus pour le bois à pâte et, dans une mesure encore plus grande, pour le bois de sciage, entre la

(1) *Source:* NSF.
(2) Prix des produits forestiers 1992-1994, *Timber Bulletin 1995* No 1, FAO.

Norvège et d'autres pays. Les statistiques fournies par la NSF suggèrent que les différences de prix sont relativement faibles entre la Norvège et les autres pays nordiques, en général entre 5 et 25 % pour certains types de bois à pâte et de bois de sciage au cours des cinq dernières années. Les comparaisons de l'évolution relative ou du niveau absolu des prix entre différents pays présentent toutefois d'énormes difficultés en raison, entre autres, des différences de proportions relatives des types et qualités de bois en grumes, des fluctuations des monnaies, des conditions de vente (par exemple départ bord de route, caf, sur pied), des systèmes de mesure nationaux, des variations locales des prix dans les pays et de la disponibilité de statistiques de prix fiables. Vu ces faits, il n'est pas possible de tirer des conclusions définitives des informations disponibles en ce qui concerne les niveaux de prix et l'évolution des prix en Norvège par rapport à ceux d'autres pays.

(45) Les différents produits du bois provenant du bois à pâte et du bois de sciage sont exportés dans une large mesure. Le commerce de ces produits dans l'EEE est énorme. En 1994 par exemple, les exportations de papier et de carton de Norvège dans d'autres pays de l'EEE ont été de l'ordre de 5,9 milliards de NOK [1]. Il semble que les prix d'un grand nombre de ces produits finis et semi-finis à base de bois soient fixés au niveau international.

PARTIE II

ÉVALUATION JURIDIQUE

(46) À la suite de l'exposé des griefs, la NSF a indiqué, au cours de réunions avec des représentants de l'Autorité et dans des soumissions écrites, un certain nombre d'amendements possibles aux statuts de la NSF, des sociétés de district et des groupes locaux, en vue de trouver une solution qui permettrait à l'Autorité de parvenir à une conclusion positive dans cette affaire. L'Autorité a examiné et commencé ces amendements éventuels.

(47) Bien que les amendements indiqués puissent éliminer une bonne partie des restrictions à la concurrence identifiées dans l'exposé des griefs, l'Autorité a néanmoins adopté le point de vue selon lequel les restrictions restantes seraient telles qu'elles excluraient une décision positive sur la question. De plus, aucun changement n'a effectivement été apporté aux statuts ou notifié à l'Autorité.

(48) Par conséquent, la question à examiner dans la présente affaire est la demande d'attestation négative ou d'exemption à l'article 53 de l'accord EEE pour les statuts tels que notifiés, c'est-à-dire tel qu'il y est fait référence au considérant 1, points 1) à 3).

1. **Article 53 paragraphe 1**

(49) Aux termes de l'article 53 paragraphe 1 de l'accord EEE, sont interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions prises par des associations d'entreprises et toutes pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre les parties contractantes et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence au sein de l'EEE.

1.1. *Applicabilité générale de l'article 53 paragraphe 1 aux arrangeents notifiés*

(50) Il ressort de l'article 8 paragraphe 3 point a) que les dispositions de l'accord EEE s'appliquent au bois en grumes. Par conséquent, les règles de concurrence contenues dans l'accord EEE s'appliquent aux arrangements notifiés.

[1] Statistiques officielles de Norvège.

(51) Le terme «entreprise» dans l'article 53 paragraphe 1 se rapporte à toute personne morale ou physique engagée dans une activité économique. Les propriétaires de forêt qui sont membres de la NSF sont des personnes physiques ou morales qui se livrent à des activités commerciales et qui sont donc considérées comme des entreprises au sens de l'article 53 paragraphe 1. La NSF, les sociétés de district et les groupes locaux sont donc aussi bien des associations d'entreprises que des entreprises en soi dans la mesure où elles se livrent à des activités commerciales. Par conséquent, les statuts notifiés de la NSF, des sociétés de district et des groupes locaux doivent être considérés comme des accords entre les membres ou des décisions prises par l'association.

1.2. *Définition du marché concerné*

1.2.1. Le marché des produits

(52) Le bois en grumes négocié par l'intermédiaire du système NSF se présente sous la forme de bois à pâte et de bois de sciage. Pour déterminer le marché de produits concerné, il est nécessaire de tenir compte non seulement des caractéristiques objectives et de l'utilisation prévue des produits en question mais aussi des conditions de concurrence applicables à ces produits.

(53) Il existe une nette différence de qualité entre le bois à pâte et le bois de sciage, qui se traduit par des différences tant au niveau des caractéristiques physiques que de la fixation du prix. L'utilisation prévue est différente pour les deux produits. De plus, les conditions de concurrence dans le commerce de ces deux produits sont nettement différentes, en raison des différences, entre autres, de concentration du côté des acheteurs, des niveaux d'importations, de la coordination pour la fixation des prix. Bien qu'il puisse y avoir un certain chevauchement, en fonction des prix relatifs et des qualités requises par l'acheteur à un moment donné, on peut donc penser que le bois de sciage et le bois à pâte appartiennent à deux marchés différents. Cette conclusion est corroborée par le fait que les principaux opérateurs dans le commerce du bois en grumes, y compris la NSF, font la distinction entre un marché du bois en grumes et un marché du bois à pâte.

(54) La question de savoir s'il est nécessaire de subdiviser davantage les marchés du bois à pâte et du bois en grumes a été examinée. Différents types ou qualités tant de bois à pâte que de bois en grumes ne sont en général pas interchangeables pour les utilisateurs finals, en partie à cause des différences de prix et en partie à cause de l'équipement technique requis. Cependant, certaines conditions importantes pour le commerce, telles que les arrangements en matière de transport et les exigences en matière de mesure sont les mêmes sur ces marchés. De plus, les acheteurs et les vendeurs qui fixent les prix et les autres conditions de transaction sont essentiellement les mêmes sur le marché du bois à pâte et sur le marché du bois de sciage. Dans le but d'évaluer l'effet concurrentiel des accords en question, il suffit de faire référence à un marché du bois à pâte et à un marché du bois de sciage.

(55) Enfin, il faut voir s'il n'y a pas d'autres produits à inclure dans les marchés concernés. La NSF a prétendu, à ce sujet, que le bois à pâte et les copeaux de bois appartenaient au même marché. Toutefois, bien que le bois à pâte et les copeaux de bois soient, dans une large mesure, physiquement interchangeables pour l'utilisateur industriel, plusieurs facteurs indiquent que les conditions de concurrence des deux produits sont différentes. Les copeaux de bois sont des sous-produits provenant du traitement du bois de sciage effectué par les scieries et les quantités produites sont déterminées par la demande de produits finals des scieries plutôt que par la demande de copeaux de bois et de bois à pâte de la part de l'industrie. L'inflexibilité de l'offre est encore aggravée par des problèmes de stockage à long terme dus à la masse relativement plus grande et à la plus grande vitesse de détérioration des copeaux de bois par comparaison avec les grumes. Étant donné qu'il semble y avoir peu d'autres utilisations économiquement acceptables pour les copeaux, cela semblerait vouloir dire que les scieries sont dans une position relativement plus faible vis-à-vis des acheteurs que les fournisseurs de bois à pâte. Ces différences de conditions de concurrence entre les deux produits sont telles que, dans le but d'examiner l'arrangement en question, les copeaux de bois ne devraient pas être inclus dans le marché du bois à pâte concerné.

(56) Le fait qu'il existe un lien entre la fixation du prix des copeaux de bois et le prix du bois à pâte ne modifie en rien cette conclusion, étant donné que la valeur des copeaux de bois pour l'industrie du papier et de la cellulose augmente quand le prix du bois à pâte monte. L'industrie du papier et de la cellulose devrait donc être d'autant plus disposée à payer un prix plus élevé pour les copeaux de bois. Cependant, le prix final des copeaux semble dépendre davantage du pouvoir de négociation des différentes scieries et industries du papier et de la cellulose que du prix du bois à pâte. Et inversement, les conditions relatives au commerce des copeaux de bois n'influencent que peu la fixation du prix et les autres conditions de transaction applicables au bois à pâte.

1.2.2. Le marché géographique

(57) Le point de départ pour définir le marché géographique concerné est la zone géographique dans laquelle les accords en examen sont applicables. Dans le cas qui nous occupe, il s'agit de la Norvège. Cependant, cette zone peut être étendue si les conditions objectives de concurrence qui s'appliquent aux produits concernés sont les mêmes pour tous les négociants dans une zone géographique plus étendue.

(58) La NSF déclare que le marché géographique concerné tant pour le bois à pâte que pour le bois de sciage est l'Europe, ou du moins l'Europe du Nord, y compris la Russie et les pays Baltes. Il semble que les principales raisons justifiant ce point de vue sont le fait qu'il existe un commerce considérable de bois en grumes, notamment de bois à pâte, et le fait que l'évolution des prix relatifs suit la même tendance au niveau international.

(59) Il faut faire deux remarques générales à propos de ces deux produits. Premièrement, il n'est pas surprenant que l'évolution des prix relatifs du bois en grumes soit similaire dans la plupart des pays du globe. C'est logique puisque la capacité des acheteurs industriels de payer le bois en grumes est liée à l'évolution des prix des produits faisant l'objet d'échanges internationaux comme le papier, la cellulose et d'autres produits de bois finis ou semi-finis dont les prix sont fixés, dans une large mesure, au niveau international. Par contre, les prix absolus dans différents pays semblent présenter des variations considérables, ce qui indiquerait des marchés nationaux.

(60) Deuxièmement, le coût du transport du bois en grumes est relativement élevé; il est estimé en moyenne à 25 % du coût total pour l'utilisateur final. Par conséquent, le bois en grumes aurait tendance à être transporté sur la plus courte distance possible, c'est-à-dire à être vendu à l'industrie située le plus près. Cela indiquerait des marchés régionaux et même locaux. Toutefois, les régimes de commercialisation, comme les systèmes de distribution, d'achat et de mesure, semblent être organisés, dans une large mesure, au niveau national.

(61) En ce qui concerne le bois de sciage, le niveau des exportations de et vers la Norvège est relativement bas (*cf.* section 4.4 ci-dessus). Vu les exigences de qualité élevée, il est difficile et onéreux de transporter le bois de sciage sur de longues distances, en particulier si un rechargement est nécessaire. De plus, les scieries norvégiennes se trouvent en général à l'intérieur des terres et les coûts de transport outre-mer seraient pour elles prohibitifs. Les importations sont donc rarement une solution de rechange réaliste à l'offre nationale. Les importations qui ont lieu sont réalisées principalement au départ de la Suède par des scieries situées dans la région frontalière. Il en est de même pour les fournisseurs pour qui les exportations ne sont normalement pas une solution de rechange réaliste. Les coûts élevés de transport excluent l'exportation pour la majorité des propriétaires de forêt, à moins qu'ils ne soient situés dans la région frontalière avec la Suède ou à proximité d'un port. De plus, les propriétaires de forêt sont, en général, trop petits pour organiser eux-mêmes le *marketing,* l'adaptation aux différents régimes de mesure et le transport, et les organisations de vente, y compris les sociétés de district de la NSF, ont des activités limitées en la matière.

(62) Ces entraves au commerce auxquelles s'ajoutent les caractéristiques générales du marché du bois de sciage en termes de fixation des prix, de distribution et d'achat, indiquent que les conditions de concurrence ne sont pas suffisamment homogènes pour considérer une région plus étendue que la Norvège, en y incluant éventuellement des régions frontalières de Suède, comme un seul marché. Cependant, l'offre de ces régions suédoises est relativement limitée, représentant jusqu'à 5 % de l'offre nationale totale, et les exportations vers ces régions sont encore plus petites. Par conséquent, l'inclusion des régions frontalières suédoises n'influencerait pas l'évaluation des arrangements notifiés sur le marché. Il suffit donc de considérer la Norvège comme le marché de référence approprié pour le bois de sciage.

