

## II

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

## COMMISSION

## DÉCISION DE LA COMMISSION

du 10 juillet 1985

relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE (IV/29 420 – système Grundig de distribution sélective dans la Communauté économique européenne)

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

(85/404/CEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu le règlement n° 17 du Conseil, du 6 février 1962, premier règlement d'application des articles 85 et 86 du traité <sup>(1)</sup>, modifié en dernier lieu par l'acte d'adhésion de la Grèce, et notamment ses articles 6 et 8,

vu la notification du système Grundig de distribution sélective dans la Communauté européenne pour les grossistes et détaillants présentée le 29 mars 1977 par Grundig AG,

vu la publication de l'essentiel du contenu de cette notification, faite conformément à l'article 19 paragraphe 3 du règlement n° 17 <sup>(2)</sup>,

après consultation du comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes,

considérant ce qui suit:

## I. LES FAITS

## A. Structure de la distribution et position de Grundig sur le marché

La société Grundig AG (ci-après dénommée «Grundig») dont le siège est à Fürth, république fédérale d'Allemagne, a notifié le 29 mars 1977 à la Commission un accord de distribution sélective pour la revente des ses produits de l'électronique de divertissement dans le Marché commun, accord qu'elle a mis en œuvre le 1<sup>er</sup> avril 1977.

<sup>(1)</sup> JO n° 13 du 21. 2. 1962, p. 204/62.

<sup>(2)</sup> JO n° C 276 du 16. 10. 1984, p. 2.

Grundig vend ses appareils de télévision, de vidéo et de haute fidélité, ainsi que leurs accessoires dans la république fédérale d'Allemagne par l'intermédiaire de grossistes et de détaillants spécialisés, et dans les autres États membres par le canal de distributeurs exclusifs dont certains sont des filiales de Grundig, qui approvisionnent à leur tour des grossistes ou des détaillants spécialisés. Environ 28 000 distributeurs au total appartiennent au réseau de distribution Grundig dans la Communauté. Grundig ne fait pas de recommandations en ce qui concerne le prix de vente de ses produits.

Grundig, dont le chiffre d'affaires a atteint approximativement 2,8 milliards de marks allemands pour l'exercice 1983/1984, compte parmi les grands fabricants européens de produits de l'électronique de divertissement. Ses parts de marché dans la Communauté s'élèvent, en ce qui concerne les principaux produits commercialisés, à savoir les téléviseurs couleur et les magnétoscopes, à 10,6 % et 6,0 % respectivement. Dans certains États membres, Grundig atteint des parts de marché plus élevées: pour les téléviseurs couleur, 19,5 % dans la république fédérale d'Allemagne, 12,4 % en Italie et 9,6 % en France, et pour les magnétoscopes respectivement 16,5 %, 5,5 % et 3,3 % dans ces mêmes États membres.

La direction industrielle de Grundig AG est assumée depuis le 1<sup>er</sup> avril 1984 par la société Philips-Gloeilampenfabrieken, ci-après dénommée «Philips», à Eindhoven, Pays-Bas, qui détenait depuis 1979 déjà une participation de 24,5 % dans le capital de Grundig AG.

## B. Le système de distribution Grundig

Le contenu essentiel des accords de distribution sélective instaurés avec effet au 1<sup>er</sup> avril 1977 répondait aux principes établis par la Commission dans sa décision 79/159/CEE concernant le système de distribution de la société Saba <sup>(3)</sup>. Dans le cadre de la modification partielle de la pratique

<sup>(3)</sup> JO n° L 28 du 3. 2. 1976, p. 19.

administrative de la Commission à l'égard des systèmes de distribution sélective dans le secteur de l'électronique de divertissement, telle qu'elle a été définie dans la deuxième décision de la Commission sur le système de distribution de la société Saba, décision 83/672/CEE <sup>(1)</sup>, ci-après dénommée «Saba II», Grundig a également adapté ses contrats de distribution sélective aux nouvelles exigences.

La distribution des produits Grundig dans la Communauté européenne est en conséquence régie actuellement par:

- l'accord de distribution Grundig pour la Communauté en ce qui concerne le commerce de gros,
- l'accord de distribution Grundig pour la Communauté en ce qui concerne le commerce de détail.

Ces accords prévoient ce qui suit:

1. a) Aux termes de l'accord de distribution sélective dans la Communauté économique européenne pour le commerce de gros, Grundig agréée en qualité de grossistes spécialisés Grundig les grossistes qui, entre autres:

- exploitent un commerce de gros spécialisé dans la vente de produits de l'électronique de divertissement ou ont un rayon spécial à cet effet, comparable à un commerce de gros spécialisé,
- ont un personnel qualifié ayant la formation technique nécessaire et un service extérieur qualifié capable de conseiller la clientèle,
- réunissent les conditions nécessaires d'organisation et de financement pour pouvoir autant que possible vendre et détenir en stock l'assortiment complet des produits Grundig et assurer leur livraison à la clientèle dans les délais convenus et
- ont signé le contrat de distribution sélective de Grundig pour la Communauté.

