

G L O S A R D E T E R M E N I folositi in P O L I T I C A D E C O N C U R E N T A A U N I U N I I E U R O P E N E

A N T I - T R U S T S I C O N T R O L U L C O N C E N T R A R I L O R

Po- zitia ter- me- nu- lui	D E N U M I R E A S I D E F I N I T I A T E R M E N U L U I		
	In limba e n g l e z a	In limba f r a n c e z a	In limba r o m a n a
0	1	2	3
1 / 111	1. Absolute territorial protection Practice by manufacturers or suppliers, relating to the resale of their products and leading to a separation of markets or territories. Under absolute territorial protection, a single distributor obtains the rights from a manufacturer to market a product in a certain territory, and other distributors are prohibited from selling actively or passively into this territory. <i>v Passive sales, Hard-core restrictions</i>	Protection territoriale absolue Pratique exercée par des producteurs ou des fournisseurs concernant la revente de leurs produits et entraînant un cloisonnement des marchés ou des territoires. Dans le cas d'une protection territoriale absolue, le producteur n'autorise qu'un seul distributeur à commercialiser son produit dans un territoire donné, toute vente active ou passive dans ce territoire étant interdite aux autres distributeurs. <i>v Ventes passives, restrictions caractérisées</i>	Protectie teritoriala absoluta Practica exercitata de producatori sau furnizori privind revanzarea produselor lor si care conduce la o separare a pietelor sau teritoriilor. In cazul protectiei teritoriale absolute, producatorul autorizeaza doar un singur distribuitor sa-i comercializeze produsele pe un teritoriu dat, toate vanzarile active si pasive pe acel teritoriu fiind interzise altor distribuitori. Nota: A se vedea si: <i>Passive sales / Ventes passives</i> <i>Hard core restrictions / Restrictions caractérisées</i>

2 / 1	2. Abuse of a dominant position Practice by manufacturers or suppliers, relating to the resale of their products and leading to a separation of markets or territories. Under absolute territorial protection, a single distributor obtains the rights from a manufacturer to market a product in a certain territory, and other distributors are prohibited from selling actively or passively into this territory. <i>v Dominant position, Tying</i>	Abus de position dominante Pratiques commerciales anticoncurrentielles (y compris l'exploitation incorrecte de clients ou l'éviction de concurrents) auxquelles est susceptible de se livrer une entreprise en position dominante pour conserver ou renforcer sa position sur le marché. Le droit de la concurrence interdit ce type de comportement, car il fausse la concurrence qui s'exerce entre les entreprises, porte préjudice aux consommateurs et dispense l'entreprise en position dominante de véritablement entrer en concurrence avec les autres entreprises. L'article 82 du traité CE donne des exemples d'abus, à savoir l'imposition de prix non équitables, la limitation des débouchés et l'application à l'égard de partenaires commerciaux de conditions inégales ou inutiles. <i>v Position dominante, ventes liées</i>	Abuz de pozitie dominanta Practicile comerciale anticoncurențiale (inclusiv exploatarea incorecta a clientilor sau eliminarea concurenților) în care o firma dominanta se poate angaja, pentru a-si mentine sau intari pozitia pe piata. Dreptul concurenței interzice acest tip de comportament, intrucat el afecteaza adevarata concurenta dintre firme, exploateaza / prejudiciaza clientii si scuteste intreprinderea aflata in pozitie dominanta de a intra într-o concurenta reala cu celelalte firme. Articolul 82 al Tratatului CE prezinta cateva exemple de abuz, cum ar fi practicarea unor preturi neechitabile, restrangerea capacitatii de productie si impunerea de conditii comerciale inegale sau inutile în relatiile cu partenerii comerciali. Nota: A se vedea si: <i>Dominant position / Position dominante Tying / Ventes liées</i>
3 / 2	3. Access to the Commission's file Right of natural or legal persons who are parties to a Commission investigation to see the Commission's file, whenever the Commission proposes to adopt a decision which would be unfavourable to those parties. Access is given during the course of the administrative procedure to all the documents in the case concerned, with the exception of internal Commission documents, business secrets of other companies and other confidential information. Access to the file is thus one of the principal procedural guarantees intended to protect the rights of defence of the parties.	Accès au dossier de la Commission Droit des personnes physiques ou morales, parties soumises à une enquête de la Commission, de consulter le dossier de la Commission, chaque fois qu'elle envisage d'arrêter une décision leur étant défavorable. Cet accès est accordé au cours de la procédure administrative et concerne tous les documents de l'affaire, à l'exception de documents internes de la Commission, des secrets d'affaires des autres entreprises et d'autres informations confidentielles. L'accès au dossier compte ainsi parmi les principales garanties de procédure destinées à protéger les droits de la défense des parties.	Accesul la dosarul Comisiei Se refera la dreptul persoanelor fizice sau juridice care sunt parti supuse unei investigatii a Comisiei, sa consulte dosarul Comisiei, de fiecare data cand aceasta intentioneaza adoptarea unei decizii care le-ar fi defavorabila acestor parti. Accesul este acordat în cursul procedurii administrative, la toate documentele cazului, cu exceptia documentelor interne ale Comisiei, a secretelor de afaceri ale altor întreprinderi si a altor informatii confidentiale. Accesul la dosar este, astfel, una dintre principalele garantii procedurale destinate sa protejeze drepturile la aparare ale partilor.

	(See: Article 18(3) of the merger regulation; Articles 6 and 13(1) of Regulation No 2842/98 on the hearing of parties in certain proceedings under Articles 81 and 82 of the EC Treaty; Commission notice on the internal rules of procedure for processing requests for access to file (OJ C 23, 23.1.1997, p. 3).) <i>v Hearing officer</i>	[Voir l'article 18, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations, les articles 6 et 13, paragraphe 1, du règlement (CE) n° 2842/98 relatif à l'audition dans certaines procédures fondées sur les articles 87 et 82 du traité CE et la communication de la Commission relative aux règles de procédure interne pour le traitement des demandes d'accès au dossier (JO C 23 du 23.1.1997, p. 3).] <i>v Conseiller-auditeur</i>	Nota: A se vedea art. 18 (3) al Regulamentului privind concentrările, art. 6 și art. 13 (1) ale Regulamentului nr. 2842 / 98 privind audierea în cadrul anumitor proceduri bazate pe articolele 81 și 82 ale Tratatului CE și Comunicarea Comisiei referitoare la regulile de procedură internă privind tratamentul cererilor de acces la dosar (JO C 23 din 23.1.1997, p 3) A se vedea și: <i>Hearing officer / Conseiller - auditeur</i>
4 / 125	4. Active sales Sales made by actively approaching individual customers inside another distributor's exclusive territory or exclusive customer group. This may be, for instance, by direct mail or visits; by actively approaching a specific customer group or customers in a specific territory allocated exclusively to another distributor through advertisement in the media or other promotions specifically targeted at that customer group or customers in that territory; or by establishing a warehouse or distribution outlet in another distributor's exclusive territory. Clauses limiting a distributor's right to sell actively into another distributor's territory are usually part of exclusive distribution networks and can benefit from the block exemption for vertical agreements. (See: Commission Regulation 2790/99 on the application of Article 81 (3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices (OJ L 336, 22.12.1999); guidelines on vertical restraints (OJ C 291, 13.10.2000).) <i>v Passive sales</i>	Ventes actives Le fait de prospecter des clients individuels à l'intérieur du territoire exclusif ou parmi la clientèle exclusive d'un autre distributeur, par exemple par publipostage ou au moyen de visites, le fait de prospecter une clientèle déterminée ou des clients à l'intérieur d'un territoire donné concédés exclusivement à un autre distributeur, par le biais d'annonces publicitaires dans les médias ou d'autres actions de promotion ciblées sur cette clientèle ou sur des clients situés dans ce territoire, ou encore l'établissement d'un entrepôt ou d'un point de vente à l'intérieur du territoire exclusif d'un autre distributeur. Les clauses limitant le droit d'un distributeur de vendre activement sur le territoire d'un autre distributeur font généralement partie de réseaux de distribution exclusive et peuvent bénéficier de l'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux. [Voir le règlement (CE) n° 2790/1999 de la Commission concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées (JO L 336 du 22.12.1999) et les lignes directrices sur les restrictions verticales (JO C 291 du 13.10.2000).] <i>v Ventes passives</i>	Vanzari active Vanzările facute prin abordarea activă a clienților individuali, în interiorul fie al teritoriului exclusiv al unui alt distribuitor, fie al clientelei exclusive a unui alt distribuitor; aceasta se poate face, de exemplu, prin: corespondența cu caracter publicitar directă sau vizite; abordarea activă a unei clientele determinate sau a unor clienți dintr-un teritoriu specific, alocat în mod exclusiv unui alt distribuitor, prin intermediul reclamei și al publicității în mass media sau prin alte mijloace de promovare, destinate grupului respectiv de clienți sau clienților din teritoriul dat; stabilirea unui depozit sau a unui punct de vânzare în teritoriul exclusiv al altui distribuitor. Clauzele care limitează dreptul distribuitorului de a vinde în mod activ pe teritoriul altui distribuitor sunt, de obicei, parte a rețelelor de distribuție exclusivă și pot beneficia de exceptările în bloc aplicabile înțelegerilor verticale. Nota: A se vedea Regulamentul nr. 2790/99 al Comisiei privind aplicarea art. 81 (3) al Tratatului CE categoriilor de înțelegeri verticale și practici concertate (JO L 336 din 22.12.1999) și Instrucțiunile privind restricțiile verticale (JO C 291 din 13.10.2000) A se vedea și: <i>Passive sales / Ventes passives</i>

5 / 34	5. Actual competitor Firm which is either currently active on the same relevant market as the company under investigation, or which is able to switch production to the relevant products and market them in the short term without incurring significant additional costs or risks in response to a small and permanent increase in relative prices (immediate supply-side substitutability). (See: Commission notice on the definition of the relevant market for the purposes of Community competition law (OJ C 372, 9.12.1997, p. 5).)	Concurrent réel Entreprise qui est soit déjà présente sur le même marché en cause que l'entreprise faisant l'objet de l'enquête, soit en mesure de réorienter sa production vers les produits en cause et de les commercialiser à court terme sans encourir aucun coût ni risque supplémentaire substantiel en réaction à des variations légères, mais permanentes, des prix relatifs (substituabilité du côté de l'offre avec effet immédiat). [Voir la communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (JO C 372 du 9.12.1997, p. 5).]	Concurent real Firma care fie este, deja, prezenta (activa) pe aceeasi piata relevanta ca si intreprinderea care face obiectul investigatiei, fie este in masura sa-si reorienteze productia spre produsele relevante si sa le comercializeze in termen scurt, fara a implica nici costuri suplimentare semnificative, nici riscuri suplimentare substantiale, ca reactie la o majorare usoara, dar permanenta, a preturilor relative (substituibilitatea din partea ofertei, cu efect imediat). Nota: A se vedea Comunicarea Comisiei privind definirea pietei relevante in scopurile dreptului comunitar al concurentei (JO C 372 din 9.12.1997, p 5)
6 / 24	6. Advisory Committee Committee composed of representatives of the Member States which is consulted by the Commission in antitrust and merger cases where such a consultation is foreseen. A preliminary draft decision by the Commission is submitted to, and discussed with, the advisory committee in question. The advisory committee issues an opinion, which shall be taken into account in the final Commission decision. (See: Article 10 of Regulation No 17 and Article 19 of the merger regulation.)	Comité consultatif Comité, composé de représentants des États membres, que la Commission consulte dans les affaires d'entente et de concentration, lorsque cette consultation est prévue. La Commission lui présente un avant-projet de décision et l'examine avec lui. Le comité consultatif émet un avis, qui doit être pris en compte dans la décision finale de la Commission. (Voir l'article 10 du règlement n° 17 et l'article 19 du règlement sur les concentrations.)	Comitetul consultativ Comitet compus din reprezentantii statelor membre, care este consultat de Comisie in cazurile de intelegeri si concentrari, atunci cand astfel de consultari sunt prevazute. Comisia ii prezinta Comitetului proiectul unei decizii referitoare la chestiunea in discutie, pe care-l examineaza impreuna. Comitetul consultativ emite un avis, care trebuie sa fie luat in considerare in decizia finala a Comisiei. Nota: A se vedea art. 10 al Regulamentului nr. 17 si art. 19 din Regulamentul privind concentrarile
7 / FN	Advisory Committee on Concentrations <i>Nu exista termenul in glosarul in limba engleza</i>	Comité Consultatif en matière de Concentrations <i>Nu exista termenul in glosarul in limba franceza</i>	Comitetul Consultativ in materie de Concentrari <i>Simpla mentionare, fara definitie si fara numar de pozitie (in materialul bilingv original)</i>

8 / FN	Advisory Committee on Restrictive Practices and Dominant Positions <i>Nu exista termenul in glosarul in limba engleza</i>	Comité Consultatif en matière d'Ententes et de Positions Dominantes <i>Nu exista termenul in glosarul in limba franceza</i>	Comitetul Consultativ in materie de Intelegeri (Practici Restrictive) si Pozitii Dominante <i>Simpla mentionare, fara definitie si fara numar de pozitie (in materialul bilingv original)</i>
9 / FN	Affected market <i>Nu exista termenul in glosarul in limba engleza</i>	Marché affecté <i>Nu exista termenul in glosarul in limba franceza</i>	Piata afectata <i>Simpla mentionare, fara definitie si fara numar de pozitie (in materialul bilingv original)</i> Nota: A se vedea Regulamentul (CE) nr. 3384/94, Anexa, Sectiunea 6
10 / 76	7. AKZO Procedure Procedural rule established by the European Court of Justice which has also been inserted into the mandate of the hearing officer and which concerns the disclosure of confidential documents or business information by the Commission. This rule says that where the Commission intends to disclose information while the company providing it wants this information to be treated as commercially sensitive (business secret or other confidential information), the Commission shall inform that company in writing of its intention and the reasons for it. Where the company concerned still objects to the disclosure of such information, but the Commission finds that the information is not protected and may therefore be disclosed, that finding shall be stated in a reasoned decision. This decision has to be notified to the company concerned, which must be given the opportunity to bring its case before the European Court of First Instance with a view to having the Commission's assessments reviewed. The information may not be disclosed before one week after the decision has been notified.	Procédure AKZO Règle de procédure établie par la Cour de justice qui a également été insérée dans le mandat du conseiller-auditeur et qui concerne la divulgation de documents confidentiels ou de secrets d'affaires par la Commission. Cette règle prévoit que lorsque la Commission envisage de divulguer des informations qui lui ont été communiquées par une entreprise souhaitant que ces informations soient traitées comme des secrets d'affaires ou des informations confidentielles, la Commission informe par écrit cette entreprise de ses intentions et des motifs de cette divulgation. Lorsque l'entreprise concernée continue de s'opposer à la divulgation de l'information, mais que la Commission considère que l'information est non protégée et peut donc être divulguée, cette constatation est exposée dans une décision motivée. Cette décision doit être notifiée à l'entreprise concernée, qui doit avoir la possibilité de saisir le Tribunal de première instance en vue de faire contrôler l'appréciation de la Commission. Le délai à l'expiration duquel l'information sera divulguée ne peut être inférieur à une semaine à compter de la date de la notification.	Procedura AKZO Regula de procedura stabilita de Curtea Europeana de Justitie, care a fost inserata, de asemenea, in mandatul consilierului-audiator si care priveste dezvaluirea, de catre Comisie, a documentelor confidentiale sau a secretelor comerciale. Aceasta regula prevede ca, atunci cand Comisia intentioneaza sa dezvaluie informatii pe care compania ce le-a furnizat le doreste a fi tratate ca secrete comerciale sau ca date confidentiale, sa informeze, in scris, acea companie, despre intentia sa si despre motivele respectivei dezvaluiri. Atunci cand compania in cauza continua sa se opuna divulgarii informatiei, dar Comisia considera ca informatia nu este protejata si, de aceea, poate fi divulgata, aceasta constatare este prezentata intr-o decizie motivata. Decizia trebuie sa fie notificata companiei in cauza, care trebuie sa aiba posibilitatea de a sesiza Tribunalul European de Prima Instanta, pentru a solicita o revizuire a aprecierii Comisiei. Informatia nu poate fi divulgata inainte de implinirea unei saptamani de la notificarea deciziei.

	(See: Judgment of the European Court of Justice of 24 June 1986 in Case 53/85 <i>AKZO Chemie BV and AKZO Chemie UK Ltd v Commission</i>, [1986] ECR, p. 1965, paragraph 29; Article 9 of Commission decision of 23 May 2001 on the terms of reference of hearing officers in certain competition proceedings (OJ L 162, 19.6.2001, p. 21).)	[Voir l'arrêt de la Cour de justice du 24 juin 1986 dans l'affaire 53/85, <i>AKZO Chemie BV et AKZO Chemie UK Ltd/Commission</i>, point 29, Recueil 1986, p. 1965, et l'article 9 de la décision de la Commission du 23 mai 2001 relative au mandat des conseillers-auditeurs dans certaines procédures de concurrence (JO L 162 du 19.6.2001, p. 21).]	Nota: A se vedea Hotararea Curtii Europene de Justitie din 24 iunie 1986 in cazul 53/85, <i>AKZO Chemie BV si AKZO Chemie UK Ltd contra Comisiei</i>, pct. 29, [1986] si art. 9 al Deciziei Comisiei din 23 mai 2001 privind termenii de referinta pentru consilierii audiatori in anumite proceduri de concurenta (JO L 162, din 19.6.2001, p 21).
11 / 116	8. Ancillary restraints Restrictions on the parties to an agreement (including an agreement to form a concentration), which do not constitute the primary object of the agreement, but are directly related to and necessary for the proper functioning of the objectives envisaged by agreement. In the field of cooperation agreements, an example would be an obligation within an (v) R & D agreement not to carry out, independently or together with third parties, research and development in the field to which the agreement relates. An example of a restraint ancillary to a concentration is a non-competition clause imposed by the buyer on the vendor for a transitional period of time. (See: Articles 6(1)b and 8(2) of the merger regulation; Commission notice on restrictions directly related and necessary to concentrations (OJ C 188, 4.7.2001, p. 5).)	Restrictions accessoires Restrictions imposées aux parties à un accord (y compris les accords relatifs à une opération de concentration) ne faisant pas l'objet premier de cet accord, mais étant directement liées et nécessaires à la réalisation des objectifs qu'il prévoit. Dans le cas d'accords de coopération, un exemple serait l'interdiction prévue par un (v) accord de recherche et de développement d'exercer, indépendamment ou avec des tiers, des activités de recherche et de développement dans le domaine faisant l'objet de cet accord. Une obligation de nonconcurrence imposée par l'acquéreur au vendeur pendant une période transitoire constitue un exemple de restriction accessoire à une opération de concentration. [Voir les articles 6, paragraphe 1, point b), et 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations et la communication de la Commission relative aux restrictions directement liées et nécessaires à la réalisation des opérations de concentration (JO C 188 du 4.7.2001, p. 5).]	Restrictiile accesorii Restrictiile impuse partilor la un acord (inclusiv la un acord privind efectuarea unei concentrari), care nu fac obiectul principal al unui astfel de acord, dar sunt legate direct si sunt necesare realizarii obiectivului prevazut. In cazul acordurilor de cooperare, un exemplu ar fi interdictia prevazuta de un „acord de cercetare si dezvoltare” de a efectua, in mod independent sau impreuna cu terte parti, unele activitati de cercetare si dezvoltare in domeniul la care se refera acordul. O obligatie de non-concurenta impusa de cumparator sau vanzator, in cursul unei perioade tranzitorii, constituie un exemplu de restrictie accesorie la o operatiune de concentrare. Nota: A se vedea art. 6 (1) b si art. 8 (2) din Regulamentul privind concentrarile si Comunicarea Comisiei privind restrictiile necesare realizarii operatiunilor de concentrare si direct legate de acestea (JO C 188, din 4.7.2001, p5). A se vedea si: <i>R & D Agreement / Accord de recherche et de développement</i>

12 / 9	9. Antitrust Field of competition law and policy. In the EU context, both the rules governing anti-competitive agreements and practices (cartels and other forms of collusion) based on Article 81 of the EC Treaty and the rules prohibiting abuses of (existing) dominant positions based on Article 82 of the EC Treaty, are commonly referred to as ‘antitrust’.	Antitrust (Règles en matière d’ententes) Domaine du droit et de la politique de concurrence. Dans le contexte de l’UE, ce terme désigne généralement les règles régissant les accords et pratiques anticoncurrentiels (ententes et autres formes de collusion) qui sont fondées sur l’article 81 du traité CE ainsi que les règles interdisant les abus de position dominante (existante) fondées sur l’article 82 du traité CE.	Antitrust / Reguli in materie de intelegeri Domeniu al dreptului si politicii concurentei. In contextul Uniunii Europene, acest termen desemneaza, in mod general, regulile care guverneaza intelegerile si practicile anticoncurentiale (intelegeri si alte forme de aranjamente oculte), bazate pe art. 81 al Tratatului CE, precum si regulile care interzic abuzul de pozitie dominanta (existenta), bazate pe art. 82 al Tratatului CE.
13 / FN	10. Article 6 letter Administrative letter by which the Commission informs a complainant of its intention to reject the complaint. This so-called Article 6 letter defines the Commission’s preliminary position regarding a complaint, and gives the complainant an opportunity to make further observations and comments within a specified time limit. Because of its nature as a preparatory and preliminary document, an Article 6 letter cannot be challenged in Court as a separately reviewable act. However the complainant may insist that a final decision rejecting his complaint be taken, which in turn is subject to judicial review by the Court of First Instance. (See: Article 6 of Regulation No 2842/98 on the hearing of parties in certain proceedings under Articles 81 and 82 of the EC Treaty (OJ L 354, 1998, p. 18).)	Lettre au titre de l’article 6 Lettre administrative par laquelle la Commission informe un plaignant de son intention de rejeter sa plainte. Cette lettre adressée au titre de l’article 6 expose la position provisoire de la Commission à l’égard d’une plainte et donne au plaignant la possibilité de présenter d’autres observations et commentaires dans un délai précis. Du fait de sa nature en tant que document préparatoire et provisoire, une lettre au titre de l’article 6 ne peut être attaquée en justice comme un acte susceptible de recours. Toutefois, le plaignant peut insister pour qu’une décision finale rejetant sa plainte soit prise, laquelle pourra faire l’objet d’un contrôle juridictionnel par le Tribunal de première instance. [Voir l’article 6 du règlement (CE) n° 2842/98 relatif à l’audition dans certaines procédures fondées sur les articles 81 et 82 du traité CE (JO L 354 de 1998, p. 18).]	Scrisoare in baza articolului 6 Scrisoare administrativa, prin care Comisia informeaza un reclamant asupra intentiei sale de a-i respinge plangerea. Aceasta scrisoare, adresata in baza articolului 6, prezinta pozitia provizorie a Comisiei in privinta unei plangeri si-i da reclamantului posibilitatea de a prezenta observatii si comentarii suplimentare, intr-un termen precis. Datorita naturii sale de document pregatitor si provizoriu, o asemenea scrisoare nu poate fi atacata in justitie ca act susceptibil de recurs (ca un act revizuiabil in mod distinct). Totusi, reclamantul poate insista pentru a fi luata o decizie finala care sa-i respinga plangerea, decizie care va putea face obiectul unui control juridictional, din partea Tribunalului de Prima Instanta. Nota: A se vedea art. 6 din Regulamentul (CE) nr. 2842 / 98 privind audierea partilor in anumite proceduri bazate pe articolele 81 si 82 ale Tratatului CE (JO L 354 din 1998, p 18)

14 / 78	11. Article 11 letter Written request for information the Commission addresses to undertakings and associations of undertakings, as well as to governments and competent authorities of the Member States, in order to obtain the information necessary to conduct its investigations. Such requests can be sent to companies which are suspected of infringements, are party to a concentration or to third parties who may be in a position to clarify certain matters which are relevant for the investigation in question. (See: Article 11 of Regulation No 17 and Article 11 of the merger regulation.)	Lettre au titre de l'article 11 Demande de renseignements que la Commission adresse par écrit aux entreprises et aux associations d'entreprises ainsi qu'aux gouvernements et aux autorités compétentes des États membres, pour recueillir les renseignements nécessaires aux fins de ses enquêtes. Ces demandes peuvent être envoyées à des entreprises soupçonnées d'avoir commis une infraction, à des entreprises parties à une opération de concentration ou à des tiers susceptibles de pouvoir éclaircir certains points pertinents aux fins de l'enquête concernée. (Voir l'article 11 du règlement n° 17 et l'article 11 du règlement sur les concentrations.)	Scrisoare (adresata) in baza articolului 11 Cerere de informatii, pe care Comisia o adreseaza, in scris, intreprinderilor si asociatiilor de intreprinderi, ca si guvernelor si autoritatilor competente ale statelor membre, pentru a obtine informatiile necesare investigatiei sale. Aceste cereri pot fi trimise unor intreprinderi banuite de incalcarea legislatiei (suspectate de a fi comis o infractiune), unor intreprinderi care sunt parti la o operatiune de concentrare sau unor terti susceptibili de a putea clarifica anumite puncte relevante pentru investigatia in cauza. Nota: A se vedea art. 11 al Regulamentului nr. 17 si art. 11 din Regulamentul privind concentrarile
15 / FN	12. Article 19 (3) notice Notice published in the Official Journal by which the Commission informs undertakings, associations of undertakings and the general public of its intention to clear or exempt a certain notified agreement under Article 81 of the EC Treaty. The notice should contain a summary of the relevant application or notification and invite all interested third parties to submit their observations within a time limit not less than one month. Publication shall have regard to the legitimate interest of undertakings in the protection of their business secrets. (See: Article 19 (3) of Regulation No 17.)	Communication au titre de l'article 19, paragraphe 3 Communication publiée au Journal officiel par laquelle la Commission informe les entreprises, les associations d'entreprises et le grand public de son intention d'autoriser ou d'exempter un accord notifié, en application de l'article 81 du traité CE. Cette communication doit contenir un résumé de la demande ou de la notification en cause et inviter tous les tiers intéressés à lui faire connaître leurs observations dans un délai ne pouvant être inférieur à un mois. La publication doit tenir compte de l'intérêt légitime des entreprises à ce que leurs secrets d'affaires ne soient pas divulgués. (Voir l'article 19, paragraphe 3, du règlement n° 17.)	Comunicare (facuta) in baza articolului 19 (3) Comunicare publicata in Jurnalul Oficial, prin care Comisia informeaza intreprinderile, asociatiile de intreprinderi si publicul larg cu privire la intentia sa de a autoriza sau de a excepta o anumita intelegere notificata, in aplicarea articolului 81 al Tratatului CE. Aceasta comunicare trebuie sa contina un rezumat al cererii sau al notificarii respective si sa-i invite pe toti terti interesati sa-i aduca la cunostinta observatiile lor, intr-un termen care nu poate fi mai mic de o luna. Publicarea trebuie sa tina cont de interesul legitim al intreprinderilor de a nu le fi divulgate secretele de afaceri. Nota: A se vedea art. 19 (3) din Regulamentul nr. 17

16 / FN	13. Bid rigging Particular form of coordination between firms which can adversely affect the outcome of any sale or purchasing process in which bids are submitted. For example, firms may agree their bids in advance, deciding which firm will be the lowest bidder. Alternatively, they may agree not to bid or to rotate their bids by number or value of contracts.	Manipulation des procédures d'appel d'offres Forme particulière de coordination entre entreprises pouvant influencer l'issue d'une procédure de vente ou d'achat dans laquelle des offres sont soumises. Par exemple des entreprises peuvent convenir à l'avance de leurs offres respectives et décider de l'entreprise qui fera l'offre la plus basse. Elles peuvent aussi convenir de ne pas présenter d'offres ou d'en présenter chacune à leur tour en fonction du nombre ou de la valeur des contrats.	Manipularea procedurilor de cerere de oferte Forma speciala de coordonare între întreprinderi, care poate să influențeze nefavorabil rezultatul oricărei proceduri de vânzare sau de cumpărare în care sunt cerute și prezentate mai multe oferte. De exemplu, întreprinderile pot conveni dinainte asupra ofertelor lor și să decidă asupra întreprinderii care va face oferta cea mai scăzută. Ele pot, de asemenea, să convină să nu prezinte oferte, ori să le prezinte prin rotație, în funcție de numărul și valoarea contractelor.
17 / 21	14. Black clause <i>v Hard-core restrictions</i>	Clause noire <i>v Restrictions caractérisées</i>	Clauza neagra Nota: A se vedea: <i>Hard core restrictions / Restrictions caractérisées</i>
18 / 67	15. Block exemption (Regulation) Regulation issued by the Commission or by the Council pursuant to Article 81 (3) of the EC Treaty, specifying the conditions under which certain types of agreements are exempted from the prohibition on restrictive agreements laid down in Article 81 (1) of the EC Treaty. When an agreement fulfils the conditions set out in a block exemption regulation, individual notification of that agreement is not necessary: the agreement is automatically valid and enforceable. Block exemption regulations exist, for instance, for vertical agreements, R & D agreements, specialisation agreements, technology transfer agreements and car distribution agreements.	Exemption par catégorie (Règlement d') Règlement, arrêté par la Commission ou par le Conseil en application de l'article 81, paragraphe 3, du traité CE, énonçant les conditions dans lesquelles certains types d'accords peuvent bénéficier d'une exemption à l'interdiction générale prévue par l'article 81, paragraphe 1, du traité CE. Lorsqu'un accord remplit les conditions prévues dans un règlement d'exemption par catégorie, il n'est pas soumis à l'obligation de notification individuelle: il est automatiquement valide et exécutoire. Il existe, par exemple, des règlements d'exemption par catégorie pour les accords verticaux, les accords de recherche et de développement, les accords de spécialisation, les accords de transfert de technologie et les accords de distribution automobile.	Exceptari pe categorii (de intelegeri) Reglementare emisa de Comisie sau de Consiliu, în aplicarea art. 81 (3) al Tratatului CE, continuând condițiile în care anumite tipuri de înțelegeri și acorduri pot beneficia de exceptarea de la interdicția generală privind înțelegerile restrictive, prevăzută de art. 81 (1) al Tratatului CE. Atunci când un acord / o înțelegere îndeplinește condițiile prevăzute într-o reglementare de exceptare pe categorii, nu mai este supus obligației de notificare individuală: el este, în mod automat, valid și executoriu. Există, de exemplu, reglementări de exceptare pe categorii pentru înțelegeri verticale, acorduri de cercetare și dezvoltare, acorduri de specializare, acorduri de transfer de tehnologie și acorduri de distribuție a automobilelor.

19 / 101	16. Buyer power Ability of one or more buyers, based on their economic importance on the market in question, to obtain favourable purchasing terms from their suppliers. Buyer power is an important aspect in competition analysis, since powerful buyers may discipline the pricing policy of powerful sellers, thus creating a ‘balance of powers’ on the market concerned. However, buyer power does not necessarily have a positive effect. Where a strong buyer faces weak sellers, for example, the outcome can be worse than where the buyer is not powerful. The effects of a buyer’s strength also depend on whether the buyer, in turn, has seller power in a downstream market.	Pouvoir d’achat Capacité d'un ou de plusieurs acheteurs, fondée sur leur poids économique sur le marché concerné, d'obtenir de leurs fournisseurs des conditions d'achat avantageuses. Le pouvoir d'achat constitue un aspect important de l'analyse en matière de concurrence, car de puissants acheteurs peuvent influencer la politique de puissants vendeurs en matière de prix et créer ainsi un «équilibre des pouvoirs» sur le marché en question. Toutefois, le pouvoir d'achat ne produit pas nécessairement d'effets positifs. Par exemple, lorsqu'un acheteur puissant est en présence de vendeurs faibles, le résultat peut même être pire que lorsque l'acheteur ne jouit pas d'un pouvoir d'achat. Les effets de ce pouvoir dont peut jouir un acheteur dépendent également de la question de savoir si ce dernier bénéficie d'un pouvoir de vente sur un marché situé en aval.	Puterea de cumparare Capacitatea unuia sau a mai multor cumparatori, bazata pe importanta lor economica pe piata relevanta, de a obtine de la furnizorii lor conditii de cumparare avantajoase. Puterea de cumparare constituie un aspect important al analizei in materie de concurenta, deoarece cumparatorii puternici pot disciplina politica de stabilire a preturilor de catre vanzatorii puternici creand, astfel, „un echilibru de putere” pe piata relevanta. Totusi, puterea de cumparare nu produce, in mod necesar, efecte pozitive. De exemplu, atunci cand un cumparator puternic se intalneste cu vanzatori slabi, rezultatul poate fi mai rau decat daca acel cumparator nu ar beneficia de putere de cumparare. Efectele puterii cumparatorului depind, de asemenea, si de faptul daca respectivul cumparator beneficiaza de putere de vanzare pe o piata situata in aval.
20 / 129	17. „Carlsberg” notice Notice published in the Official Journal whereby the Commission informs third parties of a notification and invites them to submit information and / or comments concerning the notified case. The invitation contains a short summary of the case and is published in the Official Journal with the consent of the parties directly involved in the matter. This possibility of obtaining case-related information was first used by the Commission in the ‘Carlsberg’ case in 1992. In contrast to an (v) Article 19 (3) notice, a Carlsberg notice is neutral and gives no indication on the preliminary position of the Commission. As regards mergers, the Commission is obliged to publish the fact that a merger has been notified, at the same time indicating the names of the parties, the nature of the concentration and the economic sector involved. (See: Notice on prior notification of a joint venture: Case 34.281 Carlsberg-Tetley (OJ C 97, 16.4.1992, p. 21); Article 4(3) of the merger regulation.)	Communication „Carlsberg” Communication publiée au Journal officiel par laquelle la Commission informe les tiers d'une notification et les invite à fournir des renseignements et/ou à présenter leurs observations sur l'accord ou l'opération notifiés. Cette invitation contient un bref résumé de l'affaire et est publiée au Journal officiel avec l'accord des parties concernées. La Commission a recouru à cette possibilité d'obtenir des renseignements relatifs à une affaire pour la première fois dans l'affaire «Carlsberg» en 1992. À la différence d'une (v) communication au titre de l'article 19, paragraphe 3, une communication «Carlsberg» est neutre et ne donne aucune indication sur la position préliminaire de la Commission. Dans le cas de fusions, la Commission est tenue de publier le fait de la notification, en indiquant les noms des parties, la nature de l'opération de concentration ainsi que le secteur économique concerné. Voir la communication relative à la notification préalable d'une entreprise commune: affaire 34.281, <i>Carlsberg-Tetley</i> (JO C 97 du 16.4.1992, p. 21) et l'article 4, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations.]	Comunicarea „Carlsberg” Comunicat publicat in Jurnalul Oficial, prin care Comisia informeaza partile terte privind o notificare si le invita sa furnizeze informatii si /sau sa prezinte observatiile lor privind acordul sau operatiunea notificata. Aceasta invitatie contine un scurt rezumat al cazului si este publicata in Jurnalul Oficial cu acordul partilor implicate. Comisia a recurs la aceasta posibilitate de a obtine informatii privind o afacere sau caz, pentru prima data, in afacerea Carlsberg, in 1992. Spre deosebire de o comunicare „pe baza art.19 (3)”, o comunicare Carlsberg este neutra si nu ofera nici o indicatie privind pozitia Comisiei. In cazul concentrarilor, Comisia este obligata sa publice faptul ca a fost notificata o fuziune, indicand, in acelasi timp, numele partilor, natura concentrarii si sectorul economic in cauza. Nota: A se vedea Comunicarea privind notificarea prealabila a unei intreprinderi comune: Cazul 34.281 Carlsberg – Tetley (OJ C97, 16.4.1992, p. 21); Articolul 4 (3) din Regulamentul privind concentrarile.