(63) Le bois à pâte est généralement plus facile à transporter, en dépit du fait que la valeur relative par unité de volume est encore plus petite que celle du bois de sciage, et les importations constituent jusqu'à 30 % de l'offre totale. Les acheteurs norvégiens sont suffisamment gros pour acheter de grandes quantités, par exemple une cargaison de navire, et donc maintenir les coûts de transport à un bas niveau. De plus, ils ont accès à des ports. Les coûts de transport de la région frontalière en Suède, qui est de loin la plus grande source d'importation, ne sont pas nécessairement plus élevés pour l'industrie située dans cette région que les coûts de transport pour les matières premières du pays. Néanmoins, les coûts de transport et la disponibilité de qualités particulières à un moment donné limitent ces importations.

(64) Les vendeurs sont toutefois confrontés aux mêmes problèmes que pour l'exportation de bois de sciage. Les coûts élevés de transport par rapport à la valeur et le manque de négociants internationaux rendent les exportations impossibles pour pratiquement tous les propriétaires de forêt, à l'exception de ceux qui sont situés dans les régions frontalières ou à proximité de ports internationaux. Par conséquent, le niveau des exportations est relativement bas.

(65) Les caractéristiques générales des conditions effectives du marché, y compris la fixation des prix qui est le fruit de négociations entre les acheteurs et les vendeurs du pays, ainsi que les systèmes de distribution et d'achat, qui sont déterminés au niveau national, indiquent tous un marché national. Dans le même temps, le niveau relativement élevé des importations indique un certain degré d'interchangeabilité du côté de la demande entre le bois à pâte fourni par le pays et le bois à pâte provenant principalement de Suède, de Russie et des pays Baltes. Il est reconnu que les prix que les acheteurs peuvent obtenir pour les importations en provenance de ces pays peuvent être un élément important dans les négociations de prix entre acheteurs et vendeurs en Norvège. Cela pourrait influencer, dans une certaine mesure, la position de force relative des opérateurs sur le marché et devrait par conséquent être pris en considération pour évaluer le pouvoir effectif de ces opérateurs sur le marché. Cependant, le niveau relativement élevé des importations n'est pas en soi suffisant pour conclure que la Norvège et les principaux pays exportateurs relèvent du même marché. Au contraire, étant donné les conditions générales du marché ainsi que les entraves au commerce mentionnées ci-dessus, le prix et les autres conditions de transaction, qui sont les principaux éléments pour délimiter un marché, seraient essentiellement déterminés par des facteurs nationaux.

(66) Vu cela, il faut en conclure que les conditions objectives de concurrence ne sont pas suffisamment homogènes, à l'heure actuelle, dans une région plus étendue que la Norvège et éventuellement certaines régions suédoises voisines de la Norvège, pour la considérer comme un marché géographique. Comme l'inclusion des régions frontalières suédoises n'influencerait pas l'évaluation de ce cas, il suffit donc de faire référence à la Norvège comme le marché géographique concerné pour le bois à pâte.

1.3. *Restrictions à la concurrence*

(67) Les statuts de la NSF, de ses sociétés de district et groupes locaux, comprennent des clauses qui portent sur la coordination centrale des conditions de transaction pour la vente de bois en grumes ainsi que sur le contrôle du comportement commercial des membres au niveau du district. Ils comprennent notamment des clauses qui

— donnent à la NSF le droit de négocier les prix et les quotas — cadres pour ses membres et de répartir ces quotas parmi les membres ou les sociétés de district,

— donnent à la NSF ou à la société de district le droit d'imposer des réglementations de marché à leurs membres comme la réduction ou l'arrêt de la production de bois en grumes par les membres ou l'uniformisation des prix

et

— obligent les membres à vendre toute leur récolte de bois en grumes à la société de district dans leur propre zone géographique.

(68) L'Autorité reconnaît que le nombre incalculable de propriétaires de forêt, les conditions géographiques et topographiques régnant dans des grandes parties de la Norvège, auxquels s'ajoute une catégorie d'acheteurs relativement concentrée, rendent nécessaire une certaine coordination du côté des vendeurs afin de sauvegarder le fonctionnement des marchés norvégiens de bois en grumes. La formation d'une structure coopérative et la coordination de la commercialisation de la production des membres au niveau du district, dans la mesure où d'autres débouchés ne peuvent pas remplir la même fonction, ne limiteraient donc pas nécessairement la concurrence. Pas plus que les services généraux fournis par le système NSF, comme les conseils en sylviculture, l'aide à la récolte et l'échange de statistiques de marché, n'auraient normalement de tels effets.

(69) Cependant, les clauses notifiées vont beaucoup plus loin. Les clauses se rapportant au droit de la NSF de négocier pour le compte de ses membres autorisent la NSF à fixer les prix et les autres conditions de transaction, ce qui est interdit par l'article 53 paragraphe 1 point a). Les clauses de réglementation du marché donnent la possibilité à la NSF et aux sociétés de district de limiter la production, ce qui est expressément interdit par l'article 53 paragraphe 1 point b). Enfin, la clause de livraison exclusive maintient un accord de partage géographique du marché expressément interdit par l'article 53 paragraphe 1 point c). Les différents membres de la NSF ainsi que les sociétés de district sont des concurrents potentiels sur les marchés du bois en grumes. Toutes ces clauses limitent fortement la possibilité de se faire concurrence au sein du système NSF. Elles limitent la liberté commerciale des membres de la NSF, non seulement dans le cas de prix négociés au niveau central ou coordonnés au niveau central ou dans le cas où des mesures de réglementation du marché sont imposées, mais aussi parce que la clause d'offre exclusive élimine la possibilité pour les membres d'utiliser des filières de commercialisation en dehors du système NSF. Ce dernier facteur a également pour effet d'hypothéquer la possibilité pour d'autres filières de commercialisation d'avoir accès au bois en grumes produit par les membres de la NSF, qui représente quelque 75 % de la totalité de l'offre nationale, et qui entrave ainsi leur possibilité d'entrer effectivement en concurrence.

(70) On pourrait dire que dans des circonstances économiques exceptionnelles, même ces clauses auraient un effet global favorable à la concurrence, en dépit des restrictions identifiées ci-dessus, et ne rentreraient donc pas dans le champ d'application de l'article 53 paragraphe 1. À cet égard, la NSF a notamment souligné la concentration du côté des acheteurs. Cependant, le marché du bois de sciage, qui représente quelque deux tiers de la valeur du commerce du bois en grumes, est constitué d'environ six cents scieries qui font leurs achats individuellement ou par l'intermédiaire de six grands groupements. Cette structure du marché n'indiquerait pas un déséquilibre exceptionnel en faveur des acheteurs de bois en grumes. Le marché du bois à pâte est dominé par deux organisations d'achat. On ne peut toutefois considérer que seule la présence de ces deux organisations d'achat provoque un déséquilibre du marché tellement grave qu'il requiert la quasi-élimination de la concurrence entre les fournisseurs afin d'assurer le fonctionnement du marché du bois à pâte. Par conséquent, les structures du marché du bois de sciage et du marché du bois à pâte n'est pas l'indice du type de circonstances économiques exceptionnelles qui pourrait amener le système NSF et donc les clauses en examen à être exclues du champ d'application de l'article 53 paragraphe 1.

(71) En ce qui concerne la clause d'offre exclusive, la NSF a soutenu qu'elle ne constituait pas une restriction à la concurrence au sens de l'article 53 paragraphe 1, étant donné que la coopération entre propriétaires de forêt est justifiée et que la clause est nécessaire pour garantir le fonctionnement adéquat du système NSF et le pouvoir de négociation des propriétaires de forêt. À l'appui de ce point de vue, la NSF a fait référence aux arrêts de la Cour de justice des Communautés européennes dans les affaires Coberco [1] et DLG [2]. Dans ces arrêts, la Cour a examiné la compatibilité avec l'article 85 paragraphe 1 du traité de Rome de certaines restrictions considérées comme nécessaires pour garantir le fonctionnement adéquat des structures coopératives concernées.

(72) Sur ce point, l'Autorité note premièrement que le raisonnement de la NSF porte apparemment sur la seule clause d'offre exclusive. Par conséquent, comme il existe d'autres clauses limitant la concurrence au sens de l'article 53 paragraphe 1, les arrangements notifiés seraient interdits au titre de cette disposition, même si le raisonnement de la NSF concernant la clause d'offre exclusive était accepté.

(73) Ce fait mis à part, la position adoptée par la NSF sur ce point est basée, de l'avis de l'Autorité, sur une idée fausse du droit jurisprudentiel servant de fondement. C'est donc du droit jurisprudentiel bien établi, et il ressort également des deux cas auxquels la NSF fait référence, qu'avant qu'une question puisse éventuellement se poser sur la nécessité d'une clause restrictive pour le fonctionnement adéquat d'un accord, il faudrait établir que l'accord même n'est pas de nature à rentrer dans le champ d'application de l'article 53 paragraphe 1 [3]. Pour déterminer si c'est ou non le cas, il ne suffit pas de considérer isolément les buts politiques poursuivis par les parties à l'accord et la forme ou structure organisationnelle en général de la coopération envisagée pour atteindre ces buts. Au contraire, il est nécessaire d'examiner la nature réelle de la coopération à la lumière, entre autres, du contexte économique dans lequel elle doit avoir lieu et la structure du marché concerné [4].

(74) Par conséquent, pour considérer que le système NSF en tant que tel est exclu du champ d'application de l'article 53 paragraphe 1, il ne suffit pas d'estimer que la coopération entre propriétaires de forêt est justifiée et qu'une structure coopérative est une forme légitime pour une telle coopération. Au contraire, la question adéquate est de savoir, étant donné les circonstances économiques régnant sur le marché, si une coopération entre propriétaires de forêt représentant 75 % de l'offre nationale de bois en grumes, impliquant la nature et la portée des restrictions à leur liberté commerciale envisagées dans les statuts concernés, peut ou non être considérée comme étant de nature à être soumise à l'interdiction de l'article 53 paragraphe 1. Ce n'est que s'il est répondu par la négative à cette question que les problèmes soulevés par la NSF sur ce point prennent un sens. Il ressort de ce qui a déjà été dit qu'il faut, de l'avis de l'Autorité, répondre par l'affirmative à cette question, étant donné notamment la forte position du système NSF sur les marchés norvégiens du bois en grumes et la nature et la portée des restrictions.

(75) Bien qu'il ressorte de ce qui a été dit que la question de savoir si la clause de livraison exclusive est nécessaire pour le fonctionnement adéquat du système NSF n'a pas d'importance dans le présent contexte, il est à noter que dans l'examen ci-dessous de la demande d'exemption au titre de l'article 53 paragraphe 3, l'Autorité est d'avis que la clause n'est pas nécessaire pour assurer la réalisation des buts poursuivis. Par conséquent, même en supposant que le raisonnement de la NSF dans le présent contexte est en principe valable, il devrait néanmoins être rejeté, de l'avis de l'Autorité, dans le cas qui nous occupe.

[1] Coberco (Recueil 1995, p. I-4515).
[2] Gøttrup Klim contre DLG (Recueil 1994, p. I-5641).
[3] *Cf.*, entre autres, Coöperatieve Stremsel- en Kleurselfabriek contre Commission (Recueil I-1981, p. 851, paragraphes 12-13); Dansk Pelsdyravlerforening contre Commission (Recueil I-1992, p. 1931, paragraphe 78).
[4] Id.

(76) Enfin, en ce qui concerne l'appréciation des restrictions, il est constaté que les arrangements notifiés contiennent des clauses relatives à la fixation des prix, au partage du marché et à la limitation de la production, qui sont contraires aux principes fondamentaux des règles de concurrence de l'EEE. De plus, le système NSF représente quelque 75 % du bois en grumes récolté en Norvège, ce qui correspond à une valeur de quelque 2 milliards de NOK par an. En termes de parts de marché, le système NSF a une part collective — comprenant les importations — de quelque 70 % du marché du bois de sciage et quelque 60 % du marché du bois à pâte. Au vu de ce qui précède, les effets restrictifs des arrangements notifiés sur la concurrence doivent être considérés comme appréciables.

1.4. *Effet sur le commerce*

(77) Pour que l'article 53 paragraphe 1 s'applique, il faut établir que les accords peuvent avoir un effet appréciable sur le commerce entre les parties contractantes à l'accord EEE.