Si Grundig ne s'est pas prononcé sur une demande d'agrément dans un délai de quatre semaines, l'intéressé est considéré comme grossiste spécialisé Grundig. Grundig s'engage à passer immédiatement avec lui un contrat de distribution sélective et à l'inclure dans la liste de ses grossistes spécialisés.

b) Les grossistes spécialisés Grundig sont notamment tenus:

- de n'approvisionner, aux fins de la revente dans le Marché commun, que des distributeurs agréés Grundig et, le cas échéant, de s'assurer, avant la livraison, auprès de l'administrateur fiduciaire désigné par Grundig, qu'un revendeur est autorisé par Grundig à vendre ses produits,
- de ne vendre les produits Grundig à des utilisateurs finals que lorsque ceux-ci disposent d'un établissement commercial ou industriel et achè-

tent ces produits à l'usage de leur profession, ce qu'ils attestent en signant une déclaration objectivement contrôlable,

- de tenir des livres permettant un contrôle sans lacune des numéros pour toutes les ventes de produits Grundig et d'en conserver les données pendant trois ans au moins,
  - de soutenir Grundig dans le maintien du système de distribution sélective et la poursuite des infractions à ce système.
- c) Les grossistes spécialisés Grundig sont autorisés à désigner comme détaillants spécialisés Grundig des distributeurs spécialisés qui remplissent les critères de qualification de l'accord de distribution sélective Grundig CE.
- d) Les grossistes spécialisés Grundig sont autorisés à livrer dans le Marché commun à tous les distributeurs Grundig agréés et à s'approvisionner auprès d'eux, ainsi qu'à déterminer librement leurs prix de revente.
- e) Grundig s'engage notamment à garantir l'application sans faille du système de distribution Grundig dans la Communauté économique européenne et à déposer la version la plus récente de la liste générale de tous les commerçants Grundig agréés entre les mains d'un administrateur fiduciaire, qui est tenu de répondre à toute demande relative à l'appartenance de distributeurs au système de distribution Grundig.
- f) Dans la mesure où un grossiste spécialisé Grundig ne répond pas ou ne répond plus aux critères d'agrément, Grundig peut résilier le contrat sans préavis en motivant sa décision par écrit. Si ce grossiste enfreint les dispositions du contrat de distribution de manière telle que le système de distribution Grundig dans la Communauté économique européenne s'en trouve compromis, Grundig peut refuser de l'approvisionner pour une durée déterminée ou, en cas d'infraction répétée, pour une durée indéterminée et résilier le contrat sans préavis. En cas d'infraction aux lois nationales sur la concurrence, Grundig ne peut appliquer cette sanction que si l'infraction est incontestable ou établie par voie judiciaire. Grundig ne peut résilier ordinairement le contrat qu'en cas d'abandon du système de distribution Grundig pour la Communauté économique européenne.
2. a) Aux termes de l'accord de distribution Grundig dans la Communauté économique européenne pour le commerce de détail, un détaillant doit répondre notamment aux critères de qualification suivants pour pouvoir être agréé comme détaillant spécialisé Grundig. Il doit:
- exploiter un commerce de détail spécialisé dans la vente de produits de l'électronique de divertissement
  - ou
  - avoir un rayon spécial pour la vente de produits de l'électronique de divertissement, comparable à un commerce spécialisé dans ce secteur,
  - présenter les produits Grundig et en exposer une sélection représentative dans des locaux qui

<sup>(1)</sup> JO n° L 376 du 31. 12. 1983, p. 41.

soient à la mesure de la réputation de la marque Grundig. Les rayons spécialisés doivent être séparés des autres rayons,

- avoir un personnel de vente qualifié et possédant des connaissances techniques pour conseiller correctement la clientèle,
- présenter un assortiment du programme de vente Grundig aussi complet que le permettent les dimensions du magasin ou du rayon spécialisé,
- avoir en stock une sélection représentative des produits du programme de vente Grundig en cours, ce stock étant adapté aux dimensions de l'entreprise, de son importance locale et de ses possibilités de vente, et se procurer sans délai sur commande d'un client les produits Grundig qu'il ne détient pas en stock,
- assurer le service après-vente et toutes les prestations de garantie souscrites de manière efficace et rapide, soit dans son propre atelier, soit dans un atelier avec lequel il a passé un contrat permanent à cet effet,
- avoir signé le contrat de distribution des détaillants spécialisés Grundig pour la Communauté économique européenne.

Il est interdit au détaillant de faire de la publicité ou de se livrer à d'autres pratiques commerciales qui puissent susciter des doutes quant à son appartenance exclusive au commerce de détail. Par ailleurs, il ne lui est pas permis, dans des annonces ou messages publicitaires concernant les produits Grundig, de désorienter la clientèle en signalant des ventes à des prix à emporter ou «libre service» ou de vendre les produits Grundig par correspondance.