	<i>v Article 19 (3) notice</i>	<i>v Communication au titre de l'article 19, paragraphe 3</i>	Nota: A se vedea si: <i>Article 19 (3) notice / Communication au titre de l'article 19, paragraphe 3</i>
21 / 61	18. Cartel Arrangement(s) between competing firms designed to limit or eliminate competition between them, with the objective of increasing prices and profits of the participating companies and without producing any objective countervailing benefits. In practice, this is generally done by fixing prices, limiting output, sharing markets, allocating customers or territories, bid rigging or a combination of these specific types of restriction. Cartels are harmful to consumers and society as a whole due to the fact that the participating companies charge higher prices (and earn higher profits) than in a competitive market.	Entente (ou Cartel) Arrangements entre entreprises concurrentes destinés à limiter ou à éliminer la concurrence s'exerçant entre elles, dans le but d'augmenter les prix et les bénéfices des entreprises participantes, sans produire d'avantages compensatoires objectifs. Dans la pratique, ces arrangements consistent généralement à fixer les prix, à limiter la production, à partager les marchés, à attribuer des clients ou des territoires, à manipuler des procédures d'appel d'offres ou plusieurs de ces éléments en même temps. Les ententes sont préjudiciables aux consommateurs et à la société dans son ensemble du fait que les entreprises impliquées appliquent des prix plus élevés (et réalisent des bénéfices plus importants) que sur un marché concurrentiel.	Cartelul / Intelegerea Aranjament intre firme concurente, menit sa limiteze sau sa elimine concurenta dintre ele, in scopul majorarii pretului si beneficiilor intreprinderilor participante, fara a produce avantaje compensatorii obiective. In practica, aceste aranjamente constau, in general, in fixarea preturilor, limitarea productiei, impartirea pietelor, alocarea clientilor sau teritoriilor si licitatii truate sau combinatii ale acestora. Aceste aranjamente sunt daunatoare consumatorilor si societatii, in ansamblu, prin faptul ca intreprinderile implicate aplica preturi mai ridicate (si realizeaza beneficii mai importante) decat pe o piata concurentiala.
22 / 122	19. Collecting society Association that collects payments made by users of intellectual property rights for the holders of such rights. For instance, a radio station, playing a record for which a record company holds a copyright, has to pay a fee to a collecting society, which then transfers the payments to the record company.	Société de gestion collective Association qui perçoit les redevances versées par les utilisateurs de droits de propriété intellectuelle pour le compte des détenteurs de ces droits. Par exemple une station de radio qui passe un disque protégé par les droits d'auteur doit verser une redevance à une société de gestion collective, qui la reversera ensuite à la maison de disque détentrice de droits.	Societate de gestiune colectiva Asociatie care colecteaza redeventele varsate de utilizatorii de drepturi de proprietate intelectuala in contul detinatorilor acestor drepturi. De exemplu, o statie de radio care utilizeaza o inregistrare de pe un disc protejat de drepturi de autor trebuie sa verse o redeventa unei societati de gestiune colectiva, care o va transfera casei de discuri ce detine drepturile.
23 / 23	20. Collusion Collusion refers to the coordination of firms' competitive behaviour. The likely result of such coordination is that prices rise, output is restricted and the profits of the colluding companies are higher than they would otherwise be. Collusive behaviour does not always rely on the existence of explicit agreements between firms. Collusive behaviour can also result from situations where firms act individually but - in recognition of their interdependence with competitors - jointly exercise market power with the other colluding competitors. This is normally described as 'tacit collusion.'	Collusion Coordination du comportement concurrentiel entre plusieurs entreprises susceptible d'entraîner une hausse des prix, une limitation de la production et, pour les entreprises impliquées, des bénéfices plus élevés que ceux qu'elles auraient autrement réalisés. Ce comportement collusoire ne repose pas toujours sur des accords explicites entre entreprises. Il peut résulter de situations dans lesquelles les entreprises définissent seules leur comportement, mais - conscientes de leur interdépendance avec leurs concurrents - exercent conjointement un pouvoir de marché. Cette forme de collusion est généralement dénommée «collusion tacite».	Intelegeri secrete Se refera la coordonarea comportamentului firmelor concurente, susceptibila de a conduce la o majorare a preturilor, la limitarea productiei si, pentru intreprinderile implicate, la beneficii mai ridicate decat cele care ar putea fi realizate in alt mod. Acest comportament nu se bazeaza intotdeauna pe acorduri explicite intre intreprinderi. El poate rezulta din situatii in care firmele actioneaza individual, dar - constiente de interdependenta lor cu ceilalti concurenti - exercita in comun puterea de piata. Aceasta forma de intelegere este denumita, in general, „intelegere tacita” („tacit collusion”).

24 / 77	21. Comfort letter Administrative letter sent to the notifying parties confirming informally and normally without any reasoning either: - that the Commission sees no grounds for action against an agreement under Article 81(1) of the EC Treaty, because it does not restrict competition and/or effect trade between Member States (negative clearance-type comfort letter), or - that the agreement fulfils the conditions for granting an exemption under Article 81(3) of the EC Treaty (exemption-type comfort letter).	Lettre administrative de compatibilité Lettre adressée aux parties notifiantes confirmant de manière informelle et sans exposer les motifs: - soit que la Commission ne voit aucune raison de s'opposer à un accord en vertu de l'article 81, paragraphe 1, du traité CE, parce qu'il ne restreint pas la concurrence et/ou n'affecte le commerce entre États membres (attestation négative), - soit que cet accord remplit les conditions permettant de bénéficier d'une exemption en application de l'article 81, paragraphe 3, du traité CE (exemption).	Scrisoare de conformitate Scrisoare de natura administrativa, adresata partilor care au depus o notificare, prin care se confirma, in mod informal si fara expunere de motive, fie ca: - nu exista nici un motiv pentru care Comisia sa se opuna unui acord / unei intelegeri in virtutea art. 81 (1) al Tratatului CE, deoarece ace(a)sta nu restrange concurenta si / sau nu afecteaza comertul dintre statele membre (scrisoare de conformitate tip „atestare negativa”); - acordul indeplineste conditiile care-i permit sa beneficieze de o exceptare, in aplicarea art. 81 (3) al Tratatului CE (scrisoare de conformitate tip „exceptare”). Nota: A se vedea si: <i>Negative clearance / Attestation négative</i> <i>Block exemption (Regulation) /</i> <i>Exemption par catégorie (Règlement d')</i>
25 / 41	22. Comity Principle applied in the field of international cooperation on competition policy. By negative comity, every country that is party to a cooperation agreement guarantees to take account of the important interests of the other parties to the agreement when applying its own competition law. By positive comity, a country may ask the other parties to the agreement to take appropriate measures, under their competition law, against anti-competitive behaviour taking place on their territory that affects important interests of the requesting country.	Courtoisie Principe appliqué dans le domaine de la coopération internationale en matière de politique de concurrence. Par courtoisie négative, tout pays partie à un accord de coopération garantit qu'il tiendra compte des intérêts importants des autres parties à cet accord dans l'application de ses propres règles de concurrence. Par courtoisie positive, un pays peut demander aux autres parties à l'accord de prendre les mesures appropriées, prévues par leur droit de la concurrence, contre un comportement anticoncurrentiel perpétré sur leur territoire et affectant des intérêts importants du pays demandeur.	Curtoazie Principiu aplicat in domeniul cooperarii internationale in materie de politica a concurentei. Prin curtoazie negativa (negative comity), toate tarile parti la un acord de cooperare garanteaza ca vor tine cont de interesele importante ale celorlalte parti, atunci cand aplica propriile reguli de concurenta. Prin curtoazie pozitiva (positive comity), o tara poate cere celorlalte parti la un acord de cooperare sa ia masurile potrivite, prevazute de legislatia concurentei a acestor tari, contra comportamentului anticoncurential manifestat pe teritoriul tarii lor si care afecteaza interesele importante ale tarii solicitante.

26 / 28	23. Commission Notice Interpretative text adopted by the Commission in order to facilitate the application of competition rules and to provide for transparency and legal certainty with regard to the Commission's administrative practice. These texts are sometimes also referred to as guidelines and are published in the <i>Official Journal of the European Communities</i>. They can also be found on the web site of Competition DG. (See: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html)	Communication de la Commission Texte interprétatif adopté par la Commission afin de faciliter l'application des règles de concurrence et d'assurer la transparence et la sécurité juridique en ce qui concerne sa pratique administrative. Ces textes sont aussi parfois dénommés «lignes directrices» ou «encadrements» et sont publiés au <i>Journal officiel des Communautés européennes</i>. Ils figurent également sur le site web de la DG Concurrence. (http://europa.eu.int/comm/competition/index_fr.html)	Comunicarea Comisiei Text interpretativ, adoptat de Comisie, pentru a înlesni aplicarea regulilor de concurență și pentru a asigura transparența și securitatea juridică în ceea ce privește practica sa administrativă. Aceste texte, numite uneori și „Indrumare” („Instrucțiuni” / „Linii directoare”; „Cadru comunitar”), sunt publicate în Jurnalul Oficial al Comunităților Europene. Ele figurează și în website-ul Direcției Generale a Concurenței. Mesajul DG Concurență, din anul 1996: „Cadrul comunitar și instrucțiunile explică, ambele, criteriile pe baza cărora Comisia va aprecia compatibilitatea anumitor ajutoare de stat cu piața comună. Singura diferență este că, în principiu, într-un „Cadru”, Comisia propune măsurile utile în sensul articolului 93 (1) al Tratatului. Ea propune statelor membre, de exemplu, să notifice cazurile individuale care depășesc un anumit prag sau să renotifice schemele existente care nu vor fi expirat înainte de o anumită dată. În „Instrucțiuni” („Liniile directoare”) nu se propun măsuri utile în sensul articolului 93 (1).” Nota: A se vedea: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html http://europa.eu.int/comm/competition/index_fr.html A se vedea și: <i>Community framework / Encadrement communautaire Guidelines / Lignes directrices</i>
--------------------	---	--	--

	24. Commitments (or remedies)	Engagements (ou mesures correctives)	Remedii / Masuri corective
27 / 60	Proposal by the parties to a (v) concentration to modify their originally notified project within a specified period (for example, by divesting a business or assets). Such commitments must address the competition concerns raised by the Commission and restore competition in the relevant product and geographic markets. They can form the basis for the Commission's clearance of the notified concentration. The Commission may attach (v) conditions and/or (v) obligations to its clearance decision, so as to ensure compliance with the commitments offered. A similar approach is applied by the Commission in procedures aimed at clearing (v <i>Negative clearance</i>) or exempting notified agreements (v <i>Individual exemption</i>), as well as in proceedings dealing with the (v) abuse of a dominant position. (See: Articles 6(2) and 8(2) of the merger regulation; Commission notice on remedies (OJ C 68, 2.3.2001, p. 3).)	Proposition des parties à une (v) opération de concentration de modifier le projet initialement notifié dans un délai précis (par exemple en cédant des activités ou des actifs). Ces engagements doivent permettre de résoudre les problèmes de concurrence soulevés par la Commission et de rétablir la concurrence sur les marchés de produits et géographiques en cause. Ils peuvent amener la Commission à autoriser l'opération de concentration notifiée. Celle-ci peut assortir sa décision d'autorisation de (v) conditions et/ou (v) charges destinées à assurer le respect des engagements pris. La Commission suit une approche comparable dans les procédures visant à autoriser (v <i>Attestation négative</i>) ou à exempter des accords notifiés (v <i>Exemption individuelle</i>), ainsi que dans les procédures concernant des (v) abus de position dominante. [Voir les articles 6 et 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations et la communication de la Commission concernant les mesures correctives (JO C 68 du 2.3.2001, p. 3).]	Propunere a partilor la o „operatiune de concentrare”, de a-si modifica proiectul notificat initial, intr-un termen precis (de exemplu, cedand activitati sau active). Aceste angajamente trebuie sa permita rezolvarea problemelor de concurenta ridicate de Comisie si sa restabileasca concurenta pe pietele de produse si geografice relevante. Angajamentele respective pot constitui baza pentru autorizarea, de catre Comisie, a operatiunii de concentrare notificate. Comisia poate completa decizia sa de autorizare cu conditii si / sau obligatii, menite sa asigure respectarea angajamentelor luate. Comisia poate utiliza o abordare similara in procedurile care vizeaza autorizarea (atestarea negativa) sau exceptarea intelegurilor notificate (exceptare individuala), precum si in procedurile privind abuzul de pozitie dominanta. Nota: A se vedea: articolele 6 (2) si 8 (2) ale Regulamentului privind concentrarile si Comunicarea Comisiei privind masurile corective (JO C 68 din 2.3.2001, p 3) A se vedea si: <i>Concentration (Merger) / Opération de concentration (Fusion)</i> <i>Conditions / Conditions</i> <i>Obligations / Charges</i> <i>Negative clearance / Attestation négative</i> <i>Individual exemption / Exemption individuelle</i> <i>Abuse of a dominant position / Abus de position dominante</i>

28 / FN	Community framework <i>Nu exista termenul in glosarul in limba engleza</i> <i>v Guidelines</i>	Encadrement communautaire <i>Nu exista termenul in glosarul in limba franceza</i> <i>v Lignes directrices</i>	Cadru comunitar <i>Simpla mentionare, fara definitie si fara numar de pozitie</i> Nota: A se vedea si: <i>Guidelines / Lignes directrices</i> <i>Commission notice / Communication de la Commission</i>
29 / 30	25. Competition A situation in a market in which sellers of a product or service independently strive for the patronage of buyers in order to achieve a particular business objective, for example, profits, sales and / or market share. Competitive rivalry between firms may take place in terms of price, quality, service or combinations of these and other factors which customers may value. Fair and undistorted competition is a cornerstone of a market economy and the European Commission has been vested with the powers necessary to oversee and enforce EU competition law to ensure effective competition in the internal market.	Concurrence Situation de marché dans laquelle les vendeurs d'un produit ou d'un service, agissant en toute indépendance, essaient de capturer la clientèle d'acheteurs en vue d'atteindre un objectif commercial précis, tel qu'un certain niveau de bénéfices, de volumes de ventes et/ou de parts de marché. Cette concurrence entre entreprises peut porter sur les prix, la qualité, les services ou sur plusieurs de ces facteurs en même temps, ainsi que sur d'autres éléments déterminants pour les clients. Une concurrence loyale et non faussée constitue la pièce maîtresse d'une économie de marché. La Commission européenne a été investie des pouvoirs nécessaires pour contrôler le respect du droit communautaire de la concurrence et le faire appliquer de manière à garantir l'exercice d'une concurrence effective dans le marché intérieur.	Concurenta O situatie pe piata, in care vanzatorii unui produs sau serviciu actioneaza independent, pentru captarea clientelei, pentru a atinge un obiectiv comercial precis, adica un anumit nivel al beneficiilor, al volumului de vanzari si / sau al cotei de piata. Aceasta concurenta intre intreprinderi poate avea loc in domeniul preturilor, calitatii, service-ului sau al unei combinatii intre acestea, precum si in domeniul altor factori care pot prezenta importanta pentru clienti. O concurenta loiala si nedistorsionata este piatra de temelie a economiei de piata. Comisia Europeana a fost investita cu puterile necesare pentru a controla respectarea dreptului comunitar al concurentei si pentru a determina aplicarea legislatiei concurentei de o maniera care sa garanteze existenta unei concurente efective pe piata interna.
30 / 99	26. Complaint Request by a natural or legal person who claims a legitimate interest, asking the Commission to investigate an alleged infringement of EU competition law and to bring it to an end. Formal complaints oblige the Commission to act (either to find that there is an infringement or to reject the complaint) and give the complainant certain procedural rights. These include the right to be heard and - in proceedings under (v) Regulation No 17 - access to the Commission's file (albeit limited compared with parties subject to an investigation). Informal complaints (where a complainant refuses disclosure of the information he provides) or anonymous complaints may lead the Commission to open a case, but confer no rights on the complainant.	Plainte Demande introduite par une personne physique ou morale faisant valoir un intérêt légitime, afin que la Commission examine une prétendue infraction au droit communautaire de la concurrence et y mette fin. Dans le cas du dépôt d'une plainte formelle, la Commission est appelée à statuer (c'est-à-dire soit à établir l'existence d'une infraction, soit à rejeter la plainte) et à accorder certains droits procéduraux au plaignant, tels que le droit d'être entendu et - dans les procédures ouvertes en application du (v) règlement n° 17 - l'accès au dossier (bien qu'il soit limité par rapport à celui des parties concernées par une enquête). Une plainte informelle (lorsqu'un plaignant s'oppose à la divulgation des renseignements qu'il a fournis) ou une plainte anonyme peuvent amener la Commission à engager une procédure d'office, mais ne confèrent aucun droit au plaignant.	Plangere Cererea adresata Comisiei de o persoana fizica sau juridica, care declara un interes legitim, de a se investiga o pretinsa incalcare a dreptului comunitar al concurentei si de a se pune capat acesteia. In cazul depunerii unei plangeri formale, Comisia este obligata sa actioneze (fie constatand incalcare, fie respingand plangerea) si sa acorde petitionarului anumite drepturi procedurale, cum ar fi dreptul de a fi audiat si – in procedurile intreprinse in baza Regulamentului nr. 17 – accesul la dosarul Comisiei (desi intr-o masura mai limitata, in comparatie cu partile implicate intr-o investigatie). Plangerile informale (cand petentul se opune divulgarii informatiilor pe care le-a furnizat) sau plangerile anonime pot conduce la deschiderea unei proceduri oficiale de catre Comisie, dar nu confera petentului nici un drept. Nota: A se vedea si: <i>Regulation no. 17 / Règlement no. 17</i>

31 / 110	27. Compliance programme A company's internal policy, established to ensure its complete compliance with competition rules in all its business actions. In a compliance programme the company trains its personnel on competition rules and provides them with guidance on how to avoid agreements or practices that restrict competition when they engage in commercial actions and contacts with competitors. Some compliance programmes also set out what action needs to be taken if staff members find out that an agreement or practice, to which the company is a party, infringes competition rules.	Programme de mise en conformité Politique interne d'une entreprise visant à garantir la parfaite conformité de l'ensemble de ses activités commerciales avec les règles de concurrence. Dans le cadre d'un programme de mise en conformité, l'entreprise forme son personnel en matière de règles de concurrence et le conseille de manière à ce qu'il évite tout accord ou toute pratique restreignant la concurrence, dans ses activités commerciales et ses contacts avec les concurrents. Certains programmes définissent également les mesures qui doivent être prises lorsque des membres du personnel découvrent qu'un accord ou une pratique, auxquels l'entreprise est partie prenante, enfreint les règles de concurrence.	Program de conformare Politica interna a unei intreprinderi, care vizeaza conformarea completa a ansamblului activitatii sale comerciale cu regulile de concurenta. In cadrul programului de conformare, intreprinderea isi formeaza personalul in materie de reguli de concurenta si-l indruma astfel incat sa evite orice intelegeri sau practici restrictive ale concurentei, in activitatile sale comerciale si in contactele cu concurentii. Anumite programe definesc, de asemenea, masurile care trebuie intreprinse atunci cand membrii personalului descopera ca un acord sau o practica, la care intreprinderea este parte, incalca regulile de concurenta.
32 / 96	28. Concentration (Merger) A concentration arises either where two or more previously independent undertakings merge (merger), where an undertaking acquires control of another undertaking (acquisition of control), or where a joint venture is created, performing on a lasting basis all the functions of an autonomous economic entity (full-function joint venture). (See: Article 3(1) and (2) of the merger regulation; Commission notice on the concept of concentration (OJ C 66, 2.3.1998, p. 2).) <i>✓ Merger control procedure</i>	Opération de concentration (Fusion) Une opération de concentration est réalisée lorsque deux ou plusieurs entreprises antérieurement indépendantes fusionnent (fusion), lorsqu'une entreprise acquiert le contrôle d'une autre entreprise (prise de contrôle) ou lorsqu'une entreprise commune accomplissant de manière durable toutes les fonctions d'une entité économique autonome est créée (entreprise commune de plein exercice). [Voir l'article 3, paragraphes 1 et 2, du règlement sur les concentrations et la communication de la Commission concernant la notion de concentration (JO C 66 du 2.3.1998, p. 2).] <i>✓ Procédure de contrôle des opérations de concentration</i>	Concentrare / Fuzionare O operatiune de concentrare este realizata atunci cand doua sau mai multe intreprinderi, independente anterior, fuzioneaza, atunci cand o intreprindere achizitioneaza controlul unei alte intreprinderi sau atunci cand o intreprindere comuna realizeaza, intr-o maniera durabila, toate functiile unei entitati economice autonome (full function joint venture / entreprise commune de plaine exercice) Nota: A se vedea: articolele 3 (1) si (2) ale Regulamentului privind concentrarile si Comunicarea Comisiei privind conceptul de concentrare (JO C 66 din 2.3.1998, p 2) A se vedea si: <i>Merger control procedure / Procédure de contrôle des opérations de concentration</i>

33 / 103	29. Concerted practice Coordination between undertakings which, without having reached the stage of concluding a formal agreement, have knowingly substituted practical cooperation for the risks of competition. A concerted practice can be constituted by direct or indirect contact between firms whose intention or effect is either to influence the conduct of the market or to disclose intended future behaviour to competitors.	Pratique concertée Coordination entre entreprises qui, sans être allées jusqu'à conclure un accord formel, ont sciemment adopté une coopération pratique plutôt que de s'exposer aux risques d'un marché concurrentiel. Une pratique concertée peut consister dans une prise de contact directe ou indirecte entre entreprises dont l'intention ou l'effet est soit d'influer sur le comportement du marché, soit de faire connaître à leurs concurrents le comportement qu'elles entendent adopter à l'avenir.	Practici concertate Coordonarea între întreprinderi care, fără a ajunge la încheierea de înțelegeri formale, au adoptat, în mod constient, o cooperare practică, pentru evitarea riscurilor concurenței. O practică concertată poate consta într-un contact direct sau indirect între firme, a cărui intenție / al cărui efect este fie influențarea comportamentului de piață, fie dezvaluirea, către concurenții lor, a comportamentelor pe care intenționează să le adopte în viitor.
34 / 35	30. Conditions Requirements imposed by the Commission which need to be fully complied with by the parties concerned, in order to allow the Commission to declare an otherwise incompatible concentration compatible with the common market, or to exempt an otherwise illegal agreement. (See: Article 8 of Regulation No 17; Articles 6(2) and 8(2) of the merger regulation; Commission notice on remedies, paragraph 12 (OJ C 68, 2.3.2001, p. 3).) <i>v Obligations</i>	Conditions Exigences imposées par la Commission qui doivent être pleinement respectées par les parties concernées pour que la Commission déclare une opération de concentration, qui aurait autrement été incompatible, compatible avec le marché commun, ou exempte un accord qui aurait autrement été illégal. [Voir l'article 8 du règlement n° 17, les articles 6 et 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations et la communication de la Commission concernant les mesures correctives, point 12 (JO C 68 du 2.3.2001, p. 3).] <i>v Charges</i>	Condiții Cerințe impuse de Comisie, care trebuie respectate, în întregime, de către părțile implicate, pentru ca o operațiune de concentrare, care, altfel, este incompatibilă, să fie declarată de Comisie compatibilă cu piața comună sau pentru ca o înțelegere, care, altfel, ar fi o înțelegere ilegală, să fie exceptată. Nota: A se vedea: articolul 8 al Regulamentului nr. 17; articolele 6 (2) și 8 (2) ale Regulamentului privind concentrările; Comunicarea Comisiei privind măsurile corective (remediile), paragr. 12 (JO C 68 din 2.3.2001, p 3) A se vedea și: <i>Obligations / Charges</i>
35 / 37	31. Consortium A group of independent companies working together for the fulfilment of a specific project. Consortia are frequent, for example, in the construction industry where large projects (buildings, motorways) require close cooperation between engineering, planning and construction companies. The Commission has issued a specific block exemption regulation concerning consortia between shipping companies relating to the joint operation of liner transport services. These are liable to restrict competition within the common market and to affect trade between Member States and would otherwise be prohibited by Article 81(1) of the EC Treaty.	Consortium Groupement d'entreprises indépendantes ayant pour objet la réalisation d'un projet précis. Les consortiums sont courants, par exemple dans le secteur de la construction, dans lequel les grands projets (bâtiments, autoroutes) exigent une étroite coopération entre entreprises d'ingénierie, d'urbanisme et de construction. La Commission a arrêté un règlement d'exemption par catégorie en faveur des consortiums entre compagnies maritimes concernant l'exploitation en commun de services de transports maritimes de ligne qui sont susceptibles de restreindre la concurrence à l'intérieur du marché commun et d'affecter le commerce entre États membres et qui relèveraient autrement de l'interdiction énoncée à l'article 81, paragraphe 1, du traité CE.	Consortiu O grupare de întreprinderi independente, având ca obiect realizarea unui proiect precis. Consorțiile sunt frecvente, de exemplu, în sectorul construcțiilor, unde marile proiecte (cladiri, autostrăzi) solicită o cooperare strânsă între întreprinderile de inginerie, urbanism și construcție. Comisia a adoptat un Regulament de exceptare pe categorii în favoarea consorțiilor create între companii maritime, privind exploatarea în comun a serviciilor de transport maritim de linie. Acestea sunt susceptibile de a restrânge concurența în interiorul pieței comune și de a afecta comerțul dintre statele membre și ar cădea, altfel, sub interdicția prevăzută în art. 81 (1) al Tratatului CE.

	(See: Commission Regulation (EC) No 823/2000 of 19 April 2000 on the application of Article 81(3) of the Treaty to certain categories of agreements, decisions and practices between liner shipping companies (consortia) (OJ L 100, 20.4.2000, p. 24).)	[Voir le règlement (CE) n° 823/2000 de la Commission du 19 avril 2000 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (consortiums) (JO L 100 du 20.4.2000, p. 24).]	Nota: A se vedea: Regulamentul Comisiei (CE) no. 823 / 2000 din 19 aprilie 2000 privind aplicarea articolului 81 (3) din Tratat a-numitor categorii de intelegeri, de decizii si de practici concertate intre companiile maritime de linie (Consortii) (JO L 100 din 20.4.2000, p 24)
36 / 48	33. Delegation of powers The Commission, as a collegiate body, delegates certain decision-making powers to its individual commissioners (empowerment procedure) or to directors-general (delegation procedure). A delegation of powers allows management, administrative, procedural and routine matters to be decided by the individual commissioner or director-general concerned. This mechanism ensures that Commission meetings are not overloaded and the decision-making process is not paralysed. (See: Articles 13 and 14 of the rules of procedure of the Commission of 29 November 2000 (OJ L 308, 8.12.2000, p. 26).)	Délégation de pouvoirs La Commission, en tant qu'organe collégial, délègue certains pouvoirs de décision à ses membres (procédure d'habilitation) ou à ses directeurs généraux (procédure de délégation). Cette délégation des pouvoirs permet au membre de la Commission ou au directeur général compétent de prendre des décisions en matière de gestion, d'administration, de procédure et de fonctionnement. Elle permet ainsi de ne pas surcharger les réunions de la Commission et d'éviter toute paralysie du processus de prise de décision. [Voir, pour de plus amples détails, les articles 13 et 14 du règlement intérieur de la Commission du 29 novembre 2000 (JO L 308 du 8.12.2000, p. 26).]	Delegarea puterilor Comisia, ca organ colegial, delegea anumite puteri de decizie membrilor sai (procedura de abilitare) sau directorilor sai generali (procedura de delegare). Aceasta delegare de puteri permite Comisiei sau directorului general competent sa ia decizii in materie de gestiune, administrare, procedura si functionare. Aceasta permite, de asemenea, evitarea supraincarii reuniunilor Comisiei si evitarea paralizarii procesului de luare a deciziilor. Nota: A se vedea, pentru detalii: articolele 13 si 14 din Regulile de Procedura ale Comisiei (Regulamentul interior al Comisiei) din 29 noiembrie 2000 (JO L 308 din 8.12.2000, p 26)
37 / 26	32. „De minimis” notice Communication from the Commission clarifying under what conditions the impact of an agreement or practice on competition within the common market can, in its view, be considered to be non-appreciable, namely where the aggregate market share of the undertakings involved remains below certain thresholds. In addition, agreements between small and medium-sized enterprises are said to be rarely capable of significantly affecting trade between Member States or competition within the common market; they will in any event not normally be of sufficient Community interest to justify intervention. In short, agreements or practices falling under the ‘de minimis’ notice are considered to be of minor Community importance and are not examined by the Commission under EC competition law. National competition authorities may however, examine certain cases.	Communication „de minimis” Communication de la Commission précisant les conditions dans lesquelles l'incidence d'un accord ou d'une pratique sur la concurrence à l'intérieur du marché commun peut être considérée comme négligeable, à savoir lorsque la part de marché cumulée des entreprises concernées ne dépasse pas certains seuils. On reconnaît en outre que les accords entre petites et moyennes entreprises sont rarement en mesure d'affecter sensiblement le commerce entre États membres ou la concurrence à l'intérieur du marché commun; en tout état de cause, ils ne présentent généralement pas d'intérêt communautaire suffisant pour justifier une intervention. En résumé, les accords ou pratiques relevant de la communication «de minimis» sont considérés comme étant d'une importance communautaire mineure et ne sont pas examinés par la Commission au regard du droit communautaire de la concurrence. Certains de ces accords ou pratiques peuvent toutefois être examinés par les autorités nationales de concurrence.	Comunicarea „de minimis” Comunicare a Comisiei, care precizeaza conditiile in care incidenta unei intelegeri sau a unei practici asupra concurentei din interiorul pietei comune poate fi considerata ca neglijabila, si anume, atunci cand partea cumulata a segmentelor de piata ale intreprinderilor implicate nu depaseste anumite praguri. In plus, intelegerile dintre intreprinderile mici si mijlocii sunt considerate rareori in masura sa afecteze, in mod sensibil, comertul dintre statele membre sau concurenta din interiorul pietei comune; in orice caz, acestea nu prezinta, in general, un interes comunitar care sa justifice o interventie. Pe scurt, intelegerile si practicile care cad sub incidenta comunicarii „de minimis” sunt considerate ca fiind de o importanta comunitara minora si nu sunt examinate de Comisie din punctul de vedere al dreptului comunitar al concurentei. Anumite cazuri ale unor astfel de acorduri sau practici pot fi, totusi, examinate de autoritatile nationale ale concurentei.