(78) Les arrangements notifiés peuvent avoir un effet direct sur les exportations de bois en grumes, étant donné que le fait de limiter la production, d'influencer les prix intérieurs et les autres conditions d'exploitation commerciale et d'exclure les ventes de bois en grumes à toute partie autre que la société de district peut avoir une influence sur le fait que les membres de la NSF sont disposés à exporter ou sont en mesure de le faire. Il est reconnu que les exportations de la Norvège sont relativement faibles, ne représentant que quelque 5 % de la récolte totale, et qu'elles sont en principe limitées aux régions frontalières avec la Suède et à certaines régions côtières ayant un accès direct à des ports, et que tout effet du genre peut donc être limité.

(79) Cependant, d'après le droit jurisprudentiel de la Cour de justice des Communautés européennes [1], la fixation du prix pour un produit intermédiaire, qui n'est pas normalement exportée en dehors de la région en question, est capable d'affecter les échanges commerciaux entre États membres où ce produit constitue la matière première d'un autre produit commercialisé ailleurs dans la Communauté. Dans ce cas-ci, les arrangements notifiés donnent à la NSF et aux sociétés de district la possibilité d'influencer le prix et les autres conditions de transaction applicables au bois à pâte et au bois de sciage. Le bois à pâte et le bois de sciage sont des produits intermédiaires utilisés comme principale matière première pour d'importants produits d'exportation de la Norvège comme le papier, la cellulose et le bois scié. Par conséquent, les arrangements notifiés peuvent affecter le mouvement commercial des produits en aval dans l'EEE.

(80) Les arrangements notifiés peuvent aussi avoir un effet sur les importations de bois en grumes. Étant donné que la NSF et les sociétés de district peuvent influencer les prix et la disponibilité de bois en grumes pour les acheteurs en Norvège, cela a un effet direct sur la nécessité des industries d'importer du bois en grumes pour leur production de produits en aval. Le fait que la disponibilité de bois à pâte du pays a des répercussions sur les importations peut être illustré par la situation en 1994 quand la récolte et donc la disponibilité de bois à pâte du pays a diminué et que les importations ont plus que doublé en un an.

(81) L'Autorité a indiqué dans sa note [2] dite *de minimis* des lignes directrices générales pour déterminer quand elle considère de tels effets ou effets potentiels sur le commerce comme appréciables. Comme cela a été décrit plus tôt *(cf.* section 1.2.2), l'Autorité est d'avis que la Norvège forme un marché géographique distinct pour les produits concernés. Étant donné que les arrangements notifiés couvrent la totalité de ce marché géographique et une bonne partie des produits concernés, les parts de marché en question dépasseraient clairement les 5 % indiqués dans la note. Cependant, même si la définition la plus large possible du marché en question proposée par la NSF était acceptée, définition dont on pourrait soutenir qu'elle ferait tomber la part de marché du système NSF en dessous de 5 %, le

[1] *Cf.*, entre autres, BNIC II (Recueil 1987, p. 4789).
[2] Note de l'Autorité de surveillance AELE sur les accords d'importance mineure qui ne rentrent pas dans le champ d'application de l'article 53 paragraphe 1 de l'accord EEE (JO L 153 du 18. 6. 1994, p. 32, et supplément EEE au *Journal officiel des Communautés européennes* 15 du 18. 6. 1994, p. 31) tel qu'amendée par la note de l'Autorité de surveillance AELE actualisant la note sur les accords d'importance mineure du 12 janvier 1994 (JO C 281 du 26. 9. 1996, p. 20).

seuil de 300 millions d'écus du chiffre d'affaires indiqué dans la note serait encore dépassé. La NSF déclare qu'une grande partie du chiffre d'affaires des différents propriétaires de forêt est liée à des activités autres que le commerce de bois en grumes et que les sociétés de district sont actives dans une série de services de soutien. Vu le chiffre d'affaires pour le bois en grumes provenant du système NSF, on peut en déduire que le chiffre d'affaires global des entreprises participant au système NSF est supérieur à 300 millions d'écus.

(82) Il faut donc en conclure à la lumière de la grande influence des arrangements notifiés sur le marché en question et la taille combinée des entreprises concernées que ces arrangements peuvent avoir un effet sur le commerce au sens de l'article 53 paragraphe 1.

2. **Article 53 paragraphe 3**

(83) Afin de se qualifier pour une exemption à l'interdiction de l'article 53 paragraphe 1, le demandeur doit démontrer que les accords améliorent la production ou la distribution, ou favorisent le progrès technique ou économique, tout en réservant aux consommateurs une partie équitable du profit qui en résulte. Pour être considérés comme de tels bénéfices, les avantages objectifs retirés doivent compenser le préjudice porté à la concurrence [1]. De plus, les restrictions contenues dans les arrangements doivent être indispensables à la réalisation de ces profits et les arrangements ne doivent pas donner aux entreprises concernées la possibilité d'éliminer la concurrence à l'égard d'une partie importante des produits en question. De l'avis de l'Autorité, il n'a pas été démontré que les arrangements notifiés remplissaient ces conditions.

(84) Il est à noter, dès l'abord, que la fixation conjointe des prix ou des composants des prix, l'emploi d'un système national de prix rendus uniformes quel que soit l'endroit où se situe l'acheteur, la limitation de la production et le partage de marchés de la part d'entreprises concurrentes sont normalement considérés comme étant contraires aux principes mêmes de la concurrence parce qu'ils influencent l'équilibre entre l'offre et la demande et ne peuvent être acceptés que dans des circonstances exceptionnelles. Les statuts notifiés contiennent des dispositions impliquant ou prévoyant toutes ces restrictions.

2.1. *Les avantages des arrangements*

(85) La NSF a soutenu que la coopération entre propriétaires de forêt dans le système NSF contribue à améliorer la production et la distribution de bois en grumes en Norvège. Elle est essentielle notamment pour garantir une offre constante et opportune de bois en grumes de qualité adéquate à l'industrie forestière. En outre, la coopération contribue à des récoltes et des transports efficaces et au relèvement de la qualité du bois en grumes par des mesures prises au cours des phases de culture, de récolte et de distribution. Le nombre incalculable de propriétaires de forêt ainsi que les conditions géographiques et topographiques régnant en Norvège rendraient le commerce du bois en grumes beaucoup moins efficace et nettement plus onéreux pour l'industrie sans la coopération entre les propriétaires de forêt.

(86) La NSF a également soutenu que la coopération a des effets positifs en ce qu'elle contribue à la protection de l'environnement et à un développement durable des ressources forestières. De plus, en appliquant un système de prix unique dans le district concerné, les désavantages pour les propriétaires de forêt éloignés, en particulier en termes de coûts de production, sont neutralisés. Il est dit que cela facilite à son tour la réalisation de buts fixés politiquement et liés à l'utilisation équilibrée des ressources de la forêt, à un développement des valeurs environnementales, et que cela accroît la contribution du secteur de la sylviculture à l'emploi et à l'activité économique dans tout le pays.

[1] *Cf.*, entre autres, Consten et Grundig contre Commission (Recueil 1966, édition anglaise, p. 299 et plus particulièrement p. 348).

(87) L'Autorité n'a aucune raison de douter que le système NSF pris dans son ensemble puisse présenter certains avantages. Cela pourrait fort bien résulter de la structure particulière du secteur sylvicole norvégien et de la façon dont le système NSF est exploité. Il est toutefois douteux que les effets résultant des restrictions imposées aux acteurs économiques que sont les propriétaires de forêt puissent être considérés comme améliorant l'efficacité économique et, par conséquent comme améliorant la production ou la distribution ou favorisant le progrès technique ou économique au sens de l'article 53 paragraphe 3. La présomption que ces contraintes réduisent l'efficacité économique pourrait aussi être maintenue.

(88) Ces remarques générales mises à part, il faut garder à l'esprit, lorsque l'on réfléchit aux avantages éventuels que présente le système NSF dans son ensemble, que le problème à examiner se limite à la question de savoir si les restrictions à la concurrence contenues dans les statuts notifiés contribuent à des avantages objectifs qui compensent les préjudices portés à la concurrence. Il s'ensuit que les avantages éventuels du système NSF dans son ensemble, par comparaison aux avantages qui sont une conséquence directe des clauses restrictives elles-mêmes, n'auraient une importance que dans la mesure où les clauses restrictives sont nécessaires au fonctionnement du système NSF même.

(89) Les restrictions à examiner peuvent être réparties en deux catégories. Premièrement, la possibilité d'une coordination centrale des activités commerciales des membres, y compris la fixation des prix et les autres conditions de transaction. Deuxièmement, le contrôle au niveau du district du comportement commercial des membres, en particulier l'obligation pour les différents propriétaires de forêt de vendre tout leur bois en grumes par l'intermédiaire de la société de district et la possibilité d'imposer des mesures de réglementation du marché.

2.1.1. La coordination centrale

(90) La possibilité d'une coordination centrale par la NSF du comportement de ses membres sur le marché est basée principalement sur les paragraphes 6 et 7 des statuts de la NSF, qui permettent à la NSF de mener des négociations sur les prix, les quantités et les autres conditions de transaction ainsi que de décider de mesures de réglementation nationale du marché. Bien qu'il n'y ait pas eu de négociations centrales des prix depuis 1994, la NSF a adopté des directives contraignantes pour les négociations régionales des prix en 1995. Les pouvoirs de réglementation du marché et la possibilité d'aider des sociétés de district qui périclitent ne semblent pas avoir été utilisés.

(91) Les clauses sur les négociations des prix permettent à la NSF de fixer les prix et les autres conditions de transaction pour la vente de bois en grumes de tous ses membres. L'on pourrait, en théorie, soutenir que les prix et les autres conditions de transaction convenus au niveau central favorisent la stabilité du commerce de bois en grumes. De même, l'on pourrait dire que le pouvoir de réglementation du marché de la NSF pourrait contribuer au maintien d'un marché fonctionnel, entre autres, lors de catastrophes naturelles. Cependant, ces clauses, si elles sont appliquées, pourraient effectivement éliminer toute concurrence entre les différents membres de la NSF et entre les sociétés de district. Les éventuels avantages de ces clauses ne peuvent compenser les préjudices portés à la concurrence et ne peuvent donc être considérés comme des améliorations au sens de l'article 53 paragraphe 3.

2.1.2. Le contrôle des activités commerciales des membres au niveau du district

(92) Exception faite du but déclaré qui est, entre autres, d'imposer des mesures de marché si nécessaire et de regrouper les membres pour agir ensemble, le contrôle exercé au niveau du district sur les activités commerciales des membres se base essentiellement sur deux clauses: l'obligation pour le propriétaire de forêt de vendre tout son bois en grumes à la société de district et le droit pour la société de district d'obliger, seule ou après une décision prise au sein de la NSF, les membres à réduire ou à arrêter la récolte ou la livraison de bois en grumes et d'uniformiser les prix payés aux membres.

Clause d'offre exclusive

(93) Les avantages présumés liés à l'obligation de vendre le bois en grumes à la société de district peuvent être répartis en deux groupes. Le premier groupe comprend les avantages présumés du système NSF pris dans son ensemble, qui sont indiqués dans les considérants 85 et 86 ci-dessus, pour la raison que la clause est nécessaire pour sauvegarder le fonctionnement du système NSF. Le second groupe concerne les avantages qui sont considérés par la NSF comme des conséquences directes de la clause en tant que telle.

(94) En ce qui concerne le premier groupe, il n'a pas été démontré que la clause d'offre exclusive, comme notifiée, est en fait nécessaire à l'existence du système NSF et contribue de ce fait à de quelconques avantages du système. La NSF a soutenu, il est vrai, qu'une suppression de cette clause pourrait entraîner une réduction des livraisons par l'intermédiaire du système NSF, ce qui pourrait à son tour affaiblir le fondement économique des sociétés de district, étant donné que leurs activités sont principalement basées sur la quantité de bois en grumes qui leur est vendue par leurs membres. Toutefois, il n'a pas non plus été démontré qu'un affaiblissement décisif de la base économique du système NSF surviendrait ou risquerait de survenir, si la clause d'offre exclusive était modifiée ou même supprimée, ni qu'un tel affaiblissement entraînerait ou risquerait d'entraîner la disparition des avantages présumés du système NSF. Par conséquent, en supposant que le système NSF dans son ensemble puisse être considéré comme présentant ces avantages ainsi que cela est requis pour une exemption au titre de l'article 53 paragraphe 3, l'Autorité n'a aucune raison de conclure que la clause d'offre exclusive contribuerait en soi, dans une mesure appréciable, à ces avantages.

