

Édition de langue française

Législation

Sommaire

I Actes dont la publication est une condition de leur applicabilité

.....

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

Conseil

85/614/CEE:

- ★ Directive du Conseil, du 20 décembre 1985, modifiant, en raison de l'adhésion de l'Espagne et du Portugal, la directive 85/384/CEE visant à la reconnaissance mutuelle des diplômes, certificats et autres titres du domaine de l'architecture et comportant des mesures destinées à faciliter l'exercice effectif du droit d'établissement et de la libre prestation de services 1

Commission

85/615/CEE:

- ★ Décision de la Commission, du 16 décembre 1985, relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE (IV/30.373 — P & I Clubs) 2

85/616/CEE:

- ★ Décision de la Commission, du 16 décembre 1985, relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE (IV/30.665 — Villeroy & Boch) 15

85/617/CEE:

- ★ Décision de la Commission, du 16 décembre 1985, relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE (IV/30.839 — Sperry New Holland) 21

85/618/CEE:

- ★ Décision de la Commission, du 18 décembre 1985, relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE (IV/30.739 — Siemens/Fanuc) 29

II

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

CONSEIL

DIRECTIVE DU CONSEIL

du 20 décembre 1985

modifiant, en raison de l'adhésion de l'Espagne et du Portugal, la directive 85/384/CEE visant à la reconnaissance mutuelle des diplômes, certificats et autres titres du domaine de l'architecture et comportant des mesures destinées à faciliter l'exercice effectif du droit d'établissement et de la libre prestation de services

(85/614/CEE)

LE CONSEIL DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu l'acte d'adhésion de l'Espagne et du Portugal, et notamment son article 396,

considérant que, en raison de l'adhésion de l'Espagne et du Portugal, il y a lieu d'apporter certaines adaptations techniques à la directive 85/384/CEE⁽¹⁾ afin d'en garantir l'égalité d'application par le royaume d'Espagne et la République portugaise et les autres États membres;

considérant que, en vertu de l'article 2 paragraphe 3 du traité d'adhésion de l'Espagne et du Portugal, les institutions des Communautés peuvent arrêter, avant l'adhésion, les mesures visées à l'article 396 de l'acte d'adhésion, ces mesures entrant en vigueur sous réserve et à la date de l'entrée en vigueur dudit traité,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DIRECTIVE:

Article premier

Avec effet au 1^{er} janvier 1986, sous réserve de l'entrée en vigueur du traité d'adhésion de l'Espagne et du Portugal, l'article 11 de la directive 85/384/CEE est modifié par l'adjonction de ce qui suit:

«j) en Espagne

- le titre officiel d'architecte (título oficial de arquitecto) décerné par le ministère de l'éducation et de la science ou par les universités;

k) au Portugal

- le diplôme 'diploma do curso especial de arquitectura' délivré par les écoles des beaux-arts de Lisbonne et de Porto,
- le diplôme d'architecte 'diploma de arquitecto' délivré par les écoles des beaux-arts de Lisbonne et de Porto,
- le diplôme 'diploma do curso de arquitectura' délivré par les écoles supérieures des beaux-arts de Lisbonne et de Porto,
- le diplôme 'diploma de licenciatura em arquitectura' délivré par l'école supérieure des beaux-arts de Lisbonne;
- le diplôme 'carta de curso de licenciatura em arquitectura' délivré par l'université technique de Lisbonne et par l'université de Porto.»

Article 2

Les États membres prennent les mesures nécessaires pour se conformer à la présente directive dans le délai prévu à l'article 31 paragraphe 1^{er} de la directive 85/384/CEE.

Article 3

Les États membres sont destinataires de la présente directive.

Fait à Bruxelles, le 20 décembre 1985.

Par le Conseil

Le président

R. KRIEPS

⁽¹⁾ JO n° L 223 du 21. 8. 1985, p. 15.

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 16 décembre 1985

relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE

(IV/30.373 — P & I Clubs)

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

(85/615/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 ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par l'acte d'adhésion de la Grèce, et notamment ses articles 6 et 8,

vu les notifications faites à propos de l'*International Group Agreement* les 18 juin 1981, 27 juillet 1984 et 20 février 1985 par les dix-sept *Protection and Indemnity Clubs* dont la liste est jointe en annexe,

vu la publication, conformément à l'article 19 paragraphe 3 dudit règlement n° 17, de l'essentiel du contenu de la demande et de la notification ⁽²⁾,

considérant que la Commission n'a pas été avisée d'autres faits importants à la suite de sa communication au titre de l'article 19 paragraphe 3 du règlement n° 17 et qu'elle n'a pas non plus reçu d'observations qui seraient de nature à la faire revenir sur son intention de donner suite à la demande d'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité CEE;

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

considérant ce qui suit:

I. LES FAITS

- (1) Le 18 juin 1981, dix-sept clubs de protection et d'indemnisation [Protection and Indemnity Clubs (P & I Clubs) — mutuelles sans but lucratif fournissant certains types d'assurance maritime], dont les noms et adresses sont repris en annexe, ont notifié à la Commission, conformément à l'article 4 du règlement n° 17, le texte d'un accord

qu'ils se proposaient de mettre en application et pour lequel demandaient une attestation négative ou, subsidiairement, une exemption au titre de l'article 85 paragraphe 3 du traité CEE.