	(See: Commission notice on agreements of minor importance which do not appreciably restrict competition under Article 81(1) of the Treaty establishing the European Community (de minimis) (OJ C 368, 22.12.2001).)	[Voir la communication de la Commission concernant les accords d'importance mineure qui ne restreignent pas sensiblement le jeu de la concurrence au sens de l'article 81, paragraphe 1, du traité instituant la Communauté européenne (de minimis) (JO C 368 du 22.12.2001).]	Nota: A se vedea: Comunicarea Comisiei referitoare la intelegerile de importanta minora care nu restring in mod sensibil concurenta, conform articolului 81 (1) al Tratatului instituind Comunitatea Europeana (de minimis) (JO C 368 din 22.12.2001).
38 / FN	Distinct market <i>Nu exista termenul in glosarul in limba engleza</i>	Marché distinct <i>Nu exista termenul in glosarul in limba franceza</i>	Piata distincta <i>Simpla mentionare, fara definitie si fara numar de pozitie</i> Nota: A se vedea: Art. 9 (2) din Regulamentul CEE nr. 4064 / 89
39 / 16	34. Divestiture Decision by a firm to sell part of its current operations, divisions or subsidiaries as a result of business restructuring in order to concentrate on certain products or markets. Under EC competition law, divestiture may also be offered by firms as a commitment (v <i>Commitments</i>) to the Commission in order to eliminate competition concerns related to a notified agreement or concentration. (See: Article 6(2) and 8(2) of the merger regulation, as well as Section III(1) of the Commission's notice on remedies (OJ C 68, 2.3.2001, p. 3).)	Cession Décision d'une entreprise de vendre une partie de ses activités, divisions ou filiales à la suite d'une restructuration, en vue de se concentrer sur certains produits ou marchés. En droit communautaire de la concurrence, les entreprises peuvent, à titre d'engagement (v <i>Engagements</i>), également proposer une cession à la Commission afin d'éliminer les problèmes de concurrence soulevés par l'accord ou l'opération de concentration notifiés. (Voir les articles 6 et 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations ainsi que la section III, 1, de la communication de la Commission concernant les mesures correctives (JO C 68 du 2.3.2001, p. 3).]	Cesiune Decizia unei intreprinderi de a vinde o parte a activelor sale, ale diviziunilor sau filialelor, ca urmare a unei restructurari, pentru a se concentra asupra anumitor produse sau pietee. In dreptul comunitar al concurentei intreprinderile pot, cu titlu de angajament (commitments / engagements) catre Comisie, sa elimine problemele de concurenta ridicate de o intelegere sau o operatiune de concentrare notificata. Nota: A se vedea: articolele 6 (2) si 8 (2) din Regulamentul privind concentrarile, precum si Sectiunea III (1) a Comunicarii Comisiei privind masurile corective (JO C 68 din 2.3.2001, p 3) A se vedea si: <i>Commitments (or remedies) / Engagements (ou mesures correctives)</i>

40 / 100	35. Dominant position	Position dominante	Pozitie dominanta
	A firm is in a dominant position if it has the ability to behave independently of its competitors, customers, suppliers and, ultimately, the final consumer. A dominant firm holding such market power would have the ability to set prices above the competitive level, to sell products of an inferior quality or to reduce its rate of innovation below the level that would exist in a competitive market. Under EU competition law, it is not illegal to hold a dominant position, since a dominant position can be obtained by legitimate means of competition, for example, by inventing and selling a better product. Instead, competition rules do not allow companies to (v) abuse their dominant position. The European merger control system (v <i>Merger control procedure</i>) differs from this principle, in so far as it prohibits merged entities from obtaining or strengthening a dominant position by way of the merger. A dominant position may also be enjoyed jointly by two or more independent economic entities united by economic links in a specific market. This situation is called collective (or joint or oligopolistic) dominance. As the Court has ruled in the <i>Gencor</i> judgment, there is no reason, in legal or economic terms, to exclude from the notion of economic links the relationship of interdependence existing between the parties to a tight oligopoly within which those parties are in a position to anticipate each one another's behaviour and are therefore strongly encouraged to align their conduct in the market. (See: Article 82 of the EC Treaty and Article 2(3) of the merger regulation; on collective dominance see also: Commission Decision No 97/26/EC of 24.4.1996 in Case IV/M.619 <i>Gencor/Lonrho</i> (OJ L 11, 14.1.1997, P. 30) and judgment of the Court of First Instance of 25.3.1999 in Case T-102/96 <i>Gencor Ltd v Commission</i> [1999] ECR, p. 11-0753.) v <i>Collusion, Oligopoly</i>	Une entreprise occupe une position dominante lorsqu'elle est en mesure d'agir indépendamment de ses concurrents, clients, fournisseurs et, en définitive, du consommateur final. Une entreprise en position dominante, détenant un tel pouvoir de marché, pourrait fixer ses prix à un niveau supraconcurrentiel, vendre des produits de qualité inférieure ou ramener son niveau d'innovation à un seuil inférieur à celui qui serait le sien sur un marché concurrentiel. En droit communautaire de la concurrence, il n'est pas illégal de détenir une position dominante, car celle-ci peut être obtenue par des moyens concurrentiels légitimes, par exemple en concevant et en vendant un meilleur produit. En revanche, les règles de concurrence n'autorisent pas les entreprises à abuser de leur position dominante (v <i>Abus de position dominante</i>). Le système européen de contrôle des opérations de concentration (v <i>Procédure de contrôle des opérations de concentration</i>) diffère de ce principe en ce sens qu'il interdit aux entités fusionnées d'acquiescer ou de renforcer une position dominante au moyen d'une opération de concentration. Une position dominante peut également être détenue en commun par deux ou plusieurs entités économiques indépendantes liées par des liens économiques sur un marché donné. Il s'agit dans ce cas d'une position dominante collective (ou encore conjointe ou oligopolistique). Comme le Tribunal l'a indiqué dans l'arrêt <i>Gencor</i>, sur le plan juridique ou économique, il n'existe aucune raison d'exclure de la notion de lien économique la relation d'interdépendance existant entre membres d'un oligopole restreint étant chacun en mesure de prévoir leurs comportements réciproques et étant donc fortement incités à aligner leur comportement sur le marché. [Voir l'article 82 du traité CE et l'article 2, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations; en ce qui concerne la position dominante collective, voir également la décision 97/26/CE de la Commission du 24 avril 1996 dans l'affaire IV/M.619, <i>Gencor/Lonrho</i> (JO L 11 du 14.1.1997, p. 30) et l'arrêt du Tribunal de première instance du 25 mars 1999 dans l'affaire T-102/96, <i>Gencor Ltd/Commission</i>, Recueil 1999, p. II-753.] v <i>Collusion, oligopole</i>	O firma ocupa o pozitie dominanta atunci cand este in masura sa actioneze independent de concurentii, clientii, furnizorii sai si, in final, de consumatorul final. O intreprindere aflata in pozitie dominanta, detinand o astfel de putere de piata, poate fixa preturile sale la un nivel supraconcurrential, poate sa-si vanda produsele de calitate inferioara sau poate sa reduca eforturile de inovatie la un nivel inferior celui care ar trebui sa existe pe o piata concurentiala. In dreptul comunitar al concurentei nu este ilegala detinerea unei pozitii dominante, deoarece aceasta poate fi obtinuta prin mijloace concurentiale legitime, de exemplu, prin conceperea si vanzarea unui produs superior. In schimb, regulile concurentei nu permit intreprinderilor sa abuzeze de pozitia lor dominanta. Sistemul european de control al operatiunilor de concentrare difera de acest principiu, in sensul ca interzice entitatilor fuzionate sa obtina sau sa intareasca o pozitie dominanta, prin intermediul unei operatiuni de concentrare. O pozitie dominanta poate fi detinuta, de asemenea, in comun, de doua sau mai multe entitati economice independente, unite prin legaturi economice, pe o anumita piata. In acest caz, este vorba despre o pozitie dominanta colectiva (sau oligopolista). Asa cum a hotarat Curtea, in cazul Gencor, nu exista nici un motiv, in plan juridic sau economic, de a exclude, din notiunea de legaturi economice, relatia de interdependenta existenta intre membrii unui oligopol restrictiv, in cadrul caruia partile sunt in masura sa prevada comportamentul celorlalti si, de aceea, sunt incurajate, in mod ferm, sa-si alinieze comportamentul pe piata. Nota: A se vedea: art. 82 al Tratatului CE si art. 2 (3) al Regulamentului privind concentrarile; in ceea ce priveste pozitia dominanta colectiva, a se vedea si Decizia Comisiei no. 97/26/CE din 24 aprilie 1996 in cazul IV/M.619-Gencor/Lonrho (JO L 11 din 14.1.1997, p 30) si Hotararea Tribunalului de Prima Instanta din 25 martie 1999 in cazul T-102/96, Gencor Ltd/Comisie, Culegere 1999, p II-0753. A se vedea si: <i>Collusion / Collusion</i> <i>Oligopoly / Oligopole</i> <i>Abuse of a dominant position / Abus de position dominante</i> <i>Merger control procedure / Procédure de contrôle des opérations de concentration</i>

41 / 85	36. Downstream market Market at the next stage of the production / distribution chain, for example, the distribution and sale of motor vehicles would be a downstream market in relation to the production of motor vehicles.	Marché en aval Marché se trouvant au stade suivant de la chaîne de production ou de distribution; par exemple, le marché de la distribution et de la vente de véhicules automobiles se situe en aval de la production de ces véhicules.	Piata din aval Piata aflata in pozitia urmatoare, alaturata, a lantului de productie sau distributie; de exemplu, piata distributiei si vanzarii de autovehicule se situeaza in aval fata de productia acestor vehicule.
42 / 53	Duopoly Special case of oligopoly: industry structure with two sellers. In competition cases the term is often also used for situations where <i>two main</i> sellers dominate the competitive structure and a fringe of smaller sellers adapts to their behaviour. The two main sellers are then referred to as the duopoly.	Duopole Cas particulier d'oligopole: branche d'activité ne comportant que deux vendeurs. Dans les affaires de concurrence, ce terme est également souvent employé pour désigner des situations dans lesquelles deux gros vendeurs dominent la structure concurrentielle et les petits vendeurs restants s'adaptent à leur comportement. Les deux gros vendeurs sont alors dénommés «duopoleurs».	Duopol Caz special al oligopolului; ramura de activitate care are in componenta doar doi vanzatori. In cazurile de concurenta acest termen este, de asemenea, utilizat frecvent pentru situatiile in care doi vanzatori principali domina structura concurentiala, iar restul de mici vanzatori se adapteaza comportamentului acestora. Cei doi vanzatori mari se numesc, in acest caz, duopolisti („duopoleurs”).
43 / 55	38. Economies of scale Economies of scale occur when firms achieve per unit cost savings by producing more of a good or service (that is, when average costs decrease as output increases). Such effects arise when it is possible to spread fixed costs over a higher output. Examples of scale economies are the bigger lorry that transports more while still requiring only one driver or the larger plant that does not require more spare parts to be kept in stock than the smaller plant.	Économies d' échelle Une entreprise réalise des économies d'échelle lorsqu'elle réduit ses coûts unitaires en produisant plus (c'est-à-dire lorsque les coûts moyens diminuent à mesure que la production augmente). Il faut pour cela qu'elle puisse répartir ses coûts fixes sur une production plus importante. On peut citer l'exemple du camion de plus grande taille permettant de transporter des volumes plus importants, mais ne nécessitant toujours qu'un chauffeur, ou celui de la grande usine ne nécessitant pas le stockage d'un plus grand nombre de pièces de rechange que la petite usine.	Economii de scara O intreprindere realizeaza economii de scara atunci cand isi reduce costurile unitare producand mai multe bunuri sau servicii (adica atunci cand costurile medii scad, pe masura ce creste productia). Acest efect apare atunci cand este posibila repartizarea costurilor fixe asupra unei productii mai mari. Se poate mentiona exemplul camionului de gabarit mai mare, care permite transportul unui volum mai important, dar nu necesita decat un sofer sau exemplul unei mari uzine, care nu necesita un stoc atat de mare de piese de schimb ca o uzina mica.
44 / 54	39. Economies of scope Economies of scope occur when firms achieve cost savings by increasing the variety of goods and services that they produce (joint production). Such effects arise when it is possible to share components and to use the same facilities and personnel to produce several products. For example, a bank may sell retail insurance products in its local branches in order to spread the fixed costs (like the office rent) over a larger number of products.	Économies de gamme Une entreprise réalise des économies de gamme lorsqu'elle réduit ses coûts de production en élargissant sa gamme de produits et de services (production conjointe). Il faut pour cela qu'elle puisse utiliser des composants identiques, les mêmes installations et le même personnel pour produire plusieurs produits. Par exemple une banque peut vendre des produits d'assurance de détail dans ses succursales locales afin de répartir ses coûts fixes (tels que le loyer des locaux) sur un plus grand nombre de produits.	Economii de gama (de diversificare) O intreprindere realizeaza economii de gama atunci cand isi reduce costurile de productie marind varietatea (gama) produselor si serviciilor realizate. Un astfel de efect apare atunci cand este posibila utilizarea unor componente identice, a acelorasi instalatii si a aceluasi personal, pentru producerea mai multor produse. De exemplu, o banca poate vinde produsele sale de asigurare cu amanuntul, prin sucursalele locale, pentru a repartiza costurile sale fixe (cum ar fi chiria pentru local) asupra unui numar mai mare de produse.

45 / 56	40. EEA (European Economic Area) EEA stands for European Economic Area. The EEA agreement, to which all EU Member States and the EFTA members Iceland, Liechtenstein and Norway are parties, entered into force on 1 January 1994. The objective of the agreement is to establish a dynamic and homogeneous European Economic Area, based in substance on common rules and equal conditions of competition. Formally, two separate legal systems coexist within the EEA: the EEA agreement is applied when trade between EFTA members and the Community or between EFTA States is affected; Community law when trade between EU Member States is affected. The EEA agreement is applied both by the European Commission and by the EFTA Surveillance Authority (v ESA). The division of jurisdiction and a framework for cooperation between the Commission and ESA are laid down in the agreement. (See: Decision of the Council and the Commission of 13 December 1993 on the conclusion of the agreement on the European Economic Area between the European Communities, their Member States and the Republic of Austria, the Republic of Finland, the Republic of Iceland, the Principality of Liechtenstein, the Kingdom of Norway, the Kingdom of Sweden and the Swiss Confederation (94/1/ECSC, EC) (OJ L 1, 3.1.1994), as amended following the non-ratification of the EEA agreement by Switzerland.)	EEE (Espace Économique Européen) EEE signifie Espace économique européen. L'accord EEE, auquel tous les États membres de l'UE et les membres de l'AELE, Islande, Liechtenstein et Norvège sont parties, est entré en vigueur le 1er janvier 1994. L'objectif de cet accord est d'établir un espace économique européen dynamique et homogène, fondé en substance sur des règles communes et des conditions de concurrence identiques. Deux systèmes juridiques distincts coexistent à l'intérieur de cet espace: l'accord EEE est appliqué lorsque le commerce entre les membres de l'AELE et la Communauté ou entre les pays de l'AELE eux-mêmes est affecté; le droit communautaire, lorsque le commerce entre les États membres de l'UE est affecté. L'accord EEE est appliqué à la fois par la Commission européenne et par l'Autorité de surveillance AELE (v ASA). Il définit leurs compétences respectives et le cadre de leur coopération. [Voir la décision du Conseil et de la Commission du 13 décembre 1993 relative à la conclusion de l'accord sur l'Espace économique européen entre les Communautés européennes, leurs États membres et la République d'Autriche, la République de Finlande, la République d'Islande, la Principauté de Liechtenstein, le Royaume de Norvège, le Royaume de Suède et la Confédération suisse (94/1/CECA,CE) (JO L 1 du 3.1.1994), telle que modifiée à la suite de la nonratification de l'accord EEE par la Suisse.]	Spatiul Economic European (SEE) Acordul SEE, la care sunt membre toate statele Uniunii Europene si statele Asociatiei Europene a Liberului Schimb (AELS), Islanda, Liechtenstein si Norvegia, a intrat in vigoare la 1.01.1994. Obiectivul acestui acord este de a infiinta in spatiu economic european, dinamic si omogen, bazat, in substanta, pe reguli comune si pe conditii de concurenta identice. In cadrul acestui spatiu, coexista doua sisteme juridice distincte: Acordul SEE se aplica atunci cand este afectat comerțul dintre membrii AELS si Comunitate sau intre tarile AELS; dreptul comunitar se aplica atunci cand este afectat comerțul dintre statele membre ale UE. Acordul SEE este aplicat atat de catre Comisia Europeana, cat si de catre Autoritatea de Supraveghere a AELS. Acordul defineste competentele acestora si cadrul de cooperare. Nota: A se vedea: Decizia Consiliului si a Comisiei din 13 decembrie 1993 cu privire la incheierea Acordului asupra Spatiului Economic European intre Comunitatile Europene, Statele lor Membre si Republica Austria, Republica Finlanda, Republica Islanda, Principatul Liechtenstein, Regatul Norvegiei, Regatul Suediei si Confederatia Elvetiana (94/1 CECA, CE) (JO L 1 din 3.1.1994), asa cum a fost modificata ca urmare a neratificarii Acordului SEE de catre Elvetia. Nota: A se vedea si: ESA / ASA
--------------------	--	---	---

46 / 58	41. Effect on trade between Member States A necessary condition for the application of EU antitrust rules. Articles 81 and 82 of the EC Treaty are only applicable if there may be a direct or indirect, actual or potential influence on the flow or pattern of trade between at least two Member States of the EU. An effect on trade exists in particular where national markets are partitioned or the structure of competition within the common market is affected. Anti-competitive agreements or conduct that have no effect on trade, therefore, fall outside the scope of EU competition rules and may only be dealt with by national legislation. The merger regulation, by contrast, applies where a concentration has a Community dimension defined in terms of (v) turnover thresholds.	Effet sur le commerce entre États Membres Condition nécessaire à l'application des règles communautaires en matière d'ententes. Les articles 81 et 82 du traité CE ne sont applicables que si l'accord ou l'abus de position dominante concerné peut avoir une influence directe ou indirecte, réelle ou potentielle, sur le flux ou la structure des échanges entre au moins deux États membres de l'UE. Il y a un effet sur le commerce notamment lorsque les marchés nationaux sont cloisonnés ou que la structure de la concurrence dans le marché commun est affectée. Les accords ou comportements anticoncurrentiels qui n'affectent pas le commerce entre États membres ne tombent donc pas sous le coup des règles de concurrence communautaires et ne peuvent être examinés qu'au regard des législations nationales. Le règlement sur les concentrations s'applique, quant à lui, lorsqu'une opération de concentration est de dimension communautaire selon des (v) seuils de chiffres d'affaires.	Efectul asupra comerțului dintre statele membre Condiție necesară aplicării regulilor comunitare în materie de înțelegeri. Art. 81 și 82 ale Tratatului CE nu sunt aplicabile decât dacă înțelegerea sau abuzul de poziție dominantă în cauză pot să aibă o influență directă sau indirectă, reală sau potențială, asupra fluxului sau structurii schimburilor dintre cel puțin două state ale Uniunii Europene. Un efect asupra comerțului există, în special, atunci când piețele naționale sunt împartite sau atunci când este afectată structura concurenței pe piața comună. Înțelegerile sau comportamentele anticoncurențiale care nu afectează comerțul dintre statele membre nu cad, deci, sub incidența regulilor de concurență comunitară și nu pot fi examinate decât prin prisma legislațiilor naționale. În schimb, regulile privind concentrările se aplică atunci când o concentrare are o dimensiune comunitară, definită prin pragul cifrei de afaceri. Nota: A se vedea și: <i>Turnover thresholds / Seuil de chiffre d'affaires</i>
47 / FN	42. Effects doctrine According to this doctrine, domestic competition laws are applicable to foreign firms - <i>but also to domestic firms located outside the State's territory</i> when their behaviour or transactions produce an 'effect' within the domestic territory. The 'nationality' of firms is irrelevant for the purposes of antitrust enforcement and the effects doctrine covers all firms irrespective of their nationality. The 'effects doctrine' was embraced by the Court of First Instance in the <i>Gencor</i> judgment when stating that the application of the merger regulation to a merger between companies located outside EU territory 'is justified under public international law when it is foreseeable that a proposed concentration will have an immediate and substantial effect in the Community'. (See: Judgment of the Court of First Instance of 25.3.1999 in Case T-102/96, <i>Gencor Ltd v Commission</i> [1999] ECR, p. 11-0753, at paragraphs 89—92.)	Théorie des effets (ou principe de territorialité objective) Selon cette théorie, les règles de concurrence nationales sont applicables aux entreprises étrangères, <i>mais aussi aux entreprises nationales établies en dehors du territoire national</i>, lorsque leur comportement ou leurs opérations produisent un «effet» à l'intérieur de ce territoire. La «nationalité» des entreprises est dénuée de pertinence en termes d'application des règles en matière d'ententes, et la théorie des effets vaut pour toutes les entreprises quelle que soit leur nationalité. Le Tribunal de première instance a appliqué cette théorie dans l'arrêt <i>Gencor</i> en concluant que «lorsqu'il est prévisible qu'une opération de concentration projetée par des entreprises établies à l'extérieur de la Communauté produise un effet immédiat et substantiel dans la Communauté, l'application du règlement (CEE) n° 4064/89 (règlement sur les concentrations) est justifiée au regard du droit international public». (Voir l'arrêt du Tribunal de première instance du 25 mars 1999 dans l'affaire T-102/96, <i>Gencor Ltd/Commission</i>, points 89 à 92, Recueil 1999, p. II-753.)	Doctrina efectelor (Principiul teritorialității obiective) Potrivit acestei doctrine (teorii), regulile naționale de concurență sunt aplicabile întreprinderilor străine, dar și celor naționale stabilite în afara teritoriului național, atunci când comportamentul și tranzacțiile (operațiunile) lor produc un „efect” în interiorul acestui teritoriu. „Naționalitatea” întreprinderilor este irelevantă pentru aplicarea reglementărilor în materie de înțelegeri, iar doctrina efectelor acoperă toate întreprinderile, independent de naționalitatea lor. Tribunalul de Prima Instanță a aplicat această doctrină în hotărârea „Gencor”, stabilind că aplicarea Regulamentului privind concentrările (Regulamentul (CEE) nr. 4064 / 89), în cazul unei concentrări dintre întreprinderi localizate în afara teritoriului Uniunii Europene, „este justificată, în condițiile dreptului internațional public, atunci când este previzibil faptul că o concentrare proiectată va avea un efect imediat și substanțial în Comunitate”. Nota: A se vedea Hotărârea Tribunalului de Prima Instanță din 25 martie 1999 în cazul T-102 / 96, <i>Gencor Ltd./Comisie</i>, punctele 89 la 92, Culegere 1999, p II – 753.

48 / FN	43. Enabling regulation Legislative act by which the Council empowers the Commission to adopt secondary Community legislation (in the form of regulations or directives) such as, for example, block exemption regulations or implementing regulations.	Règlement d'habilitation Acte législatif par lequel le Conseil habilite la Commission à adopter la législation communautaire dérivée (sous forme de règlements ou de directives), par exemple des règlements d'exemption par catégorie ou des règlements d'application.	Regulamentul de abilitare (de imputernicire) Act legislativ prin care Consiliul abilita Comisia sa adopte legislatia comunitara derivata (secundara - sub forma de Regulamente sau de Directive), spre exemplu, Regulamentele de exceptare pe categorie sau Regulamentele de aplicare.
49 / FN	44. English clause Contractual agreement in the context of (v) single branding arrangements between a supplier and its customer (for example, a retailer), allowing the latter to purchase a product from other suppliers on more favourable terms, unless the 'exclusive' supplier accepts to supply the product under the same advantageous conditions. Despite the greater freedom to contract enjoyed by the customer, 'English clauses' tend to increase transparency between competing suppliers and thus facilitate collusion, particularly where such clauses oblige the customer to reveal the name of the alternative source to his 'exclusive' supplier. For this reason, 'English clauses' have to be looked at in the light of the circumstances of the particular case to assess their conformity with competition law.	Clause anglaise Clause contractuelle, dans le cadre d'accords de (v) monomarchisme entre un fournisseur et son client (par exemple un détaillant), autorisant ce dernier à acheter un bien à d'autres fournisseurs à des conditions plus avantageuses, à moins que le fournisseur «exclusif» n'accepte de lui fournir ce bien aux mêmes conditions. Malgré la plus grande liberté de choix dont jouit le client, les «clauses anglaises» tendent à accroître la transparence entre fournisseurs concurrents et à faciliter les collusions, notamment lorsque ces clauses font obligation au client de révéler le nom de l'autre fournisseur à son fournisseur «exclusif». C'est pourquoi, aux fins de l'appréciation de leur conformité avec le droit communautaire, les «clauses anglaises» doivent être examinées à la lumière de circonstances en l'espèce.	Clauza engleza Clauza contractuală, în contextul înțelegerilor de impunere a marcii unice, între un furnizor și clientul sau (de exemplu, un detailist), autorizându-l pe cel din urmă să cumpere un produs de la alți furnizori, în condiții mai favorabile, în afara de cazul în care furnizorul „exclusiv” accepta să-i furnizeze produsul în aceleași condiții avantajoase. În ciuda mai marii libertăți de alegere de care se bucură clientul, „clauzele engleze” tind să crească transparența între furnizorii concurenți și înlesnesc înțelegerile secrete, în special atunci când aceste clauze îl obligă pe client să-i dezvăluie furnizorului sau „exclusiv” numele sursei alternative (denumirea celui alt furnizor). Din acest motiv, pentru a evalua conformitatea lor cu dreptul comunitar al concurenței, „clauzele engleze” trebuie să fie examinate în lumina circumstanțelor cazului particular. Nota: A se vedea și: <i>Single branding / Monomarchisme</i>
50 / FN	45. Entry barriers Barriers to entry are factors that prevent or hinder companies from entering a specific market. Entry barriers may result, for instance, from a particular market structure (for example, sunk cost industry, brand loyalty of consumers to existing products) or the behaviour of incumbent firms. It is important to add that governments can also be a source of entry barriers (such as through licensing requirements and other regulations).	Barrières à l'entrée Facteurs qui empêchent ou entravent l'entrée d'entreprises sur un marché donné. Elles peuvent résulter par exemple d'une structure de Marché particulière (coûts fixes irrécupérables, fidélité des consommateurs aux marques de produits existants) ou du comportement des entreprises déjà en place. Il convient de souligner que les gouvernements peuvent également être à l'origine de barrières à l'entrée (par exemple conditions de licence et autres réglementations).	Bariere la intrare Factori care împiedică sau întârzie intrarea întreprinderilor pe o piață dată. Barierele la intrare pot rezulta, spre exemplu, dintr-o structură de piață specială (industrie / ramură cu costuri irecuperabile, fidelitatea consumatorilor față de marcile produselor existente) sau din comportamentul întreprinderilor deja active pe piață. Se impune sublinierea faptului că și guvernele pot fi sursa de bariere la intrare (spre exemplu, condițiile de autorizare / brevetare și alte reglementări).

51 / 11	46. ESA (EFTA Surveillance Authority) ESA stands for EFTA Surveillance Authority. The authority was established under an agreement between the EFTA States, which contains basic provisions on the authority's organisation and lays down its tasks and competencies. The task of the ESA is to ensure, together with the European Commission, the fulfilment of the obligations set out in the (v) EEA agreement. The authority has far-reaching competencies in the fields of competition and State aid.	ASA (Autorité de Surveillance de l'AELE) ASA signifie Autorité de surveillance AELE. Cette Autorité a été instituée par un accord entre les États de l'AELE qui contient des dispositions de base sur son organisation et définit ses tâches et ses compétences. Elle a pour mission de veiller, avec la Commission européenne, au respect des obligations prévues par l'accord (v) EEE. Cette autorité est dotée de compétences importantes dans les domaines de la concurrence et des aides d'État.	ASA (Autoritatea de Supraveghere a AELS) Aceasta autoritate a fost instituita printr-un acord între statele AELS, care conține dispozițiile de bază privind organizarea sa și îi definește sarcinile și competențele. Ea are ca misiune să vegheze, împreună cu Comunitatea Europeană, la respectarea obligațiilor prevăzute de Acordul SEE. Aceasta autoritate are competențe importante în domeniul concurenței și al ajutorului de stat. Nota: A se vedea și: <i>EEA / EEE</i>
52 / 69	47. Essential facility A facility or infrastructure which is necessary for reaching customers and/or enabling competitors to carry on their business. A facility is essential if its duplication is impossible or extremely difficult due to physical, geographical, legal or economic constraints. Take, for example, a national electricity power grid used by various electricity producers to reach the final consumers: since it would not be viable for these producers to build their own distribution network, they depend on access to the existing infrastructure. Denying access to an essential facility may be considered an (v) abuse of a dominant position by the entity controlling it, in particular where it prevents competition in a (v) downstream market.	Facilité essentielle Installation ou infrastructure nécessaire pour atteindre les clients et/ou pour permettre aux concurrents d'exercer leurs activités. Une facilité est essentielle lorsque sa reproduction est impossible ou extrêmement difficile en raison de contraintes physiques, géographiques, juridiques ou économiques. Prenons l'exemple d'un réseau électrique national utilisé par les différents producteurs d'électricité pour approvisionner les consommateurs finaux: dans la mesure où il ne serait pas viable pour ces producteurs de construire leur propre réseau de distribution, ils dépendent de l'accès à l'infrastructure existante. Le fait de refuser l'accès à une facilité essentielle peut être considéré comme un (v) abus de position dominante de la part de l'entité contrôlant cette facilité, notamment lorsque cela empêche toute concurrence sur un marché situé en aval (v <i>Marché en aval</i>).	Facilitati esentiale Instalații sau infrastructura necesare pentru a ajunge la clienți și / sau pentru a permite concurenților să-și exercite activitățile. O facilitate este esențială dacă reproducerea (duplicarea) acesteia este imposibilă sau extrem de dificilă, datorită constrângerilor fizice, geografice, juridice sau economice. Să luăm, de exemplu, o rețea electrică națională, utilizată de diferiți producători de electricitate, pentru a aproviziona consumatorii finali: în măsura în care, pentru acești producători, nu este viabilă construirea propriilor lor rețele de distribuție, ei depind de accesul la infrastructura existentă. Faptul de a refuza accesul la o facilitate esențială poate fi considerat ca un „abuz de poziție dominantă” din partea entității care controlează această facilitate, în special atunci când este împiedicată concurența pe piața din aval. Nota: A se vedea și: <i>Abuse of a dominant position / Abus de position dominante Downstream market / Marché en aval</i>

53 / 7	48. Europe Agreements Europe agreements are bilateral association agreements that have been concluded between the European Communities and their Member States on the one hand and each of the following countries of central and eastern Europe: Bulgaria, the Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Romania, Slovakia and Slovenia. Europe agreements recognise the fact that the ultimate objective of the associated countries is to accede to the European Union. Their purpose is to help the associated countries achieve that objective. Europe agreements include the establishment of a political dialogue, the creation of a free trade area, a commitment by the associated countries to approximate their legislation with that of the Community, as well as economic, cultural and financial cooperation. In trade between the Community and the associated country, competition disciplines similar to those of the EC Treaty apply.	Accords Européens Accords d'association bilatéraux conclus entre les Communautés européennes et leurs États membres, d'une part, et chacun des pays suivants d'Europe centrale et orientale, d'autre part: Bulgarie, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, République tchèque, Roumanie, Slovaquie, Slovénie. Ils reconnaissent que l'objectif ultime des pays associés est d'accéder à l'Union européenne et ont pour objet de les aider à réaliser cet objectif. Ils prévoient l'instauration d'un dialogue politique, la création d'une zone de libre-échange, l'engagement des pays associés de rapprocher leur législation de la législation communautaire, ainsi qu'une coopération économique, culturelle et financière. Des règles de concurrence comparables à celles du traité CE s'appliquent au commerce entre la Communauté et les pays associés.	Acordurile europene Acordurile europene sunt acorduri de asociere bilaterala, care au fost incheiate intre Comunitatile Europene si statele lor membre, pe de o parte, si fiecare dintre urmatoarele tari ale Europei Centrale si de Est: Bulgaria, Cehia, Estonia, Letonia, Lituania, Ungaria, Romania, Slovacia, Slovenia si Polonia. Acordurile europene recunosc faptul ca obiectivul final al tarilor asociate este de a accede in Uniunea Europeana si au ca obiect sprijinirea tarilor asociate in a-si atinge acest obiectiv. Ele prevad stabilirea unui dialog politic, crearea unei zone a liberului schimb, angajarea tarilor asociate de a-si armoniza legislatia cu legislatia comunitara, precum si cooperarea economica, culturala si financiara. In comerțul dintre Comunitate si tarile asociate, se aplica reguli de concurenta comparabile cu cele din Tratatul CE.
54 / 104	49. Exclusionary practice Practice by a dominant company that tends to impair the opportunities of competitors based on considerations other than competition on the merits. An example would be the decision, by a company dominant on the market for production of a certain product, not to supply a client, because he is a competitor active in the market for distribution of this product.	Pratique d'exclusion Pratique d'une entreprise en position dominante fondée sur des considérations autres que l'exercice d'une véritable concurrence et tendant à restreindre les possibilités de ses concurrents. Un exemple serait la décision d'une entreprise occupant une position dominante sur le marché de la production d'un bien donné de ne pas approvisionner un client parce que ce dernier est un concurrent sur le marché de la distribution de ce produit.	Practica de excludere Practica unei intreprinderi aflata intr-o pozitie dominanta, bazata pe considerente, altele decat exercitarea unei concurente veritabile, si care tind sa restranga posibilitatile concurentilor. Un exemplu ar fi decizia unei intreprinderi, care ocupa o pozitie dominanta pe piata unui produs dat, de a nu furniza marfa respectiva unui client, deoarece acesta este un concurent pe piata distributiei acelui produs.
55 / 50	50. Exclusive distribution A distribution system, in which a company grants exclusive rights on its products or services to another company. The most common forms include (v) single branding and/or exclusive territory rights, whereby a single distributor obtains the right to market a supplier's product in a specific territory. The supplier's purpose in granting exclusivity is normally to provide the distributor with incentives to promote the product and provide better service to customers. In most cases, the distributor's market power is limited by (v) inter-brand competition.	Distribution exclusive Système de distribution dans lequel une entreprise accorde un droit exclusif sur ses produits ou services à une autre entreprise. Les formes les plus courantes sont le (v) monomarchisme et/ou le droit exclusif sur un territoire, par lequel un seul distributeur est autorisé à commercialiser le produit d'un fournisseur sur un territoire donné. L'objectif du fournisseur en accordant l'exclusivité est normalement d'inciter le distributeur à promouvoir son produit et à offrir un meilleur service aux clients. Dans la plupart des cas, le pouvoir de marché du distributeur est limité par la (v) concurrence intermarques.	Distributia exclusiva Sistem de distributie in care o intreprindere acorda drepturi exclusive asupra produselor sau serviciilor sale unei alte intreprinderi. Formele cele mai comune sunt marca unica si / sau drepturile teritoriale exclusive, in care un singur distribuitor obtine dreptul de a comercializa un produs al furnizorului pe un anumit teritoriu. Scopul furnizorului in acordarea exclusivitatii este, in mod normal, stimularea distribuitorului de a promova produsul sau si de a oferi un service mai bun clientilor. In cele mai multe cazuri, puterea de piata a distribuitorului este limitata de concurenta intermarci. Nota: A se vedea si: <i>Single branding / Monomarchisme</i> <i>Inter-brand competition / Concurrence intermarques</i>