- b) Grundig agréera en qualité de détaillant spécialisé Grundig tout commerçant répondant aux critères de qualification requis. Les grossistes spécialisés Grundig peuvent également autoriser des détaillants spécialisés à faire le commerce de produits Grundig. Lorsqu'une demande d'agrément est adressée à Grundig, l'intéressé est considéré comme détaillant Grundig si sa demande n'a fait l'objet d'aucune décision dans un délai de quatre semaines. En pareil cas, Grundig s'engage à passer immédiatement avec lui un contrat de distribution sélective et à l'inclure dans la liste de ses revendeurs spécialisés.

Le système de distribution étant valable pour l'ensemble du Marché commun, Grundig s'est réservé le droit de renoncer à certains critères de qualification en fonction des particularités de chaque pays. Ce droit de renonciation ne joue toutefois pas en ce qui concerne l'obligation d'exploiter un commerce spécialisé, d'avoir un magasin librement accessible à toute personne intéressée, d'exposer une gamme

représentative des produits Grundig, d'employer un personnel de vente qualifié et d'exécuter les prestations de garantie et de service après-vente.

- c) Les détaillants spécialisés Grundig s'obligent notamment:
- à ne fournir des produits Grundig, dans le Marché commun, qu'à des revendeurs agréés en tant que commerçants spécialisés Grundig et à vérifier, le cas échéant, cette qualité auprès de l'administrateur fiduciaire avant toute livraison,
  - en cas de cession à des revendeurs, à tenir des livres permettant un contrôle sans lacune des numéros pour la vente de chaque produit Grundig, à en conserver les données pendant trois ans au moins et à communiquer à Grundig les renseignements requis lorsqu'un contrôle des canaux de distribution paraît nécessaire pour des raisons techniques ou en cas de soupçon justifié d'infraction au système de distribution exclusive pour le Marché commun.

Le contrat de distribution sélective Grundig pour la Communauté économique européenne prévoit expressément le droit pour les détaillants spécialisés Grundig d'approvisionner, dans le Marché commun, tous les commerçants Grundig agréés ou de s'approvisionner auprès d'eux, ainsi que de déterminer librement leurs prix de vente.

- d) L'engagement de Grundig d'assurer une application sans faille du système de distribution et de désigner un administrateur fiduciaire, ainsi que les conditions de résiliation normale ou sans préavis, sont les mêmes que dans le cas de grossistes spécialisés [voir titre I lettre B paragraphe 1 points e) et f) ci-avant].

### C. La diffusion des systèmes de distribution sélective des produits de l'électronique de divertissement

Les systèmes de distribution sélective pour les produits de l'électronique de divertissement sont diffusés inégalement dans les différents États membres de la Communauté. C'est surtout dans la république fédérale d'Allemagne que ce système est un instrument de distribution traditionnel souvent utilisé. Dans les autres États membres, sa diffusion est nettement moins grande. En tout état de cause, dans tous les États membres, nombre de fabricants distribuent leurs produits sans conclure d'accords de distribution. C'est de cette façon que sont réalisées la grande majorité des ventes des produits en question. Mais même les systèmes de distribution des fabricants qui subordonnent l'accès de leur réseau de distribution à un certain nombre de critères présentent des différences parfois très nettes. Plusieurs des systèmes de distributions notifiés à la Commission ont un caractère uniquement national et ne s'étendent pas à l'ensemble de la Communauté. Certains accords de distribution ne comportent qu'une simple obligation de commerce spécialisé, qui n'est pas visée par l'article 85 paragraphe 1. Il convient enfin d'observer que plusieurs des fabricants qui appliquent un système de distribution sélective n'offrent pas un assortiment complet d'appareils de l'électronique de divertissement et ne sont représentés que sur certains secteurs

du marché. Au total, le nombre de systèmes de distribution sélective notifiés à la Commission depuis l'arrêt du 25 octobre 1977, rendu par la Cour de justice dans l'affaire 26-76, Metro <sup>(1)</sup>, n'a pas augmenté.

#### D. Observations de tiers

À la suite de la publication de l'essentiel du contenu des accords notifiés, la Commission a reçu des observations de quatre tiers intéressés. Ceux-ci ont notamment fait valoir que le système de distribution Grundig aboutirait, comme les systèmes de distribution analogues d'autres fabricants, à une exclusion *de facto* du non spécialiste, à une restriction de la concurrence entre les distributeurs Grundig, surtout dans le domaine des prix, et à rendre en outre plus rigide la structure des prix dans le commerce. Ils doutent que les détaillants agréés assurent effectivement les prestations de conseil et le service après-vente requis par le système de distribution. Ils estiment en, outre que le service à la clientèle ne devrait plus être considéré comme un élément indispensable d'une distribution correcte, les produits de l'électronique de divertissement étant à présent beaucoup plus fiables. Dans l'une des observations, le critère d'agrément des détaillants relatif à l'aménagement des locaux de vente et à la présentation des produits Grundig a été critiqué comme étant trop vague.