(95) En ce qui concerne le second groupe des avantages présumés, la NSF soutient que la clause reflète le droit du membre de vendre tout son bois récolté à la société de district dont il fait partie, et que la sécurité qui en découle favorise l'offre globale et garantit aussi des livraisons de la part de propriétaires de forêt éloignés. De plus, une suppression de cette clause limiterait non seulement la possibilité des sociétés de district d'obtenir des engagements contractuels de fourniture mais affaiblirait aussi le pouvoir de négociation des sociétés de district vis-à-vis des acheteurs industriels.

(96) En ce qui concerne le premier argument, le droit de livrer n'implique pas un droit à un prix particulier pour le propriétaire de forêt. L'obligation pour la société de district d'acheter le bois en grumes est une obligation d'acheter au prix qu'elle détermine elle-même. L'obligation du propriétaire de forêt de vendre le bois est une obligation de vendre à un prix déterminé par son homologue commercial, à savoir la société de district. Ces obligations ne sont pas symétriques. L'offre de bois en grumes dépendra principalement, cela tombe sous le sens, du prix que la société de district offre. Par conséquent, le droit de fournir en lui-même ne favoriserait donc pas nécessairement l'offre, même pas en provenance de régions éloignées.

(97) Bien que la faculté de prévoir des livraisons à la société de district puisse être améliorée, au moins dans une certaine mesure, en garantissant qu'il n'existe aucune concurrence à l'offre des membres, ce type d'incertitude résultant de la pression de la concurrence est inhérent à toute activité commerciale normale. Par conséquent, l'élimination de cette incertitude ne peut être considérée comme un avantage [1] objectif.

(98) Pour ce qui est du maintien du pouvoir de négociation des sociétés de district, il est douteux, vu la structure du marché du bois à pâte en particulier, que cela puisse même être considéré comme un avantage objectif au sens de l'article 53 paragraphe 3. Cependant, même si c'était le cas, le rôle joué par la clause d'offre exclusive semble très petit à cet égard.

(99) Le pouvoir de négociation vis-à-vis des acheteurs industriels est déterminé, en partie, par les quantités, qualités et date de livraison du bois en grumes qu'une société de district peut mettre en vente et, en partie, par les autres sources d'approvisionnement auxquelles l'acheteur a accès. Les quantités, qualités et date de livraison pour les membres de la société de

[1] *Cf.*, entre autres, Consten et Grundig contre la Commission (Recueil 1966, édition anglaise, p. 348).

district sont déterminées par des contrats individuels. Bien que la clause d'offre exclusive puisse avoir une certaine influence sur la décision des membres de conclure de tels contrats, les conditions spécifiques offertes constituent le principal facteur pour obtenir les contrats. Pour autant que ces conditions soient compétitives dans les régions où la société de district est confrontée à une concurrence de la part d'autres filières de commercialisation, le nombre de ces contrats ne diminuerait pas. Des fournitures provenant d'autres filières de commercialisation ne sont pas toujours disponibles, et la taille relative des sociétés de district ainsi que leur capacité de fournir des services supplémentaires, comme la coordination des transports, indiquent qu'elles resteraient la principale source d'approvisionnement pour l'industrie. La position de force relative des sociétés de district vis-à-vis de l'industrie ne peut donc être considérée comme déterminée par l'existence de la clause de vente exclusive que dans une certaine limite.

(100) Quant aux préjudices portés à la concurrence, il ressort de la nature de la clause qu'elle restreint la possibilité de concurrence entre membres et qu'elle soustrait une grande partie de l'offre de bois en grumes aux opérateurs du marché ne faisant pas partie de la NSF. En pratique, elle empêche le membre de la NSF d'utiliser à n'importe quel moment donné les autres filières de commercialisation pour son bois en grumes. Il n'existe que deux façons de réagir pour un membre qui estimerait que la société de district n'offre pas des conditions compétitives: refuser de récolter ou quitter l'organisation. La première alternative pourrait avoir pour conséquence un approvisionnement moins qu'optimal du marché. Ces actions pourraient avoir comme effet cumulatif de réduire considérablement l'offre.

(101) En ce qui concerne la deuxième alternative, il a été constaté que les sociétés de district occupent une position clé dans les services qui sont essentiels pour les propriétaires de forêt, comme les conseils, la récolte, le financement, le transport. De plus, un membre sortant n'a aucun droit sur les avoirs de la société de district et les statuts ne garantissent aucun droit de réintégration. Ces facteurs associés à d'autres liens moins tangibles comme la tradition et la pression du groupe local peuvent amener les membres à hésiter à quitter l'organisation pour vendre du bois en grumes par l'intermédiaire d'autres filières de commercialisation. Cela limite, à son tour, la possibilité pour ces filières de commercialisation d'exercer une réelle pression compétitive et pourrait déboucher sur la conservation de structures de distribution inefficaces.

(102) Vu ce qui est dit ci-dessus, il n'existe aucune raison de conclure que la clause d'offre exclusive contribue de manière significative à promouvoir l'offre de bois en grumes, à garantir l'approvisionnement de l'industrie ou à maintenir un équilibre adéquat entre les acheteurs et les vendeurs sur les marchés du bois en grumes, ou qu'elle contribue aux autres avantages présumés. D'autre part, cette clause a de nets effets anticompétitifs, en ce qui concerne tant la possibilité pour les membres de la NSF d'entrer en concurrence que la mainmise sur une grande partie de l'offre excluant les opérateurs du marché ne faisant pas partie de la NSF, et peut préserver des structures de production et de distribution inefficaces. C'est pourquoi, tout bien pesé, la clause d'offre exclusive telle que notifiée ne peut être considérée comme présentant les avantages requis pour une exemption au titre de l'article 53 paragraphe 3.

Clause de réglementation du marché

(103) La clause de réglementation du marché n'est destinée, selon la NSF, qu'à des situations extraordinaires comme les grands travaux de déblaiement après des tempêtes, quand une coopération a été mise en place avec les autorités nationales. Il est donc dit que la clause n'a pas d'effet pratique sur la concurrence sur les marchés de bois en grumes.

(104) La mise en œuvre forcée de mesures de réglementation du marché lors de catastrophes naturelles pourrait s'avérer nécessaire pour éviter un effondrement du marché et présenterait donc les avantages requis pour une exemption au titre de l'article 53 paragraphe 3. Il est probablement aussi dans l'intérêt des consommateurs de maintenir un marché qui fonctionne dans ce genre de situation.

2.2. *Caractère indispensable*

(105) Comme cela a été démontré dans la section 2.1.1, le fait que la NSF coordonne au niveau central les propriétaires de forêt dans le système NSF ne présenterait pas en soi les avantages objectifs requis pour une exemption au titre de l'article 53 paragraphe 3. En outre, il n'est pas évident qu'il y ait un quelconque lien entre les avantages éventuels du système NSF en tant que tel et les clauses relatives à cette coordination centrale. Il a été constaté à cet égard que les fonctions du système NSF, que la NSF a décrit comme contribuant à l'efficacité des marchés de bois en grumes, sont remplies sans que ces clauses soient appliquées en pratique. Par conséquent, même si la coordination centrale reflétée dans ces clauses avait présenté les avantages requis, il n'a pas été démontré qu'elles sont indispensables pour obtenir ces avantages.

(106) En ce qui concerne la clause d'offre exclusive, il n'a pas été démontré qu'elle améliorait la production ou la distribution ni qu'elle favorisait le progrès technique ou économique. Cependant, même si cela avait été le cas, il est difficile de voir comment une obligation absolue faite aux membres d'offrir tout leur bois en grumes par l'intermédiaire de la société de district concernée pourrait être considérée comme indispensable à l'un quelconque des avantages qui, selon la NSF, sont le résultat de cette clause. Les deux principaux avantages présumés sont de sauvegarder le fonctionnement du système NSF (et de contribuer de ce fait aux avantages éventuels du système dans son ensemble) et de maintenir l'équilibre vis-à-vis des acheteurs industriels sur les marchés norvégiens de bois en grumes, probablement pour garantir le fonctionnement adéquat de ces marchés.

(107) Comme cela a été dit plus tôt, il n'a pas été démontré que la clause d'offre exclusive est en fait nécessaire à l'existence du système NSF, et la clause ne peut donc pas être considérée comme une restriction indispensable pour obtenir les avantages découlant de ce système. La clause d'offre exclusive est seulement un des facteurs pouvant contribuer au pouvoir de négociation du système NSF, et elle est donc d'une importance limitée pour ce but. Par conséquent, même si le maintien d'un équilibre du marché était considéré comme un avantage objectif, ce qui est fort douteux au moins pour le marché du bois de sciage, l'obligation absolue faite aux membres d'offrir leur bois en grumes par l'intermédiaire du système NSF pourrait difficilement être considérée comme indispensable pour réaliser ce bénéfice présumé.

(108) Il faut donc en conclure que même si les avantages objectifs requis avaient existé, il n'a pas été démontré que la clause d'offre exclusive est indispensable pour réaliser ces bénéfices.

(109) Enfin, en ce qui concerne la clause de régulation du marché au niveau du district, il n'est nullement fait mention dans la clause même que les catastrophes naturelles sont le seul critère pour employer des mesures de réglementation du marché. Par conséquent, rien n'empêche une société de district d'utiliser la clause et de limiter la production pour influencer les prix du bois en grumes sur le marché, même dans ces circonstances normales. La portée de la clause n'est donc pas proportionnelle au but limité qui est de modérer l'effet des catastrophes naturelles sur les marchés du bois en grumes. Par conséquent, elle ne peut être considérée comme indispensable à la réalisation de ce but.

2.3. *Élimination de la concurrence*

(110) La possibilité d'une coordination centrale des prix, de la production et des autres conditions de transaction au niveau national ainsi que les pouvoirs de réglementation du marché et la clause d'offre exclusive au niveau du district n'éliminent pas réellement la concurrence au sein du système NSF et peut avoir un effet négatif sur les possibilités d'autres fournisseurs de rivaliser activement. Le système NSF est de loin le plus gros fournisseur avec quelque 75 % de l'offre norvégienne tant de bois à pâte que de bois de sciage.

Ses parts des marchés du bois à pâte et du bois de sciage, y compris les importations, sont respectivement de l'ordre de 60 et 70 %. Le pouvoir sur le marché vis-à-vis des acheteurs peut être limité, en particulier sur le marché du bois à pâte où elle est confrontée à une forte concentration des acheteurs qui sont en mesure de remplacer une partie considérable de l'approvisionnement provenant du système NSF par des importations. Cependant, l'organisation actuelle rend pratiquement impossible une concurrence réelle du côté de l'offre. Sur cette base, il faut considérer que les arrangements tels que notifiés donnent la possibilité à la NSF et aux entreprises qui sont parties au système NSF d'éliminer la concurrence pour une partie importante des produits en question. Par conséquent, même si les autres conditions étaient remplies, une exemption fondée sur l'article 53 paragraphe 3 ne pourrait être accordée,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Les statuts notifiés de la NSF, les statuts standard des sociétés forestières de district et les statuts standard des groupes forestiers locaux constituent une violation à l'article 53 paragraphe 1 de l'accord EEE dans la mesure où ils:

— donnent à la NSF le droit de négocier les prix et les quotas-cadres pour ses membres et de répartir ces quotas parmi les membres ou les sociétés de district,

— donnent à la NSF et aux sociétés de district le droit d'imposer des réglementations de marché à leurs membres comme la réduction ou l'arrêt de la production de bois en grumes par les membres ou l'uniformisation des prix

et

— obligent les membres à vendre toute leur récolte de bois en grumes à la société de district dans leur propre zone géographique.

Article 2

Une exemption au titre de l'article 53 paragraphe 3 de l'accord EEE pour les accords mentionnés à l'article 1[er] est refusée par la présente.

Article 3

Les entreprises concernées doivent mettre fin à la violation mentionnée à l'article 1[er] et doivent s'abstenir de prendre une quelconque mesure ayant le même objet ou effet.