56 / 65	51. Exhaustion Intellectual property rights (IPRs) such as patents and trademarks give the developer certain exclusive rights over the exploitation of his work, such as in production and commerce. However, within the EU, the exclusive right cannot be used to artificially split up the common market along national borders. Therefore, the holder of an IPR in a Member State cannot oppose the import of a product protected by the IPR into that Member State, where that product was already put on the market in another Member State by the holder or with his consent. To this extent the holder's IPR is considered to be exhausted. The principle of exhaustion does not apply with regard to products put on the market in third countries. <i>v Intellectual property right</i>	Épuisement Les droits de propriété intellectuelle (DPI), tels que les brevets et les marques déposées, confèrent à l'inventeur ou au concepteur certains droits exclusifs sur l'exploitation de son travail, en matière notamment de production et de commercialisation. Toutefois, au sein de l'UE, ces droits exclusifs ne sauraient être utilisés pour diviser artificiellement le marché commun selon les frontières nationales. Par conséquent, le détenteur d'un DPI dans un État membre ne saurait s'opposer à l'importation d'un produit protégé par ce DPI dans cet État membre, lorsque ce produit a déjà été commercialisé dans un autre État membre par ce détenteur ou avec son autorisation. Son DPI est alors considéré comme épuisé. Ce principe d'épuisement ne s'applique pas à l'égard des produits commercialisés dans des pays tiers. <i>v Droit de propriété intellectuelle</i>	Epuizarea (dreptului de proprietate intelectuala) Drepturile de proprietate intelectuala, cum sunt brevetele si marcile comerciale, confera inventatorului sau celui care le-a conceput anumite drepturi exclusive asupra exploatarei muncii sale, in special in materie de productie si de comercializare. In orice caz, in cadrul Uniunii Europene, aceste drepturi exclusive nu pot fi utilizate pentru divizarea artificiala a pietei comune pe linia frontierelor nationale. Prin urmare, detinatorul unui drept intelectual de proprietate intr-un stat membru nu se poate opune importarii unui produs protejat de un drept intelectual de proprietate in acel stat membru, atunci cand produsul a fost deja pus in vanzare intr-un alt stat membru, de catre detinator sau cu autorizarea acestuia. Dreptul sau de proprietate intelectuala este, deci, considerat ca epuizat. Acest principiu al epuizarii nu se aplica in privinta produselor comercializate in terte tari. Nota: A se vedea si: <i>Intellectual Property Rights (IPRs) / Droits de Propriété Intellectuelle</i>
57 / 68	52. Extra-territoriality Term normally used to describe the exercise by a sovereign State of jurisdiction over foreigners in respect of acts done outside the borders of that State. One could say that - in a very broad sense - the EU applies its competition rules in an extra-territorial manner when it makes use of the (v) effects doctrine.	Extraterritorialité Terme généralement employé pour désigner le fait, pour un État souverain, d'avoir juridiction sur des étrangers à l'égard d'actes commis en dehors des frontières de cet État. On pourrait dire qu'au sens très large l'UE applique ses règles de concurrence d'une manière extraterritoriale lorsqu'elle invoque la (v) théorie des effets.	Extrateritorialitate Termen general utilizat pentru descrierea exercitarii, de catre un stat suveran, a jurisdictiei privind strainii, in ce priveste actele comise in afara granitelor acelui stat. Se poate spune, intr-un sens foarte larg, ca Uniunea Europeana aplica regulile sale de concurenta de o maniera extrateritoriala, atunci cand invoca doctrina efectelor. Nota: A se vedea si: <i>Effects doctrine / Théorie des effets (ou principe de territorialité objective)</i>

58 / 10	53. Failing firm defence (Failing company defence) <i>v Rescue merger</i>	Argument de l'entreprise en sérieuse difficulté <i>v Concentration de sauvetage</i>	Salvarea întreprinderilor în dificultate Nota: A se vedea si: <i>Rescue merger / Concentration de sauvetage</i>
59 / 8	54. Fine A monetary penalty imposed by a Commission decision on an undertaking, for a violation of EC competition rules. (See in particular: Article 15 of Regulation No 17 and Article 14 of the merger regulation.)	Amende Peine pécuniaire infligée par décision de la Commission à une entreprise pour infraction aux règles de concurrence communautaires. (Voir notamment l'article 15 du règlement n° 17 et l'article 14 du règlement sur les concentrations.)	Amenda Penalizare pecuniara impusa, prin decizia Comisiei, unei întreprinderi, pentru violarea regulilor comunitare ale concurenței. Nota: A se vedea, în special, articolul 15 al Regulamentului no. 17 și articolul 14 al Regulamentului privind concentrările
60 / 43	55. Fixed costs Costs that do not vary with the amount of goods or services produced. Examples include interest payments on accumulated debt, property taxes and rent.	Coûts fixes Coûts qui ne varient pas en fonction de la quantité de biens ou de services produits, tels que les intérêts sur les créances accumulées, les impôts fonciers et le loyer.	Costuri fixe Costuri care nu variaza în funcție de cantitatea de bunuri sau de servicii produse, cum ar fi: dobânzile la datoriile acumulate, impozitele pe proprietate și chiria.
61 / 128	56. Foreclosure Strategic behaviour by a firm or group of firms to restrict market access possibilities of potential competitors either (v) upstream or (v) downstream. Foreclosure can take different forms, from absolute refusal to deal to more subtle forms of discrimination such as the degradation of the quality of access. A firm may, for example, preempt important sources of raw material supply and/or distribution channels through exclusivity contracts, thereby causing a foreclosure of competitors. <i>v Entry barriers</i>	Verrouillage du marché Comportement stratégique d'une entreprise ou d'un groupe d'entreprises consistant à restreindre les possibilités d'accès au marché de concurrents potentiels, soit en amont (<i>v Marché en amont</i>), soit en aval (<i>v Marché en aval</i>). Le verrouillage du marché peut prendre des formes différentes, allant du refus absolu de passer des marchés à des formes plus subtiles de discrimination, telles que la dégradation de la qualité d'accès. Une entreprise peut, par exemple, se réserver des sources importantes de matières premières et/ou des canaux de distribution en passant des contrats d'exclusivité et fermer ainsi le marché aux concurrents. <i>v Barrières à l'entrée</i>	Blocarea pieței (Excluderea) Comportament strategic al unei întreprinderi sau al unui grup de întreprinderi, constând în restrângerea posibilităților de acces, pe piață, al concurenților potențiali, fie din amonte, fie din aval. Blocarea pieței poate lua forme diverse, mergând de la refuzul absolut de a încheia afaceri, până la forme mai subtile de discriminare, precum degradarea calității accesului. O întreprindere poate, de exemplu, să-și rezerve surse importante de materii prime și / sau canale de distribuție, încheind contracte de exclusivitate și, astfel, să închidă piața concurenților. Nota: A se vedea și: <i>Entry barriers / Barrières à l'entrée</i> <i>Partitioning / Cloisonnement</i> <i>Upstream market / Marché en amont</i> <i>Downstream market / Marché en aval</i> <i>Potential competitor / Concurrent potentiel</i>

62 / 70	57. Form A / B Form which companies are obliged to use if they apply to the Commission for (v) negative clearance or if they notify a restrictive agreement to the Commission in order to obtain an exemption (v <i>Individual exemption</i>). Form A/B may also be used where companies wish to obtain a negative clearance with regard to the prohibition to abuse a dominant position under Article 82 of the EC Treaty. Form A/B is annexed to Commission Regulation No 3385/94/EC on formalities of applications and notifications provided for in Regulation No 17 (OJ L 377, 31.12.1994). It explains, in detail, how applications and notifications of agreements must be submitted, what information has to be given and what supporting documentation must be provided to the Commission.	Formulaire A / B Formulaire que les entreprises sont tenues d'utiliser pour introduire une demande (v) d'attestation négative auprès de la Commission ou lui notifier un accord restrictif pour lequel elles souhaitent obtenir une exemption (v <i>Exemption individuelle</i>). Le formulaire A/B peut également être utilisé lorsque des entreprises souhaitent obtenir une attestation négative concernant l'interdiction d'exploiter de façon abusive une position dominante prévue à l'article 82 du traité CE. Ce formulaire est annexé au règlement (CE) n° 3385/94 de la Commission concernant la forme, la teneur et les autres modalités des demandes et notifications présentées en application du règlement n° 17 du Conseil (JO L 377 du 31.12.1994). Il explique en détail la manière dont les demandes et les notifications d'accord doivent être présentées ainsi que les informations et les documents qui doivent être fournis à la Commission.	Formular A / B Formular pe care întreprinderile sunt obligate să-l utilizeze pentru a înainta Comisiei o cerere de „atestare negativă” sau pentru a-i notifica un acord restrictiv, pentru care doresc să obțină o exceptare (exceptare individuală sau dispensă). Formularul A/B poate fi utilizat, de asemenea, când întreprinderile doresc să obțină o atestare negativă privind interdicția de exploatare abuzivă a unei poziții dominate, prevăzute de articolul 82 al Tratatului CE. Acest formular este anexat Regulamentului (CE) nr. 3385 / 94 al Comisiei privind forma, conținutul și celelalte modalități de transmitere ale cererilor și notificărilor prezentate în aplicarea Regulamentului nr. 17 al Consiliului (JO L 377 din 31.12.1994). El explică, în detaliu, modul în care cererile și notificările de acorduri trebuie să fie prezentate, precum și informațiile și documentele care trebuie să fie furnizate Comisiei. Nota: A se vedea și: <i>Negative clearance / Attestation négative</i> <i>Individual exemption / Exemption individuelle</i>
63 / 71	58. Form CO Form which companies must use where a planned concentration has a Community dimension within the meaning of the merger regulation and therefore has to be notified to the Commission. Form CO is an annex to Commission Regulation (EC) No 447/98 (OJ L 61, 2.3.1998) which implements the merger regulation. It explains in detail how notifications of concentrations must be submitted and what information and supporting documentation must be provided to the Commission.	Formulaire CO Formulaire que les entreprises sont tenues d'utiliser lorsque l'opération de concentration qu'elles envisagent de former est de dimension communautaire au sens du règlement sur les concentrations et que l'opération doit donc être notifiée à la Commission. Le formulaire CO est annexé au règlement (CE) n° 447/98 de la Commission (JO L 61 du 2.3.1998), qui porte application du règlement sur les concentrations. Il explique en détail la manière dont les notifications d'opération de concentration doivent être présentées ainsi que les informations et les documents devant être fournis à la Commission.	Formular CO Formular pe care întreprinderile sunt obligate să-l utilizeze atunci când operațiunea de concentrare avută în vedere este de dimensiune comunitară, în sensul reglementării referitoare la concentrări, și, deci, operațiunea trebuie să fie notificată Comisiei. Formularul CO este anexat Regulamentului (CE) nr. 447 / 98 al Comisiei (JO L 61 din 2.3.1998), care aplică Regulamentul privind concentrările. Acesta explică, în detaliu, modalitatea în care trebuie să fie prezentate notificările asupra operațiunilor de concentrare, precum și informațiile și documentele care trebuie să fie furnizate Comisiei.

64 / 72	59. Franchising A special type of agreement whereby one undertaking (the franchiser) grants to the other (the franchisee), in exchange for direct or indirect financial consideration, the right to exploit a package of industrial or intellectual property rights (franchise) for the purposes of producing and/or marketing specified types of goods and/or services. This package typically relates to trademarks, trade names, shop signs, utility models, designs, copyrights, know-how or patents. A franchise agreement usually contains obligations relating to (1) the use of a common name/shop sign and a uniform presentation of contract premises and/or means of transport, (2) the communication by the franchiser to the franchisee of know-how, (3) the continuing provision by the franchiser to the franchisee of commercial and technical assistance during the life of the agreement.	Franchise Type particulier d'accord par lequel une entreprise (le franchiseur) concède à une autre (le franchisé), moyennant une compensation financière directe ou indirecte, le droit d'exploiter un ensemble de droits de propriété industrielle ou intellectuelle (franchise) aux fins de la production et/ou de la commercialisation de certains types de produits et/ou de services. Cet ensemble de droits porte généralement sur des marques ou noms déposées, des logos, des méthodes, des modèles, des droits d'auteur, un savoir-faire ou des brevets. Un accord de franchise prévoit habituellement des obligations en ce qui concerne: 1) l'utilisation d'un nom commun ou d'un logo commun et une présentation uniforme des locaux et/ou des moyens de transport; 2) la transmission par le franchiseur d'un savoir-faire au franchisé; 3) la fourniture continue par le franchiseur d'une assistance commerciale et technique au franchisé pendant la durée de l'accord.	Franciza Tip special de intelegre, prin care o intreprindere (francizor) ii cedeaza alteia (francizatul), in schimbul unei compensatii financiare directe sau indirecte, dreptul de exploatare a unui ansamblu de drepturi de proprietate industriala sau intelectuala (franciza), in scopuri de productie sau de comercializare a anumitor tipuri de produse si / sau de servicii. Acest ansamblu de drepturi este legat, in general, de marci sau denumiri inregistrate, de logo-uri, de metode, modele, drepturi de autor, de un know-how sau de brevete. Un acord de franciza prevede, in mod obisnuit, obligatii in ceea ce priveste: (1) utilizarea unui nume comun sau a unui logo comun si o prezentare uniforma a localurilor si / sau a mijloacelor de transport; (2) transmiterea, de catre francizor, a unui know-how, catre francizat; (3) furnizarea, continua, de asistenta comerciala si tehnica, de catre francizor, pentru francizat, pe toata durata intelegerii.
65 / 97	60. Free riding Free riding occurs when one firm (or individual) benefits from the actions and efforts of another without paying for or sharing the costs. For example, a retail store may initially choose to incur costs of training its staff to demonstrate to potential customers how a particular kitchen appliance works, in order to expand its sales. However, the customers may later choose to buy the product from another retailer who is able to sell it at a lower price because his business strategy is to do without such training and demonstration, thus avoiding the costs involved. This second retailer is thus viewed as 'free-riding' on the efforts and costs incurred by the first retailer, who will lose the incentive to continue demonstrating the product.	Parasitisme Le fait pour une entreprise (ou une personne) de tirer profit des actions et des efforts réalisés par une autre sans en supporter ou en partager les coûts. Par exemple un détaillant peut prendre la décision de former des démonstrateurs (et d'en supporter les coûts) afin de mieux informer les clients potentiels sur le fonctionnement d'un appareil ménager et d'augmenter ainsi ses ventes. Cependant, les clients peuvent ensuite décider d'acheter ce produit auprès d'un autre détaillant qui le vendra à un prix plus bas, car sa stratégie aura été de se passer de formations et de démonstrations et donc de ne pas en supporter les coûts. Ce second détaillant est ainsi perçu comme un «parasite» profitant des efforts - notamment financiers - fournis par le premier détaillant, qui ne sera plus incité à poursuivre les démonstrations du produit.	Parazitism Apare cand o intreprindere (sau o persoana) profita de actiunile si de eforturile realizate de o alta, fara sa suporte sau sa participe la costurile acestora. De exemplu, un detailist poate decide sa formeze demonstratori (si sa suporte costurile aferente), in scopul unei mai bune informari a clientilor potentiali asupra functionarii unui aparat casnic si sa-si sporeasca, astfel, vanzarile. Totusi, clientii pot decide, ulterior, sa cumpere acest produs de la un alt detailist, care il va vinde la un pret mai scazut, deoarece strategia sa va fi fost de a nu forma personalul si de a nu face demonstratii si, deci, de a nu suporta costurile legate de acestea. Acest al doilea detailist este, astfel, perceput ca un „parazit”, profitand de eforturile – in special financiare – facute de primul detailist, care nu va mai fi stimulat sa continue demonstratiile privind utilizarea produsului.

66 / 81	61. Guidelines ✓ <i>Commission notice</i>	Lignes directrices (ou encadrement) ✓ <i>Communication de la Commission</i>	Instructiuni (Linii directoare) Nota: A se vedea: <i>Commission notice / Communication de la Commission</i> <i>Community framework / Encadrement communautaire</i>
67 / 117	62. Hard core restrictions Refers to restrictions of competition by agreements or business practices, which are seen by most jurisdictions as being particularly serious and normally do not produce any beneficial effects. They therefore almost always infringe competition law. Under EU law, the most prominent examples on the horizontal level include agreements between competitors that fix prices, allocate markets or restrict the quantities of goods or services to be produced, bought or supplied. Examples of hard-core restrictions in vertical relationships (that is, between undertakings operating at different levels of the production or distribution chain) are (v) resale price maintenance and certain territorial restrictions. Provisions of an agreement that contain such restrictions are also referred to as black clauses and prevent the agreement from benefiting from a block exemption. Furthermore, agreements containing black clauses can only exceptionally be exempted on the basis of an individual assessment. ✓ <i>Block exemption, Individual exemption</i>	Restrictions caractérisées Restrictions de concurrence, par des accords ou pratiques commerciales, considérées par la plupart des juridictions comme très graves et ne produisant généralement aucun effet positif. C'est pourquoi elles enfreignent presque toujours le droit de la concurrence. En droit communautaire, les exemples les plus marquants de restrictions horizontales sont les ententes sur les prix, le partage des marchés ou la limitation des quantités de biens ou services devant être produites, achetées ou fournies. Les exemples de restrictions caractérisées dans les relations verticales (c'est-à-dire entre des entreprises se situant à des niveaux différents de la chaîne de production ou de distribution) sont les (v) prix de vente imposés et certaines restrictions territoriales. Les dispositions d'un accord prévoyant ce type de restrictions sont également dénommées «clauses noires» et empêchent cet accord de bénéficier d'une exemption par catégorie. En outre, les accords contenant des clauses noires ne peuvent qu'exceptionnellement bénéficier d'une exemption individuelle. ✓ <i>Exemption par catégorie, exemption individuelle</i>	Restrictii esentiale (Restrictii cu efecte anticoncurențiale majore) Restrictii de concurență, impuse prin înțelegeri sau practici comerciale, considerate de majoritatea jurisdictiilor ca foarte grave și neproducând, în general, nici un efect pozitiv. Ele încalcă, aproape întotdeauna, dreptul concurenței. În dreptul comunitar, exemplele cele mai marcante de restrictii orizontale sunt înțelegerile dintre concurenți asupra prețurilor, cele de împartire a piețelor sau de limitare a cantităților de bunuri sau servicii care trebuie să fie produse, cumparate sau furnizate. Exemplele de restrictii deosebit de grave în relațiile verticale (adică dintre întreprinderile care activează la niveluri diferite ale lanțului de producție sau de distribuție) sunt impunerea prețurilor de revanzare și anumite restrictii teritoriale. Dispozițiile unei înțelegeri care prevede acest tip de restrictii sunt denumite și „clauze negre” și împiedică înțelegerea respectivă de a beneficia de o exceptare pe categorie. În plus, înțelegerile ce contin clauze negre nu pot decât în mod excepțional să beneficieze de o exceptare individuală (dispensa). Nota: A se vedea și: <i>Block exemption / Exemption par catégorie</i> <i>Individual exemption / Exemption individuelle</i> <i>Resale price maintenance (RPM) /</i> <i>Prix de vente imposés</i>

68 / 14	63. Hearing Opportunity for parties, to whom the Commission has addressed objections for violation of EU competition law, to make their views known. In order to respect the parties' right to be heard, the Commission must in its final decisions only deal with objections on which the parties were afforded the possibility to present their position. This is normally done in writing and - upon the parties' request - orally in a meeting with the Commission services where representatives of Member States are also present. The oral hearing is conducted by the (v) hearing officer. Likewise, where the Commission rejects a complaint, or, conversely, raises objections relating to an issue in respect of which it received a complaint, it must give the complainant the opportunity to make his views known. Moreover complainants, and third parties showing a sufficient interest, have a right to be heard in writing and may also be given the opportunity to develop their views at the oral hearing.	Audition Occasion pour les parties auxquelles la Commission a adressé une communication des griefs pour infraction au droit communautaire de la concurrence de faire connaître leur point de vue. Afin de respecter le droit des parties d'être entendues, la Commission ne doit examiner dans ses décisions finales que les griefs à l'égard desquels les parties ont eu la possibilité de présenter leurs observations. Les parties font généralement connaître leur point de vue par écrit et - à leur demande - oralement lors d'une réunion avec les services de la Commission à laquelle assistent également des représentants des États membres. L'audition est menée par le (v) conseiller-auditeur. De même, lorsqu'elle rejette une plainte ou, inversement, formule des griefs à l'égard d'une question au sujet de laquelle elle a reçu une plainte, la Commission doit donner au plaignant l'occasion de faire connaître son point de vue. En outre, un plaignant ou des tiers justifiant un intérêt suffisant ont le droit de présenter des observations par écrit et peuvent également se voir accorder la possibilité de développer leur point de vue à l'audition.	Audierea Posibilitate acordata, de catre Comisie, partilor carora aceasta le-a comunicat obiectiunile privind incalcarea dreptului comunitar al concurentei, de a-si face cunoscut punctul de vedere. In scopul respectarii dreptului partilor de a fi ascultate, Comisia nu trebuie sa examineze, in deciziile finale, decit obiectiunile in legatura cu care partile au avut posibilitatea sa-si prezinte pozitia. Partile isi fac cunoscut punctul de vedere, in general, in scris si - la cererea lor - oral, intr-o intalnire cu serviciile Comisiei, la care asista si reprezentanti ai statelor membre. Audierea orala este condusa de catre consilierul-audiator. De asemenea, cand Comisia respinge o plangere sau, invers, formuleaza obiectiuni in privinta unei chestiuni asupra careia a primit o reclamatie, aceasta trebuie sa-i dea reclamantului prilejul de a-si face cunoscut punctul de vedere. In plus, reclamantii sau tertele parti care justifica un interes suficient, au dreptul de a prezenta observatii in scris si, de asemenea, li se poate acorda posibilitatea de a-si dezvolta punctul de vedere la audierea orala. Nota: A se vedea si: <i>Hearing Officer / Conseiller - auditeur</i>
69 / 36	64. Hearing Officer An independent senior official who is charged with organising hearings and with ensuring that they are properly conducted. The hearing officer thus contributes to the objectivity of the hearing itself, the observance of due process, the respect of the parties' rights of defence and the objectivity of any decision taken subsequently. The tasks of the hearing officer also include resolving disputes between the Commission services and the parties concerned about the confidentiality of documents and access to the file which one or more of the parties claim in order to prepare their defence. The hearing officer reports to the Commissioner with special responsibility for competition; his final report on a competition case is attached to the decision and published in the Official Journal. The terms of reference of the hearing officer are laid down in a Commission decision.	Conseiller-auditeur Haut fonctionnaire indépendant chargé d'organiser les auditions et d'assurer leur bon déroulement. Il contribue au caractère objectif tant de l'audition elle-même que de toute décision ultérieure ainsi qu'au respect des formes régulières et des droits de la défense des parties. Le conseiller-auditeur a également pour mission de résoudre les différents opposant les services de la Commission aux parties concernées qui portent sur le caractère confidentiel des documents et sur le droit d'accès au dossier dont peuvent se prévaloir une ou plusieurs parties pour préparer leur défense. Il fait rapport au membre de la Commission chargé de la concurrence; son rapport final sur une affaire de concurrence est joint à la décision et publié au Journal officiel. Le mandat du conseiller-auditeur est défini dans une décision de la Commission.	Consilier - audiator Înalt functionar independent, insarcinat cu organizarea audierilor si cu asigurarea bunei desfasurari a lor. El contribuie la asigurarea caracterului obiectiv, atat al insasi audierii, cat si al oricarei decizii ulterioare, precum si la respectarea procedurii si a drepturilor de aparare ale partilor. Consilierul-audiator are si misiunea de a rezolva diferendele dintre serviciile Comisiei si partile implicate, care se refera la caracterul confidential al documentelor si la dreptul de acces la dosar, de care se pot prevala una sau mai multe parti pentru a-si pregati apararea. Acesta raporteaza Comisarului insarcinat cu concurenta; raportul sau final asupra unui caz de concurenta este atasat deciziei si publicat in Jurnalul Oficial. Mandatul consilierului-audiator este definit printr-o decizie a Comisiei.

	(See: Commission decision of 23 May 2001 on the terms of reference of hearing officers in certain competition proceedings (OJ L 162, 19.6.2001, p. 21); as regards the respect of fundamental rights, especially the right to be heard and the right of access to the file, in the context of the Commission's enforcement action in competition matters, see also Articles 41 and 48 of the Charter of Fundamental Rights of the European Union (OJ C 80, 10.3.2001, p. 1).)	[Voir la décision de la Commission du 23 mai 2001 relative au mandat des conseillers-auditeurs dans certaines procédures de concurrence (JO L 162 du 19.6.2001, p. 21); en ce qui concerne le respect des droits fondamentaux, notamment du droit d'être entendu et du droit d'accès au dossier, dans le contexte des mesures d'application prises par la Commission dans les affaires de concurrence, voir les articles 41 et 48 de la charte des droits fondamentaux de l'Union européenne (JO C 80 du 10.3.2001, p. 1).]	Nota: A se vedea Decizia Comisiei din 23 mai 2001, referitoare la mandatul consilierilor-auditori in anumite proceduri de concurenta (JO L 162 din 19.6.2001, p 21); in ceea ce priveste respectarea drepturilor fundamentale, in special a dreptului de a fi ascultat si a dreptului de acces la dosar, in contextul masurilor luate de catre Comisie in afa-cerile de concurenta, a se vedea articolele 41 si 48 ale Cartei Uniunii Europene a Drepturilor Fundamentale (JO C 80 din 10.3.2001, p 1).
70 / 75	65. Herfindahl–Hirschmann-Index (HHI) Specific measurement of market concentration, that is, of the extent to which a small number of firms account for a large proportion of output. The HHI is used as one possible indicator of market power or competition among firms. It measures market concentration by adding the squares of the market shares of all firms in the industry. Where, for example, in a market five companies each have a market share of 20%, the HHI is $400 + 400 + 400 + 400 + 400 = 2\,000$. The higher the HHI for a specific market, the more output is concentrated within a small number of firms. In general terms, with an HHI below 1000, the market concentration can be characterised as low, between 1000 and 1800 as moderate and above 1 800 as high.	Indice de Herfindahl– Hirschmann (IHH) Indice de concentration du marché, c'est-à-dire de la mesure dans laquelle un petit nombre d'entreprises représente une grande partie de la production. L'IHH est utilisé comme un indicateur possible du pouvoir de marché ou de la concurrence qui s'exerce entre entreprises. Il mesure la concentration du marché en additionnant les carrés des parts de marché de toutes les entreprises du secteur. Lorsque, par exemple, sur un marché comptant cinq entreprises, chacune d'elles détient une part de marché de 20 %, l'IHH est alors égal à: $400 + 400 + 400 + 400 + 400 = 2\,000$. Plus l'IHH d'un marché donné est élevé, plus la production est concentrée entre un petit nombre d'entreprises. D'une manière générale, lorsque l'IHH est inférieur à 1000, la concentration du marché est considérée comme faible; lorsqu'il est compris entre 1000 et 1800, elle est considérée comme moyenne et lorsqu'il est supérieur à 1800, elle est considérée comme élevée.	Indicele Herfindahl-Hirschmann (IHH) Indice de concentrare a pietei, adica a masurii in care un numar mic de intreprinderi reprezinta o mare parte a pietei. Indicele HH este utilizat ca un indicator posibil al puterii de piata sau al concurentei dintre intreprinderi. El masoara gradul de concentrare a pietei, prin insumarea patratelor cotelor de piata ale tuturor intreprinderilor din sector. Cand, de exemplu, pe o piata numarand 5 intreprinderi, fiecare dintre ele detine o cota de piata de 20 %, IHH este, atunci, egal cu: $400 + 400 + 400 + 400 + 400 = 2000$. Cu cat IHH-ul unei pieti date este mai ridicat, cu atat mai mult este concentrata productia intr-un numar mic de intreprinderi. In general, cand IHH-ul este inferior cifrei 1000, concentrarea pietei este considerata slaba; cand indicele este cuprins intre 1000 si 1800, concentrarea pietei este considerata medie, iar cand IHH-ul este superior cifrei 1800, aceasta este considerata inalta.
71 / 5	66. Horizontal Agreement Arrangement between actual or potential competitors, that is, undertakings operating at the same level of the production or distribution chain, covering, for example, research and development, production, purchasing or commercialisation. Horizontal agreements may restrict competition in particular where they involve price fixing or market sharing, or where the market power resulting from the horizontal cooperation causes negative market effects with respect to prices, output, innovation or the variety and quality of products. On the other hand, horizontal cooperation can be a means to share risk, save costs, pool know-how and launch innovation faster. In particular for small and medium-sized enterprises, cooperation can be important means to adapt to the changing market place.	Accord horizontal Accord entre concurrents réellement actifs ou potentiels - c'est-à-dire entre entreprises se trouvant au même niveau de la chaîne de production ou de distribution - portant par exemple sur la recherche et le développement, la production, les achats ou la commercialisation. Les accords horizontaux peuvent restreindre la concurrence, notamment lorsqu'ils prévoient la fixation de prix ou le partage de marchés, ou encore lorsque le pouvoir de marché découlant de cette coopération horizontale produit des effets négatifs sur les prix, la production, l'innovation ou la diversité et la qualité des produits. Par ailleurs, une coopération horizontale peut être un moyen de partager les risques, de réaliser des économies de coûts, de mettre en commun un savoir-faire et de lancer des innovations sur le marché plus rapidement. Pour les PME, en particulier, la coopération est un important moyen d'adaptation à l'évolution des marchés.	Intelegere orizontala (Acord orizontal) Intelegere intre concurenti actuali sau potentiali – adica intre intreprinderi care se gasesc pe acelasi nivel al lantului de productie sau de distributie – referitoare, de exemplu, la cercetare si dezvoltare, la productie, cumparari sau comercializare. Intelegerile orizontale pot sa restringa concurenta, in special atunci cand prevad fixarea preturilor sau impartirea pietelor sau cand puterea de piata decurgand din aceasta cooperare orizontala produce efecte negative asupra preturilor, productiei, inovatiei sau diversitatii si calitatii produselor. De altfel, o cooperare orizontala poate fi un mijloc de partajare a riscurilor, de realizare de economii la costuri, de folosire in comun a unui know-how si de lansare de inovatii pe piata, mai rapid. Pentru IMM-uri, in special, cooperarea este un important mijloc de adaptare la evolutia pietelor.