## II. APPRÉCIATION JURIDIQUE

### A. Article 85 paragraphe 1

1. Les contrats avec les grossistes et les détaillants, qui constituent le système de distribution Grundig et régissent la vente des produits Grundig à l'intérieur de la Communauté, établissent essentiellement de simples obligations de commerce spécialisé, qui, comme telles, ne sont pas visées par l'article 85 paragraphe 1. Ils ne comportent que quelques clauses qui, ayant pour objet et pour effet de restreindre le jeu de la concurrence à l'intérieur du Marché commun et étant susceptibles d'affecter le commerce entre États membres, nécessitent une exemption au titre de l'article 85 paragraphe 3.
2. Dans la mesure où les contrats de distribution sélective Grundig CE se limitent à établir pour l'accès à la distribution des conditions d'ordre professionnel appliquées sans discrimination, qui organisent la procédure d'agrément et comportent des obligations de contrôle accessoires, ils ne tombent pas pour autant sous l'interdiction de l'article 85 paragraphe 1. C'est notamment le cas des clauses contractuelles suivantes:
  - a) Les exigences relatives aux qualifications professionnelles des distributeurs Grundig, aux connaissances professionnelles de leur personnel de vente, au

service à la clientèle et à l'aménagement des locaux de vente ne vont pas au-delà des nécessités d'un système de distribution sélective, fondé sur des critères de qualité, pour les produits de haute technicité de l'électronique de divertissement. Le haut degré d'innovation qui caractérise ce secteur industriel entraîne non seulement le développement constant de produits entièrement nouveaux, mais également un élargissement continu des possibilités d'application des appareils traditionnels. On constate par ailleurs un rapprochement croissant entre le secteur de l'électronique de divertissement et celui de la transmission et du traitement de données, au point que, par exemple, les téléviseurs, en plus de leur fonction actuelle, sont utilisés comme terminaux domestiques auxquels peuvent être raccordés un grand nombre d'appareils périphériques.

Les qualifications professionnelles requises des distributeurs pour conseiller la clientèle et assurer le service après-vente restent donc nécessaires. La fiabilité meilleure des produits de l'électronique de divertissement n'y change rien. Outre le fait que les prestations couvertes par la garantie et les réparations ne constituent qu'un aspect partiel du service après-vente offert par les distributeurs spécialisés, des dispositions doivent aussi être prises pour assurer de manière correcte l'élimination des défauts, même si ceux-ci sont plus rares.

- b) Il y a également lieu de considérer comme nécessaire l'obligation faite aux revendeurs de présenter les produits Grundig et d'en exposer une sélection représentative dans des locaux de vente appropriés. Grundig a un intérêt légitime à s'assurer que ses produits de haute qualité soient présentés à l'utilisateur final dans un cadre approprié. La définition de cette obligation doit nécessairement avoir un caractère général, qui laisse une certaine marge d'appréciation. Le risque d'une application discriminatoire de ce critère par Grundig est toutefois minime, car, d'une part, les grossistes spécialisés sont, eux aussi, habilités à agréer des détaillants et, par conséquent, à contrôler si ce critère d'agrément est respecté et, d'autre part, les détaillants concernés ont la possibilité de soumettre tout refus d'agrément par Grundig au contrôle judiciaire.
- c) L'interdiction de faire de la publicité pour les produits Grundig en offrant des prix «marchandises à enlever ou à emporter ou libre service» se justifie par le fait que le système de distribution sélective de Grundig oblige tous les revendeurs à fournir certaines prestations de conseil et de service à la clientèle. De ce fait, les revendeurs ne sont pas autorisés à mener une politique commerciale qui, par principe, n'engloberait pas ces prestations. Or lorsque pour des produits Grundig, un revendeur annonce ou offre de tels prix il sous entend que les utilisateurs renoncent à ces éléments du service à la clientèle. C'est pourquoi l'exclusion contractuelle de telles pratiques commerciales relève des conditions d'agrément d'ordre qualitatif. Par ailleurs, il n'y a pas lieu de redouter que le

<sup>(1)</sup> Recueil de la jurisprudence de la Cour, 1977, p. 1875.

distributeur s'écarte en général d'une politique commerciale axée sur la prestation de ces services à la clientèle lorsque c'est à la demande expresse du client qu'il n'assure pas certains de ceux-ci. Dans un tel cas, le contrat de distribution sélective Grundig n'interdit pas au distributeur d'accorder au client une remise pour les coûts ainsi économisés.

L'interdiction de vendre les produits Grundig par correspondance découle également de l'obligation faite aux distributeurs de conseiller la clientèle et de présenter les marchandises. Cette obligation n'exclut toutefois pas l'expédition d'appareils à la demande du client.