Article 4

Cette décision est adressée à:

Norges Skogeierforbund
Haldenvassdragets Skogeierforening
Nedre Glommen Skogeierforening
Glommen Skogeierforening
Tryssilvassdragets Skogeierforening
Mjøsen Skogeierforening
Drammensdistriktets Skogeierforening
Vestfold-Lågen Skogeierforening
Telemark Tømmersalgslag
Nidarå Tømmersalgslag
Agder Skogeigarlag
Rogaland Skogeigarlag
Hordaland Skogeigarlag
Sogn og Fjordane Skogeigarlag
Møre og Romsdal Skogeigarlag
Sør-Trøndelag Skogeierforening
Inn-Trøndelag Skogeierforening
Namdal Skogeierforening
Nordland Skogeierforening
Troms Skogeierforening.

Les textes de la présente décision en langues anglaise et norvégienne sont les seuls faisant foi.

Fait à Bruxelles, le 24 avril 1997.

Par l'Autorité de surveillance AELE
Le président
Knut ALMESTAD

DÉCISION DE L'AUTORITÉ DE SURVEILLANCE AELE

N° 121/97/COL

du 24 avril 1997

relative à une procédure au titre de l'article 53 de l'accord EEE dans l'affaire COM 020.0130 — TFB

(Les textes en langues norvégienne et anglaise sont les seuls faisant foi.)

L'AUTORITÉ DE SURVEILLANCE AELE,

vu l'accord sur l'Espace économique européen (accord EEE), et notamment l'article 1er de son protocole 21,

vu le chapitre II du protocole 4 de l'Accord entre les États de l'AELE relatif à l'institution d'une Autorité de surveillance et d'une Cour de justice («accord Autorité et Cour»), et notamment son article 3 paragraphe 1,

vu la demande d'attestation négative et la notification en vue d'une exemption soumises par *Treforedlingsindustriens Bransjeforening,* en vertu des articles 2, 4 et 5 du chapitre II du protocole 4 de l'accord Autorité et Cour,

vu la décision d'ouvrir la procédure dans la présente affaire prise par l'Autorité de surveillance AELE le 3 juillet 1996,

après avoir donné aux entreprises concernées, ainsi qu'aux autres personnes physiques ou morales justifiant d'un intérêt suffisant, conformément à l'article 19 paragraphes 1 et 2 du chapitre II du protocole 4 de l'accord Autorité et Cour et au chapitre IV du même protocole, l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs retenus par l'Autorité de surveillance AELE dans sa communication des griefs du 3 juillet 1996,

après consultation du comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes,

considérant ce qui suit:

I. LES FAITS

1. La notification

(1) Le 22 février 1996, *Treforedlingsindustriens Bransjeforening* (TFB), association norvégienne des entreprises de transformation du bois, a notifié, au nom de ses membres, un accord de partage géographique du marché pour l'achat de bois rond et de copeaux de bois en Norvège *(virkesfordelingsavtalen),* en date du 22 janvier 1986, afin d'obtenir une attestation négative ou une exemption de l'article 53 de l'accord EEE. Cet accord n'avait pas de date d'expiration fixe, mais, d'après la notification, il n'était plus officiellement en vigueur [1]. Par la suite, un accord révisé de partage de marché, adopté lors de l'assemblée annuelle de TFB le 25 mars 1996 et remplaçant l'accord précédent, a été présenté à l'Autorité le 26 mars 1996.

(2) La notification comprenait également un accord implicite entre les membres de TFB en vertu duquel TFB avait le droit de négocier les prix et autres conditions commerciales pour le bois à pâte au nom de ses membres aux fins de la négociation centralisée des prix avec les associations de propriétaires de forêts. Les parties ont cependant retiré la notification de cet accord dans une lettre adressée à l'Autorité en date du 16 septembre 1996, qui indique que les membres de TFB avaient décidé de ne pas coopérer par l'intermédiaire de TFB en ce qui concerne ces négociations de prix. Les parties ont ultérieurement confirmé par écrit qu'il n'existait aucune coopération entre les membres de TFB en ce qui concernait les prix ou d'autres conditions commerciales au niveau national à propos des achats de bois rond ou de copeaux de bois. Eu égard à ces développements, l'Autorité n'entreprendra pas d'autre action sur ce point.

[1] Selon une lettre adressée à l'Autorité le 2 novembre 1995 par *Østfoldtømmer,* organisation d'achat représentant plusieurs membres de TFB, l'accord devait expirer le 31 décembre 1995.

2. Les parties

2.1. *TFB*

(3) TFB est un forum de coopération entre l'ensemble des entreprises du secteur norvégien de la transformation du bois (voir ci-après), qui intervient notamment dans l'achat de matières premières à base de bois pour ce secteur. Selon ses statuts, l'objet de TFB est de préserver l'intérêt commun de ses membres, de servir de forum d'intérêt commun en ce qui concerne le commerce du bois, du papier recyclable, etc., ainsi que de coopérer avec d'autres associations professionnelles.

(4) Une partie des activités de TFB se rapporte traditionnellement à la négociation des prix pour les achats de bois à pâte et de copeaux pour l'industrie de la pâte et du papier, ainsi qu'à leur distribution entre ses membres *via* le *virkesfordelingsavtale*. Les véritables contrats d'achat sont toutefois conclus par les membres eux-mêmes ou par le biais de groupements d'achat.

(5) TFB est dirigée par une assemblée générale et un conseil d'administration. Toutefois, en pratique, ses activités se déroulent principalement au sein de groupes de travail, désignés par l'assemblée ou le conseil d'administration, dans lesquels les membres de TFB sont représentés.

(6) Le groupe de travail pour l'approvisionnement en bois *(Virkesutvalget,* appelé ci-après «groupe pour l'approvisionnement en bois») est chargé des questions relatives à la fourniture de bois à pâte et de copeaux aux membres de TFB. Cette dernière décrit ce groupe comme un forum pour la discussion de l'application de l'accord notifié, ainsi que de questions politiques telles que l'infrastructure et la politique forestières.

2.2. *Les membres de TFB* [1]

(7) Borregaard Industries Ltd (Borregaard), dont le chiffre d'affaires est de 3 155 millions de couronnes norvégiennes (NOK), est la division chimique du Groupe Orkla, dont le chiffre d'affaires s'élève à 20 800 millions de NOK. Ses usines de transformation du bois (pâte et papier) incluent Hellefos à Hokksund et Vafos à Kragerø.

(8) M. Peterson & Søn AS est la société mère du Groupe Peterson, actif dans l'industrie papetière avec un chiffre d'affaires de 3 390 millions de NOK en 1995. Peterson Moss AS est le seul utilisateur de bois rond du groupe et produit des couvertures kraft. Son chiffre d'affaires s'élève à 852 millions de NOK.

(9) Norske Skogindustrier ASA (Norske Skog) est la principale entreprise norvégienne de transformation du bois, avec un chiffre d'affaires de 9 170 millions de NOK. Le principal groupe de propriétaires est constitué par les associations de propriétaires de forêts qui contrôlent 30 % [36 % [2]] des actions de la société. Ses principales unités d'utilisation du bois sont Nordenfjeldske Treforedling, Follum et Saugbrugsforeningen, qui produisent essentiellement du papier, et Tofte Industrier et Folla CTMP, qui produisent essentiellement de la pâte.

(10) A/S Egelands Verk est active dans le secteur de la transformation du bois et de la construction mécanique et présentait en 1995 un chiffre d'affaires de 46 millions de NOK.

(11) Hunsfos Fabrikker AS (Hunsfos) produit principalement du papier et des panneaux muraux et a réalisé en 1995 un chiffre d'affaires de 859 millions de NOK.

(12) Rena Karton AS est un producteur de différents types de carton, avec un chiffre d'affaires de 296 millions de NOK.

(13) Fritzøe Fiber AS est une filiale à 100 % de Laagen Skogindustrier AS [3]. Cette entreprise produit de la pâte et une certaine quantité d'électricité. Son chiffre d'affaires s'élevait à 209 millions de NOK en 1995.

(14) Rygene-Smith & Thommesen AS (Rygene) produit de la pâte et a réalisé en 1995 un chiffre d'affaires de 126 millions de NOK.

---

[1] Sauf indication contraire, les chiffres d'affaires indiqués sont ceux de 1994. Les membres énumérés sont les principaux utilisateurs de bois à pâte de TFB.
[2] Pourcentage des droits de vote.
[3] Aucune information n'a été donnée dans la notification à propos de Laagen Skogsindustrier AS.

(15) A/S Union s'occupe principalement de production de papier, de production d'électricité et du négoce de biens commerciaux et présentait en 1995 un chiffre d'affaires de 1 250 millions de NOK. Norske Skog détient 57,4 % [47,8 % (1)] des actions de A/S Union.

3. L'accord

(16) Virkesfordelingsavtalen, désigné ci-après par le sigle VA, est un accord entre les membres de TFB conclu dans le cadre de cette association. Il applique le principe selon lequel chaque exploitant de l'industrie de transformation du bois achète du bois rond et des copeaux de bois dans sa «zone d'approvisionnement naturelle» déterminée en fonction de la proximité de l'unité de transformation concernée et de ses propres forêts. Selon des quotas précédemment fixés par les autorités norvégiennes, les entreprises participantes sont réparties en quatre régions géographiques, comme l'indique le tableau 1 ci-dessous. Trois de ces régions se voient attribuer un quota égal à un pourcentage fixe de leur approvisionnement total en bois rond et copeaux de bois norvégiens. La région du Nord ne fait pas partie de ce système de quotas. Conformément à l'accord, la part attribuée à chaque entreprise est déterminée par des accords entre les entreprises de chaque région.

Tableau 1

Attribution régionale de bois rond et de copeaux de bois (1)

Région	Principales entreprises participantes	Quota
Est	Saugbrugsforeningen (Norske Skog), Peterson et Borregaard (achats communs *via* Østfoldtømmer), Rena Karton	39,64 %
Ouest	Tofte Industrier et Follum (Norske Skog) et Union (achats communs *via* Norsk Virke), Hellefos et Vafos (Borregaard), Fritzøe Fiber	51,60 %
Sud	Egelands Verk, Rygene, Hunsfos	8,76 %
Nord	Nordenfjeldske Treforedling et Folla CTMP (Norske Skog) (achats communs *via* Norsk Virke)	néant

(1) Ce tableau est compilé à partir d'informations fournies par TFB.

(17) Selon TFB, la détermination géographique de chaque région serait devenue plus importante ces dernières années tandis que les quotas fixés sur la base de l'approvisionnement total le seraient devenus moins dans la pratique.

(18) L'accord révisé est une version quelque peu simplifiée du précédent VA. Selon son titre, l'accord concerne la coopération pour l'attribution de copeaux de bois et de bois rond résineux norvégiens à l'ensemble des membres utilisateurs de bois de TFB. L'objectif déclaré est de garantir l'approvisionnement du marché norvégien en bois rond et copeaux de bois norvégiens. L'accord révisé se fonde sur les quotas et la répartition géographique du précédent VA. Hormis quelques ajustements mineurs, les régions géographiques restent identiques. Toutefois, le nouvel accord ne fait aucune mention explicite du quota de chaque région.

(19) Certaines dispositions concernent la répartition du bois rond et des copeaux à l'intérieur des régions. Dans les municipalités où il existe plusieurs acheteurs, la répartition actuelle est maintenue «à court terme». Il est cependant précisé qu'une redistribution des municipalités entre les acheteurs aura lieu afin de parvenir à «l'approvisionnement le plus rationnel possible». Pour les copeaux de bois, le fournisseur traditionnel de l'entreprise concernée sera maintenu.

(20) L'accord révisé prévoit en outre que les membres de TFB doivent apporter des solutions aux fluctuations temporaires de l'offre ou de la demande après concertation au sein du groupe pour l'approvisionnement en bois. Le conseil d'administration de TFB révisera l'accord annuellement.

(1) Pourcentage des droits de vote.

(21) Hormis la possibilité de discuter et de convenir de questions relatives à l'approvisionnement en bois à pâte et en copeaux au sein du groupe pour l'approvisionnement en bois, il n'existe aucune structure pour exécuter le VA et en assurer le respect. Il n'existe pas non plus de coordination en matière de transport ou d'autres activités logistiques énumérées dans l'accord.

4. Le produit

(22) Une caractéristique fondamentale du bois rond est le temps de production très long qui sépare la plantation des jeunes arbres de leur récolte économiquement optimale. Dans les pays nordiques, il faut de 70 à 100 ans pour obtenir du bois de sciage à maturité. En principe, la qualité et donc la valeur de la forêt augmentent avec l'âge jusqu'à un certain point. Il est donc normalement possible à un propriétaire de forêt de «stocker» le bois rond en le conservant sur pied, sans en compromettre la valeur.