	(See so-called 'horizontal guidelines': Commission notice – guidelines on the applicability of Article 81 to horizontal cooperation agreements (OJ C 3, 6.1.2001, p. 2).)	[Voir les «lignes directrices sur les accords horizontaux», c'est-à-dire la communication de la Commission intitulée «Lignes directrices sur l'applicabilité de l'article 81 du traité CE aux accords de coopération horizontale» (JO C 3 du 6.1.2001, p. 2).]	Nota: A se vedea „Instrucțiunile orizontale” („Liniile directoare asupra acordurilor orizontale”): Comunicarea Comisiei intitulată „Instrucțiunile (Liniile directoare) cu privire la aplicabilitatea articolului 81 al Tratatului CE pentru acordurile de cooperare orizontală” (JO C 3 din 6.1.2001, p 2).
72 / 112	67. Implementing regulation Legislative act by the Commission, based on an enabling regulation by the Council, which specifies Community law provisions. Examples of such secondary legislation adopted by the Commission in the area of competition law are Commission Regulation No 2842/98 on the hearing of parties in antitrust proceedings (OJ L 354, 30.12.1998), Commission Regulation No 447/98 on certain aspects of the merger control procedure (OJ L 61, 2.3.1998) and the various block exemption regulations adopted by the Commission.	Règlement d'application Acte législatif arrêté par la Commission, sur la base d'un règlement d'habilitation du Conseil, qui précise les dispositions du droit communautaire. À titre d'exemple de cette législation dérivée adoptée par la Commission dans le domaine du droit de la concurrence peuvent être cités le règlement (CE) n° 2842/98 relatif à l'audition dans certaines procédures en matière d'ententes (JO L 354 du 30.12.1998), le règlement (CE) n° 447/98 relatif à certains aspects de la procédure de contrôle des opérations de concentration (JO L 61 du 2.3.1998) et les différents règlements d'exemption par catégorie.	Regulament de aplicare Act legislativ emis de Comisie, pe baza unui Regulament de abilitare dat de Consiliu, care precizează dispozițiile dreptului comunitar al concurenței. Cu titlu de exemplu, din această legislație secundară adoptată de Comisie în domeniul dreptului concurenței, pot fi citate Regulamentul (CE) nr. 2842 / 98 relativ la audierea în anumite proceduri în materie de înțelegeri (JO L 354 din 30.12.1998), Regulamentul (CE) nr. 447 / 98 privitor la anumite aspecte ale procedurii de control al operațiunilor de concentrare (JO L 61 din 2.3.1998) și diferitele regulamente de exceptare pe categorii.
73 / 66	68. Individual exemption Decision of the Commission pursuant to Article 81 (3) of the EC Treaty to exempt notified agreements between companies from the prohibition of Article 81 (1) of the EC Treaty, on the basis of an individual assessment (<i>Block exemption regulation</i>). In broad terms, restrictive agreements qualify for exemption if their benefits to general welfare (product improvement, technical or economic progress, benefits to consumer) outweigh their restrictive effects on competition.	Exemption individuelle Décision de la Commission, en application de l'article 81, paragraphe 3, du traité CE, d'exempter des accords notifiés de l'interdiction prévue à l'article 81, paragraphe 1, du traité CE, sur la base d'une appréciation individuelle [<i>Exemption par catégorie (règlement d')</i>]. D'une manière générale, les accords restrictifs peuvent bénéficier d'une exemption si leur contribution au bien-être général (amélioration de la production, progrès technique ou économique et avantages pour le consommateur) compense leurs effets restrictifs sur la concurrence.	Exceptare individuală (Dispensa) Decizie a Comisiei, în aplicarea articolului 81 (3) al Tratatului CE, de exceptare a acordurilor notificate de la interdicția prevăzută în articolul 81 (1) al Tratatului CE, pe baza unei aprecieri individuale. Într-o manieră generală, înțelegerile restrictive pot să beneficieze de exceptare dacă aportul lor la bunăstarea generală (ameliorarea producției, progresul tehnic sau economic și avantajele pentru consumator) compensează efectele lor restrictive asupra concurenței. Nota: A se vedea și: <i>Block exemption (regulation) /</i> <i>Exemption par catégorie (règlement d')</i>

74 / 109	69. Infringement proceeding An infringement proceeding is an action against a Member State, which fails to fulfil an obligation under the EC Treaty or under secondary EU legislation. The Commission leads the proceeding on its own initiative or at the request of another Member State. Individuals do not have the possibility to force the Commission to start an infringement proceeding. If justified, the proceeding can result in a judgment of the European Court of Justice, stating that the Member State in question has indeed committed an infringement. In case of non-respect of such a judgment, the Court can impose a penalty payment on the failing Member State in a separate proceeding. (See: Articles 226—228 of the EC Treaty.)	Procédure d’infraction Recours formé contre un État membre qui a manqué à une des obligations qui lui incombent en vertu du traité CE ou de la législation communautaire dérivée. Cette procédure est engagée par la Commission sur sa propre initiative ou à la demande d’un autre État membre. Des particuliers ne peuvent pas contraindre la Commission à ouvrir une procédure d’infraction. Cette procédure peut, le cas échéant, aboutir à un arrêt de la Cour de justice établissant que l’État membre en question a effectivement commis une infraction. En cas d’inexécution de cet arrêt, la Cour peut infliger le paiement d’une somme forfaitaire ou d’une astreinte à l’État membre défaillant, dans le cadre d’une procédure distincte. (Voir les articles 226 à 228 du traité CE.)	Procedura in cazurile de infractiune Actiune contra unui stat membru care nu si-a indeplinit una dintre obligatiile ce-i revin in virtutea Tratatului CE sau a legislatiei comunitare secundare. Aceasta procedura este angajata de Comisie, din proprie initiativa sau la cererea unui alt stat membru. Persoanele fizice nu pot constrange Comisia sa deschida o procedura de infractiune. Aceasta procedura poate, daca este cazul, sa conduca la o hotarare a Curtii de Justitie, care sa statueze ca statul membru in cauza a comis, intr-adevar, o infractiune. In caz de neexecutare a acestei hotariri, Curtea poate sa-i impuna, statului respectiv, plata unei sume forfetare / a unei penalitati, in cadrul unei proceduri separate. Nota: A se vedea articolele 226 - 228 ale Tratatului CE.
75 / 52	70. Intellectual property right (IPR) General term for the assignment of property rights through, for example, patents, copyrights or trademarks. These property rights give the holder the exclusive right to exploit the innovation. The holder thus has monopoly power on the use of the item, normally for a specified period of time and within a specific geographic area. This power allows the holder of an intellectual property right to restrict imitation and duplication of the product concerned. IPRs prevent (v) free riding by other companies and constitute an incentive to undertake R&D efforts.	Droit de propriété intellectuelle (DPI) Terme générique désignant l’attribution de droits de propriété au moyen de brevets, de droits d’auteur ou de marques de commerce, par exemple. Ces droits de propriété confèrent à leur titulaire le droit exclusif d’exploiter l’innovation. Celui-ci jouit ainsi du monopole d’utilisation du produit, habituellement pour une période déterminée et au sein d’une région géographique donnée. Ce pouvoir de monopole permet au titulaire d’un droit de propriété intellectuel de restreindre l’imitation et la duplication dudit produit. Les DPI empêchent les autres entreprises de se comporter en parasite (v <i>Parasitisme</i>) et encouragent l’activité de recherche et de développement.	Drept de proprietate intelectuala Termen generic, desemnand atribuirea de drepturi de proprietate, prin intermediul – de exemplu – al brevetelor, drepturilor de autor sau al marcilor de comert. Aceste drepturi de proprietate ii confera titularului lor dreptul exclusiv de a exploata inovatia. Acesta se bucura, astfel, de monopolul utilizarii produsului, in mod obisnuit pentru o perioada determinata si in interiorul unei regiuni geografice date. Aceasta putere de monopol permite titularului unui drept de proprietate intelectuala sa restranga imitatiea si duplicarea produsului respectiv. Drepturile de proprietate intelectuala impiedica celelalte intreprinderi sa se comporte ca „paraziti” si incurajeaza activitatea de cercetare si de dezvoltare. Nota: A se vedea si: <i>Free riding / Parasitisme</i>

76 / 130	71. Inter-brand competition Competition between firms that have developed brands or labels for their products in order to distinguish them from other brands sold in the same market segment. Although not perceived as being fully equivalent by consumers, branded products nevertheless compete with each other, but normally to a lesser degree. Coca-Cola versus Pepsi is an example of inter-brand competition. <i>v Intra-brand competition</i>	Concurrence inter-marques Concurrence entre entreprises ayant mis au point des marques ou des labels pour leurs produits afin de les distinguer des autres marques vendues sur le même segment de marché. Bien qu'ils ne soient pas considérés comme totalement équivalents par les consommateurs, les produits de marque se font toutefois concurrence, mais normalement dans une moindre mesure. Coca-Cola contre Pepsi est un exemple de concurrence intermarques. <i>v Concurrence intramarque</i>	Concurenta intre marci Concurenta intre intreprinderile care au pus la punct marci sau etichete pentru produsele lor, pentru a le distinge de alte marci vandute pe acelasi segment de piata. Desi nu sunt percepute ca total echivalente, de catre consumatori, produsele de marca isi fac, totusi, concurenta, dar, in mod normal, intr-o masura mai mica. Coca-Cola contra Pepsi este un exemplu de concurenta inter-marci. Nota: A se vedea si: <i>Intra-brand competition / Concurrence intramarque</i>
77 / 89	72. Interim measures 1. Conservatory measures imposed on firms by the Commission in relation to a competition case, in which a final decision on the substance has not been reached yet, in order to avoid anti-competitive behaviour leading to irreversible damage before being sanctioned. Interim measures may be taken on the Commission's own initiative, but are often requested together with a formal complaint. They can only be granted if the two following conditions are both met: - a firm's behaviour <i>prima facie</i> constitutes an infringement of competition rules, and - there is urgency, that is, a risk of serious and irreparable harm to the applicant. For instance, a company whose existence is threatened by a potentially anti-competitive conduct of another company may request that the Commission investigate the matter under competition law, and in addition ask that the Commission prohibit the conduct in question until the investigation is terminated by a formal decision.	Mesures provisoires 1. Mesures conservatoires imposées aux entreprises par la Commission dans une affaire de concurrence où celle-ci n'a pas encore statué sur le fond, afin d'empêcher qu'un comportement anticoncurrentiel n'entraîne de dommages irréversibles avant d'être sanctionné. Des mesures provisoires peuvent être prises à l'initiative de la Commission elle-même, mais leur demande va souvent de pair avec une plainte formelle. Elles ne peuvent être accordées que si les deux conditions suivantes soient remplies: - le comportement de l'entreprise constitue <i>prima facie</i> une infraction aux règles de concurrence; - la situation revêt un caractère d'urgence, c'est-à-dire que le demandeur encourt un risque de préjudice grave et irréparable. Par exemple une entreprise dont l'existence est menacée par le comportement potentiellement anticoncurrentiel d'une autre entreprise peut inviter la Commission à examiner la question au regard du droit de la concurrence et lui demander, en outre, d'interdire le comportement en question jusqu'à ce que l'enquête soit clôturée par une décision formelle.	Masuri provizorii 1. Masuri de conservare impuse intreprinderilor, de catre Comisie, intr-un caz de concurenta in care aceasta nu a decis, inca, pe fond, avand ca scop impiedicarea producerii, de catre un comportament anticoncurential, a unor pagube ireversibile, inainte ca acesta sa fie sanctionat. Masuri provizorii pot fi luate din initiativa Comisiei in sesi, dar adesea acestea sunt cerute, fiind insozite de o plangere formala. Ele nu pot fi acordate decat daca sunt indeplinite urmatoarele doua conditii: - comportamentul intreprinderii constituie, <i>prima facie</i>, o incalcare a regulilor de concurenta - situatia are un caracter de urgenta, solicitantul fiind expus unui risc de prejudiciu grav si ireparabil. De exemplu, o intreprindere a carei existenta este amenintata de comportamentul potential anticoncurential al unei alte intreprinderi, poate sa solicite Comisiei sa examineze chestiunea in lumina dreptului concurentei si sa-i ceara, in plus, sa interzica acel comportament, pana cand ancheta va fi incheiata printr-o decizie formala (oficiala).

	(See: Order of the European Court of Justice in Case 792/97 <i>R Camera Care v Commission</i> [1980] ECR, p. 119, at paragraph 12—21). The Commission can also take interim measures in merger cases in order to prevent the implementation of concentrations before the Commission has cleared them. The merger regulation prohibits the implementation prior to the Commission's authorisation, to avoid irreversible changes to the market structure before it is certain that the conditions for clearing a concentration are actually assembled. (See: Articles 7 and 8 (4) of the merger regulation.) 2. Interim measures can also be granted by the president of the Court of First Instance, to prevent a company from suffering serious and irreparable harm through the enforcement of a Commission decision, the legality of which is challenged by that same company in a main action. (See: Articles 104—110 of the rules of procedure of the Court of First Instance.)	(Voir l'ordonnance de la Cour dans l'affaire 792/79 R, <i>Camera Care/Commission</i>, points 12 à 21, Recueil 1980, p. 119). La Commission peut également prendre des mesures provisoires dans des affaires de fusion afin d'empêcher que des opérations de concentration ne soient mises en œuvre avant qu'elle les ait autorisées. Le règlement sur les concentrations interdit que ces dernières soient réalisées tant que la Commission ne les a pas approuvées, afin d'éviter des modifications irréversibles de la structure du marché, alors qu'il n'est pas encore établi avec certitude qu'une opération de concentration peut effectivement être autorisée. (Voir l'article 7 et l'article 8, paragraphe 4, du règlement sur les concentrations.) 2. Le président du Tribunal de première instance peut également accorder des mesures provisoires pour empêcher qu'une entreprise ne subisse un préjudice grave et irréparable du fait de l'exécution d'une décision de la Commission dont la légalité est attaquée par cette même entreprise dans une action principale. (Voir les articles 104 à 110 du règlement de procédure du Tribunal de première instance.)	Nota: A se vedea: Ordonanta Curtii Europene de Justitie in cazul 792/79 R, <i>Camera Care</i> impotriva Comisiei, paragraf 12-21, p 119, Culegere 1980 Comisia poate, de asemenea, sa ia masuri provizorii in afaceri de concentrare, pentru a impiedica punerea in aplicare a unor operatiuni de concentrare inainte de a fi fost autorizate de aceasta. Regulamentul privind concentrarile interzice realizarea acestor operatiuni inainte de autorizarea Comisiei, pentru a evita modificari ireversibile ale structurii pietei, inainte de a se fi stabilit, cu certitudine, ca sunt, cu adevarat, intrunate conditiile necesare autorizarii concentrarii. Nota: A se vedea: articolul 7 si articolul 8 (4) ale Regulamentului privind concentrarile. 2. Masuri provizorii pot fi acordate, de asemenea, si de catre Presedintele Tribunalului de Prima Instanta, pentru a feri o intreprindere de a suferi un prejudiciu grav si ireparabil, din cauza executarii unei decizii a Comisiei, a carei legalitate este atacata de catre aceeasi intreprindere, intr-o actiune principala. Nota: A se vedea: articolele 104-110 ale Regulamentului de procedura al Tribunalului de Prima Instanta
--	---	---	---

78 / 115	73. International Competition Network (ICN) A project-oriented, consensus-based, informal network of antitrust agencies from developed and developing countries. The ICN serves to share experiences and exchange views on competition issues deriving from an ever-increasing globalisation of the world economy, as well as to encourage the dissemination of antitrust experience and best practices, promote the advocacy role of antitrust agencies and seek to facilitate international cooperation. The ICN was announced publicly on 25 October 2001 in New York and will address antitrust enforcement and policy issues of common interest and formulate proposals for procedural and substantive convergence through a results-oriented agenda and structure. Any national or regional competition agency responsible for the enforcement of antitrust laws may become a member of the ICN. The network will also actively seek advice and contributions from the private sector and various non-governmental organisations. The ICN is intended as a virtual structure without any permanent secretariat, flexibly organised around its projects, guided by a steering group which will identify projects and devise work plans for approval of the ICN as a whole. There will be one ICN conference per year, which will bring together heads of antitrust agencies. (More information can be obtained at: www.internationalcompetitionnetwork.org)	Réseau International de la Concurrence (RIC) Réseau informel axé sur des projets précis et basé sur le consensus réunissant les autorités antitrust de pays développés et de pays en développement. Le RIC sert à partager des expériences et à échanger des points de vue sur des questions de concurrence liées à la mondialisation de plus en plus poussée de l'économie, ainsi qu'à favoriser la diffusion d'expériences et de meilleures pratiques dans ce domaine, à faire connaître le rôle de défenseur de la concurrence que peuvent jouer les autorités antitrust et à faciliter la coopération internationale. La création du RIC a été officiellement annoncée le 25 octobre 2001 à New York et traitera de l'application des législations antitrust ainsi que de questions d'intérêt commun, et formulera des propositions pour une convergence sur le fond et en matière de procédure, grâce à un programme et à une structure axés sur des résultats. Peut devenir membre du RIC tout organisme national ou régional de concurrence chargé du contrôle de la législation antitrust. De même, le réseau mettra tout en œuvre pour obtenir la participation du secteur privé et de diverses organisations non gouvernementales, sous la forme de conseils et de contributions. Le RIC est conçu comme une structure virtuelle sans secrétariat permanent, organisé de manière souple autour de projets; il sera présidé par un groupe de coordination qui définira les projets et élaborera des programmes de travail destinés à être approuvés par l'ensemble du RIC. Le RIC tiendra une fois par an une conférence réunissant les responsables des autorités antitrust. [De plus amples renseignements peuvent être obtenus sur l'internet (http://www.internationalcompetitionnetwork.org).]	Reteaua Internationala a Concurentei (RIC) O retea informala, axata pe proiecte precise si bazata pe consens, care reuneste autoritatile de concurenta (autoritatile antitrust) din tarile dezvoltate si din cele in curs de dezvoltare. Reteaua Internationala a Concurentei (RIC) serveste la impartasirea experientelor si la schimbul de idei, opinii, puncte de vedere asupra chestiunilor de concurenta derivand din globalizarea tot mai accelerata a economiei mondiale, precum si la incurajarea raspandirii experientelor si a celor mai bune practici in acest domeniu, la promovarea rolului de aparator al concurentei pe care il pot juca autoritatile antitrust si la facilitarea cooperarii internationale. Crearea RIC a fost anuntata oficial la 25 octombrie 2001, la New York si ea va trata aplicarea legislatiilor antitrust, precum si chestiuni de politica de interes comun si va formula propuneri pentru o convergenta asupra fondului si in materie de procedura, printr-un program si o structura axate pe rezultate. Poate deveni membru al RIC orice organism (agentie) national(a) sau regional(a) responsabil(a) cu aplicarea legislatiei concurentei. De asemenea, RIC va cauta, in mod activ, sa obtina participarea sectorului privat si a diverselor organizatii non-guvernamentale, sub forma de recomandari si de contributii. RIC este conceputa ca o structura virtuala, fara secretariat permanent, organizata intr-o maniera supla, in jurul proiectelor sale, prezidata de un grup de coordonare, care va identifica proiectele si va elabora programe de lucru destinate sa fie aprobate de ansamblul RIC. RIC va organiza, anual, o conferinta, care va reuni pe responsabilii autoritatilor de concurenta. Nota: Informatii suplimentare pot fi obtinute de pe Internet, de la adresa: http://www.internationalcompetitionnetwork.org)
-------------	---	---	---

79 / 40	74. International Cooperation Cooperation in the area of competition policy and enforcement, between competition agencies in two (bilateral) or more countries (trilateral, plurilateral), which mostly takes place in an informal way, but sometimes on the basis of formal cooperation agreements. It aims to exchange information in specific antitrust or merger cases of mutual interest to the agencies, to coordinate the respective approaches in a number of key items - such as market definition, remedies, etc. - and to provide each other with assistance in enforcement activities. Beyond this daily case-related cooperation, competition agencies cooperate within multilateral and international forums - such as the OECD Competition Committee, the UNCTAD Intergovernmental Group of Competition Experts and the WTO Working Group on Trade and Competition - to exchange views on various policy matters, promote consensus on best practices and agree upon policy recommendations addressed to their governments and to the private sector.	Coopération internationale Coopération dans le domaine de la politique de concurrence et du contrôle de la législation entre autorités de la concurrence dans deux pays (coopération bilatérale) ou plus (coopération trilatérale, multilatérale), qui s'exerce le plus souvent d'une manière informelle, mais prend parfois la forme d'accords de coopération formels. Elle vise à échanger des informations sur des affaires individuelles en matière d'ententes ou de concentration, qui présentent un intérêt commun pour les autorités, à coordonner les diverses manières d'aborder un certain nombre de points essentiels - tels que la définition du marché, les mesures correctives, etc. - et à se prêter mutuellement assistance au niveau du contrôle du respect de la législation. Outre cette collaboration quotidienne touchant à des affaires données, les autorités de la concurrence coopèrent au sein de forums multilatéraux et internationaux - le comité de l'OCDE du droit et de la politique de la concurrence, le groupe intergouvernemental d'experts du droit et de la politique de concurrence (Cnuced) et le groupe de travail de l'OMC sur l'interaction du commerce et de la concurrence notamment - afin d'échanger des points de vue sur des questions diverses, de promouvoir un consensus sur les meilleures pratiques et d'adopter des recommandations stratégiques adressées à leurs gouvernements et au secteur privé.	Cooperare internationala Cooperare in domeniul politicii concurenței și al aplicării legislației concurenței, între autoritățile concurenței din 2 țări (cooperare bilaterală) sau din mai multe țări (cooperare trilaterală, multilaterală), care se realizează, în special, într-o manieră informală, dar uneori pe baza de acorduri formale de cooperare. Ea urmărește realizarea schimbului de informații asupra unor cazuri individuale în materie de înțelegeri sau de concentrări, care prezintă un interes comun pentru autorități, coordonarea diverselor maniere de abordare a unui anumit număr de aspecte esențiale – precum definirea pieței, măsurile corective etc. – și acordarea, reciprocă, de asistență, în planul activităților de aplicare și de control al respectării legislației. În afara de aceasta colaborare zilnică, legată de anumite cazuri concrete, autoritățile concurenței cooperează în cadrul unor forumuri multilaterale sau internaționale – cum sunt, în special, Comitetul OECD (OCDE) pentru dreptul concurenței și politica de concurență, Grupul Interguvernamental de Experti UNCTAD (CNUCED) în domeniul dreptului și politicii concurenței și Grupul de lucru al WTO (OMC) cu privire la interacțiunea comerțului și a concurenței – în vederea realizării schimbului de idei, opinii, puncte de vedere asupra unor chestiuni diverse de politică, a promovării consensului asupra celor mai bune practici și a adoptării de recomandări, care să fie adresate propriilor guverne și sectorului privat.
80 / 31	75. Intra-brand competition Competition among distributors or retailers of the same branded product, be it on price or non-price terms. For example, a pair of Levi's jeans may be sold at a lower price in a discount store as compared to a department store, but often without the amenities in services that the latter provides. v Inter-brand competition	Concurrence intramarque Concurrence que se livrent, en termes de prix ou autres, distributeurs ou détaillants sur un produit de même marque. Par exemple, un jean Levi's peut être vendu moins cher dans un magasin de rabais par rapport à un grand magasin, mais souvent sans les facilités de service proposées par ce dernier. v Concurrence intermarques	Concurența intramarca Concurența între distribuitori sau detailiști ai unui produs din aceeași marcă, în privința condițiilor de preț sau a celorlalte condiții. De exemplu, o pereche de jeans Levi's poate fi vândută la un preț mai scăzut într-un magazin care oferă rabat, fata de un mare magazin, dar, adesea, fără facilitățile de servicii oferite de cel din urmă. Nota: A se vedea și: <i>Inter-brand competition / Concurrence intermarques</i>

81 / 39	76. Joint control Joint control exists where two or more undertakings or persons have the possibility of exercising decisive influence over another undertaking. Decisive influence in this sense normally means the power to block actions that determine the strategic commercial behaviour of an undertaking. Joint control can be acquired legally or de facto. (See further: Commission notices on the concept of full-function joint ventures and on the concept of concentration (OJ C 66, 2.3.1998, pp. 1 and 5).)	Contrôle commun (ou Contrôle en commun ou conjoint) Il y a contrôle commun lorsqu'au minimum deux entreprises ou deux personnes ont la possibilité d'exercer une influence déterminante sur une autre entreprise. Par influence déterminante, on entend habituellement le pouvoir de bloquer des décisions qui déterminent la stratégie commerciale d'une entreprise. La prise de contrôle en commun peut être établie sur des circonstances de droit ou de fait. [Pour davantage de détails, voir la communication de la Commission relative à la notion d'entreprises communes de plein exercice (JO C 66 du 2.3.1998, p. 1) et la communication de la Commission concernant la notion de concentration (JO C 66 du 2.3.1998, p. 5).]	Controlul in comun Exista control comun atunci cand doua sau mai multe intreprinderi sau persoane au posibilitatea de a exercita o influenta determinanta asupra unei alte intreprinderi. Prin influenta determinanta se intelege, in mod obisnuit, puterea de a bloca deciziile care determina strategia comerciala a unei intreprinderi. Preluarea controlului in comun poate sa fie realizata prin circumstante de drept sau de fapt (Controlul comun poate fi obtinut in mod legal sau de facto). Nota: A se vedea, pentru detalii suplimentare, Comunicarea Comisiei referitoare la notiunea de intreprinderi comune cu functionare deplina (JO C 66 din 2.3.1998, p 1) si Comunicarea Comisiei privind notiunea de concentrare (JO C 66 din 2.3.1998, p 5)
82 / 63	77. Joint venture Association of firms or individuals formed to undertake a specific business project. Under the Community competition rules, joint ventures are undertakings that are jointly controlled by two or more other undertakings. In practice joint ventures encompass a broad range of operations, from merger-like operations to cooperation for particular functions such as R & D, production or distribution. Full-function joint ventures, which act on the market independently from their mother companies, are treated as concentrations under the merger regulation. (See: Article 3 (2) of the merger regulation.) v <i>Joint control</i>	Entreprise commune Association d'entreprises ou de personnes physiques constituée en vue de mener à bien un projet précis. Selon les règles de concurrence communautaires, les entreprises communes sont des entreprises contrôlées en commun par au moins deux autres entreprises. Dans la pratique, la notion recouvre un large éventail d'opérations, qui vont des opérations de type «fusion» à la coopération en vue d'activités spécifiques, comme la recherche et le développement, la production ou la distribution. Les entreprises communes de plein exercice qui agissent sur le marché indépendamment de leurs sociétés mères sont considérées comme des opérations de concentration relevant du règlement sur les concentrations. (Voir l'article 3, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations.) v <i>Contrôle commun</i>	Intreprindere comuna (Societate mixta) Asociatie de intreprinderi sau de persoane fizice, constituita pentru a realiza un anumit proiect de afacere. Conform regulilor de concurenta comunitare, „intreprinderile comune” sunt intreprinderi controlate in comun de catre cel putin alte doua intreprinderi. In practica, notiunea acopera un larg evantai de operatiuni, care merg de la operatiuni de tip „fuziune” (concentrare), pana la cooperarea in vederea unor activitati specifice, precum cercetarea si dezvoltarea (R & D), productia sau distributia. Intreprinderile comune cu functionare deplina, care actioneaza pe piata independent de societatile-mama, sunt tratate ca operatiuni de concentrare, in conditiile Regulamentului privind concentrarile. Nota: A se vedea: articolul 3 (2) al Regulamentului privind concentrarile A se vedea si: <i>Joint control / Contrôle commun (contrôle en commun ou conjoint)</i>

83 / 119	78. Know-how Specific knowledge held by an individual or a company on a product or production process, often obtained through extensive and costly research and development (R & D). Under the Community competition rules know-how is normally deemed to be a body of technical information that is secret, substantial and identified. ‘Secret’ means that the know-how package as a body, or in the precise configuration and assembly of its components, is not generally known or easily accessible. ‘Substantial’ means that the know-how includes information that must be useful. ‘Identified’ means that the know-how is described or recorded in such a manner as to make it possible to verify that it satisfies the criteria of secrecy and substantiality.	Savoir-faire Connaissances précises détenues par une personne physique ou une entreprise sur un produit ou procédé de fabrication, souvent obtenues par des travaux de recherche et de développement importants et coûteux (R & D). Selon les règles de concurrence communautaires, le terme savoir-faire désigne normalement un ensemble d’informations techniques qui sont secrètes, substantielles et identifiées. Le terme «secret» signifie qu’un savoir-faire, considéré dans son ensemble ou par l’assemblage de ses éléments, n’est généralement pas connu ou facile à obtenir. Le terme «substantiel» signifie qu’un savoir-faire englobe des informations devant être utiles. Le terme «identifié» signifie que le savoir-faire est décrit ou enregistré sur un support matériel de telle sorte qu’il soit possible de vérifier qu’il remplisse les critères de secret et de substantialité.	Know-how Cunostinte specifice, detinute de o persoana fizica sau o intreprindere, asupra unui produs sau procedeu de fabricatie, adesea obtinute prin lucrari de cercetare si de dezvoltare importante si costisitoare (R & D). Potrivit regulilor de concurenta comunitare, termenul de „know-how” desemneaza, in mod normal, un ansamblu de informatii tehnice care sunt secrete, substantiale si identificate. Termenul „secret” semnifica faptul ca un „know-how”, considerat in ansamblul sau, ori in configuratia si asamblarea precisa a elementelor sale, nu este, in mod general, cunoscut sau usor de obtinut. Termenul „substantial” semnifica faptul ca un know-how inglobeaza informatii care trebuie sa fie folositoare. Termenul „identificat” semnifica faptul ca know-how-ul este descris sau inregistrat intr-o asemenea maniera incat sa fie posibil de verificat daca indeplineste criteriile de secret si de substantialitate.
84 / 22	79. Leniency (Programme) General term for the total or partial reduction of fines applied to firms that cooperate with antitrust authorities in cartel investigations. The current leniency programme of the Commission is the 2002 notice on immunity from fines and reduction of fines in cartel cases, which replaces the 1996 notice on the non-imposition or reduction of fines in cartel cases. (See: OJ C 45, 19.2.2002; the new notice is also available on the web site of Competition DG at http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/leniency.)	Clémence (Programme de) Terme générique désignant la réduction totale ou partielle du montant des amendes infligées aux entreprises qui coopèrent avec les autorités de la concurrence dans le cadre d’enquêtes sur des ententes. Actuellement, le programme de clémence de la Commission est constitué par sa communication de 2002 sur l’immunité d’amendes ou la réduction de leur montant dans les affaires portant sur des ententes, qui remplace la communication de 1996 concernant la nonimposition d’amendes ou la réduction de leur montant dans des affaires portant sur des ententes. [Voir le JO C 45 du 19.2.2002; la nouvelle communication est également disponible sur le site internet de la DG Concurrence (http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/leniency).]	Program de clementa Termen generic desemnand reducerea, totala sau partiala, a sumei amenzilor aplicate intreprinderilor care coopereaza cu autoritatile de concurenta, in cadrul anchetelor asupra intelegurilor. Actualmente, Programul de clementa al Comisiei este constituit din Comunicarea acesteia din 2002 privind neaplicarea amenzilor sau reducerea sumei lor in cazurile de intelegeri, care inlocuieste Comunicarea din 1996 privind neimpunerea de amenzi sau reducerea sumei lor in cazurile legate de intelegeri. Nota: A se vedea: JO C 45 din 19.2.2002; noua Comunicare este disponibila si pe site-ul de Internet al DG Concurenta (http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/leniency)

85 / 80	80. Letter of formal notice Letter the Commission sends to a Member State, in particular in application of Article 86 of the EC Treaty, when it is alleged that the Member State enacts or maintains in force a measure which is contrary to EU competition rules. A letter of formal notice is the procedural equivalent to a (v) statement of objections sent to undertakings. (See: Article 226 of the EC Treaty.)	Lettre de mise en demeure Lettre adressée par la Commission à un État membre, en application notamment de l'article 86 du traité CE, lorsqu'il est allégué que l'État membre adopte ou maintient en vigueur une mesure contraire aux règles de concurrence communautaires. Une lettre de mise en demeure est l'équivalent procédural d'une (v) communication des griefs adressée aux entreprises. (Voir l'article 226 du traité CE.)	Scrisoare de somatie Scrisoare adresata de Comisie unui stat membru, in special in aplicarea articolului 86 al Tratatului CE, atunci cand se presupune ca statul membru adopta sau mentine in vigoare o masura contrara regulilor de concurenta comunitare. O scrisoare de somatie este echivalentul procedural al unei Comunicari de obiectiuni, adresata intreprinderilor. Nota: A se vedea: Articolul 226 al Tratatului CE A se vedea si: <i>Statement of objections (SO) / Communication des griefs</i>
86 / 45	81. Marginal costs Costs born by a firm of producing an additional unit of output. Marginal costs are a function of variable costs only, since fixed costs do not vary with output.	Coûts marginaux Coûts supportés par une entreprise pour produire une unité supplémentaire. Les coûts marginaux dépendent uniquement des coûts variables, puisque les coûts fixes ne varient pas en fonction de la production.	Costuri marginale Costuri suportate de o intreprindere pentru a produce o unitate suplimentara (de produs). Costurile marginale depind numai de costurile variabile, in timp ce costurile fixe nu variaza in functie de volumul productiei.
87 / 102	82. Market power Strength of a firm in a particular market. In basic economic terms, market power is the ability of firms to price above marginal cost and for this to be profitable. In competition analysis, market power is determined with the help of a structural analysis of the market, notably the calculation of (v) market shares, which necessitates an examination of the availability of other producers of the same or of substitutable products (v <i>Substitutability</i>). An assessment of market power also needs to include an assessment of barriers to entry or growth (v <i>Entry barriers</i>) and of the rate of innovation. Furthermore, it may involve qualitative criteria, such as the financial resources, the vertical integration or the product range of the undertaking concerned.	Pouvoir de marché Pouvoir d'une entreprise sur un marché donné. En économie, le pouvoir de marché désigne à la base la capacité des entreprises à fixer des prix supérieurs au coût marginal d'une manière que ceci soit rentable. En matière de concurrence, le pouvoir de marché est déterminé à l'aide d'une analyse structurelle du marché, notamment du calcul des (v) parts de marché, qui oblige à examiner s'il existe d'autres producteurs des mêmes produits ou des produits substituables (v <i>Substituabilité</i>). L'analyse du pouvoir de marché doit également apprécier les barrières à l'entrée ou à l'expansion (v <i>Barrières à l'entrée</i>) et le degré d'innovation. Elle peut par ailleurs faire intervenir des critères qualitatifs, tels que les ressources financières, l'intégration verticale ou la gamme de produits offerte par l'entreprise concernée.	Putere de piata Puterea unei intreprinderi pe o piata data. In termeni economici generali, puterea de piata desemneaza capacitatea intreprinderilor de a fixa preturi superioare costului marginal, intr-o asemenea maniera incat sa fie rentabile. In materie de concurenta, puterea de piata este determinata cu ajutorul unei analize structurale a pietei, in special prin calculul cotelor de piata, care necesita o examinare a disponibilitatii altor producatori ai acelorasi produse, ori ai produselor substituibile. Analiza puterii de piata necesita si o evaluare a barierelor la intrare sau a celor in calea dezvoltarii si a gradului de inovare. In plus, analiza poate sa implice criterii calitative, cum sunt resursele financiare, integrarea verticala sau gama de produse oferita de intreprinderea avuta in vedere. Nota: A se vedea si: <i>Market share / Part de marché</i> <i>Substitutability / Substituabilité</i> <i>Entry barriers / Barrières à l'entrée</i>

88 / 98	83. Market share Measure for the relative size of a firm in an industry or market, in terms of the proportion of total output, sales or capacity it accounts for. In addition to profits, one of the frequently cited business objectives of firms is to increase market share. This is because market share, economies of scale and profits are often positively correlated in market economies. In competition policy analysis, market shares are an important indicator for the existence of market power. In this respect, one should not only look at the absolute market share level, but also at the market share level relative to competitors. However, even firms with large market shares do not necessarily possess market power, for example, in cases where barriers to enter the market concerned (<i>Entry barriers</i>) are very low and the threat of entry prevents the exercise of market power.	Part de marché Mesure de l'importance relative d'une entreprise au sein d'une branche d'activité ou d'un marché donné, par rapport à la production, aux ventes ou à la capacité de l'ensemble des entreprises de cette branche ou de ce marché. Parmi les objectifs commerciaux des entreprises fréquemment cités figure, outre les bénéfices, l'accroissement de la part de marché, car il existe souvent une corrélation positive entre la part de marché, les économies d'échelle et les bénéfices. Dans le domaine de la concurrence, les parts de marché sont un indicateur important de l'existence d'un pouvoir de marché. À cet égard, il convient non seulement d'examiner le niveau des parts de marché en termes absolus, mais de le comparer également à celui des concurrents. Toutefois, même les entreprises dont les parts de marché sont importantes ne détiennent pas nécessairement un pouvoir de marché, lorsque, par exemple, les barrières à l'entrée sur ce marché (<i>Barrières à l'entrée</i>) sont très faibles et que la menace d'une telle entrée empêche l'exercice dudit pouvoir.	Cota de piata Masura a importanței relative a unei întreprinderi, în interiorul unei ramuri de activitate sau al unei piețe date, raportată la producție, la vânzări sau la capacitatea ansamblului întreprinderilor din această ramură sau de pe această piață. Printre obiectivele comerciale frecvent citate ale întreprinderilor figurează, pe lângă profit, creșterea cotei de piață; aceasta deoarece există, adesea, o corelație pozitivă între cota de piață, economiile de scară și profituri. În domeniul concurenței, cotele de piață sunt un indicator important al existenței unei puteri de piață. În această privință, nu este suficient să se examineze nivelul absolut al cotelor de piață, ci el trebuie să fie comparat și cu cel al concurenților. Totuși, chiar și întreprinderile ale căror cote de piață sunt importante, nu dețin, în mod necesar, o putere de piață, atunci când, de exemplu, barierele la intrare pe această piață sunt scăzute și amenințarea unei asemenea intrări împiedică exercitarea respectivei puteri. Nota: A se vedea și: <i>Entry barriers / Barrières à l'entrée</i>
89 / 107	84. Merger control procedure The merger control procedure under EC law is laid down in the merger regulation (which was amended once), and in the implementing regulation. The merger regulation confers on the Commission the sole authority to assess concentrations with a Community dimension.	Procédure de contrôle des opérations de concentration En droit communautaire, la procédure de contrôle des opérations de concentration est définie par le règlement sur les concentrations (modifié une fois) et le règlement d'application. Le règlement sur les concentrations confère à la Commission la compétence exclusive pour apprécier les opérations de concentration de dimension communautaire.	Procedura de control al operațiunilor de concentrare În dreptul comunitar, procedura de control al operațiunilor de concentrare este definită de Regulamentul privind concentrările (modificat o dată) și de Regulamentul de aplicare. Regulamentul privind concentrările îi conferă Comisiei competența exclusivă de a evalua operațiunile de concentrare de dimensiune comunitară.