- d) En posant des exigences qualitatives, Grundig vise légitimement à assurer que ses produits ne seront distribués que par des revendeurs possédant des qualifications professionnelles suffisantes. Le contrôle des revendeurs avant et, le cas échéant, après l'agrément doit garantir qu'ils répondent tous effectivement aux exigences posées. Eu égard au grand nombre de revendeurs appartenant au réseau de distribution Grundig, il est possible que parfois, certains d'entre eux ne se conforment pas correctement à leurs obligations. Cette possibilité ne saurait toutefois porter atteinte au droit de Grundig d'appliquer un système de distribution fondé sur des critères de qualité.
- e) Ni les obligations de contrôle que doivent observer les distributeurs agréés en cas de vente à des revendeurs, ni l'obligation imposée aux grossistes de soutenir Grundig dans le maintien du système de distribution sélective, ne revêtent un caractère propre de restriction de la concurrence. Le droit pour Grundig de procéder au contrôle des numéros est expressément limité à des cas prouvés de violation de contrat par le distributeur Grundig en cause ou par un tiers. L'obligation de vérifier si le distributeur à approvisionner figure (encore) sur la liste des distributeurs agréés Grundig peut être satisfaite en s'enquérant auprès de Grundig ou de l'administrateur fiduciaire nommé par cette société. On peut donc exclure le risque que ces clauses de l'accord soient appliquées de façon contraire à la concurrence.
- f) L'interdiction faite aux grossistes de vendre à des utilisateurs finals privés n'est pas visée par l'article 85 paragraphe 1, car elle vise à assurer la séparation des tâches entre le commerce de gros et celui de détail et à empêcher des distorsions de la concurrence (voir l'arrêt de la Cour de justice dans l'affaire 26-76, point n° 28 des motifs).
- g) En outre, les dispositions concernant la procédure d'agrément et l'exclusion de commerçants ne sont pas de nature à entraîner des restrictions sensibles de la concurrence, car Grundig a tenu compte des principes établis par la Commission dans sa décision 83/672/CEE, du 21 décembre 1983, relative à la société Saba II, au titre II lettre A paragraphe 6 points b) et c), à savoir:

- aa) Grundig statuera sur toute demande d'agrément dans un délai de quatre semaines;
- bb) les grossistes agréés sont en outre habilités à désigner des détaillants appropriés comme détaillants spécialisés Grundig;
- cc) une résiliation ordinaire n'est plus prévue que pour l'ensemble du système de distribution sélective;
- dd) la résiliation pour motif grave et/ou la suspension des livraisons ne sont possibles, en cas de violation des lois de la concurrence, que si l'infraction invoquée n'est pas contestée par le distributeur ou si elle est constatée par un tribunal.

3. Les contrats de distribution exclusive doivent toutefois être appréciés autrement lorsqu'ils comportent des obligations pour les entreprises participantes et des critères d'agrément qui excèdent les limites exposées ci-avant. Ils sont alors visés par l'article 85 paragraphe 1, mais peuvent le cas échéant bénéficier d'une exemption au titre de l'article 85 paragraphe 3.

Les contrats de distribution sélective des détaillants et des grossistes Grundig entraînent, pour cette société, l'obligation de ne pas approvisionner des distributeurs qui ne font pas partie de son réseau. De leur côté, les distributeurs Grundig n'ont pas le droit d'approvisionner des commerçants qui n'ont pas été agréés par Grundig ou par un grossiste agréé.

Ces obligations constituent en l'espèce des restrictions à la concurrence car l'accès au système de distribution Grundig est exclusivement réservé aux commerçants qui non seulement remplissent certaines conditions techniques et professionnelles générales, mais sont en outre disposés à prendre des mesures particulières de promotion des ventes et à fournir des prestations spéciales.

Les détaillants spécialisés Grundig doivent exposer un assortiment du programme de vente de Grundig aussi complet que le permettent les dimensions du magasin ou du rayon et détenir en stock une sélection représentative du programme de vente Grundig en cours.

L'organisation des grossistes spécialisés Grundig et leur structure financière doivent autant que possible leur permettre de vendre et de détenir en stock l'assortiment complet des produits Grundig.

Ces obligations vont au-delà de ce qui est nécessaire pour assurer une distribution appropriée et constituent des restrictions de concurrence car elles aboutissent à restreindre l'autonomie de la politique commerciale des distributeurs agréés.

4. Le système de distribution Grundig pour l'ensemble de la Communauté, qui comporte les restrictions de concurrence mentionnées plus haut au paragraphe 2, est, par sa nature même, susceptible d'affecter les échanges entre États membres. Il est indéniable qu'ils peuvent l'être de façon sensible étant donné les parts de marché que détient Grundig dans certains États membres.

### B. Article 85 paragraphe 3

Les contrats qui forment le système de distribution sélective Grundig dans la Communauté européenne remplissent les conditions prévues à l'article 85 paragraphe 3.