(23) Le bois rond peut être qualifié de produit semi-fini, utilisé dans la fabrication de produits à base de bois, tels que le papier, le carton et le bois scié. La meilleure partie des grumes de bois rond est principalement vendue comme bois de sciage aux scieries et à l'industrie du bois (ci-après dénommées «scieries»), le reste étant vendu pour l'essentiel comme bois à pâte à l'industrie des pâtes et papiers. Une faible partie du bois rond récolté est utilisée comme bois de chauffage, souvent à usage personnel. Au total, de 10 à 12 millions de m^3 de bois rond sont récoltés chaque année, dont 8 à 9 millions de m^3 sont vendus à l'industrie forestière sous forme de bois à pâte ou de sciage. Le bois rond récolté est principalement de l'épicéa (77 %) et du pin (20 %). La récolte de feuillus, essentiellement du bouleau, ne représente que quelque 3 % de la récolte totale.

(24) Le bois rond récolté est un produit qui est difficile à manipuler en raison de sa forme et qui présente un important volume par rapport à son prix. L'abattage et le transport occasionnent des coûts de manutention relativement élevés et exigent des machines spéciales. Selon les estimations, le coût moyen du transport représente quelque 25 % du coût total tant pour le bois de sciage que pour le bois à pâte.

(25) Les utilisateurs de bois à pâte, notamment l'industrie des pâtes et papiers, absorbent normalement quelque 40 % du bois rond à usage industriel récolté au niveau national, soit entre 3 et 4 millions de m^3. Les utilisateurs de bois de sciage, notamment les scieries, représentent environ 5 millions de m^3. Selon les estimations, 35 à 38 % en volume du bois de sciage utilisé par les scieries sont transformés en copeaux de bois. Grâce aux améliorations des techniques de production, cette proportion est sans doute légèrement inférieure à l'heure actuelle. Les copeaux de bois sont presque exclusivement vendus pour servir à la production de pâte et de papier. D'autres utilisations des copeaux de bois, telles que la fabrication de briquettes de chauffage, ne semblent pas constituer une solution de remplacement économiquement viable. Vu les quantités en jeu, le commerce de copeaux de bois est considéré comme vital pour la rentabilité des scieries.

(26) Le bois à pâte peut être réparti en plusieurs catégories en fonction du type et de la qualité. La production de papier et de pâte étant souvent spécialisée, seul un ou quelques types et qualités de bois à pâte sont techniquement ou économiquement utilisables. Par exemple, la plupart des membres de TFB peuvent utiliser de l'épicéa fraîchement abattu, certains peuvent utiliser toutes les qualités d'épicéa et d'autres peuvent employer tant l'épicéa que le pin. De même, les copeaux de bois peuvent être subdivisés selon le type et la qualité, en fonction du type de bois utilisé par la scierie et de la fraîcheur des copeaux.

5. Le marché

(27) Selon les statistiques nationales, la valeur brute des 8,5 millions de m^3 de bois rond débités pour la vente à l'industrie en Norvège s'élevait à 2,5 milliards de NOK en 1993/1994 alors que la valeur de la récolte s'établissait à 3,8 milliards de NOK en 1989/1990, chiffre qui a diminué progressivement en raison essentiellement d'une baisse du volume des récoltes. En 1994, la valeur correspondante des exportations et des importations était de 121 et 657 millions de NOK respectivement. En moyenne, environ 50 % de la récolte de bois rond sont vendus aux scieries et une proportion légèrement inférieure à l'industrie des pâtes et papiers. Comme son prix est plus élevé, le bois de sciage représente à peu près les deux tiers des revenus des propriétaires de forêts.

5.1. *Les fournisseurs de bois rond*

(28) En Norvège, la majeure partie (78 %) de la surface boisée appartient à quelque 126 000 propriétaires de forêts privés. Environ 75 % d'entre eux sont également agriculteurs. Une portion plus faible (12 %) est détenue par le secteur public, principalement par *Statsskog*, une entreprise d'État, et par différentes municipalités. La part de l'industrie forestière est relativement insignifiante, puisqu'elle ne représente que 2-3 % du total.

(29) *Norges Skogeierforbund* (NSF), la principale association des propriétaires de forêts, regroupe quelque 57 000 propriétaires répartis en dix-neuf sociétés forestières de district et quatre cent quarante-six groupements forestiers locaux. Le système NSF représente en moyenne quelque 75 % de l'offre totale de bois rond abattu en Norvège. Tous les propriétaires de forêts membres de la NSF sont tenus de vendre la totalité de leur récolte de bois rond commercialisable à la société de district NSF de leur zone géographique respective. La vente globale de bois rond par le système NSF a représenté environ 2 milliards de NOK en 1994.

(30) Bon nombre des gros propriétaires de forêts sont membres de l'autre association de propriétaires de forêts, *Norskog*, qui compte actuellement aux environs de 200 membres. Ceux-ci représentent quelque 5-10 % de l'offre de bois rond récolté en Norvège. Les membres sont tenus de vendre 50 % de leur récolte de bois rond par l'intermédiaire de *Norskog*.

(31) *Statsskog* est une entreprise d'État qui récolte et vend du bois provenant de forêts appartenant à l'État et à l'Église. Elle représente de 5 à 10 % de l'offre totale de bois rond récolté en Norvège.

(32) Quelque 68 000 propriétaires de forêts, généralement très petits, ne font partie d'aucune association forestière. La plupart d'entre eux ne récoltent toutefois qu'à intervalles irréguliers. Ensemble, ils représentent quelque 10 % de l'offre totale de bois rond récolté en Norvège. Ils vendent aux acheteurs industriels soit personnellement soit par l'intermédiaire de marchands de bois rond indépendants. Ces marchands opèrent principalement à Østfold.

5.2. *Les acheteurs de bois rond et de copeaux de bois*

5.2.1. Les acheteurs de bois de sciage

(33) La Norvège compte environ six cents scieries et usines de rabotage. Les achats sont effectués par la scierie ou, en cas de liens de propriété, par un groupe de scieries. En outre, certains achats de bois de sciage sont effectués par les organisations d'achat des entreprises productrices de pâtes et papiers, soit, comme dans le cas de Norske Skog, parce qu'elles possèdent également des scieries, soit afin d'échanger avec les scieries du bois de sciage contre des copeaux de bois.

5.2.2. Les acheteurs de bois à pâte et de copeaux de bois

(34) Bien que certaines petites usines de pâtes et papiers achètent elles-mêmes du bois à pâte dans leur zone géographique respective, les achats s'effectuent à raison d'environ 90 % par l'intermédiaire de deux organisations d'achat de bois à pâte.

(35) Norsk Virke AS est une entreprise commune d'achat détenue par Norske Skog AS (91 %) et A/S Union (9 %). Elle est chargée de l'achat de bois à pâte et de copeaux de bois pour les industries de transformation du bois de Norske Skog et Union, à l'exception des fournitures à Saugbrugsforeningen à l'est de la Norvège et aux usines de la société en France et en Autriche. En outre, elle fournit des matières premières aux entreprises de panneaux muraux de Norske Skog, des vieux papiers dans la mesure où ils sont utilisés par les usines de pâtes et papiers de Norske Skog, et du bois de sciage à quatre des sept scieries appartenant à Norske Skog. Norsk Virke AS achète un peu moins de 60 % de l'offre norvégienne de bois à pâte.

(36) Østfoldtømmer ANS est l'entreprise commune d'achat pour Borregaard Industries Limited, M. Peterson & Søn A/S et Norske Skog Saugbrugs AS (Saugbrugsforeningen), et opère à Østfold, à l'est de la Norvège. Elle est chargée d'acheter du bois à pâte et des copeaux pour les unités de production de ses propriétaires à Østfold, ainsi que pour Rena Karton. Østføldtømmer absorbe un peu plus de 30 % de l'offre norvégienne de bois à pâte.

(37) L'importance relative des principaux acheteurs de bois à pâte et de copeaux de bois dans leur zone géographique respective est illustrée par le tableau 2:

Tableau 2

Achats de bois à pâte et de copeaux de bois en 1995 (1 000 m³) (1)

Région	Entreprises	Bois à pâte	Copeaux	Total	%
Est	Østfoldtømmer	629	774	1 403	95
	Rena	68		68	5
	Total	698	784	1 482	100
Ouest	Norsk Virke	1 439	489	1 928	86
	Borregaard	185		185	8
	Fritzøe	71	60	131	6
	Total	1 695	549	2 244	100
Sud	Egeland	37		37	10
	Hunsfos	169	63	232	64
	Rygene	91		91	25
	Total	297	63	360	100
Nord	Norsk Virke	578	272	850	100

(1) Le tableau est compilé à partir d'informations fournies par TFB.

(38) Il convient de noter que les pourcentages du tableau ne reflètent pas exactement la situation concurrentielle dans les différentes régions. Norsk Virke a le droit d'acheter du bois à pâte et des copeaux dans certains districts de la région Est. Selon TFB, les achats de Rena Karton sont assurés par Østfoldtømmer. Norsk Virke et Østfoldtømmer, et éventuellement d'autres membres de TFB, coopèrent au cas par cas pour coordonner le transport et peuvent procéder à des échanges interrégionaux de bois rond et de copeaux. Ces éléments ne sont pas pris en compte dans le tableau ci-dessus. Il convient également de noter que les chiffres incluent les feuillus et les copeaux de bois. Au total, 4,84 millions de m³ de copeaux et de pulpes de bois résineux ont été vendus aux membres de TFB en 1995.

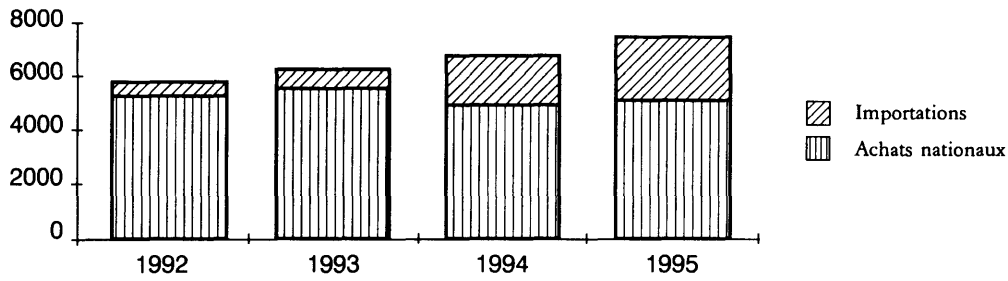
5.3. *Le commerce international*

(39) Le commerce transfrontalier de bois rond est limité par des facteurs tels que les coûts de transport relativement élevés, la disponibilité des qualités et types demandés, la fraîcheur, les différences des règlements relatifs aux mesures et autres dispositions nationales (par exemple, en ce qui concerne l'écorçage). Le commerce de copeaux de bois est également limité par le volume du produit. On assiste néanmoins à un développement des échanges internationaux. Cette évolution s'explique notamment par l'augmentation de l'utilisation d'essences à croissance rapide, et donc meilleur marché, provenant notamment de pays de l'hémisphère Sud, pour divers types de produits à base de bois qui nécessitaient auparavant du bois originaire du Nord. L'augmentation de la disponibilité de bois résineux à coût relativement faible provenant de Russie et des États baltes a également engendré un accroissement des échanges en Europe septentrionale. En outre, l'utilisation de papier recyclé a contribué à réduire les contraintes de capacité imposées par l'offre locale ou régionale de bois rond. En Norvège, il existe actuellement un excédent net d'importation de bois rond à usage industriel.

(40) Les possibilités d'importer de la pâte à bois et, dans une moindre mesure, des copeaux de bois sont relativement grandes, puisque l'industrie norvégienne des pâtes et papiers dispose d'un accès aux ports et peut acheter en grandes quantités. Le coût unitaire du transport, principal obstacle au commerce, peut donc être maintenu à un niveau peu élevé. En revanche, les exportations de bois à pâte semblent limitées en raison, notamment, des conditions géographiques et topographiques prévalant en Norvège, qui entraînent une augmentation des coûts de collecte et de transport, de coûts de production relativement élevés et d'une structure de la propriété caractérisée par un grand nombre de petits propriétaires de forêts très dispersées. Toutefois, il y a toujours eu un commerce de bois à pâte dans les zones frontalières proches de la Suède. Les exportations de copeaux de bois sont encore plus limitées, en raison notamment du volume du produit et de l'accès limité aux ports des fournisseurs, c'est-à-dire les scieries.