Concentrations, which meet the turnover thresholds of the merger regulation, must be notified to the Commission within a week of the conclusion of the agreement, the announcement of the public bid or the acquisition of a controlling interest. Such concentrations may not be implemented before the Commission takes a clearance decision. Violations of these obligations may lead to fines being imposed by the Commission. From the date of the notification, the Commission has, in general, a period of one month to make an initial assessment of the notified transaction. If the Commission has serious doubts as to the compatibility of a concentration with the common market, it undertakes a more detailed, so-called second phase investigation for which a further four months are allowed. If the Commission does not take a decision within these deadlines, the operation is deemed to have been authorised. (See: Council Regulation (EEC) No 4064/89 of 21 December 1989 on the control of concentration between undertakings (OJ L 395, 30.12.1989, p. 1, corrected version OJ L 257, 21.9.1990., p. 13), as amended by Council Regulation (EC) No 1310/97 of 30 June 1997 (OJ L 180, 9.7.1997, p. 1, with a corrigendum in OJ L 40, 13.2.1998, p. 17), commonly referred to as ‘the merger regulation’; Commission Regulation (EC) No 447/98 of 1 March 1998 on the notifications, time limits and hearings provided for in Council Regulation (EEC) No 4064/89 on the control of concentrations between undertakings (OJ L 61, 2.3.1998, p. 1), commonly referred to as ‘the implementing regulation’.)	Les opérations de concentration qui répondent aux seuils définis par le règlement sur les concentrations doivent être notifiées à la Commission dans un délai d'une semaine à compter de la conclusion de l'accord, de la publication de l'offre d'achat ou d'échange ou de l'acquisition d'une participation de contrôle. Ces opérations de concentration ne peuvent être mises en application avant que la Commission n'ait arrêté une décision d'autorisation. En cas d'infractions à ces obligations, la Commission peut infliger des amendes aux entreprises concernées. À compter de la date de la notification, la Commission dispose en général d'un délai d'un mois pour procéder à une première appréciation de l'opération notifiée. Si elle nourrit des doutes sérieux sur la compatibilité d'une opération de concentration avec le marché commun, elle entreprend une enquête plus approfondie, dite de seconde phase, pour laquelle un délai supplémentaire de quatre mois lui est accordé. Si la Commission n'arrête pas de décision dans ces délais, l'opération est considéré comme ayant été autorisée. [Voir le règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises (JO L 395 du 30.12.1989, p. 1, JO L 257 du 21.9.1990, p. 13, rectificatif), tel que modifié par le règlement (CE) n° 1310/97 du Conseil du 30 juin 1997 (JO L 180 du 9.7.1997, p. 1, JO L 40 du 13.2.1998, p. 17, rectificatif), couramment dénommé «le règlement sur les concentrations», et le règlement (CE) n° 447/98 de la Commission du 1^{er} mars 1998 relatif aux notifications, aux délais et aux auditions prévus par le règlement (CEE) n° 4064/89 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises (JO L 61 du 2.3.1998, p. 1), couramment dénommé «le règlement d'application».]	Operatiunile de concentrare care ating pragurile cifrei de afaceri definite de Regulamentul privind concentrarile trebuie sa-i fie notificate Comisiei, in termen de o saptamana de la incheierea intelegerii, de la publicarea ofertei de cumparare sau de schimb, ori de la achizitionarea unei participatii de control. Aceste operatiuni de concentrare nu pot fi puse in aplicare inainte de a fi luat Comisia o decizie de autorizare. In cazul incalcarii acestor obligatii, Comisia poate aplica amenzi intreprinderilor in cauza. Cu incepere de la data notificarii, Comisia dispune, in general, de un termen de o luna, pentru a proceda la o evaluare initiala a operatiunii notificate. Daca are indoieli serioase asupra compatibilitatii unei operatiuni de concentrare cu piata comuna, intreprinde o ancheta mai aprofundata, denumita „de faza secunda”, pentru care ii este acordat un termen suplimentar de 4 luni. Daca, in acest termen, Comisia nu emite o decizie, operatiunea este considerata ca fiind autorizata. Nota: A se vedea Regulamentul (CEE) nr. 4064 / 89 al Consiliului din 21 decembrie 1989 referitor la controlul operatiunilor de concentrare intre intreprinderi (JO L 395 din 30.12.1989, p 1, JO L 257 din 21.9.1990, p 13, rectificativ), astfel cum a fost modificat de Regulamentul (CE) nr. 1310 / 97 al Consiliului din 30 iunie 1997 (JO L 180 din 9.7.1997, p 1, JO L 40 din 13.2.1998, p 17, rectificativ), denumit, in mod curent, „Regulamentul privind concentrarile” si Regulamentul (CE) nr. 447 / 98 al Comisiei din 1 martie 1998 referitor la notificari, la termene si la audierile prevazute de Regulamentul (CE) nr. 4064 / 89 privind controlul operatiunilor de concentrare dintre intreprinderi (JO L 61 din 2.3.1998, p 1), denumit, in mod curent, „Regulamentul de aplicare”.
--	---	--

90 / 91	85. Monopoly Market situation with a single supplier (monopolist) who - due to the absence of competition - holds an extreme form of market power. It is tantamount to the existence of a dominant position. Under monopoly, output is normally lower and price higher than under competitive conditions. A monopolist may also be deemed to earn supra-normal profits (that is, profits that exceed the normal remuneration of the capital). A similar situation on the demand side of the market, which is with a single buyer only, is called monopsony.	Monopole Situation d'un marché sur lequel il n'existe qu'un seul vendeur (monopoleur) qui, étant donné l'absence de concurrence, possède un pouvoir de marché extrêmement fort, équivalent à l'existence d'une position dominante. En cas de monopole, la production est normalement inférieure et les prix supérieurs à ce qu'ils seraient dans des conditions concurrentielles. On peut également considérer qu'un monopoleur réalise des bénéfices supérieurs à la moyenne (c'est-à-dire des bénéfices qui dépassent la rémunération normale du capital). Une situation analogue du côté de la demande, c'est-à-dire un marché ne comportant qu'un seul acheteur, est appelée monopsonie.	Monopol Situație a unei piețe pe care nu există decât un singur vânzător (monopolist) care, data fiind absența concurenței, deține o putere de piață extrem de puternică, echivalentă cu existența unei poziții dominante. În caz de monopol, producția este, în mod normal, inferioară, iar prețurile superioare celor care ar fi în condiții concurențiale. Se poate considera și ca un monopolist realizează profituri superioare mediei (adică profituri care depășesc remunerația normală a capitalului). O situație analogă, în domeniul cererii, adică o piață cu un singur cumpărător, este denumită „monopson”.
91 / 13	86. Negative clearance When the Commission, on the basis of the facts presented to it, comes to the conclusion that there are no grounds under Article 81 (1) or 82 of the EC Treaty to take action in respect of an agreement or practice, the Commission issues a negative clearance either as a formal decision or informally by way of a (v) comfort letter. In Article 81 cases, companies usually combine their application for negative clearance with a notification for exemption.	Attestation négative Lorsqu'elle constate, sur la base de faits qui lui sont présentés, qu'il n'y a pas lieu d'intervenir en application de l'article 81, paragraphe 1, ou de l'article 82 du traité CE, à l'égard d'un accord, d'une décision ou d'une pratique, la Commission délivre une attestation négative soit sous la forme d'une décision formelle soit de manière informelle par une (v) lettre administrative de compatibilité. Dans les affaires relevant de l'article 81, les entreprises associent généralement leur demande d'attestation négative à une notification en vue de l'obtention d'une exemption.	Atestare negativă Când constată, pe baza faptelor care i-au fost prezentate, că nu este cazul de a interveni, în aplicarea articolului 81 (1) sau a articolului 82 al Tratatului CE, în privința unei înțelegeri, a unei decizii sau a unei practici, Comisia eliberează o „atestare negativă”, fie sub forma unei decizii formale, fie într-o manieră informală, printr-o scrisoare administrativă de compatibilitate. În cazurile legate de articolul 81, întreprinderile combină, în general, cererea lor de atestare negativă, cu o notificare pentru obținerea unei exceptări. Nota: A se vedea și: <i>Comfort letter / Lettre administrative de compatibilité</i>
92 / 57	87. Network effect Network effects arise when a product is more valuable to a user, the more users adopt the same product or compatible ones. Economists refer to this phenomenon as a network externality, because when additional consumers join the network of current consumers they have a beneficial 'external' impact on the consumers who are already part of the network.	Effet de réseau Des effets de réseau apparaissent si la valeur d'un produit augmente pour un utilisateur avec le nombre d'utilisateurs de ce même produit ou de produits compatibles. Les économistes parlent alors d'externalité de réseau, car lorsque des consommateurs supplémentaires rejoignent le réseau de consommateurs existants, ils ont une incidence «externe» positive sur les consommateurs déjà membres du réseau.	Efectul de rețea Efectele de rețea apar atunci când valoarea unui produs crește, pentru un utilizator, cu numărul de utilizatori ai aceluiași produs sau ai unor produse compatibile. Economistii vorbesc despre acest fenomen ca despre „externalitatea” rețelei, deoarece, atunci când se atasează consumatori suplimentari la rețeaua consumatorilor existenți, aceștia au un impact „extern” benefic pentru consumatorii care sunt, deja, membri ai rețelei.

93 / 94	88. Non-competite obligation v <i>Single branding</i>	Obligation de non-concurrence v <i>Monomarchisme</i>	Obligatia de non-concurenta Nota: A se vedea: <i>Single branding / Monomarchisme</i>
94 / 20	89. Non-competition clause Contractual clause bringing about a direct or indirect obligation causing the parties to an acquisition agreement, or at least one of them, not to manufacture, purchase, sell or resell independently goods or services which compete with the contract goods or services. Such an obligation on the seller of the assets guarantees that the acquirer receives the full value of the assets transferred and hence is normally considered as ancillary to the main agreement. v <i>Non-competite obligation</i>	Clause de non-concurrence Clause contractuelle entraînant pour les parties à un contrat d'achat, ou au moins pour une d'entre elles, une obligation directe ou indirecte de ne pas fabriquer, acheter, vendre ou revendre de manière indépendante des biens ou des services en concurrence avec les biens ou les services faisant l'objet du contrat. Une obligation de ce type imposée au vendeur garantit que l'acquéreur reçoive la valeur totale des avoirs transférés et est normalement considérée comme accessoire au contrat principal. v <i>Obligation de non-concurrence</i>	Clauza de non-concurenta Clauza contractuală antrenând, pentru partile la un contract de cumpărare, ori cel puțin pentru una dintre ele, o obligație directă sau indirectă de a nu fabrica, de a nu cumpăra, de a nu vinde sau revinde, în mod independent, bunuri sau servicii aflate în concurență cu bunurile sau serviciile care fac obiectul contractului. O obligație de acest tip impusă vânzătorului garantează cumpărătorului primirea valorii totale a activelor transferate și este considerată, în mod normal, ca accesorie la contractul principal. Nota: A se vedea și: <i>Non-competite obligation / Obligation de non-concurrence</i>
95 / 108	90. Non-opposition procedure Special procedure laid down in certain (v) block exemption and other (v) implementing regulations to simplify exemption procedures, by not raising objections to a notified agreement within a period defined in these regulations. In this way the Commission either grants individual exemptions (in the transport regulations) or considers agreements block exempted (in the technology transfer regulation). (See: Council Regulation No 1017/68 of 19.7.1968 on rail, road and inland waterway transport (OJ L 175, 23.7.1968, p. 1); Council Regulation No 4056/86 of 22.12.1986 on maritime transport (OJ L 378, 31.12.1986, p. 4); Council Regulation No 3975/87 of 14.12.1987 on air transport (OJ L 374, 31.12.1987, p. 1); Commission Regulation No 240/96 of 31.12.1996 on certain categories of technology transfer agreements (OJ L 31, 9.2.1996, p. 2).)	Procédure de non-opposition Procédure spéciale définie par certains (v) règlements d'exemption par catégorie et autres (v) règlements d'application destinée à simplifier les procédures d'exemption en ne faisant pas objection à un accord notifié dans un délai fixé par lesdits règlements. La Commission utilise ce moyen soit pour accorder des exemptions individuelles (règlements concernant les transports) soit pour exempter des accords par catégorie (règlement relatif aux transferts de technologie). [Voir le règlement (CEE) n° 1017/68 du Conseil du 19 juillet 1968 relatif aux transports par chemin de fer, par route et par voie navigable (JO L 175 du 23.7.1968, p. 1), le règlement (CEE) n° 4056/86 du Conseil du 22 décembre 1986 relatif aux transports maritimes (JO L 378 du 31.12.1986, p. 4), le règlement (CEE) n° 3975/87 du Conseil du 14 décembre 1987 concernant les transports aériens (JO L 374 du 31.12.1987, p. 1) et le règlement (CE) n° 240/96 de la Commission du 31 décembre 1996 concernant certaines catégories d'accords de transfert de technologie (JO L 31 du 9.2.1996, p. 2).]	Procedura de non-opozitie Procedura specială, definită prin anumite regulamente de exceptare pe categorii și alte regulamente de aplicare, destinată simplificării procedurilor de exceptare, prin neprezentarea de obiecțiuni la un acord notificat, într-un termen fixat de reglementările menționate. Comisia utilizează acest mijloc fie pentru a acorda exceptări individuale (în regulamentele privind transporturile), fie pentru a accepta acorduri pe categorii (regulamentul privind transferurile de tehnologie). Nota: A se vedea Regulamentul (CEE) nr. 1017 / 68 al Consiliului din 19 iulie 1968 privind transporturile pe calea ferată, cele rutiere și cele pe căile navigabile (JO L 175 din 23.7.1968, p 1), Regulamentul (CEE) nr. 4056 / 86 al Consiliului din 22 decembrie 1986 privind transporturile maritime (JO L 378 din 31.12.1986, p 4), Regulamentul (CEE) nr. 3975 / 87 al Consiliului din 14 decembrie 1987 privind transporturile aeriene (JO L 374 din 31.12.1987, p 1) și Regulamentul (CE) nr. 240 / 96 al Comisiei din 31 decembrie 1996 privind anumite categorii de acorduri de transfer de tehnologie (JO L 31 din 9.2.1996, p 2). Nota: A se vedea și: <i>Block exemption (regulation) / Exemption par catégorie (règlement d')</i> <i>Implementing regulation / Règlement d'application</i>

96 / 92	91. Notification	Notification	Notificare
	Formal information that firms provide to the Commission under EU antitrust and merger law in certain situations and that concern agreements they plan or have concluded. Notification of restrictive agreements is not compulsory, but undertakings which put them into effect risk that civil law courts will find them contrary to Article 81 (1) of the EC Treaty and will not enforce them (<i>v Nullity</i>) in application of Article 81 (2). There is also the risk that the Commission or national cartel authorities adopt prohibition decisions (possibly with fines) on the basis of Article 81 of the EC Treaty. If undertakings wish to benefit from an exemption (<i>v Individual exemption</i>) or to obtain a (v) negative clearance, they have to notify the agreement to the Commission under (v) Regulation No 17 on the basis of (v) form A/B. However, notification for exemption is not necessary if the agreement in question is covered by a (v) block exemption regulation. Notification of an agreement affords the companies concerned immunity from fines under Article 15 of Regulation No 17. The merger regulation obliges undertakings to notify any concentration with a Community dimension to the Commission on the basis of (v) form CO, normally within one week of the conclusion of the concentration agreement. The participating undertakings are not allowed to put the concentration into effect before its notification and before the Commission has declared it compatible with the common market.	Renseignements formels que les entreprises communiquent, dans certaines situations, à la Commission en application du droit communautaire en matière d'ententes et de concentrations et qui concernent des accords qu'elles envisagent de conclure ou qu'elles ont déjà conclus. La notification d'accords restrictifs n'est pas obligatoire, mais les entreprises qui mettent en œuvre ces accords s'exposent à ce que des tribunaux civils les considèrent contraires à l'article 81, paragraphe 1, du traité CE et ne les fassent pas appliquer (<i>v Nullité</i>), en vertu de l'article 81, paragraphe 2. De même, la Commission ou les autorités nationales de la concurrence pourraient adopter des décisions d'interdiction (assorties éventuellement d'amendes) sur la base de l'article 81 du traité CE. Si elles souhaitent bénéficier d'une exemption (<i>v Exemption individuelle</i>) ou obtenir une (v) attestation négative, les entreprises doivent notifier l'accord à la Commission en application du (v) règlement n° 17 en prenant comme modèle le (v) formulaire A/B. Il n'est toutefois pas nécessaire de procéder à une notification en vue d'obtenir une exemption si l'accord en question est couvert par un (v) règlement d'exemption par catégorie. La notification d'un accord permet aux entreprises concernées de bénéficier d'une immunité d'amendes en application de l'article 15 du règlement n° 17. Le règlement sur les concentrations oblige les entreprises à notifier toute concentration de dimension communautaire à la Commission sur la base du (v) formulaire CO, normalement dans un délai d'une semaine à compter de la conclusion de l'accord de concentration. Les entreprises participantes ne sont pas autorisées à réaliser l'opération de concentration tant que celle-ci n'a pas été notifiée et que la Commission ne l'a pas déclarée compatible avec le marché commun.	Informatii formale, pe care intreprinderile le comunica, in anumite situatii, Comisiei, in aplicarea dreptului comunitar in materia inteleggerilor si a concentrarilor si care privesc acordurile pe care ele intentioneaza sa le incheie sau pe care le-au incheiat deja. Notificarea de acorduri restrictive nu este obligatorie, dar intreprinderile care le pun in practica risca aprecierea acestor acorduri, de catre tribunalele civile, ca fiind contrare articolului 81 (1) al Tratatului CE si ca lovite de nulitate, in temeiul articolului 81 (2). De asemenea, Comisia sau autoritatile nationale de concurenta ar putea adopta decizii de interdictie (insotite, eventual, de amenzi), pe baza articolului 81 al Tratatului CE. Daca intreprinderile doresc sa beneficieze de o dispensa (exceptare individuala) sau sa obtina o atestare negativa, trebuie sa notifice acordul respectiv catre Comisie, in aplicarea Regulamentului nr. 17, luand ca model formularul A / B. Nu este, totusi, necesar, sa se procedeze la o notificare pentru obtinerea unei exceptari, daca acordul in chestiune este acoperit de un Regulament de exceptare pe categorii. Notificarea unui acord permite intreprinderilor respective sa beneficieze de o imunitate fata de amenzile prevazute, in aplicarea articolului 15 din Regulamentul nr. 17. Regulamentul privind concentrarile obliga intreprinderile sa notifice Comisiei orice concentrare de dimensiune comunitara, pe baza formularului CO, in mod normal intr-un termen de o saptamana, incepand de la incheierea acordului de concentrare. Intreprinderile participante nu sunt autorizate sa realizeze operatiunea de concentrare atat timp cat aceasta nu a fost notificata si Comisia nu a declarat-o compatibila cu piata comuna. Nota: A se vedea si: <i>Nullity / Nullité</i> <i>Individual exemption / Exemption individuelle</i> <i>Negative clearance / Attestation négative</i> <i>Regulation no. 17 / Règlement no. 17</i> <i>Form A / B / Formulaire A / B</i> <i>Block exemption (regulation) / Exemption par catégorie</i> <i>Form CO / Formulaire CO</i>

97 / 93	92. Nullity Under Article 81 (1) of the EC Treaty, agreements between undertakings that restrict competition and may affect trade between Member States are prohibited. According to Article 81 (2) of the EC Treaty they are void unless they are exempted from the prohibition under certain conditions laid down in Article 81 (3) of the EC Treaty.	Nullité L'article 81, paragraphe 1, du traité CE interdit les accords entre entreprises qui restreignent la concurrence et sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres. Conformément à l'article 81, paragraphe 2, du traité CE, ces accords sont nuls, à moins d'être exemptés de ladite interdiction dans certaines conditions énoncées à l'article 81, paragraphe 3, du traité CE.	Nulitate Articolul 81 (1) al Tratatului CE interzice acordurile între întreprinderi care restrâng concurența și sunt susceptibile de a afecta comerțul între statele membre. Conform articolului 81 (2) al Tratatului CE, aceste acorduri sunt lovite de nulitate, în afara de cazul când sunt exceptate de la interdicția respectivă, în anumite condiții prevăzute în articolul 81 (3) al Tratatului CE.
98 / 17	93. Obligations Requirements the Commission imposes on undertakings in order to be able to exempt a notified agreement or to declare a notified concentration compatible with the common market (<i>v Conditions</i>). The breach of such obligations may result in the revocation of the Commission's decision. (See: Article 8 of Regulation No 17; Articles 6 (2) and 8 (2) of the merger regulation; Commission notice on remedies (OJ C 68, 2.3.2001, p. 3).)	Charges Obligations que la Commission impose aux entreprises pour pouvoir exempter un accord notifié ou déclarer une opération de concentration notifiée compatible avec le marché commun (<i>v Conditions</i>). En cas de non-respect de ces obligations, la Commission peut révoquer sa décision. [Voir l'article 8, paragraphe 3, du règlement n° 17, l'article 6, paragraphe 2, et l'article 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations et la communication de la Commission concernant les mesures correctives (JO C 68 du 2.3.2001, p. 3).]	Obligații Obligații impuse de Comisie întreprinderilor, pentru a putea excepta o înțelegere notificată sau pentru a declara o concentrare notificată compatibilă cu piața comună. Nerespectarea acestor obligații poate conduce la revocarea deciziei Comisiei. Nota: A se vedea: articolul 8 (3) al Regulamentului nr. 17, articolul 6 (2) și articolul 8 (2) al Regulamentului privind concentrările și Comunicarea Comisiei privind măsurile corective (JO C 68 din 6.3.2001, p. 3) A se vedea și: <i>Conditions / Condiții</i>
99 / 95	94. Oligopoly A market structure with few sellers, who realise their interdependence in taking strategic decisions, for instance on price, output and quality. In an oligopoly, each firm is aware that its market behaviour will distinctly affect the other sellers and their market behaviour. As a result, each firm will take the possible reactions from the other players expressly into account. In competition cases, the term is often also used for situations where a few big sellers jointly dominate the competitive structure and a fringe of smaller sellers adapt to their behaviour. The big sellers are then referred to as the oligopolists. In certain circumstances this situation may be considered as one of collective (also joint or oligopolistic) dominance. <i>v Collusion</i>	Oligopole Structure du marché caractérisée par un nombre très limité de vendeurs qui ont conscience de leur interdépendance lorsqu'ils adoptent des décisions stratégiques concernant par exemple le prix, la production et la qualité des produits en cause. Au sein d'un oligopole, chaque entreprise sait que son comportement sur le marché affectera sensiblement les autres vendeurs et leur comportement sur le marché. En conséquence, chaque entreprise tiendra expressément compte des éventuelles réactions des autres acteurs. Dans les affaires de concurrence, le terme est également souvent utilisé pour désigner des situations où un petit nombre de gros vendeurs dominent ensemble la structure concurrentielle et où les quelques vendeurs restants, de petite taille, s'adaptent à leur comportement. Le terme d'oligopoleurs est alors fréquemment utilisé pour qualifier les gros vendeurs. Dans certains cas, cette situation peut également être considérée comme position dominante collective ou oligopolistique. <i>v Collusion</i>	Oligopol O structură de piață caracterizată printr-un număr foarte limitat de vânzatori, constând în interdependența lor în adoptarea de decizii strategice, precum cele privind prețul, producția și calitatea produselor. În interiorul unui oligopol, fiecare întreprindere este conștientă de faptul că, prin comportamentul sau de piață, va afecta, în mod sensibil, pe ceilalți vânzatori și comportamentul lor pe piață. În consecință, fiecare întreprindere va lua, în mod expres, în considerare, eventualele reacții ale celorlalți actori. În cazurile de concurență este utilizat, adesea, și pentru a desemna situațiile în care un mic număr de mari vânzatori domina, împreună, structura concurențială și în care ceilalți vânzatori, mai mici, se adaptează la comportamentul acestora. Marii vânzatori sunt calificați, atunci, ca „oligopolisti”. În anumite circumstanțe, această situație poate fi considerată ca poziție dominantă colectivă sau oligopolistă. Cazul similar, din punct de vedere al cumpărătorilor, se numește oligopson. Nota: A se vedea și: <i>Collusion / Colluziune</i>

100 / 25	95. Parallel trade (Parallel imports) Trade in products, which takes place outside the official distribution system set up by a particular firm. Through their own distribution system, firms may cause differences in prices for different countries, exploiting national differences in the behaviour of consumers. Parallel traders buy products in countries where they are sold at lower prices and sell them in high-price countries. The flow of products thereby created is called parallel trade.	Commerce parallèle (Importations parallèles) Commerce de produits qui s'effectue en dehors du système de distribution officiel établi par une entreprise donnée. Du fait de leur propre système de distribution, les entreprises peuvent être à l'origine d'écarts de prix entre les différents pays, en exploitant les différences de comportement des consommateurs au niveau national. Les négociants parallèles achètent les produits dans les pays où les prix pratiqués sont les plus bas et les revendent dans les pays où ils sont les plus élevés. Le flux de produits ainsi généré est appelé commerce parallèle.	Comert paralel (Importuri paralele / Arbitraj - mai rar) Comert cu produse, efectuat în afara sistemului de distribuție oficial creat de o anumită întreprindere. Prin sistemul propriu de distribuție, întreprinderile pot crea diferențele de preț dintre diverse țări, prin exploatarea diferențelor naționale din comportamentul consumatorilor. „Comercianții paraleli” cumpără produsele în țările în care prețurile practicate sunt cele mai joase și le revand în țările în care acestea sunt cele mai ridicate. Fluxul de produse astfel creat este denumit „comert paralel”. Uneori se mai numește „arbitraj”.
101 / FN	Partitioning <i>Nu exista termenul în glosarul în limba engleză</i>	Cloisonnement <i>Nu exista termenul în glosarul în limba franceză</i>	Impartire <i>Simpla menționare, fără definiție și fără număr de poziție (în materialul bilingv original)</i>
102 / 127	96. Passive sales Sales in response to unsolicited requests from individual customers, including delivery of goods or services to such customers. Sales generated by general advertising or promotion in the media or on the Internet that reaches customers in other distributors' exclusive territories or customer groups, but is at the same time a reasonable way to reach customers outside those territories or customer groups (for instance, in non-exclusive territories or in one's own territory), are normally considered passive. Restrictions on passive sales in vertical agreements are hard-core restrictions and fall outside the Commission's block exemption regulation on vertical restraints. (See: Commission Regulation 2790/99 on the application of Article 81 (3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices (OJ L 336, 22.12.1999); Commission notice - guidelines on vertical restraints (OJ C 291, 13.10.2000).) ▼ Active sales	Ventes passives Satisfaction de demandes non sollicitées, émanant de clients individuels, qui comprend la livraison de biens ou la prestation de services à ces clients. Les ventes générées par toute publicité ou action de promotion générale, soit dans les médias, soit sur l'internet, qui atteint des clients établis sur les territoires exclusifs d'autres distributeurs, ou faisant partie d'une clientèle allouée à d'autres distributeurs, mais qui est également un moyen raisonnable d'atteindre des clients situés en dehors de ces territoires ou d'une telle clientèle (par exemple pour toucher des clients situés sur des territoires non exclusifs ou sur son propre territoire), sont habituellement considérées comme des ventes passives. Lorsque des accords verticaux limitent les ventes passives, il s'agit de restrictions caractérisées qui ne relèvent pas du règlement de la Commission portant sur l'exemption par catégorie des restrictions verticales. [Voir le règlement (CE) n° 2790/1999 de la Commission concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées (JO L 336 du 22.12.1999) et les lignes directrices sur les restrictions verticales (JO C 291 du 13.10.2000).] ▼ Ventes actives	Vinzari pasive Vanzari pe baza unor cereri neformulate ca atare, din partea unor clienți individuali, incluzând livrarea de bunuri sau prestarea de servicii. Vanzările generate de orice publicitate sau acțiune promoțională, fie prin media, fie pe Internet, receptate de clienții stabiliți pe teritoriile exclusive ale altor distribuitori sau care aparțin unei clientele alocate altor distribuitori, dar care sunt și un mijloc rezonabil de a ajunge la clienți situați în afara acestor teritorii sau a unei asemenea clientele (de exemplu, pentru a ajunge la clienții situați pe teritorii non-exclusive sau pe propriul teritoriu), sunt, în mod obișnuit, considerate ca vanzări pasive. Când înțelegeri verticale limitează vanzările pasive, este vorba despre restricții esențiale (restricții cu efecte anticoncurențiale majore), care nu tin de Regulamentul Comisiei privind exceptarea pe categorii a restricțiilor verticale. Nota: A se vedea Regulamentul (CE) nr. 2790 / 1999 al Comisiei privind aplicarea Articolului 81 (3) al Tratatului pentru categoriile de înțelegeri verticale și de practici concertate (JO L 336 din 22.12.1999) și Instrucțiunile cu privire la restricțiile verticale (JO C 291 din 13.10.2000). A se vedea și: Active sales / Ventes actives

103 / 12	97. Periodic penalty payment The Commission may, by decision, impose periodic penalty payments in order to compel an undertaking to stop an infringement of competition rules in accordance with an earlier decision. In such a case, a daily amount is fixed which has to be paid for every day the infringement continues after the date stipulated in that decision. The Commission enjoys the same power where an undertaking refuses to supply complete and correct information that has been requested by decision or to submit to an investigation which has been ordered by decision. (See: Article 16 of Regulation No 17; Article 15 of the merger regulation.)	Astreinte La Commission peut, par voie de décision, infliger des astreintes afin de contraindre une entreprise à mettre fin à une infraction aux règles de concurrence conformément à une décision antérieure. Dans ce cas, un montant journalier est déterminé, qui est dû pour chaque jour pendant lequel l'infraction continue après la date fixée dans cette décision. La Commission dispose du même pouvoir lorsqu'une entreprise refuse de fournir de manière complète et exacte un renseignement demandé par voie de décision ou de se soumettre à une vérification ordonnée par voie de décision. (Voir l'article 16 du règlement n° 17 et l'article 15 du règlement sur les concentrations.)	Plata de penalitati periodice (Amenzi cominatorii) Comisia poate, prin Decizie, sa impuna plata de penalitati / amenzi, pentru a constrange o intreprindere sa inceteze incalcarea regulilor de concurenta, in concordanta cu o decizie anterioara. Intr-un asemenea caz, este stabilita o suma zilnica si trebuie platita pentru fiecare zi in care continua incalcarea reglementarilor, dupa data fixata prin aceasta Decizie. Comisia dispune de aceeasi putere atunci cand o intreprindere refuza sa furnizeze informatiile complete si corecte care i-au fost cerute prin Decizie sau sa se supuna unei investigatii care a fost dispusa prin Decizie. Nota: A se vedea: articolul 16 al Regulamentului nr. 17 si articolul 15 al Regulamentului privind concentrarile.
104 / 32	98. Potential competition Pressure exercised upon incumbent firms by the possibility that new or existing firms will enter a specific market (<i>v Potential competitor</i>). New entrants may be attracted by above-normal profits made in this market by incumbent firms, possibly as a result of weak competition. Additional firms entering the market will increase the overall quantity supplied with the effect that prices fall and above-normal profits disappear. Thus, the possibility of market entry has a certain 'disciplinary effect' on the behaviour of incumbents. However, the threat of potential competition is relatively small when (<i>v</i>) entry barriers are high.	Concurrence potentielle Pressions exercées sur les entreprises en place par les possibilités d'entrée sur un marché donné d'entreprises nouvelles ou existantes (<i>v Concurrent potentiel</i>). De nouveaux venus peuvent être attirés par des bénéfices supérieurs à la moyenne que les entreprises en place réalisent sur ce marché, en raison éventuellement de la faiblesse de la concurrence. L'entrée d'autres entreprises sur le marché augmentera la quantité totale fournie et fera baisser les prix et disparaître les bénéfices supérieurs à la normale. Ainsi, l'entrée possible de nouveaux venus sur le marché a un certain «effet de discipline» sur le comportement des entreprises en place. Toutefois, la menace représentée par la concurrence potentielle est relativement peu importante lorsque les (<i>v</i>) barrières à l'entrée sont élevées.	Concurenta potentiala Presiuni exercitate asupra intreprinderilor activand, deja, pe o piata, de posibila intrare, pe piata data, a unor intreprinderi nou create sau existente. Noii veniti pot fi atrasi de bene-ficiile superioare mediei, pe care le realizeaza intreprinderile activand pe aceasta piata, probabil ca urmare a slabiciunii concurentei. Intrarea altor intreprinderi pe piata va creste cantitatea totala furnizata si va face sa scada preturile si sa dispara beneficiile superioare celor normale. Astfel, intrarea posibila de noi veniti pe piata are un anumit „efect disciplinator” asupra comportamentului intreprinderilor in func-tiune. Totusi, amenintarea reprezentata de concurenta potentiala este relativ putin importanta, atunci cand barierele la intrare sunt ridicate. Nota: A se vedea si: <i>Potential competitor / Concurrent potentiel</i> <i>Entry barriers / Barrières à l'entrée</i>