L'accord, connu sous le nom d'*International Group Agreement* (IGA), est entré en vigueur le 8 décembre 1981.

- (2) À l'issue d'un examen provisoire, la Commission a estimé que l'accord contenait un certain nombre de clauses qui ne pouvaient être exemptées au titre de l'article 85 paragraphe 3. En conséquence, elle a engagé une procédure le 18 février 1983 et adressé aux demandeurs, le 24 février 1983, la communication des griefs préalable à l'adoption d'une décision au titre de l'article 15 paragraphe 6 du règlement n° 17.
- (3) Après discussion avec la Commission, les clubs ont soumis, le 1^{er} novembre 1983, une note exposant une série de modifications qu'ils proposaient d'apporter à l'IGA. Les clubs demandaient à la Commission si elle accepterait de délivrer l'attestation visée à l'article 19 paragraphe 3 au bénéfice de l'IGA, au cas où celui-ci serait modifié conformément aux propositions contenues dans la note.
- (4) Le 1^{er} décembre 1983, l'Union des armateurs grecs et le Comité de coopération de la marine marchande grecque, dont les membres adhèrent également aux clubs P & I, ont introduit une plainte formelle au titre de l'article 3 du règlement n° 17, portant sur:

i) un accord formulé dans des termes analogues à ceux de l'IGA et qui était appliqué par les clubs P & I avant l'adoption de celui-ci;

ii) l'IGA tel qu'il avait été notifié et adopté;

iii) l'IGA modifié conformément aux propositions actuelles.

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

⁽²⁾ JO n° C 9 du 11. 1. 1985, p. 11.

- (5) Le 12 juillet 1984, la Commission a adressé aux clubs P & I une communication des griefs où elle déclarait que, à l'examen des données dont elle disposait, certaines clauses de l'IGA lui paraissaient enfreindre les dispositions de l'article 85 paragraphe 1 et ne remplissaient pas les conditions d'exemption énoncées à l'article 85 paragraphe 3.
- (6) Le 27 juillet 1984, les clubs P & I notifiaient une version modifiée de l'IGA (IGA 1984) pour laquelle ils sollicitaient une attestation négative ou, subsidiairement, une exemption au titre de l'article 85 paragraphe 3 du traité CEE. Ce texte est entré en vigueur le 31 juillet 1984.
- (7) Le 2 août 1984, la Commission annonçait aux clubs que, en l'absence d'un accord sur tous les points soulevés dans la communication des griefs, qui eût permis à la Commission d'accorder une exemption, elle se voyait dans l'obligation de poursuivre la procédure au titre de l'article 85 paragraphe 1.
- (8) Le 27 septembre 1984, les clubs faisaient savoir à la Commission que, sans préjudice de leur position dans la procédure en cours, mais pour tenter de régler la question dans le sens de l'article 85 paragraphe 3, ils étaient disposés à modifier l'IGA conformément à la notification faite en 1984.

A. Le marché et les entreprises en cause

- (9) L'assurance P & I désigne traditionnellement l'assurance de responsabilité aux tiers et de certaines responsabilités contractuelles liées à l'exploitation des navires. Les premiers clubs P & I ont été créés en Angleterre au milieu du 19^e siècle. Ils fonctionnent selon le principe de l'assurance mutuelle; il ne s'agit donc pas d'assureurs commerciaux, mais d'associations de propriétaires, armateurs, exploitants et administrateurs de navires, qui acceptent de mettre leurs responsabilités en commun, sans esprit de lucre. Dans l'ensemble, tous les clubs P & I couvrent les mêmes types de risques, mais les normes de franchise ou de recouvrement varient selon les cas.

Le propriétaire de navire assure généralement la coque et les machines auprès d'assureurs commerciaux, tandis que les responsabilités contractuelles et certaines responsabilités aux tiers sont presque toujours placées auprès des clubs P & I.

- (10) Chaque association fonctionne comme une mutuelle, sans but lucratif, à l'avantage de ses membres. Chaque association assure les responsabilités aux tiers et contractuelles de ses membres liées à l'exploitation de leurs navires. En outre, les associations regroupent et réassurent collectivement les risques dépassant certains seuils. Ce *pool* est exploité conjointement par tous les clubs, qui se partagent le risque de toute demande d'indem-

nisation adressée à tout membre d'un club lorsqu'elle excède la limite assumée par ledit club. Ainsi, toute demande importante adressée à un club n'est pas supportée uniquement par les membres de celui-ci, mais l'excédent est réparti proportionnellement entre les membres de tous les clubs du *pool*. Ce dernier réassure aussi sur le marché mondial les risques excédant la limite qu'il assume.