Tableau 3

Achats nationaux et importations de bois à pâte et de copeaux de bois résineux par les membres de TFB (1 000 m³) (1)



(41) Comme le montre le tableau 3 ci-dessus, les importations de bois à pâte et de copeaux ont considérablement augmenté ces dernières années. Elles ont plus que doublé en 1994, apparemment en raison d'une augmentation de la demande de produits à base de bois tant au niveau national qu'international, alors que dans le même temps la récolte nationale enregistrait des niveaux exceptionnellement bas. En 1995, les importations ont représenté près de 2,5 millions de m³, soit plus de 30 % de la quantité totale de bois à pâte et de copeaux fournie à l'industrie forestière norvégienne. La Suède est la principale source de ces importations, mais il y a également un commerce régulier avec la Finlande, le Danemark, l'Allemagne, la Russie et les pays Baltes. Il est possible d'acheter sur un marché au comptant international, mais la plupart des importations sont régies par des contrats annuels.

(42) Les exportations de bois à pâte et de copeaux de bois s'établissent ces dernières années à un niveau relativement bas, de 400 à 600 m³ par an, ce qui équivaut à quelque 5 à 10 % de l'utilisation industrielle totale en Norvège. Les exportations s'effectuent vers des pays voisins, principalement la Suède.

(43) L'évolution des prix relatifs du bois à pâte semble suivre les mêmes tendances dans toute l'Europe septentrionale. En revanche, selon les statistiques officielles (2), il semble y avoir de grandes différences dans les prix absolus tant du bois à pâte que du bois du sciage, également en Europe. Toutefois, la comparaison de l'évolution relative ou du niveau absolu des prix entre les différents pays présente des difficultés considérables en raison, notamment, des différences dans les proportions relatives des types et des qualités de bois rond, des fluctuations monétaires, des conditions de vente (par exemple, en bordure de chemin, CAF, sur pied), des systèmes de mesure nationaux, des variations de prix locales à l'intérieur des pays et de la disponibilité de statistiques fiables sur les prix. L'Autorité n'a donc pas pu dégager de conclusions définitives en ce qui concerne les niveaux et l'évolution des prix en Norvège par rapport à d'autres pays sur la base des informations disponibles.

(44) Les divers produits à base de bois à pâte et de copeaux de bois sont, dans une large mesure, exportés. Le commerce de ces produits au sein de l'EEE est considérable. Par exemple, les exportations de papier et de carton de la Norvège vers d'autres pays de l'EEE se sont élevées à 5,9 milliards (3) de NOK en 1994.

(1) Ce graphique est basé sur des informations fournies par TFB.
(2) Voir notamment *"Forest product prices 1992-1994"*, Timber Bulletin Vol. XLVIII (1995), n° 1.
(3) *Source:* Statistiques officielles de la Norvège.

II. APPRÉCIATION JURIDIQUE

1. Article 53 paragraphe 1

(45) En vertu de l'article 53 paragraphe 1 de l'Accord EEE, tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre les parties contractantes et qui ont pour objet ou pour effet de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur de l'EEE sont interdits.

1.1. *Applicabilité générale de l'article 53 paragraphe 1*

(46) Les membres de TFB sont des entreprises qui exercent des activités commerciales et donc des entreprises au sens de l'article 53 paragraphe 1. TFB est une association d'entreprises. Le VA doit donc être considéré comme un accord entre entreprises ou, éventuellement, comme une décision de l'association.

1.2. *Définition du marché en cause*

1.2.1. Le marché des produits

(47) Le VA porte sur l'achat de bois rond et de copeaux de bois résineux par les membres de TFB. Bien que le bois de sciage ne soit pas exclu de l'accord, les membres de TFB achètent principalement du bois à pâte. Les quantités de bois de sciage obtenues sont vendues aux scieries ou échangées contre des copeaux de bois. Il semble donc raisonnable de limiter le marché au bois à pâte et aux copeaux de bois. Vu l'importance relativement marginale du commerce de bois feuillu en Norvège, il est indifférent, aux fins de la présente appréciation, que les marchés de référence soient ceux des seuls copeaux et bois à pâte résineux ou incluent également le bois feuillu.

(48) TFB a fait valoir que le bois à pâte et les copeaux appartiennent au même marché. Toutefois, bien que le bois à pâte et les copeaux soient, dans une large mesure, physiquement substituables pour l'utilisateur industriel, plusieurs éléments indiquent que les conditions de concurrence pour les deux produits sont différentes. Les copeaux de bois sont des sous-produits de la transformation du bois de sciage par les scieries, et les quantités produites sont déterminées par la demandé des produits finis des scieries plutôt que par la demande de copeaux et de bois à pâte émanant de l'industrie. Cette rigidité de l'offre est encore aggravée par les problèmes de stockage à long terme dus au volume relativement important et à la rapidité de détérioration des copeaux par rapport aux grumes. Le fait qu'il ne semble y avoir que peu d'autres usages économiquement viables des copeaux tend à indiquer que les scieries ont une position relativement plus faible que les fournisseurs de bois à pâte par rapport aux acheteurs. Bien qu'il faille reconnaître l'existence d'un lien entre le prix des copeaux de bois et celui du bois à pâte, le prix final des copeaux semble plutôt dépendre du pouvoir de négociation de la scierie et de l'entreprise de pâtes et papiers que du prix du bois à pâte. Les copeaux de bois et le bois à pâte ne semblent donc pas appartenir au même marché. Il convient toutefois de noter que, comme la position relative des membres de TFB sur le marché serait la même, que les copeaux de bois et le bois à pâte soient considérés comme formant un seul marché ou comme deux marchés distincts, cette distinction n'influence pas l'appréciation de l'affaire.

(49) Il convient également d'examiner si les marchés du bois à pâte et des copeaux de bois doivent être subdivisés plus avant. Il est exact, comme l'a fait observer TFB, que les différents types ou qualités de bois à pâte et de copeaux de bois ne sont pas normalement substituables pour l'utilisateur final en raison des différences de prix et, dans une certaine mesure, des exigences techniques. Toutefois, certaines conditions commerciales importantes, telles que les dispositifs de transport et les exigences de mesure, sont les mêmes à l'intérieur de ces marchés. En outre, les acheteurs et, dans une certaine mesure, les vendeurs qui fixent les prix et autres conditions commerciales, sont essentiellement les mêmes sur le marché du bois à pâte et sur celui des copeaux. Afin d'apprécier l'incidence des accords présentement examinés sur la concurrence, il suffit donc de se référer à un marché du bois à pâte et des copeaux.

1.2.2. Le marché géographique

(50) Le point de départ pour définir le marché géographique en cause est la zone géographique dans laquelle les accords examinés sont applicables. Dans le cas d'espèce, il s'agit de la Norvège. Cette zone peut cependant être étendue si les conditions objectives de concurrence applicables aux produits concernés sont identiques pour tous les opérateurs à l'intérieur d'une zone géographique plus vaste.

(51) TFB a fait valoir que le marché géographique en cause englobe la Norvège, la Suède, le Danemark, l'Allemagne, la Finlande, la Pologne, l'Angleterre, l'Écosse, la Russie et les États baltes, désignés conjointement ci-après par le terme d'Europe septentrionale. Cet argument repose sur le fait que le bois à pâte et les copeaux provenant de ces pays sont substituables en termes de type et de qualité, qu'il existe d'importants échanges entre ces pays et que l'évolution des prix relatifs semble similaire dans cette région. TFB signale également que, bien que les coûts de transport soient relativement élevés, en raison notamment des conditions géographiques et topographiques prévalant en Norvège, les importations — en fonction des prix relatifs et de l'existence de solutions de transport rationnelles — peuvent néanmoins être rentables, comme en témoigne leur niveau actuel, qui se situe entre 25 et 30 % (1994/1995) de l'offre totale de bois à pâte et de copeaux.

(52) L'Autorité n'a pas pu tirer de conclusions définitives à partir des comparaisons de prix disponibles en Europe septentrionale (voir considérant 43). Il convient cependant d'observer, à titre général, qu'il ne serait pas surprenant que les prix relatifs du bois rond connaissent une évolution similaire dans la plupart des pays du monde. C'est en effet probable sachant que la capacité de paiement des acheteurs industriels pour le bois rond est liée à l'évolution des prix des produits faisant l'objet d'un commerce international, tels que le papier, la pâte et d'autres produits finis et semi-finis à base de bois, dont les prix sont dans une large mesure fixés au niveau international. Cela ne signifie toutefois pas nécessairement qu'il existe un marché international du bois à pâte. Au contraire, les prix absolus dans différents pays semblent présenter d'importantes variations, ce qui tend à dénoter l'existence de marchés nationaux.

(53) Il convient d'admettre que la pâte et le bois à pâte provenant d'Europe septentrionale sont substituables en termes de type et de qualité et qu'il existe, du moins à l'heure actuelle, de grandes possibilités d'importer du bois à pâte et, dans une certaine mesure, des copeaux. Les acheteurs norvégiens sont suffisamment importants pour acheter de grandes quantités, par exemple une cargaison, et maintenir ainsi les coûts de transport à un niveau peu élevé. En outre, ils ont accès aux ports. Les coûts de transport à partir de la région frontalière en Suède, principale source des importations, ne sont pas nécessairement plus élevés que ceux des matières premières nationales pour les entreprises situées à proximité de cette région. Toutefois, les coûts de transport et les exigences de qualité particulières pour certains types de papiers et de pâtes posent des limites à ces importations.

(54) Les vendeurs norvégiens sont en revanche confrontés à des problèmes considérables en ce qui concerne l'exportation de bois à pâte. Les coûts de transport élevés par rapport à la valeur du bois à pâte font que l'exportation n'est pas une solution viable pour la plupart des propriétaires de forêts, à moins que celles-ci ne soient situées près de la frontière avec la Suède ou à proximité d'un port. En outre, les propriétaires de forêts sont généralement trop petits pour organiser eux-mêmes la commercialisation, l'adaptation aux différents régimes de mesure et le transport, et les activités des organisations de vente existantes sont limitées à cet égard.

(55) Les caractéristiques générales des conditions réelles du marché, dont la fixation des prix, qui s'opère par négociations entre les acheteurs et les vendeurs nationaux, ainsi que les systèmes de distribution et d'achat, déterminés au niveau national, incitent à conclure à l'existence d'un marché national. Dans le même temps, le niveau relativement élevé des importations indique un certain degré de substituabilité du côté de la demande entre le bois à pâte acheté au niveau national et le bois à pâte provenant essentiellement de Suède, de Russie et des États baltes. Il faut reconnaître que les prix que les acheteurs peuvent obtenir pour les importations à partir de ces pays peuvent constituer un élément important dans les négociations de prix entre les acheteurs et les vendeurs en Norvège. Cela

pourrait influencer dans une certaine mesure le pouvoir de négociation relatif des opérateurs et devrait donc être pris en considération pour évaluer leur pouvoir réel sur le marché. Toutefois, le niveau relativement élevé des importations ne permet pas à lui seul de conclure que la Norvège et les principaux pays exportateurs appartiennent au même marché. Les conditions générales du marché avec les obstacles au commerce dénombrés aux considérants 53 et 54 ci-dessus, indiquent plutôt que le prix et les autres conditions commerciales, principaux éléments de délimitation d'un marché, sont principalement déterminés par des facteurs nationaux.

(56) Les prix des copeaux de bois sont semblablement déterminés par négociation entre la scierie et l'acheteur industriel local ou régional. Si l'acheteur peut faire du prix à l'importation la limite supérieure de son offre à la scierie, celle-ci ne peut en revanche utiliser les prix internationaux pour obtenir un prix plus élevé pour les copeaux, puisque l'exportation n'est pas une solution de remplacement viable. En outre, les prix des copeaux sont souvent fixés dans le cadre d'un échange plus vaste de bois de sciage, de copeaux de bois et, dans une certaine mesure, de bois à pâte. Les conditions de ce commerce sont déterminées par l'accès des scieries à d'autres sources de bois de sicage et à d'autres débouchés pour les copeaux et le bois à pâte plutôt que par les prix internationaux de ces produits. Ce sont donc les facteurs nationaux qui prédominent dans la détermination des conditions commerciales finales sur le marché des copeaux de bois.