105 / 33	99. Potential competitor A firm is treated as a potential competitor if there is evidence that this firm could and would be likely to undertake the necessary additional investments or other necessary switching costs to enter the relevant market in response to a small and permanent increase in prices. This assessment has to be based on realistic grounds: the mere theoretical possibility to enter a market is not sufficient. Market entry needs to take place sufficiently fast so that the threat of potential entry is a constraint on the market participants' behaviour. Normally, this means that entry has to occur within a short period, for example, a period of maximum one year for the purposes of the block exemption regulation on vertical restraints. However, in individual cases longer time periods can be taken into account. The time period needed by companies already active on the market to adjust their capacities can be used as a yardstick to determine this period. (See: Commission notice on the definition of the relevant market for the purposes of Community competition law, paragraph 24 (OJ C 372, 9.12.1997, p. 5); Commission Decision 90/410/EEC in Case <i>Elopak/Metal Box-Odin</i> (OJ L 209, 8.8.1990, p. 15); guidelines on vertical restraints, paragraph 26 (OJ C 291, 13.10.2000, p. 1).)	Concurrent potentiel Une entreprise est considérée comme un concurrent potentiel s'il est avéré que cette entreprise est susceptible d'assumer les investissements supplémentaires ou d'autres coûts de réorientation indispensables pour entrer sur le marché en cause en réponse à une augmentation durable mais permanente des prix. L'évaluation doit être réaliste car une possibilité d'entrée sur un marché donné n'est pas suffisante si elle est purement théorique. L'entrée sur le marché doit avoir lieu suffisamment rapidement pour qu'une entrée potentielle exerce des pressions sur le comportement des autres participants du marché donné. Habituellement, l'entrée doit donc avoir lieu à brève échéance, par exemple dans un délai d'un an au maximum d'après le règlement d'exemption par catégorie sur les restrictions verticales. Toutefois, dans des cas particuliers, des délais plus longs peuvent être pris en compte. Le temps dont les entreprises déjà présentes sur le marché ont besoin afin d'adapter leurs capacités peut servir de point de repère pour déterminer ledit délai. [Voir la communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (JO C 372 du 9.12.1997, p. 5), la décision 90/410/CEE de la Commission dans l'affaire <i>Elopak/Metal Box-Odin</i> (JO L 209 du 8.8.1990, p. 15) et les lignes directrices sur les restrictions verticales, point 26 (JO C 291 du 13.10.2000, p. 1).]	Concurrent potential O întreprindere este considerata ca un concurrent potential daca este evident ca aceasta este susceptibila sa isi asume investitiile suplimentare sau celelalte costuri de reorientare, indispensabile pentru intrarea pe piata relevanta, ca raspuns la o crestere mica, dar permanenta, a preturilor. Evaluarea trebuie sa fie realista, deoarece o posibilitate de intrare pe o piata data nu este suficienta, daca este pur teoretica. Intrarea pe piata trebuie sa se produca suficient de rapid, astfel incat amenintarea unei intrari potentiale sa reprezinte o constrangere pentru comportamentul celorlalti actori de pe piata data. In mod obisnuit, intrarea trebuie sa se produca intr-o perioada scurta, spre exemplu, intr-un termen de maximum un an, conform Regulamentului privind exceptarile pe categorii referitoare la restrictiile verticale. Totusi, in cazuri individuale, pot fi avute in vedere termene mai lungi. Perioada necesitata de intreprinderile deja active pe piata pentru adaptarea capacitatilor proprii poate servi ca reper pentru determinarea acestui termen. Nota: A se vedea: Comunicarea Comisiei cu privire la definirea pietei relevante in lumina dreptului comunitar al concurentei, paragraful 24 (JO C 372 din 9.12.1997, p 5), Decizia 90 / 410 / CEE a Comisiei in cazul Elopak / Metal – Box Odin (JO L 209 din 8.8.1990), p. 5) si Instructiunile privind restrictiile verticale, paragraf 26 (JO C 291 din 13.10.2000, p 1).
-------------	---	---	--

106 / 106	100. Predatory pricing A (deliberate) strategy, usually by a dominant firm, of driving competitors out of the market by setting prices below production costs. If the predator succeeds in driving existing competitors out of the market and in deterring the future entry of new firms, he can subsequently raise prices and earn higher profits. Predatory pricing by dominant firms is prohibited by EU competition law as (v) abuse of a (v) dominant position. Prices set below average variable costs can be presumed to be predatory, because they have no other economic rationale than to eliminate competitors, since it would otherwise be more rational not to produce and sell a product that cannot be priced above average variable cost. Where prices are set below average total (but above variable) costs, some additional elements proving the predator's intention need to be established in order to qualify them as predatory, given that other commercial considerations, like a need to clear stocks, may lie at the heart of the pricing policy.	Prix d'éviction (ou prédateurs ou prédateurs) Stratégie (délibérée) d'une entreprise, généralement en position dominante, qui consiste à évincer les concurrents du marché en fixant des prix inférieurs aux coûts de production. Si l'entreprise «prédatrice» réussit à éliminer ses concurrents existants du marché et à dissuader de nouvelles entreprises d'entrer sur le marché, elle peut alors relever ses prix et réaliser des bénéfices plus importants. Le droit communautaire de la concurrence interdit aux entreprises en position dominante de pratiquer des prix d'éviction, considérés comme (v) abus de (v) position dominante. On peut supposer que des prix fixés à un niveau inférieur aux coûts variables moyens sont des prix d'éviction, au motif qu'ils n'ont d'autre justification économique que d'éliminer les concurrents, car il serait sinon plus logique de ne pas produire ni de vendre un produit dont le prix ne peut être supérieur au coût variable moyen. Lorsque les prix fixés sont inférieurs aux coûts totaux moyens (mais supérieurs aux coûts variables), pour pouvoir les qualifier de prix d'éviction, il faut établir l'existence de quelques éléments supplémentaires démontrant l'intention de l'entreprise prédatrice, car d'autres considérations commerciales, comme la nécessité d'éliminer des stocks, peuvent être à la base de sa politique de prix.	Preturi de ruinare Strategie (deliberata) a unei intreprinderi aflate, in general, intr-o pozitie dominanta, care consta in eliminarea concurentilor de pe piata, prin fixarea de preturi inferioare costurilor de productie. Daca intreprinderea respectiva reuseste sa elimine concurentii existenti de pe piata si sa descurajeze intrarea noilor firme pe piata, poate, ulterior, sa-si creasca preturile si sa realizeze profituri mai mari. Practicarea de preturi de ruinare, de catre intreprinderile aflate in pozitie dominanta, este interzisa de dreptul comunitar al concurentei, ca abuz de pozitie dominanta. Se poate presu-pune ca preturile fixate la un nivel inferior costurilor variabile medii sunt preturi de ruinare, pe motiv ca ele nu au o alta justificare economica decat eliminarea concurentilor, din momemt ce, in caz contrar, ar fi mai logic de a nu produce si a nu vinde un produs al carui pret nu poate fi superior costului variabil mediu. Atunci cand preturile fixate sunt inferioare costurilor totale medii (dar superioare costurilor variabile), pentru a le putea califica drept preturi de ruinare, este necesara stabilirea existentei unor elemente suplimentare, care sa demonstreze intentia intreprinderii in cauza, intrucat si alte consideratii comerciale, cum ar fi necesitatea de a elimina stocuri, pot sa stea la baza politicii sale de pret. Nota: A se vedea si: <i>Abuse of a dominant position / Abus de position dominante</i> <i>Dominant position / Position dominante</i>
-----------------	--	--	---

107 / 64	101. Public undertaking An undertaking over which the public authorities directly or indirectly exercise dominant influence by virtue of their ownership, financial participation, or the rules which govern it. A dominant influence of public authorities is presumed in particular when they: a) hold the major part of the undertaking's subscribed capital, b) control the majority of the votes attached to shares issued by the undertaking or c) are in a position to appoint more than half of the members of the undertaking's administrative, managerial or supervisory body.	Entreprise publique Entreprise sur laquelle les pouvoirs publics exercent directement ou indirectement une influence dominante du fait de la propriété, de la participation financière ou des règles qui la régissent. L'influence dominante des pouvoirs publics est en particulier supposée lorsqu'ils: a) détiennent la majorité du capital souscrit de l'entreprise, b) disposent de la majorité des voix attachées aux parts émises par l'entreprise ou c) peuvent désigner plus de la moitié des membres de l'organe d'administration, de direction ou de surveillance de l'entreprise.	Intreprindere publica Intreprindere asupra careia autoritatile publice exercita, direct sau indirect, o influenta dominanta, prin faptul ca detin proprietatea, participatii financiare sau stabilesc regulile care o guverneaza. Influenta dominanta a autoritatilor publice este presupusa, in mod special, cind acestea: a). detin majoritatea capitalului subscris al intreprinderii; b). controleaza majoritatea voturilor legate de actiunile emise de intreprindere sau c). sunt in masura sa desemneze pe mai mult de jumatate dintre membrii consiliului de administratie, de conducere sau de supraveghere al intreprinderii.
108 / 3	102. R & D agreement Agreement between firms to jointly undertake research and development (R & D) activities, in order to pool know-how and to share the costs and risks of inventing new products. An R & D agreement normally covers the acquisition of know-how relating to products or processes; the carrying out of theoretical analysis, systematic study or experimentation, including experimental production, technical testing of products or processes; and the establishment of the necessary facilities and obtaining intellectual property rights for the results. Such agreements may allow products or services to be introduced on the market more quickly, at better quality and/or at lower cost, thus promoting technical progress for the benefit of consumers. The Commission needs to take these positive effects into account when analysing possible restrictions on competition arising from such agreements, especially when concluded between competitors.	Accord de recherche et de développement Accord entre entreprises en vue de mener conjointement des activités de recherche et de développement (R & D) pour mettre en commun des savoir-faire et partager les coûts et les risques liés à l'invention de nouveaux produits. Un accord de recherche et de développement comprend généralement l'acquisition de connaissances techniques liées aux produits ou procédés et à la réalisation d'analyses théoriques, d'études ou d'expérimentations, y compris la production expérimentale et les tests techniques de produits ou de procédés ainsi que la construction d'installations nécessaires et l'acquisition de droits de propriété intellectuelle y référant. Ces accords permettent éventuellement d'accélérer la mise sur le marché de produits ou de services, d'améliorer leur qualité et/ou d'abaisser les coûts de production, encourageant ainsi le progrès technique au bénéfice des consommateurs. La Commission doit prendre en compte ces effets positifs lorsqu'elle analyse d'éventuelles restrictions de concurrence découlant de ces accords, notamment lorsqu'ils sont conclus entre concurrents.	Intelegere de cercetare si de dezvoltare Acord intre intreprinderi, in vederea realizarii, in comun, a activitatilor de cercetare si dezvoltare (R & D), pentru a pune in comun know-how-ul si a imparti costurile si riscurile legate de inventia de noi produse. O intelegere de cercetare si dezvoltare cuprinde, in general: achizitia de (know-how) cunostinte tehnice legate de produse sau procedee; realizarea de analize teoretice, de studii sau experimentari sistematice, inclusiv productia experimentală si testele tehnice ale produselor sau procedeelor; precum si constructia de instalatii necesare si achizitia de drepturi de proprietate intelectuala pentru rezultate. Aceste acorduri pot permite accelerarea introducerii pe piata a produselor sau procedeelor noi, ameliorarea calitatii acestora si / sau reducerea costurilor de productie, incurajand, astfel, progresul tehnic, in beneficiul consumatorilor. Comisia trebuie sa ia in considerare aceste efecte pozitive, atunci cand analizeaza eventualele restrictii de concurenta decurgand din aceste acorduri, in special cand acestea sunt incheiate intre concurenti.

	103. Regulation no. 17	Règlement no. 17	Regulamentul nr. 17
109 / 114	First implementing regulation in the field of EU competition law, setting out the system of (v) notifications, procedural instruments for the enforcement of antitrust law and vesting the European Commission with far-reaching powers, in particular as regards investigation, penalising of infringements by undertakings and exemption of agreements under Article 81 (3) of the EC Treaty. The ongoing revision of Regulation No 17 aims at increasing involvement of national courts and competition authorities in the enforcement of EU antitrust law (decentralisation) and would allow the Commission to focus its limited resources on the most serious infringements and on policy development. Adoption of a new basic regulation by the Council is envisaged in the course of year 2002. (See: Council Regulation (EEC) No 17: First regulation implementing Articles 85 and 86 (<i>now 81 and 82</i>) of the Treaty (OJ 13, 21.2.1962, p. 204).)	Premier règlement d'application dans le domaine du droit communautaire de la concurrence, définissant le système de (v) notifications, les règles de procédure aux fins de l'application de la législation antitrust, et investissant la Commission européenne de larges compétences, notamment en ce qui concerne les enquêtes, l'imposition de sanctions aux entreprises en cas d'infractions et l'exemption de certains accords en vertu de l'article 81, paragraphe 3, du traité CE. La révision en cours du règlement n° 17 vise à renforcer le rôle des juridictions et des autorités de la concurrence nationales en ce qui concerne l'application de la législation antitrust communautaire (décentralisation) et permettrait à la Commission de consacrer ses ressources limitées aux infractions les plus importantes et à l'élaboration de stratégies. L'adoption d'un nouveau règlement de base par le Conseil est prévue dans le courant de l'année 2002. [Voir le règlement n° 17 du Conseil: premier règlement d'application des articles 85 et 86 (81 et 82 actuellement) du traité (JO 13 du 21.2.1962, p. 204).]	Primul Regulament de aplicare a unor reguli din domeniul dreptului comunitar al concurenței, definind sistemul notificărilor, regulile de procedura pentru aplicarea legislației antitrust și investind Comisia Europeană cu largi competențe, în special în ceea ce privește investigațiile, impunerea de sancțiuni întreprinderilor, în caz de infracțiuni, și exceptarea intelegerilor, în temeiul articolului 81 (3) al Tratatului CE. Revizuirea, aflată în curs, a Regulamentului nr. 17, este menită să întărească rolul jurisdicțiilor și al autorităților de concurență naționale în privința aplicării legislației antitrust comunitare (descentralizarea) și ar permite Comisiei să-și consacre resursele limitate infracțiunilor celor mai importante și dezvoltării politicii concurenței. Adoptarea unui nou Regulament de bază, de către Consiliu, este prevăzută pentru anul 2002. Nota: A se vedea Regulamentul nr. 17 al Consiliului: primul regulament de aplicare a articolelor 85 și 86 (81 și 82, actualmente) ale Tratatului (JO 13 din 21.2.1962, p 204). A se vedea și: <i>Notification / Notification</i>

110 / 86	104. Relevant market The definition of a relevant market is a tool to identify and define the boundaries of competition between firms. It establishes the framework within which the Commission applies competition policy principles. The main purpose of market definition is to identify in a systematic way the competitive constraints that the undertakings involved face. Market definition makes it possible, inter alia, to calculate the respective (v) market shares of the undertakings active on the relevant market, which convey meaningful information regarding (v) market power for the purposes of assessing dominance (v <i>Dominant position</i>). A relevant market is defined according to both product and geographic factors. In general terms, a relevant product market comprises all those products and/or services which are regarded as interchangeable or substitutable (v <i>Substitutability</i>) by reason of product characteristics, prices and intended use. Products and/or services that could readily be put on the market by other producers without significant switching cost or by potential competitors at reasonable cost and within a limited time span also need to be taken into account. The relevant geographic market comprises the area in which the undertakings concerned are involved in the supply and demand of products or services, in which the conditions of competition are sufficiently homogeneous and which can be distinguished from neighbouring areas, because the conditions of competition are appreciably different in those areas. (See: Commission notice on the definition of relevant market for the purposes of Community competition law (OJ C 372, 9.12.1997, p. 5).)	Marché en cause La définition du marché en cause permet d'identifier et de définir le périmètre à l'intérieur duquel s'exerce la concurrence entre entreprises. Elle permet d'établir le cadre dans lequel la Commission applique la politique de la concurrence. Son objet principal est d'identifier de manière systématique les contraintes que la concurrence fait peser sur les entreprises données. La définition du marché permet, entre autres, de calculer les parts de marché, qui apportent des informations utiles concernant le (v) pouvoir de marché afin d'apprécier une (v) position dominante. Le marché en cause est délimité tant au niveau des produits que dans sa dimension géographique. D'une manière générale, le marché de produits en cause comprend tous les produits et/ou services que le consommateur considère comme interchangeables ou substituables (v <i>Substituabilité</i>) en raison de leurs caractéristiques, de leurs prix et de l'usage auquel ils sont destinés. Il convient également de prendre en compte les produits et/ou les services qui pourraient être facilement commercialisés par d'autres producteurs sans coût de réorientation important, ou par des concurrents potentiels, à un coût raisonnable, et dans un laps de temps limité. Le marché géographique en cause comprend le territoire sur lequel les entreprises concernées sont engagées dans l'offre des biens et des services donnés, sur lequel les conditions de concurrence sont suffisamment homogènes et qui peut être distingué de zones géographiques voisines parce que, en particulier, les conditions de concurrence y diffèrent de manière appréciable. [Voir la communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (JO C 372 du 9.12.1997, p. 5).]	Piata relevantă Definirea pieței relevante este un instrument în vederea identificării și a definirii perimetrului în interiorul căruia se desfășoară concurența dintre firme. Ea permite stabilirea cadrului în interiorul căruia Comisia aplică principiile politicii de concurență. Principalul scop al definirii pieței este identificarea, într-un mod sistematic, a constrângerilor concurențiale cu care se confruntă întreprinderile implicate. Definirea pieței permite, între altele, calcularea cotelor de piață ale întreprinderilor active pe piața relevantă, care aduc informații utile privind puterea de piață, în vederea evaluării unei poziții dominante. Piața relevantă este delimitată atât la nivelul produselor, cât și în dimensiunea sa geografică. În general, piața relevantă a produsului cuprinde toate produsele și / sau serviciile pe care consumatorul le consideră intersanjabile sau substituibile, în funcție de caracteristicile produsului, de prețurile și de utilizarea preconizată a acestuia. Este necesar să fie avute în vedere și produsele și / sau serviciile care ar putea să fie comercializate cu ușurință de către alți producători, fără costuri de reorientare importante, ori de către concurenți potențiali, la un cost rezonabil și într-un interval de timp limitat. Piața geografică relevantă cuprinde teritoriul pe care întreprinderile respective sunt angajate în oferta și cererea de produse și servicii, pe care condițiile de concurență sunt suficient de omogene și care poate fi distins de zonele geografice învecinate, întrucât condițiile de concurență diferă, într-un mod apreciabil, în acele zone. Nota: A se vedea: Comunicarea Comisiei privind definirea pieței relevante în lumina dreptului comunitar al concurenței (JO C 372 din 9.12.1997, p 5). A se vedea și: <i>Market share / Part de marché</i> <i>Market power / Pouvoir de marché</i> <i>Dominant position / Position dominante</i> <i>Substitutability / Substituabilité</i>
-------------	--	---	---

111 / FN	Relevant geographic market <i>Nu exista termenul in glosarul in limba engleza</i>	Marché géographique en cause <i>Nu exista termenul in glosarul in limba franceza</i>	Piata geografica relevanta <i>Simpla mentionare, fara definitie si fara numar de pozitie (in materialul bilingv original)</i> Nota: A se vedea: Comunicarea Comisiei cu privire la definirea pietei relevante in lumina dreptului comunitar al concurentei (JO C 372 din 9.12.1997, p 5).
112 / FN	Relevant product market <i>Nu exista termenul in glosarul in limba engleza</i>	Marché de produits en cause <i>Nu exista termenul in glosarul in limba franceza</i>	Piata relevanta a produsului <i>Simpla mentionare, fara definitie si fara numar de pozitie (in materialul bilingv original)</i> Nota: A se vedea: Comunicarea Comisiei cu privire la definirea pietei relevante in lumina dreptului comunitar al concurentei (JO C 372 din 9.12.1997, p 5).
113 / 88	105. Remedies <i>v Commitments</i>	Mesures correctives <i>v Engagements</i>	Masuri corective Nota: A se vedea: Commitments (or Remedies) / Engagements (ou Mesures correctives)
114 / 105	106. Resale price maintenance (RPM) Agreements or concerted practices between a supplier and a dealer with the object of directly or indirectly establishing a fixed or minimum price or price level to be observed by the dealer when reselling a product/service to his customers. A provision which foresees resale price maintenance will generally be considered to constitute a (v) hard-core restriction. In the case of contractual provisions or concerted practices that directly establish the resale price, the restriction is clear-cut. However, resale price maintenance can also be achieved through indirect means: for example, by fixing the distribution margin or the maximum level of discount the distributor may grant from a prescribed price level; by making the supplier's rebates or his reimbursement of promotional costs subject to the observance of a given price level; by linking the prescribed resale price to the resale prices of competitors; or by threats, warnings, or even sanctions against a dealer who does not respect a certain price level (such as penalties, delay or suspension of deliveries or termination of contracts).	Prix de vente imposés Accords ou pratiques concertées entre un fournisseur et un distributeur ayant directement ou indirectement pour objet l'établissement d'un prix de vente fixe ou minimal ou d'un niveau de prix de vente fixe ou minimal que le distributeur doit appliquer lorsqu'il revend un produit/service à ses clients. Une disposition prévoyant des prix de vente imposés sera généralement considérée comme une (v) restriction caractérisée. Lorsque des dispositions contractuelles ou des pratiques concertées fixent directement le prix de vente, la restriction est flagrante. Toutefois, un prix de vente peut aussi être imposé par des moyens indirects. À titre d'exemples, on pourrait citer un accord qui fixe la marge du distributeur ou le niveau maximal de réductions que peut accorder un distributeur à partir d'un certain niveau de prix prédéfini, un accord qui subordonne au respect d'un niveau de prix déterminé l'octroi de réductions ou le remboursement de coûts promotionnels par le fournisseur, le fait de relier le prix de vente imposé aux prix de vente pratiqués par la concurrence, ainsi que des menaces, des avertissements ou même des sanctions (telles que des pénalités, des retards ou suspensions de livraison ou la résiliation de l'accord) en cas de non-respect d'un certain niveau de prix.	Impunerea preturilor de revanzare Intelegeri sau practici concertate intre un furnizor si un distribuitor, avand ca obiect stabilirea, directa sau indirecta, a unui pret de vanzare fix sau minimal sau a unui nivel de pret de vanzare fix sau minimal, pe care distribuitorul trebuie sa il respecte cand revinde un produs / serviciu clientilor sai. O dispozitie prevazand preturi de vanzare impuse va fi, in general, considerata ca o restrictie esentiala (cu efecte anticoncurentiale majore). Cand prevederile contractuale sau practicile concertate fixeaza direct pretul de vanzare (revanzare), restrictia este flagranta. Totusi, un pret de vanzare poate fi impus si prin mijloace indirecte: ca exemple, am putea cita: intelegerea care fixeaza marja distribuitorului (marja de distributie) sau nivelul maxim al reducerilor pe care le poate acorda un distribuitor, pornind de la un nivel anume prestabilit; conditionarea atribuirii de reduceri sau a rambursarii costurilor promotionale de catre furnizor, de respectarea, de catre vanzator, a unui nivel de pret determinat; legarea pretului de vanzare impus de preturile de vanzare practicate de concurenti; amenintari, avertismente sau chiar sanctiuni impotriva distribuitorului, in caz de nerespectare, de catre acesta, a unui anumit nivel de pret (penalitati, amanari sau suspendari ale livrarii, ori rezilierea contractului) . Nota: A se vedea si: <i>Hard core restrictions / Restrictions caractérisées</i>

115 / 73	107. Rescue merger The concept of the rescue merger, also referred to as ‘failing firm defence’, enables the Commission to clear a concentration even though a dominant position is created or strengthened in its aftermath, provided that there is no causal link between the concentration and the dominant position, that is to say, the merger does not lead to a deterioration of the competitive structure of the market. The Commission has developed the following criteria for the application of the rescue merger concept: (1) the undertaking to be acquired must be ‘failing’ (that is, it would, in any event, be forced out of the market); (2) there is no alternative buyer who could provide for a less anti-competitive solution; (3) the market share of the acquired undertaking would, in any event, be taken over by the acquiring undertaking, or its assets would inevitably exit the market if not taken over by another undertaking. So far, the concept of the rescue merger has been applied rarely. (See: Commission decision of 14 December 1993 in Case IV/M.308 - <i>Kali+Salz</i> (OJ L 186, 21.7.1994, p. 38); Commission decision of 11 July 2001 in Case COMP/M.2314 - <i>BASF/Eurodiol/Pantochim</i>.)	Fusion de sauvetage La notion de concentration de sauvetage, appelé également «argument de l'entreprise en sérieuse difficulté» permet à la Commission d'autoriser une opération de concentration, même si celle-ci débouche sur la création ou le renforcement d'une position dominante, pour autant qu'il n'existe aucun lien de causalité entre l'opération de concentration et la position dominante, c'est-à-dire que l'opération de concentration n'entraîne pas de détérioration de la structure concurrentielle du marché. La Commission a mis au point les critères suivants pour l'application de la notion de concentration de sauvetage: 1) l'entreprise à acquérir doit être «défaillante» (c'est-à-dire qu'elle disparaîtrait en tout état de cause du marché); 2) il n'y a pas d'autre acheteur pouvant proposer une solution moins dommageable pour la concurrence; 3) l'entreprise acquérante reprendrait, quoi qu'il en soit, la part du marché de l'entreprise acquise, ou ses avoirs disparaîtraient inévitablement du marché s'ils n'étaient pas repris par une autre entreprise. À ce jour, la notion de concentration de sauvetage a été rarement appliquée. [Voir la décision de la Commission du 14 décembre 1993 dans l'affaire IV/M.308, <i>Kali+Salz</i> (JO L 186 du 21.7.1994, p. 38) et la décision de la Commission du 11 juillet 2001 dans l'affaire COMP/M.2314, <i>BASF / Eurodiol / Pantochim</i>.]	Concentrare de salvare (Fuziune de salvare) Notiunea de „concentrare de salvare”, denumita si „apararea întreprinderii aflate în mare dificultate”, permite Comisiei sa autorizeze o operatiune de concentrare, chiar daca aceasta conduce la crearea sau întarirea unei pozitii dominante, cu conditia sa nu existe nici o legatura de cauzalitate între operatiunea de concentrare si pozitia dominanta, adica operatiunea de concentrare sa nu antreneze deteriorarea structurii concurentiale a pietei. Comisia a pus la punct urmatoarele criterii pentru aplicarea conceptului de „concentrare de salvare”: (1) întreprinderea de achizitionat trebuie sa fie „falimentara” (adica, ea ar disparea oricum de pe piata); (2) nu exista un alt cumparator care sa poata propune o solutie mai putin daunatoare pentru concurenta; (3) întreprinderea achizitoare ar prelua, oricare ar fi aceasta, cota de piata a întreprinderii achizitionate, ori activele sale ar disparea inevitabil de pe piata, daca n-ar fi preluata de o alta întreprindere. Pana în prezent, notiunea de „concentrare de salvare” a fost aplicata rar. Nota: A se vedea Decizia Comisiei din 14 decembrie 1993 în cazul IV / M.308 – Kali + Salz JO L 186 din 21.7.1994, p 38) si Decizia Comisiei din 11 iulie 2001 în afacerea COMP / M.2314, BASF / Eurodiol / Pantochim.
116 / 49	108. Retailer Firm at the end of the distribution chain, which normally buys a product from a wholesaler in order to sell it to the final consumer.	Distributeur Entreprise située au bout de la chaîne de distribution, qui peut normalement acheter un produit à un grossiste afin de le vendre au consommateur final.	Detailist Întreprindere situata la capatul lantului de distributie, care poate, în mod normal, sa cumpere un produs de la un angrosist, în vederea vanzarii lui catre consumatorul final.

	109. Selective distribution	Distribution sélective	Distributie selectiva
117 / 51	Distribution system whereby a supplier enters into (vertical) agreements with a limited number of selected dealers in the same geographic area. Selective distribution agreements, on the one hand, restrict the number of authorised distributors. On the other hand, they prohibit sales to non-authorised distributors: this leaves authorised dealers only other appointed dealers and final customers as possible buyers. Selective distribution is almost always used to distribute branded final products. The possible competition risks are a reduction in intra-brand competition, the facilitation of (v) collusion between suppliers or buyers and the foreclosure of certain type(s) of distributors, especially in the case of cumulative effects of parallel networks of selective distribution in a market. Purely qualitative selective distribution is, in general, considered to fall outside the prohibition of Article 81 (1) of the EC Treaty, provided three conditions are satisfied. Firstly, the nature of the product in question must necessitate a selective distribution system. Secondly, resellers must be chosen on the basis of objective criteria of a qualitative nature. Thirdly, the criteria laid down must not go beyond what is necessary. v Vertical agreement	Système de distribution où un fournisseur conclut des accords (verticaux) avec un nombre limité de distributeurs choisis dans la même zone géographique. D'une part, les accords de distribution sélective restreignent le nombre des distributeurs agréés et, d'autre part, interdisent les ventes aux distributeurs non agréés, les seuls acheteurs possibles des distributeurs agréés étant alors les autres distributeurs désignés et les consommateurs finaux. La distribution sélective est presque toujours utilisée pour distribuer des produits finaux de marque. Du point de vue de la concurrence, les clauses de ce type risquent de restreindre la concurrence intramarque, de faciliter la (v) collusion entre fournisseurs ou acheteurs et d'exclure une ou plusieurs catégories de distributeurs, en particulier en cas d'effets cumulatifs de réseaux parallèles de distribution sélective sur un marché. On considère en général que la distribution sélective purement qualitative ne relève pas de l'interdiction prévue par l'article 81, paragraphe 1, du traité CE, pour autant que trois conditions soient satisfaites: premièrement, la nature du produit en question doit requérir un système de distribution sélective, deuxièmement, les revendeurs doivent être choisis sur la base de critères objectifs de nature qualitative et, troisièmement, les critères définis ne doivent pas aller au-delà de ce qui est nécessaire. v Accord vertical	Sistem de distributie in care furnizorul incheie intelegeri verticale cu un numar limitat de distribuitori, alesi in aceeasi zona geografica. Pe de o parte, acordurile de distributie selectiva restrang numarul distribuitorilor agreati (autorizati), iar pe de alta parte, interzic vanzarile catre distribuitorii neautorizati, singurii cumparatori posibili ai distribuitorilor agreati fiind ceilalti distribuitori desemnati si consumatorii finali. Distributia selectiva este aproape totdeauna utilizata pentru a distribui produse finale de marca. Din punct de vedere al concurentei, clauzele de acest tip risca sa restranga concurenta intra-marca, sa faciliteze intelegerile secrete dintre furnizori sau cumparatori si sa excluda una sau mai multe categorii de distribuitori, in special in cazul efectelor cumulative de retele paralele de distributie selectiva pe o piata. Se considera, in general, ca distributia selectiva pur calitativa nu tine de interdictia prevazuta de articolul 81 (1) al Tratatului, numai daca sunt indeplinite 3 conditii: in primul rand, natura produsului respectiv trebuie sa necesite un sistem de distributie selectiva, in al doilea rand, revanzatorii trebuie sa fie alesi pe baza de criterii obiective de natura calitativa si, in al treilea rand, criteriile definite nu trebuie sa treaca dincolo de ceea ce este necesar. Nota: A se vedea: Vertical Agreement / Accord vertical Collusion / Collusion

118 / 120	110.Services of general economic interest Services of an economic nature, the provision of which can be considered to be in the general interest. For example, basic, publicly accessible supply of energy, telecommunication, postal services, transport, water and waste-disposal services. The Member States are primarily responsible for defining what they regard as services of general economic interest on the basis of the specific features of the activities concerned. However, their definitions are subject to the Commission's control for manifest errors where Member States specifically entrust undertakings within the meaning of Article 86 (2) of the EC Treaty with services of general economic interest. The precise definition of the particular task assigned to the entrusted undertaking is an important element for assessing whether, and to what extent, it is justified for the State to grant exclusive rights or funds to that undertaking in order to ensure the fulfilment of the task. (See also: Article 16 of the EC Treaty; communication from the Commission of 20.9.2000, services of general interest in Europe (OJ C 17, 19.1.2001); Commission report to the Laeken European Council of 17.10.2001, services of general interest (COM(2001)598 final).)	Services d'intérêt économique général Services à caractère économique, dont la fourniture peut être considérée comme relevant de l'intérêt général, par exemple la fourniture de base, accessible à tous, d'énergie, de télécommunications, de services postaux, de transport, d'eau et de services d'élimination des déchets. Il incombe principalement aux États membres de définir ce qu'ils considèrent comme des services d'intérêt économique général en fonction des caractéristiques spécifiques des activités concernées. Toutefois, la Commission exerce un contrôle sur ces définitions pour le cas où les États membres commettraient des erreurs manifestes lorsqu'ils chargent des entreprises, au sens de l'article 86, paragraphe 2, du traité CE, de la gestion de services d'intérêt économique général. La définition précise de la mission donnée impartie à l'entreprise chargée de la gestion de ce type de services joue un rôle important pour apprécier s'il est légitime, et dans quelle mesure, que l'État accorde des droits exclusifs ou des ressources à cette entreprise pour garantir l'accomplissement de ladite mission. [Voir également l'article 16 du traité CE, la communication de la Commission du 20 septembre 2000 «Les services d'intérêt général en Europe» (JO C 17 du 19.1.2001) et le rapport de la Commission du 17 octobre 2001 à l'intention du Conseil européen de Laeken «Les services d'intérêt général» — COM(2001) 598 final.]	Servicii de interes economic general Servicii cu caracter economic, a caror furnizare poate fi considerata ca tinand de interesul general, de exemplu, furnizarea de baza, accesibila public, de energie, de telecomunicatii, de servicii postale, de transport, de apa si de servicii de eliminare a deseurilor. Revine, in principal, statelor membre, definirea a ceea ce ele considera ca serviciu de interes economic general, in functie de caracteristicile specifice ale activitatilor avute in vedere. Totusi, Comisia exercita un control asupra acestor definitii, in cazul in care statele membre ar comite erori manifeste atunci cand insarcineaza intreprinderile, potrivit articolului 86 (2) al Tratatului CE, cu gestionarea de servicii de interes economic general. Definirea precisa a misiunii respective, repartizate intreprinderii insarcinate cu gestiunea acestui tip de servicii, joaca un rol important in aprecierea daca, si in ce masura, este justificat ca statul sa acorde drepturi exclusive sau resurse, respectivei intreprinderi, pentru a asigura indeplinirea acelei misiuni. Nota: A se vedea si: articolul 16 al Tratatului, Comunicarea Comisiei din 20 septembrie 2000 „Serviciile de interes general in Europa” (JO C 17 din 19.1.2001) si Raportul Comisiei din 17 octombrie 2001 pentru Consiliul European de la Laeken „Serviciile de interes general” – COM (2001) 598 final.
-----------------	--	---	--