1. Les obligations de caractère promotionnel imposées aux grossistes et aux détaillants contribuent, de même que les critères de spécialisation des commerçants, à améliorer la distribution des produits concernés, car elles garantissent que les appareils Grundig ne sont distribués que par des commerçants qui conseillent la clientèle avec compétence, assurent les services après-vente nécessaires à l'installation, à la mise en service et à l'entretien des appareils, et, en outre, se consacrent à la vente des articles de ce fabricant. Grundig peut de la sorte s'appuyer sur un réseau de revendeurs professionnellement qualifiés qui garantissent la présentation au consommateur et la détention en stock d'un assortiment suffisant et donc une distribution plus rationnelle et plus efficace des produits Grundig. La concurrence entre Grundig et les autres marques s'en trouve renforcée sans que la concurrence entre les revendeurs Grundig en pâtisse.
2. Les avantages qui en résultent, notamment la garantie d'un service après-vente efficace, l'élargissement de la gamme des produits offerts par les grossistes et les détaillants et l'amélioration de leurs possibilités de livraison profitent directement aux utilisateurs.

En raison de leur qualification professionnelle, les revendeurs Grundig sont capables non seulement de donner aux utilisateurs des informations générales sur l'évolution technique dans le domaine de l'électronique de divertissement et de leur expliquer en particulier le fonctionnement de produits nouveaux ainsi que les possibilités d'application nouvelles d'appareils traditionnels, mais aussi de les éclairer sur les différences spécifiques entre les divers produits. Les brochures publicitaires des fabricants et les chroniques paraissant dans les magazines spécialisés ou les revues de consommateurs ne peuvent que partiellement remplacer un entretien entre commerçants spécialisés et clients, et ce uniquement pour une partie relativement limitée de consommateurs techniquement très bien informés. En outre, l'utilisateur peut, chez un revendeur Grundig, avoir un aperçu complet au moins des éléments essentiels de l'assortiment de cette marque et être assuré de la livraison immédiate ou rapide d'un appareil Grundig. Enfin, s'il achète un appareil, l'utilisateur sait que le revendeur l'informerait avec compétence sur son fonctionnement, qu'il en assurerait si nécessaire l'installation et réglage à domicile et lui fournirait les prestations nécessaires de réparation et de service après-vente, tant pendant qu'après la période de garantie.

Ces avantages profitent à l'utilisateur sans majoration sensible du prix puisque la concurrence sur les prix restera très vive dans ce secteur, précisément entre revendeurs spécialisés (voir ci-après le paragraphe 4).

3. Dans la mesure où le système de distribution sélective Grundig comporte des obligations restrictives de la concurrence, celles-ci sont indispensables pour obtenir les avantages précités. Cette constatation vaut aussi bien pour l'interdiction d'approvisionner des distributeurs non agréés en produits Grundig que pour les obligations en matière de promotion des ventes; sans ces clauses contractuelles, les avantages dans la distribution des marchandises et leurs effets favorables pour l'utilisateur ne seraient pas garantis. À cet égard, pour apprécier le caractère indispensable de ces obligations, il y a lieu de déterminer non pas si les produits en question ne pourraient être distribués autrement, mais simplement si la politique de distribution du fabricant concerné, appréciée positivement au regard de l'article 85 paragraphe 3, exige les restrictions de concurrence en cause. Enfin, il faut rappeler dans ce contexte que la procédure d'engagement et d'exclusion des revendeurs a subi, depuis la décision Saba II, des modifications qui assurent une plus grande objectivité des décisions et n'offrent pas au fabricant l'occasion d'abuser du système de distribution pour fausser le jeu de la concurrence.
4. Enfin, les accords sur lesquels repose le système de distribution Grundig ne donnent pas aux entreprises intéressées la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.
  - a) Les restrictions que comportent les accords de distribution Grundig concernent les rapports entre Grundig et ses intermédiaires de vente. Elles n'ont pas d'effets sensibles sur les rapports de concurrence entre Grundig et les autres fabricants d'électronique de divertissement. En particulier, l'accord de distribution n'empêche pas les distributeurs de pratiquer ou de promouvoir simultanément la vente des produits fabriqués par des concurrents.
  - b) Les accords de distribution Grundig n'excluent pas non plus la concurrence au niveau de la distribution.

Le maintien de la concurrence est déjà assuré par l'économie même de ces accords.

La procédure d'agrément garantit dans sa forme actuelle que tous les distributeurs qui remplissent les conditions requises pour la distribution sont agréés. Tant au niveau du commerce de gros qu'à celui du commerce de détail, les distributeurs Grundig peuvent se faire concurrence sur tout le territoire de la Communauté. Ils sont libres de fixer leur prix et peuvent tirer parti des conditions d'approvisionnement les plus avantageuses du moment puisque les livraisons entre distributeurs sont autorisées sans restriction à l'intérieur du réseau Grundig.

En outre, Grundig ne détient, ni dans l'ensemble du Marché commun, ni dans une partie substantielle de celui-ci, une position qui lui permette d'éliminer la concurrence au niveau de la distribution.