(57) Eu égard à ce qui précède, il y a lieu de conclure que les conditions objectives de concurrence dans une zone englobant davantage que la Norvège et éventuellement certaines régions de Suède jouxtant la Norvège ne sont actuellement pas suffisamment homogènes pour que cette zone puisse être considérée comme un marché géographique. Le commerce avec ces régions frontalières n'a pas une importance suffisante pour influencer l'appréciation dans le cas d'espèce. Il suffit donc de se référer à la Norvège comme marché géographique en cause pour le bois à pâte et les copeaux de bois.

1.3. *Les restrictions de concurrence*

(58) Les membres de TFB sont concurrents actuels ou potentiels sur le marché en ce qui concerne l'achat de bois à pâte et de copeaux de bois. Le VA est un accord de partage de marché expressément interdit par l'article 53 paragraphe 1 point c). Cet accord limite l'accès des membres de TFB à d'autres sources de bois à pâte et de copeaux de bois ainsi que celui des fournisseurs à des offres d'achat concurrentes pour ces produits, et influence donc artificiellement l'équilibre de l'offre et de la demande. En outre, l'accord peut influencer indirectement les prix du bois à pâte et des copeaux de bois, en attribuant aux entreprises impliquées des zones d'approvisionnement sûres où la concurrence est inexistante ou très réduite.

(59) Comme TFB représente la quasi-totalité des acheteurs norvégiens de bois à pâte et de copeaux avec un chiffre d'affaires global dépassant 30 milliards de NOK et que l'accord de partage du marché couvre l'ensemble de la Norvège, ces restrictions de concurrence peuvent être considérées comme sensibles.

1.4. *L'affectation du commerce*

(60) L'accord notifié peut influencer indirectement les prix du bois à pâte et des copeaux de bois en réduisant la concurrence entre les acheteurs potentiels de ces produits. Cela peut à son tour affecter les exportations de bois à pâte et de copeaux, puisque le niveau du prix national peut avoir une incidence sur la volonté ou la possibilité d'exporter des fournisseurs de bois à pâte. Il convient de reconnaître que les exportations à partir de la Norvège sont relativement peu importantes puisqu'elles ne représentent que quelque 5 % de la récolte totale, et se limitent en principe aux régions frontalières avec la Suède et à certaines zones côtières ayant un accès direct à un port, et que tout effet de ce type est sans doute limité.

(61) Toutefois, selon la jurisprudence de la Cour de justice des Communautés européennes [1], la fixation du prix d'un produit semi-fini qui n'est normalement pas expédié hors de la région de production est susceptible d'affecter les échanges entre les États membres où ce produit constitue la matière première d'un autre produit commercialisé dans toute la Communauté. Dans le cas d'espèce, les accords notifiés peuvent influencer indirectement

[1] Voir notamment arrêt BNIC II, Recueil 1987, p. 4789.

les prix ou autres conditions commerciales qui s'appliquent au bois à pâte ou aux copeaux de bois en restreignant la concurrence entre acheteurs de bois à pâte et de copeaux. Ces derniers produits sont des produits semi-finis utilisés comme principale matière première pour d'importants produits d'exportation de la Norvège, tels que le papier et la pâte. Comme les accords notifiés peuvent donc influencer les prix et autres conditions commerciales pour le bois à pâte et les copeaux de bois, ils peuvent affecter les échanges des produits en aval dans l'EEE.

(62) L'accord notifié peut également affecter les importations de bois à pâte et de copeaux. Le prix est le principal facteur qui détermine l'offre de bois à pâte. Les variations de la quantité de bois à pâte disponible sur le plan national ont un effet direct sur le besoin des entreprises norvégiennes d'importer des copeaux et du bois à pâte pour la fabrication de produits en aval. L'incidence de la disponibilité du bois à pâte national sur les importations peut être illustrée par la situation de 1994, année où la récolte, et donc la disponibilité de bois à pâte national, ont été réduites et où les importations ont plus que doublé en une année.

(63) Eu égard à l'influence considérable des entreprises concernées sur le marché en cause et à leur dimension combinée, il convient donc de conclure que les accords notifiés peuvent affecter le commerce au sens de l'article 53 paragraphe 1.

2. Article 53 paragraphe 3

(64) Pour pouvoir être soustrait à l'interdiction de l'article 53 paragraphe 1, le demandeur doit prouver que les accords contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte. Pour être qualifiés de profit, les avantages objectifs obtenus doivent l'emporter sur les inconvénients en résultant sur le plan de la concurrence (1). En outre, les restrictions contenues dans les accords doivent être indispensables à l'obtention de ce profit, et les accords ne doivent pas donner aux entreprises concernées la possibilité d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause. L'Autorité estime qu'il n'a pas été démontré que les accords notifiés remplissent l'une de ces conditions.

2.1. *Profit résultant des accords notifiés*

(65) TFB affirme que le VA réduit les coûts de transport de l'industrie norvégienne des pâtes et papiers, stimule la récolte et garantit au secteur un approvisionnement stable en matières premières.

(66) L'abaissement des coûts de transport serait essentiellement une question d'organisation logistique plus efficace. Or, aucune mesure de ce type n'a été notifiée. TFB a déclaré au contraire qu'il n'y avait aucune coopération en matière de logistique qui soit directement liée au VA. Bien que l'on puisse supposer que, comme il est fait en sorte que les acheteurs industriels acquièrent le bois à pâte ou les copeaux de bois à proximité de leur entreprise, ou au moins dans la région désignée, le bois à pâte ou les copeaux de bois parcourent des distances plus courtes, cela ne découle pas nécessairement du VA. On pourrait tout aussi bien faire valoir que l'entreprise qui a «épuisé» l'offre régionale serait contrainte d'importer du bois à pâte ou des copeaux de bois de l'étranger même avec une éventuelle augmentation des coûts de transport, plutôt que de se tourner vers d'autres régions du pays. Il est donc improbable que le VA contribue réellement en soi à abaisser les coûts de transport.

(67) Il y a lieu de supposer que les principales incitations pour la récolte sont le prix ou les autres conditions de vente proposées pour le bois rond. Le VA pourrait certes encourager la récolte dans les différentes régions en offrant un débouché sûr pour le bois à pâte. Toutefois, l'accord ne partage de marché empêche les propriétaires de forêts et les autres vendeurs de rechercher en dehors de la région des acheteurs susceptibles de proposer pour le bois à pâte des conditions plus intéressantes que celles offertes dans la région, ce qui devrait réduire la motivation des vendeurs pour récolter des quantités supplémentaires. Au total, l'effet de l'accord de partage de marché sur le volume des récoltes serait probablement marginal et pourrait même être négatif.

(1) Voir notamment arrêt dans l'affaire Consten et Grundig contre Commission, Recueil 1966, p. 299 et plus particulièrement p. 348.

(68) Enfin, il est concevable que le VA favorise, du moins dans une certaine mesure, un approvisionnement stable de chaque entreprise en matières premières en réduisant l'imprévisibilité de l'offre qui résulte de la concurrence entre les acheteurs. Toutefois, d'autres facteurs, tels que la durée des contrats et le moment où ils sont conclus ainsi que l'efficacité des systèmes logistiques et des politiques générales d'achat appliqués par les différentes entreprises sembleraient plus importants à cet égard.

(69) Étant donné ce qui précède, les accords notifiés semblent présenter peu d'avantages objectifs, voire aucun. En revanche, le partage du marché prévu par le VA empêche effectivement un acheteur d'acquérir du bois à pâte ou des copeaux hors de «sa» région, que les conditions de l'offre et de la demande à un moment donné rendent ou non ces achats économiquement justifiés. De même, le VA empêche les vendeurs de bois à pâte ou de copeaux de bois de trouver en dehors de leur région des acheteurs qui estimeraient pouvoir proposer de meilleures conditions que celles qui s'appliquent dans la région. Les accords notifiés exercent donc sur la concurrence sur les marchés du bois à pâte et des copeaux de bois une incidence négative importante susceptible d'engendrer une allocation inefficace des ressources sur ces marchés.

(70) Il convient donc de conclure que les éventuels avantages objectifs des accords notifiés ne l'emporteraient pas sur les inconvénients en résultant sur le plan de la concurrence sur les marchés du bois à pâte et des copeaux. L'on ne peut donc considérer qu'il a été démontré que le VA contribue à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique au sens de l'article 53 paragraphe 3.

2.2. *Caractère indispensable*

(71) Comme il n'a pas été démontré que les accords notifiés apportent le profit requis pour bénéficier d'une exemption au titre de l'article 53 paragraphe 3, il n'est pas nécessaire d'établir si les restrictions contenues dans ces accords sont indispensables pour obtenir ce profit. Il convient toutefois de noter que, même si les accords avaient contribué à l'obtention du profit allégué, c'est-à-dire abaissement des coûts de transport, stimulation de la production de bois rond et approvisionnement stable en matières premières des entreprises productrices de pâtes et de papiers, et si ce profit n'était pas surpassé par les inconvénients en résultant sur le plan de la concurrence, il serait difficile de voir en quoi les restrictions de la concurrence résultant des accords pourraient être considérées comme indispensables à l'obtention de ce profit.

(72) Afin de réduire les coûts de transport, une coopération entre les acheteurs de pâte à bois et de copeaux de bois limitée à la coordination logistique sans éléments de partage de marché serait probablement plus efficace et aurait moins d'effets restrictifs que le VA. De même, pour stimuler la récolte réalisée par les propriétaires de forêts ou promouvoir une offre stable, un système flexible de fixation des prix et une politique d'achat active de chacun des acheteurs industriels concernés aurait probablement plus d'effet qu'un partage géographique de l'offre.

(73) Par conséquent, même si les accords notifiés avaient contribué à améliorer la production ou la distribution ou à promouvoir le progrès technique ou économique, les restrictions imposées aux entreprises concernées ne sembleraient pas indispensables à la réalisation de ces objectifs.

2.3. *Élimination de la concurrence*

(74) Bien qu'il ne soit pas indispensable d'établir si les accords notifiés peuvent engendrer une élimination substantielle de la concurrence, puisque les autres conditions d'exemption ne sont pas remplies, l'Autorité tient à formuler les observations suivantes à ce sujet. Les accords notifiés couvrent la quasi-totalité de l'offre nationale de bois à pâte et de copeaux, soit environ 70 % de la quantité totale de bois à pâte et de copeaux fournie à l'industrie des pâtes et papiers en Norvège. Sauf pour une faible minorité de fournisseurs de ces produits, dont le lieu d'établissement est tel que l'industrie des pâtes et papiers des pays voisins pourrait estimer économiquement intéressant de s'approvisionner chez eux, il n'existe aucun autre acheteur que les membres des TFB sur le marché norvégien. Force est donc de conclure que les accords notifiés permettent à TFB et à ses membres d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

L'accord du 22 janvier 1986 entre les membres de TFB, dénommé *virkesfordelingsavtalen*, et la version révisée de cet accord du 25 mars 1996 constituent une infraction à l'article 53 paragraphe 1 de l'accord EEE.

Article 2

Une exemption au titre de l'article 53 paragraphe 3 de l'accord EEE pour l'accord mentionné à l'article 1^er^ est refusée.

Article 3

Les entreprises concernées mettent fin immédiatement à l'infraction mentionnée à l'article 1^er^ et s'abstiennent de toute mesure ayant le même objet ou effet.

Article 4

Treforedlingsindustriens Bransjeforening,
A/S Egelands Verk,
Hunsfos Fabrikker,
Peterson Moss A/S,
Norske Skogindustrier ASA,
Borregaard Industries Ltd,
Rena Karton AS,
Rygene-Smith & Thommesen AS,
Fritzøe Fiber A/S
et
A/S Union
sont destinataires de la présente décision.

Les textes de la présente décision en langues anglaise et norvégienne sont les seuls faisant foi.

Fait à Bruxelles, le 24 avril 1997.

Par l'Autorité de surveillance AELE
Le président
Knut ALMESTAD