119 / 90	111. Single branding This term covers both non-compete obligations and quantity forcing. A non-compete obligation is an obligation or incentive scheme in a supply or distribution agreement which causes the buyer not to manufacture, purchase, sell or resell products which compete with the contract products or to purchase at least 80 % of his requirements of that type of product from the supplier. Quantity forcing on the buyer is a weaker form of a non-compete obligation, where incentives or obligations agreed between the supplier and the buyer make the latter concentrate his purchases to a large extent, but less than 80%, on the brand(s) of one supplier. Single branding may take the form of a direct obligation not to purchase competing brands (often called ‘ties’), but may, for example, also take the form of minimum purchase requirements, quantity rebate schemes or loyalty rebate schemes. The possible competition risks are (v) foreclosure of the market to competing suppliers, facilitation of (v) collusion between suppliers in the case of cumulative use and, where the buyer is a retailer, a loss of in-store (v) inter-brand competition.	Monomarquisme Ce terme englobe tant des obligations de non-concurrence que des quotas d’achat. Une obligation de non-concurrence est un mécanisme obligatoire ou incitatif contenu dans un contrat d’approvisionnement ou de distribution, qui amène l’acheteur à ne pas produire, acheter, vendre ou revendre des produits en concurrence avec les produits contractuels, ou à couvrir au moins 80 % de ses besoins concernant ce type de produit auprès de ce fournisseur. Les quotas d’achat imposés à l’acheteur sont une forme adoucie d’obligation de non-concurrence, où les mesures d’incitation ou les engagements convenus entre fournisseur et acheteur ont pour conséquence que l’acheteur concentre une grande partie de ses achats, mais moins de 80 %, sur la ou les marques d’un fournisseur. Le monomarquisme peut prendre la forme d’une obligation directe de ne pas acheter de produits de marques concurrentes (souvent appelée «achats liés»), mais également d’engagements d’achat minimal, de remises de quantité ou de remises de fidélité. Du point de vue de la concurrence, cette pratique pourrait déboucher sur un (v) verrouillage du marché pour les fournisseurs concurrents, faciliter la (v) collusion entre fournisseurs en cas d’utilisation cumulée et, dans le cas où l’acheteur est un distributeur, réduire la (v) concurrence intermarques sur le point de vente	Impunerea marcii unice Acest termen acopera atat obligatiile de non-concurenta cat si impunerea de cote de cumparare. O obligatie de non-concurenta este un mecanism obligatoriu sau stimulatив, continut intr-un contract de aprovizionare sau de distributie, care determina pe cumparator sa nu produca, sa nu cumpere, sa nu vanda sau revanda produse aflate in concurenta cu produsele contractuale, ori sa cumpere cel putin 80 % din nevoile sale legate de acest tip de produs de la furnizorul respectiv. Cotele de cumparare impuse cumparatorului sunt o forma mai subtila a obligatiei de non-concurenta, in care masurile de stimulare sau angajamentele convenite intre furnizor si cumparator au drept consecinta concentrarea, de catre cumparator, a unei mari parti din cumparaturile sale, dar mai putin de 80%, asupra marcii (marcilor) unui furnizor. Impunerea marcii unice poate sa ia forma unei obligatii directe de a nu cumpara produse de marci concurente (adesea numite „cumparari legate”), dar si a unor angajamente de cumparare a unor cantitati minimale, a unor rabaturi cantitative sau rabaturi pentru fidelitate. Din punct de vedere al concurentei, aceasta practica ar putea crea riscuri cum sunt inchiderea pietei pentru furnizorii concurenti, inlesnirea inteleggerilor secrete dintre furnizori in cazul utilizarii cumulative si, in cazul in care cumparatorul este un detailist, reducerea concurentei dintre marci in punctul de vanzare. Nota: A se vedea si: <i>Foreclosure / Verrouillage du marché</i> <i>Collusion / Collusion</i> <i>Inter-brand competition / Concurrence inter-marques</i>
-------------	--	---	--

120 / 4	112. Specialisation agreement An agreement between undertakings relating to the conditions under which they specialise in the production of a narrow or specific range of goods and/or services. Agreements on specialisation can contribute to improving the production or distribution of goods, because the undertakings concerned can concentrate on the manufacture of certain products and thus operate more efficiently and supply the products more cheaply. Specialisation agreements are divided into agreements whereby one participant gives up the manufacture of certain products, or provision of certain services in favour of another participant (unilateral specialisation); agreements whereby each participant gives up the manufacture of certain products, or provision of certain services in favour of another participant (reciprocal specialisation); and agreements whereby the participants undertake jointly to manufacture certain products, or provide certain services (joint production). The issue is covered by a specific block exemption regulation. (See: Council Regulation (EC) No 2658/2000 of 29 November 2000 on the application of Article 81 (3) of the Treaty to categories of specialisation agreements (OJ L 304, 5.12.2000).)	Accord de spécialisation Accord entre entreprises relatif aux conditions dans lesquelles celles-ci se spécialisent dans la production d'une gamme étroite ou spécifique de biens et/ou de services. Les accords de spécialisation peuvent contribuer à améliorer la production ou la distribution de produits, étant donné que les entreprises concernées peuvent concentrer leurs activités sur la fabrication de certains produits, travailler ainsi de façon plus efficace et offrir ces produits à des prix plus avantageux. Les accords de spécialisation se répartissent en plusieurs catégories: accords en vertu desquels l'un des participants renonce en faveur d'un autre à fabriquer certains produits ou à fournir certains services («spécialisation unilatérale»), accords en vertu desquels chacun des participants renonce en faveur d'un autre à fabriquer certains produits ou à fournir certains services («spécialisation réciproque») ou encore accords aux termes desquels les participants s'engagent à fabriquer conjointement certains produits ou à fournir conjointement certains services («production conjointe»). Un règlement spécifique d'exemption par catégorie s'applique à ce type d'accords. [Voir le règlement (CE) n° 2658/2000 de la Commission du 29 novembre 2000 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords de spécialisation (JO L 304 du 5.12.2000, p. 24).]	Intelegere de specializare Intelegere intre intreprinderi, legata de conditiile in care acestea se specializeaza in productia unei game restranse sau specifice de bunuri si / sau de servicii. Acordurile de specializare pot contribui la ameliorarea productiei sau a distributiei de produse, dat fiind faptul ca intreprinderile in cauza pot sa-si concentreze activitatile asupra fabricatiei anumitor produse, sa lucreze, astfel, intr-un mod mai eficient si sa ofere aceste produse la preturi mai avantajoase. Acordurile de specializare se divid in mai multe categorii: acorduri in temeiul carora unul dintre participantii renunta, in favoarea altuia, la fabricarea anumitor produse sau la furnizarea anumitor servicii („specializare unilaterala”), acorduri potrivit carora fiecare dintre participantii renunta, in favoarea altuia, la fabricarea anumitor produse sau la furnizarea anumitor servicii („specializare reciproca”) si acorduri in conformitate cu care participantii se angajeaza sa fabrice, in comun, anumite produse sau sa furnizeze, impreuna, anumite servicii („productie in comun”). Acestui tip de acorduri i se aplica un Regulament specific de exceptare pe categorie. Nota: A se vedea Regulamentul (CE) nr. 2658 / 2000 al Comisiei din 29 noiembrie 2000 privind aplicarea articolului 81 (3) al Tratatului pentru categoriile de acorduri de specializare (JO L 304 din 5.12.2000, p 24).
------------	--	---	---

121 / 59	113. Spill-over effects Side effects of an agreement or a merger between two or several firms, which affect competition between them in another relevant market than the one covered by the agreement or the merger in question. Spillover effects are referred to in Article 2 (4) of the merger regulation, which concerns the creation of a joint venture that has as its object or effect the coordination of the competitive behaviour of undertakings that remain independent. In that case, the Commission shall appraise this coordination also taking into account whether two or more parent companies retain, to a significant extent, activities in a market which is (v) downstream or (v) upstream from that of the joint venture or in a neighbouring market closely related to this market.	Effets induits Effets secondaires d'un accord ou d'une concentration entre deux entreprises au moins, qui affectent la concurrence entre elles sur un autre marché en cause que celui visé par l'accord ou la concentration en question. Les effets induits sont mentionnés à l'article 2, paragraphe 4, du règlement sur les concentrations, qui concerne la création d'une entreprise commune ayant pour objet ou pour effet la coordination du comportement concurrentiel d'entreprises restant indépendantes. Dans ce cas, la Commission apprécie cette coordination en tenant compte de la présence significative et simultanée de deux entreprises ou plus sur un marché situé en amont (v <i>Marché en amont</i>) ou en aval (v <i>Marché en aval</i>) de celui de l'entreprise commune ou sur un marché voisin étroitement lié à ce marché.	Efecte colaterale (Efecte induse) Efecte secundare (colaterale) ale unui acord sau ale unei concentrari dintre cel putin doua intreprinderi, care afecteaza concurenta dintre ele, pe o alta piata relevanta decat cea vizata de intelegerea sau de concentrarea in cauza. Efectele induse sunt mentionate in articolul 2 (4) al Regulamentului privind concentrarile, care se refera la crearea unei intreprinderi comune, avand ca obiect sau efect coordonarea comportamentului concurential al intreprinderilor ramase independente. In acest caz, Comisia apreciaza aceasta coordonare tinand cont de prezenta, semnificativa si simultana, a doua sau mai multe intreprinderi, pe o piata situata in amonte sau in aval fata de piata intreprinderii comune sau pe o piata invecinata, strans legata de aceasta piata. Nota: A se vedea si: <i>Upstream market / Marché en amont</i> <i>Downstream market / Marché en aval</i>
122 / 42	114. Start-up costs Costs faced by a firm that intends to start economic activity in a specific market segment. These costs include, for example, the expenditure to undertake research and development (R & D) activities, the costs of acquiring production and/or distribution facilities, as well as the costs of marketing the product (i.e. advertising).	Coûts de démarrage Coûts supportés par une entreprise qui envisage de démarrer une activité économique sur un segment de marché donné. Ces coûts comprennent, par exemple, les dépenses nécessaires au lancement des activités de recherche et de développement (R & D), les coûts d'acquisition des installations de production et/ou de distribution, ainsi que les coûts liés à la commercialisation du produit (publicité).	Costuri de lansare pe piata Costuri suportate de o intreprindere, care intentioneaza sa inceapa o activitate economica pe un segment de piata dat. Aceste costuri includ, de exemplu, cheltuielile necesare lansarii activitatilor de cercetare si dezvoltare (R&D), costurile de achizitionare a instalatiilor de productie si / sau de distributie, precum si costurile legate de comercializarea produsului (ex: publicitatea).
123 / 87	115. State measure Law, ministerial decree, decision or other administrative act adopted by a Member State. A Member State's omission to act may also constitute a measure. The Commission may start (v) infringement proceedings if State measures, taken in relation to (v) public undertakings and undertakings to which Member States grant special or exclusive rights, contravene EU competition law.	Mesure publique Loi, arrêté ministériel, décision ou autre acte administratif adoptés par un État membre. Lorsqu'un État membre omet d'agir, ce comportement peut également constituer une mesure. Le Commission peut engager une (v) procédure d'infraction si les mesures publiques prises concernant les (v) entreprises publiques et les entreprises auxquelles les États membres accordent des droits spéciaux ou exclusifs enfreignent le droit communautaire de la concurrence.	Masuri ale autoritatii publice Lege, ordin ministerial, decret, hotarare, decizie sau alt act administrativ, adoptate de un stat membru. Atunci cand un stat membru omite sa actioneze, si acest comportament poate constitui o „masura”. Comisia poate initia o procedura de infractiune, daca masurile publice, luate in privinta intreprinderilor publice si a intreprinderilor carora statele membre le acorda drepturi speciale sau exclusive, contravin dreptului comunitar al concurentei. Nota: A se vedea si: <i>Infringement proceeding / Procédure d'infraction</i> <i>Public undertaking / Entreprise publique</i>

124 / 29	116. Statement of objections (SO) Written communication, which the Commission has to address to persons or undertakings before adopting a decision that negatively affects their rights. This obligation of the Commission flows from the addressee's rights of defence, which require that they be given the opportunity to make their point of view known on any objection the Commission may wish to make in a decision. The SO must contain all objections on which the Commission intends to rely upon in its final decision. The SO is an important procedural step foreseen in all competition procedures in which the Commission has the right to adopt negative decisions. (See: Article 19 (1) of Regugon No 17; Article 18 (3) of the merger regulation.)	Communication des griefs Communication écrite que la Commission est tenue d'adresser aux personnes ou aux entreprises avant d'arrêter une décision qui affecte leurs droits d'une manière négative. Cette obligation de la Commission découle des droits du destinataire de la communication à se défendre, ce qui exige qu'il lui soit donné l'occasion de faire connaître son point de vue au sujet des griefs que la Commission souhaite éventuellement formuler dans une décision. La communication des griefs doit contenir tous les griefs sur lesquels la Commission envisage de fonder sa décision finale. La communication des griefs est une étape importante prévue par toutes les procédures de concurrence dans lesquelles la Commission a le droit d'arrêter des décisions négatives. (Voir l'article 19, paragraphe 1, du règlement n° 17 et l'article 18, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations.)	Comunicarea obiectiilor Comunicare scrisa, pe care Comisia trebuie sa o adreseze persoanelor sau intreprinderilor, inainte de a adopta o decizie care afecteaza in mod negativ drepturile lor. Aceasta obligatie a Comisiei decurge din drepturile destinatarului comunicarii de a se apara, ceea ce impune ca sa i se fi dat ocazia de a-si face cunoscut punctul sau de vedere, in legatura cu obiectiile pe care Comisia ar dori sa le formuleze intr-o decizie. Comunicarea obiectiilor trebuie sa contina toate obiectiile pe care intentioneaza Comisia sa-si fondeze decizia finala. Comunicarea obiectiilor este o etapa importanta, prevazuta de toate procedurile de concurenta in care Comisia are dreptul de a adopta decizii negative. Nota: A se vedea: articolul 19 (1) al Regulamentului nr. 17 si articolul 18 (3) al Regulamentului privind concentrarile.
125 / 123	117. Substitutability Measure of the extent to which products may be seen as inter-changeable from the viewpoint of producers or consumers. A firm's pricing policy for a specific product is disciplined if consumers have the possibility to buy another product, which they judge as being equivalent by its nature, use and / or price (demand-side substitution). Additional competitive constraint on the firm may stem from producers of other products capable of switching their production without delay towards the product in question at negligible cost and willing to enter into competition on the market segment concerned (supply-side substitution). Product substitutability is an important element in defining the relevant product market (<i>v Relevant market</i>).	Substituabilité Mesure dans laquelle les produits peuvent être considérés comme interchangeable du point de vue des producteurs ou des consommateurs. Si ces derniers peuvent acheter un autre produit qu'ils jugent équivalent par sa nature, son utilisation et/ou son prix (substitution du côté de la demande), cette possibilité a pour effet de discipliner l'entreprise au niveau des prix qu'elle pratique pour un produit donné. Une contrainte concurrentielle supplémentaire peut découler de la capacité des producteurs d'autres produits à adapter à brève échéance leur production au produit en question à moindre coût et de leur souhait d'entrer en concurrence sur le segment de marché concerné (substitution du côté de l'offre). La substituabilité entre produits est un élément important pour la définition du marché du produit en cause (<i>v Marché en cause</i>).	Substituibilitate Masura in care produsele pot sa fie considerate ca intersanjabile, din punctul de vedere al producatorilor sau al consumatorilor. Daca acestia din urma pot cumpara un alt produs, pe care il considera echivalent prin natura, utilizarea si / sau pretul sau (substitutie din punctul de vedere al cererii), aceasta posibilitate are ca efect disciplinarea intreprinderii in planul politicii de pret practicate pentru un anume produs. O constrangere concurentiala suplimentara poate decurge din capacitatea producatorilor de alte produse de a-si adapta, intr-un termen scurt, productia pentru produsul in cauza, cu cel mai mic cost, si de dorinta lor de a intra in concurenta pe segmentul de piata avut in vedere (substitutie din punctul de vedere al ofertei). Substituibilitatea intre produse este un element important pentru definirea pietei relevante a produsului. Nota: A se vedea si: <i>Relevant market / Marché en cause</i>

126 / 44	118. Sunk costs Sunk costs are (v) fixed costs that have already been incurred and cannot be recovered. They arise because some activities require specialised assets that cannot readily be diverted to other uses. Second-hand markets for such assets are therefore limited. Examples of sunk costs are investments in equipment that can only produce a specific product, the development of products for specific customers, advertising expenditures and R & D expenditures.	Coûts irrécupérables Les coûts irrécupérables sont des (v) coûts fixes qui ont déjà été engagés et ne peuvent être récupérés. Ces coûts sont liés à certaines activités exigeant des actifs spécialisés qui ne peuvent pas facilement être affectés à d'autres usages. Les marchés de l'occasion pour ces actifs sont donc limités. On peut citer comme exemples de coûts irrécupérables les investissements dans des équipements ne pouvant permettre de fabriquer qu'un produit donné, la mise au point de produits pour des clients donnés, les dépenses de publicité et de recherche et de développement.	Costuri irecuperabile Costurile irecuperabile sunt costuri fixe care au fost, deja, angajate si nu pot fi recuperate. Aceste costuri sunt legate de activitati care cer active specializate, ce nu pot fi, cu usurinta, alocate altor utilizari. Pietele de „second-hand” (de ocazie) pentru aceste active sunt, deci, limitate. Se pot cita, ca exemple de costuri irecuperabile, investitiile in echipamentele care nu pot permite fabricarea decat a unui anumit produs, dezvoltarea de produse pentru anumiti clienti, cheltuielile de publicitate si cele de cercetare si dezvoltare. Nota: A se vedea si: <i>Fixed costs / Coûts fixes</i>
127 / 38	119. Take or pay contracts Contract between a buyer and a seller, whereby the former agrees to purchase from the latter a fixed quantity of a product for a given price over a certain period of time. Irrespective of the quantity which is finally needed and transferred, the buyer is bound by its commitments and is required to pay for the whole volume of sales at the contractual terms agreed upon.	Contrats de prise ferme Contrat conclu entre un acheteur et un vendeur, par lequel le premier convient d'acheter au second une quantité déterminée d'un produit à un prix donné pendant une certaine période. Indépendamment de la quantité nécessaire et transférée, l'acheteur est lié par ses engagements et est tenu d'acquitter le montant total des ventes aux conditions contractuelles approuvées d'un commun accord.	Contracte de preluare ferma Contract incheiat intre un cumparator si un vanzator, prin care primul accepta sa cumpere, de la cel de-al doilea, o cantitate determinata dintr-un produs, la un pret dat, intr-o anumita perioada. Independent de cantitatea care este, in final, necesara si transferata, cumparatorul este legat de angajamentele sale si este obligat sa plateasca pentru intregul volum al vinzarilor, in conditiile contractuale convenite.
128 / 82	120. Trustee A legal or natural person appointed in merger cases to oversee the implementation of (v) commitments, and to contribute to their implementation where required. The trustee is appointed by the parties who have offered commitments to the Commission with the Commission's approval. His powers and duties are set out in the trustee mandate, an agreement between the trustee and the parties - again subject to the Commission's approval. The trustee normally has the power to propose, and if necessary impose, measures on the parties to ensure compliance with the commitments, as well as an irrevocable mandate to effect the divestiture of the business or businesses to be sold, at no minimum price, if the parties fail to do so within a given period. (See: Commission notice on remedies (OJ C 68, 2.3.2001, p. 3).)	Mandataire Personne morale ou physique nommée dans les affaires de concentration pour contrôler la mise en œuvre des (v) engagements et contribuer, si nécessaire, à cette mise en œuvre. Le mandataire est désigné, sous réserve de l'approbation de la Commission, par les parties qui ont présenté des engagements à la Commission. Ses compétences et sa mission sont définies dans le mandat du mandataire, un accord passé entre ledit mandataire et les parties - soumis là encore à l'approbation de la Commission. Le mandataire a normalement le pouvoir de proposer et, le cas échéant, d'imposer des mesures aux parties pour garantir le respect des engagements; il dispose également d'un mandat irrévocable pour procéder à la cession d'activité ou des activités à vendre, sans prix minimal, si les parties n'y parviennent pas dans un délai donné. [Voir la communication de la Commission concernant les mesures correctives (JO C 68 du 2.3.2001, p. 3).]	Mandatar Persoana juridica sau fizica, numita, in cazurile de concentrare, pentru a controla aplicarea angajamentelor si a contribui, daca este necesar, la punerea in practica a acestora. Mandatarul este desemnat, sub rezerva apobarii Comisiei, de catre partile care au prezentat angajamente Comisiei. Competentele sale si misiunea sa sunt definite in mandatul aferent, un acord incheiat intre mandatarul mentionat si parti – si acesta supus aprobarii Comisiei. Mandatarul are, in mod normal, puterea de a propune si, daca este necesar, de a impune partilor masuri pentru a garanta respectarea angajamentelor; el dispune si de un mandat irevocabil pentru a proceda la cedarea activelor sau a activitatilor care sunt de vandut, fara pret minimal, daca partile n-au reusit sa faca aceasta intr-un termen dat. Nota: A se vedea Comunicarea Comisiei privind masurile corective (JO C 68 din 2.3.2001, p 3). A se vedea si: <i>Commitments (or remedies) / Engagements (ou mesures correctives)</i>

129 / 121	121. Turnover threshold The combined annual turnover of the parties is used in the field of merger control as a criterion to divide competence between Member States and the Commission. Concentrations where the parties' combined turnover exceeds the thresholds set in Article 1 of the merger regulation are considered to be of 'Community dimension' and will be assessed by the Commission. <i>v Merger control procedure</i>	Seuil de chiffre d'affaires Le chiffre d'affaires total des parties constitue un critère de répartition des compétences entre les États membres et la Commission en matière de contrôle des concentrations. On considère que les opérations de concentration pour lesquelles le chiffre d'affaires total des parties dépasse les seuils fixés à l'article 1^{er} du règlement sur les concentrations sont de «dimension communautaire» et seront appréciés par la Commission. <i>v Procédure de contrôle des opérations de concentration</i>	Pragul cifrei de afaceri Cifra de afaceri totala a partilor constituie un criteriu de repartizare a competentelor intre statele membre si Comisie, in domeniul controlului concentrarilor. Se considera ca operatiunile de concentrare pentru care cifra de afaceri totala a partilor depaseste pragurile stabilite in art. 1 al Regulamentului privind concentrarile sunt de „dimensiune comunitara” si vor fi evaluate de catre Comisie. Nota: A se vedea si: <i>Merger control procedure / Procédure de contrôle des opérations de concentration</i>
130 / 126	122. Tying or tied selling Commercial practice of conditioning the sale of one product on the purchase of another product. If tying is not objectively justified by the nature of the products or their commercial usage, such practice may restrict competition. Economic theory suggests that a firm which enjoys (v) market power in one market (tying market) may, under certain conditions, be able to lever this market position or dominance into another market (tied market), squeeze competitors out of this second market and then raise prices above the competitive level. In a competition analysis perspective, the main negative effect of tying on competition is, therefore, possible (v) foreclosure on the market of the tied product. In addition tying may lead to higher prices for both the tying and the tied product.	Ventes liées Pratique commerciale consistant à lier la vente d'un produit à l'achat d'un autre produit. Cette pratique peut restreindre la concurrence si elle n'est pas objectivement justifiée par la nature des produits ou leur usage commercial. La théorie économique tend à montrer qu'une entreprise qui dispose d'un (v) pouvoir de marché sur un marché donné (marché du produit liant) peut, dans certaines conditions, être en mesure d'utiliser cette position sur le marché ou cette position dominante sur un autre marché (marché lié), de forcer les concurrents à sortir de ce second marché et de relever les prix audessus du niveau concurrentiel. Du point de vue de la concurrence, les ventes liées ont pour principal effet négatif un éventuel (v) verrouillage du marché du produit lié. En outre, les ventes liées peuvent entraîner des prix plus élevés tant pour le produit liant que pour le produit lié.	Vanzari legate Practica comerciala, constand in legarea vanzarii unui produs de cumpararea unui alt produs. Aceasta practica poate sa restranga concurenta, daca nu este justificata in mod obiectiv, prin natura produselor sau prin utilizarea lor comerciala. Teoria economica tinde sa demonstreze ca o intreprindere care dispune de o putere de piata, pe o piata data (piata produsului care leaga) poate, in anumite conditii, sa fie in masura de a utiliza aceasta pozitie pe piata sau aceasta pozitie dominanta, pe o alta piata (piata produsului legat), pentru a constrange concurentii sa iese de pe aceasta a doua piata si sa ridice preturile deasupra nivelului concurential. Din punct de vedere al concurentei, vanzarile legate au ca principal efect negativ o eventuala blocare a pietei produsului legat. In plus, vanzarile legate pot antrena preturi mai ridicate, atat pentru produsul care leaga, cat si pentru produsul legat. Nota: A se vedea si: <i>Market power / Pouvoir de marché Foreclosure / Verrouillage du marché</i>

131 / 47	123. Unbundling Separation of the various components of production, distribution and service in order to introduce greater elements of competition to these segments of an industry. ‘Functional unbundling’ requires monopolistic utilities to provide access to (part of) their distribution or service network, in exchange for an access fee. ‘Structural unbundling’ makes complete vertical separation necessary and obliges monopolistic utilities to divest their production, their distribution or their service assets.	Dégroupage Séparation des différents composants de la production, de la distribution et des services destinée à introduire davantage de concurrence dans ces segments d'un secteur économique. Le «dégroupage fonctionnel» exige que des entreprises (d'utilité publique) en situation de monopole fournissent un accès à une partie de leur réseau de distribution ou de services en échange d'un droit d'accès. Le «dégroupage structurel» rend indispensable un décloisonnement vertical complet et oblige les entreprises en position de monopole à céder leur avoirs au niveau, soit de la production, soit de la distribution ou des services.	Separarea de componente Separarea diferitelor componente ale productiei, distributiei si serviciilor, in vederea introducerii de elemente suplimentare de concurenta in cadrul acestor segmente ale unui sector economic. „Separarea functionala” cere ca intreprinderile de utilitate publica, aflate in situatie de monopol, sa asigure un acces la o parte a retelei lor de distributie sau de servicii, in schimbul unei taxe de acces. „Separarea structurala” face indispensabila despartirea verticala completa si obliga intreprinderile de servicii publice aflate in pozitie de monopol sa-si cedeze activele proprii, fie de la nivelul productiei, fie al distributiei sau al serviciilor.
132 / 62	124. Undertaking For the purpose of EU antitrust law, any entity engaged in an economic activity, that is, an activity consisting in offering goods or services on a given market, regardless of its legal status and the way in which it is financed, is considered an undertaking. To qualify, no intention to earn profits is required, nor are public bodies by definition excluded. The rules governing concentrations speak of ‘undertakings concerned, that is, the direct participants in a merger or in the acquisition of control. (See for details: Commission notice on the concept of undertakings concerned (OJ C 66, 2.3.1998).)	Entreprise Aux fins de la législation antitrust communautaire, on entend par entreprise toute entité exerçant une activité économique, c'est-à-dire une activité consistant à offrir des biens ou des services sur un marché donné, indépendamment de son statut juridique et de son mode de financement. Pour que ces conditions soient remplies, il n'est pas obligatoire que cette entité ait pour vocation de dégager des bénéfices; de même, les organismes publics ne sont pas exclus d'office. Les règles régissant les opérations de concentration parlent «d'entreprises concernées», c'est-à-dire des participants directs à une opération de concentration ou à l'acquisition d'un contrôle. [Voir, pour de plus amples informations, la communication de la Commission sur la notion d'entreprises concernées (JO C 66 du 2.3.1998).]	Intreprindere In sensul legislatiei comunitare antitrust, prin „intreprindere” se intelege orice entitate angajata intr-o activitate economica, adica o activitate constand in oferirea de bunuri sau de servicii pe o piata data, independent de statutul sau juridic si de modul de finantare. Pentru ca aceste conditii sa fie indeplinite, nu este obligatoriu ca aceasta entitate sa aiba intentia de a obtine profituri; de asemenea, nici organismele publice nu sunt excluse din oficiu. Regulile care guverneaza operatiunile de concentrare vorbesc despre „intreprinderile implicate”, adica despre participantii directi la o operatiune de concentrare sau la achizitionarea unui control. Nota: A se vedea, pentru informatii mai ample: Comunicarea Comisiei asupra conceptului de „intreprinderi implicate” (JO C 66 din 2.3.1993)

133 / 84	125. Upstream market Market at the previous stage of the production/distribution chain, for example, the production, distribution and marketing of motor vehicles would be an upstream market in relation to the sale of motor vehicles to final consumers.	Marché en amont Marché se trouvant au stade précédent de la chaîne de production ou de distribution; par exemple, le marché de la production, de la distribution et du marketing de véhicules automobiles est situé en amont de la vente de ces véhicules aux consommateurs finals.	Piata din amonte Piata situata in stadiul precedent al lantului de productie sau de distributie; de exemplu, piata productiei, distributiei si a comercializarii (marketingului) de autovehicule este situata in amonte fata de vanzarea acestor autovehicule catre consumatorii finali.
134 / 46	126. Variable costs Costs that vary with the amount of production. Examples are the costs of material and energy used in the production process.	Coûts variables Coûts qui varient en fonction du volume de la production. Les coûts du matériel et de l'énergie utilisés dans le processus de production constituent par exemple des coûts variables.	Costuri variabile Costuri care variaza in functie de volumul productiei. Exemple ar putea fi costurile materialului si ale energiei, utilizate in procesul de productie.
135 / 6	127. Vertical agreement Agreement or concerted practice entered into between two or more undertakings each of which operates, for the purposes of the agreement, at a different level of the production or distribution chain, and relating to the conditions under which the parties may purchase, sell or resell certain goods or services. (See so-called 'vertical guidelines': Commission notice - guidelines on vertical restraints (OJ C 291, 13.10.2000, p. 1).)	Accord vertical Accord ou pratique concertés conclus entre deux ou plus de deux entreprises dont chacune opère, aux fins de l'accord, à un niveau différent de la chaîne de production ou de distribution, et qui concernent les conditions dans lesquelles les parties peuvent acheter, vendre ou revendre certains biens ou services. [Voir les «lignes directrices sur les restrictions verticales», c'est-à-dire la communication de la Commission intitulée «Lignes directrices sur les restrictions verticales» (JO C 291 du 13.10.2000, p. 1).]	Intelegere verticala Intelegere sau practica concertata, incheiata intre doua sau mai multe intreprinderi, dintre care fiecare opereaza, pentru obiectivele intelegerii, la un nivel diferit al lantului de productie sau de distributie, si care se refera la conditiile in care partile pot sa cumpere, sa vanda sau sa revanda anumite bunuri sau servicii. Nota: A se vedea asa-zisele „Instructiuni verticale”: Comunicarea Comisiei intitulata „Instructiunile asupra restrictiilor verticale” (JO C 291 din 13.10.2000, p 1)
136 / 19	128. White clause Provision contained in certain block exemption regulations, listing agreements or practices that are presumed not to prevent, restrict or distort competition within the common market and that are therefore generally considered compatible with EC competition law. The more recent block exemption regulations do not contain white clauses any more. <i>v Black clause</i>	Clause blanche (ou autorisée) Disposition prévue par certains règlements d'exemption par catégorie répertoriant les accords ou pratiques qui sont présumés ne pas empêcher, restreindre ou fausser le jeu de la concurrence au sein du marché commun et sont donc généralement considérés comme compatibles avec le droit communautaire de la concurrence. Les règlements d'exemption par catégorie les plus récents ne contiennent plus de clauses «blanches». <i>v Clause noire</i>	Clauza alba (sau autorizata) Dispozitie continuta in anumite regulamente de exceptare pe categorie, care enumera intelegerile sau practicile ce sunt prezumate a nu impiedica, restrange sau distorsiona concurenta in interiorul pietei comune si care sunt, deci, in general, considerate compatibile cu dreptul comunitar al concurentei. Cele mai recente regulamente de exceptare pe categorie nu mai contin clauze albe. Nota: A se vedea si: <i>Black clause / Clause noir</i>

137 / 74	129. Wholesaler Intermediate in the distribution chain that buys the product in mass quantity from the manufacturer, and sells it in smaller quantities to distributors or retailers.	Grossiste Intermédiaire de la chaîne de distribution qui achète le produit en grande quantité au producteur et le revend en plus petites quantités aux distributeurs ou aux détaillants.	Angrosist Intermediar in lantul de distributie, care cumpara produsul in cantitati mari de la producator si il vinde in cantitati mai mici catre distribuitori sau detailisti.
138 / 118	130. Withdrawal (of the benefit of a block exemption) Possibility for the Commission (or in certain cases for the national competition authorities) to withdraw the benefit of exemption from the prohibition of Article 81 (1) of the EC Treaty, granted to an agreement by a (v) block exemption regulation. The Commission may withdraw the benefit of a block exemption if it considers that specific circumstances, which are mentioned by the relevant block exemption regulation, bring about the need for a closer examination of possible anti-competitive effects of the agreement (See: Article 7 of Council Regulation No 19/65/EEC as amended by Article 1 (4) of Council Regulation (EC) No 1215/1999 of 10 June 1999.)	Retrait (du bénéfice d'une exemption par catégorie) Possibilité dont dispose la Commission (ou, dans certains cas, les autorités nationales de la concurrence) de retirer à un accord le bénéfice de l'exemption de l'interdiction inscrite à l'article 81, paragraphe 1, du traité CE, qui lui avait été octroyée en application d'un règlement d'exemption par catégorie. La Commission peut retirer le bénéfice d'une (v) exemption par catégorie si elle considère que des circonstances données, qui sont indiquées dans le règlement d'exemption par catégorie en cause, rendent nécessaire un examen plus poussé des effets anticoncurrentiels de l'accord. [Voir l'article 7 du règlement n° 19/65/CEE du Conseil tel que modifié par l'article 1 ^{er} , paragraphe 4, du règlement (CE) n° 1215/1999 du Conseil du 10 juin 1999.]	Retragerea (beneficiului unei exceptari pe categorii) Posibilitate, de care dispune Comisia (sau, in anumite cazuri, autoritatile nationale de concurenta), de a retrage unei intelegeri beneficiul exceptarii de la interdictia inscrisa in Articolul 81 (1) al Tratatului CE, beneficiu care ii fusese acordat in aplicarea unui regulament de exceptare pe categorii. Comisia poate retrage beneficiul unei exceptari pe categorii, daca apreciaza ca anumite imprejurari, care sunt mentionate in Regulamentul de exceptare pe categorii relevant, fac necesara o examinare mai extinsa a efectelor anticoncurentiale posibile ale intelegerii. Nota: A se vedea: articolul 7 al Regulamentului nr. 19 / 65 / CEE al Consiliului, asa cum a fost modificat prin articolul 1 (4) al Regulamentului (CE) nr. 1215 / 1999 al Consiliului din 10 iunie 1999. A se vedea si: <i>Block exemption (regulation) / Exemption par catégorie (règlement d')</i>

Traducerea: Arpad Dobai si Doina Mesteacan

Redactarea: Doina Mesteacan

10 aprilie 2003