Même sur le seul marché partiel, dont Grundig détient une part assez importante, le marché des

téléviseurs couleur dans la république fédérale d'Allemagne (part de marché: 19,5%), Grundig est effectivement concurrencé par les entreprises du groupe Thomson-Brandt, (Telefunken, Saba, Nordmende) dont la part de marché est d'environ 23%, ainsi que par d'autres entreprises importantes, et ne peut par conséquent exercer, par son système de distribution sélective, aucune influence déterminante sur la concurrence au stade de la distribution. Cette appréciation, ne serait en rien modifiée, vu la situation de la concurrence, si en raison de la fusion de ces deux entreprises, on additionnait les parts de Grundig et de Philips sur ce marché partiel (environ 33,5%). Même conjointement, ces fabricants ne sont pas en mesure d'éliminer la concurrence dans la distribution des téléviseurs couleur dans la république fédérale d'Allemagne. En outre, le risque d'une détérioration des structures de la concurrence commerciale dans le contexte examiné ici ne pourrait exister que si Grundig et Philips suivaient une politique de distribution uniforme, ou du moins très semblable. Or, ce n'est pas le cas, Philips ne pratique la distribution sélective dans aucun État membre.

Enfin, l'existence de systèmes analogues de distribution sélective chez d'autres fabricants n'appelle pas non plus une autre appréciation, étant entendu qu'en tout état de cause seule la situation dans la république fédérale d'Allemagne justifie un examen dans ce sens. Indépendamment du fait que ces systèmes diffèrent assez sensiblement les uns des autres (contrats de distribution sélective pour l'ensemble de la Communauté et à l'échelon national; contrat simple de distribution par le commerce spécialisé non visé par l'article 85 paragraphe 1 et contrats assortis d'obligations promotionnelles; distribution à un et à deux stades), ils n'ont ni rendu la structure des prix plus rigide, ni abouti à une exclusion effective de certaines formes de distribution.

aa) Bien que dans sa jurisprudence (arrêt dans l'affaire «Metro», point n° 21 des motifs, et arrêt dans l'affaire 107-82 «système de distribution sélective» point n° 42 des motifs <sup>(1)</sup>), la Cour de justice considère que dans les systèmes de distribution sélective, en raison de l'importance qu'ils attachent aux prestations de services, l'accent n'est pas mis sur la concurrence de prix et admet que celle-ci soit atténuée au profit de la concurrence dans d'autres domaines, la Commission a pu constater pendant des années qu'au niveau du commerce de détail la concurrence de prix est parfois très vive précisément dans l'État membre de la Communauté où de tels systèmes ont connu une large diffusion, en particulier entre distributeurs Grundig. Cette constatation s'applique également aux diverses catégories de produits, même aux produits entièrement nouveaux, pour lesquels on observe très souvent peu après leur mise sur le marché des réductions de prix considérables consenties sous l'effet de la concurrence. D'une manière générale, les prix des produits de l'électronique de

divertissement, en dépit des perfectionnements techniques, ont augmenté beaucoup moins sensiblement, que le coût général de la vie. Ainsi, les téléviseurs, bien que mieux équipés, coûtent en prix réels environ deux fois moins cher qu'en 1968.

bb) De même, la Commission n'a pas pu constater que les systèmes de distribution sélective dans le domaine de l'électronique de divertissement écartent en principe de la vente de ces produits certaines formes de distribution telles que les grandes surfaces et les grossistes ou détaillants en libre service. Les distributeurs en libre service, comme tout autre commerçant intéressé, sont *ipso facto* écartés de la vente par les accords de distribution Grundig dans la mesure où ils ne sont pas disposés à satisfaire aux conditions d'agrément, qui ont avant tout un caractère qualitatif et ne sont donc pas visés par l'article 85 paragraphe 1 dès lorsqu'ils sont appliqués sans discrimination. Dans la mesure cependant où ces formes de distribution s'adaptent aux conditions de la distribution sélective, elles ont accès aux produits Grundig. En fait, plusieurs entreprises qui écoulent leurs produits principalement suivant le principe du libre service mais qui, pour les produits de l'électronique de divertissement, ont installé des rayons spécialisés dotés d'un personnel spécialisé, appartiennent d'ailleurs au réseau de distribution Grundig.

Indépendamment de cette possibilité offerte à tous les commerçants intéressés de créer eux-mêmes les conditions requises pour leur admission dans le réseau de distribution d'un fabricant dont les ventes sont régies par un système de distribution sélective, il est à noter que seule une minorité de fabricants pratiquent ce système à l'échelle de la Communauté, et que même dans la république fédérale d'Allemagne, les fabricants importants ne l'utilisent pas tous. En outre, les commerçants en libre service qui se procurent (par exemple par des importations parallèles) des produits d'un fabricant qui ne pratique une distribution sélective que sur le plan national peuvent distribuer ses produits dans la république fédérale d'Allemagne sans que ce fabricant puisse juridiquement les en empêcher.

Il n'y a donc exclusion effective des formes de distribution précitées de la vente des produits de l'électronique de divertissement ni dans la Communauté dans son ensemble, ni dans une partie substantielle de celle-ci.

### C. Articles 6 et 8 du règlement n°17

Grundig a notifié le 29 mars 1977 à la Commission les accords de distribution dans la Communauté relatifs au commerce de gros et de détail. Les accords notifiés correspondaient, sur tous leurs points essentiels, à la pratique suivie alors par la Commission et à la jurisprudence de la Cour de

<sup>(1)</sup> Recueil de la jurisprudence de la Cour, 1983, p. 3151.

justice. Au cours de la procédure, la Commission, à la suite de nombreuses enquêtes effectuées dans la branche d'industrie considérée, a modifié son appréciation sur certaines dispositions qui figurent régulièrement dans les contrats de distribution sélective et qui concernent la procédure d'agrément et d'exclusion des distributeurs. La Commission n'a toutefois pas modifié son point de vue à l'égard des conditions relatives au commerce spécialisé et des obligations en matière de promotion des ventes qui constituent l'élément essentiel des contrats de distribution sélective.

La Commission l'ayant informé de sa nouvelle évaluation de certains aspects des règles d'agrément et d'exclusion, Grundig a modifié les contrats en conséquence. Il semble donc approprié de donner effet à l'exception accordée au titre de l'article 85 paragraphe 3 du traité CEE au 29 mars 1977, conformément à l'article 6 du règlement n° 17. Jusqu'au moment où la Commission a informé Grundig de sa nouvelle conception et lui a donné l'occasion de modifier son contrat, il est possible de se fonder pour l'appréciation juridique des accords de distribution Grundig pour la Communauté, sur la pratique administrative initiale de la Commission. Il convient en effet de constater que non seulement lesdits accords, dans leur première version, réunissaient les conditions d'exemption établies à l'époque par la Commission et confirmées par la Cour de justice mais aussi que les enquêtes effectuées par la Commission concernant la structure de la concurrence de prix et l'application pratique par Grundig des accords de distribution n'ont pas abouti à des conclusions qui auraient pu remettre en cause cette possibilité d'exemption. En modifiant sa pratique administrative à l'égard de la procédure d'agrément et d'exclusion des distributeurs, la Commission entend mieux garantir *a priori* à l'avenir l'application non discriminatoire des accords de distribution. Il n'est pas nécessaire que cette nouvelle conception juridique ait un effet rétroactif dans la mesure où l'application du système de distribution sélective peut être surveillée comme elle l'a été dans l'affaire Grundig. Les principes modifiés ne s'appliquent donc qu'à partir de la date susmentionnée de leur notification à Grundig.

Le système de distribution Grundig, dont les dispositions essentielles étaient dès l'origine conformes aux règles administratives inchangées sur ce point, appliquées par la Commission, peut donc être exempté à dater du jour de la notification tant dans sa version modifiée que dans sa version appliquée initialement.

Compte tenu du temps déjà écoulé depuis la notification, il est opportun de fixer, en application de l'article 8 paragraphe 1 du règlement n° 17, la durée de validité de la présente décision jusqu'au 28 mars 1989. La Commission est ainsi en mesure de réexaminer, au terme d'une période relativement courte, les effets du système de distribution Grundig sur la concurrence.

Il y a lieu d'assortir la décision de charges pour permettre à la Commission de vérifier si Grundig agit de façon discrimina-

toire lorsqu'elle se prononce sur l'admission ou l'exclusion d'un grossiste ou d'un détaillant. C'est pourquoi Grundig doit soumettre annuellement à la Commission des rapports sur les cas dans lesquels cette société aura refusé ou retiré l'agrément à un grossiste ou à un détaillant ou suspendu les livraisons à son égard, ou dans lesquels elle aura demandé à examiner les documents de contrôle numérique d'un distributeur Grundig. La décision se fonde à cet égard sur l'article 8 paragraphe 1 du règlement n° 17,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

*Article premier*

Les dispositions de l'article 85 paragraphe 1 du traité CEE sont déclarées inapplicables, conformément à l'article 85 paragraphe 3:

- aux contrats de distribution sélective Grundig pour la Communauté économique européenne concernant les grossistes
- et
- aux contrats de distribution sélective Grundig pour la Communauté économique européenne concernant des détaillants.

La présente exemption est valable du 29 mars 1977 au 28 mars 1989.

*Article 2*

L'entreprise Grundig AG est chargée de présenter chaque année à la Commission, et pour la première fois le 31 décembre 1985, des rapports sur les cas dans lesquels:

- elle aura refusé ou retiré à un grossiste ou à un détaillant l'agrément de «distributeur Grundig» ou suspendu les livraisons à son égard,
- elle aura demandé à examiner les documents de contrôle numérique d'un «distributeur Grundig».

*Article 3*

L'entreprise

Grundig AG,  
Kurgartenstrasse 37,  
D-8510-Fürth,

est destinataire de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 10 juillet 1985.

*Par la Commission*

Peter SUTHERLAND

*Membre de la Commission*