- (11) Les divers clubs P & I qui ont signé l'IGA ont assuré quelque 90 % du tonnage maritime mondial en 1979 et 1980. En 1980, le tonnage marchand au long cours enregistré dans les États membres de la Communauté économique européenne se chiffrait à quelque 112,5 millions de tonnes de jauge, presque entièrement assurées par les clubs du groupe international. Les primes versées aux clubs en 1983 peuvent être estimées à un montant bien supérieur à 500 millions de dollars.

B. L'accord notifié initialement

- (12) Le chapitre C ci-après expose les éléments essentiels de l'accord, tel qu'il se présente actuellement à la suite de modifications inscrites dans la notification de 1984 ou apportées à une date ultérieure.

Toutefois, l'accord notifié initialement, en 1981, comportait des clauses qui ont été modifiées à la suite de l'intervention de la Commission. Les principales clauses que la Commission souhaitait voir modifier étaient les suivantes:

- a) l'obligation pour un club (le «nouveau club») de ne pas faire offre, pour un navire déjà assuré par un autre club (le «club détenteur»), à un tarif inférieur à celui du club détenteur (c'est-à-dire au tarif auquel le club détenteur est disposé à renouveler l'assurance), à moins que le tarif du club détenteur ne dépasse la fourchette des primes couramment appliquées.

Cette obligation avait pour effet d'empêcher ou de restreindre le jeu de la concurrence en matière de primes; en effet, la seule possibilité offerte à un nouveau club de reprendre le dossier d'un exploitant déjà assuré auprès d'un autre club en lui appliquant une prime nouvelle était de convaincre le comité d'experts désigné par l'IGA du caractère anormal de la prime pratiquée par le club détenteur, c'est-à-dire de le persuader qu'elle dépassait le maximum à considérer comme normal en l'espèce.

Si les primes du club détenteur et du nouveau club étaient toutes les deux considérées comme normales, le club nouveau ne pouvait assurer l'exploitant qu'en alignant pour la première année sa prime sur celle du club détenteur;

- b) la clause appliquant les règles d'offres de tarification visées sous a) valait non seulement pour les navires assurés à ce moment, mais aussi pour les bâtiments neufs ou nouvellement acquis (*new ships rule*).

L'application pure et simple des règles d'offres de tarification aux bâtiments neufs ou nouvellement acquis par les exploitants constituait une restriction supplémentaire au libre choix de son assureur par l'assuré;

- c) les clauses relatives à la liquidation de la quote-part en cas de retrait (*release calls*):

La Commission a estimé que les clauses applicables à la liquidation de la quote-part en cas de retrait — c'est-à-dire aux montants payables par les membres d'un club en cas de retrait d'un navire ou d'une flotte au titre de leur quote-part des créances des tiers sur le club pendant la durée de leur affiliation — auraient pu éventuellement renforcer les restrictions imposées aux passages d'un club à un autre;

- d) les règles relatives à un coût total estimé [*estimated total cost* (ETC)] pour les navires-citernes:

Ces dispositions constituaient des restrictions de concurrence du fait que les clubs convenaient de primes de base minimales qui devaient être respectées dans tous leurs contrats d'assurance de navires-citernes;

- e) les clauses relatives à la composition et aux procédures du comité d'experts:

Si ces règles n'ont pas entraîné de restrictions clairement définies, la Commission a cependant estimé qu'elles avaient pour objet ou pour effet de renforcer les liens entre les clubs et qu'elles ont pu contribuer à restreindre les mouvements d'un club à un autre. Cette opinion se fondait, d'une part, sur la composition du comité, qui ne contenait aucun membre indépendant, et, de l'autre, sur les procédures du comité, qui ne prévoyaient aucune possibilité de recours et limitaient l'accès aux actes du comité aux seules «personnes autorisées par les clubs».

C. L'accord modifié à la suite de l'intervention de la Commission

- (13) L'accord modifié communiqué à la Commission à l'issue des discussions tient compte des objections formulées au chapitre B ci-avant.

- (14) Fixation de primes pour les navires déjà assurés

- a) En principe, un exploitant de navire est libre de changer de club, pourvu que le tarif proposé

par le nouveau club ne soit pas jugé anormalement bas par un comité d'experts;

- b) toutefois, en particulier pour offrir au club détenteur un délai entre le moment où il reçoit le préavis de départ de l'exploitant et celui où il fixe provisoirement les tarifs qu'il appliquera à ses membres au cours de l'année à venir, la liberté de changer de club suppose l'existence, au 30 septembre de l'année précédant celle pour laquelle la nouvelle police d'assurance doit prendre effet, d'un engagement ferme entre l'exploitant et le nouveau club, au tarif proposé par ce dernier. En outre, le club détenteur doit être informé de cet engagement dans les trois jours de sa conclusion. Pourvu que l'engagement ferme soit conclu et notifié de cette manière et que le tarif ne soit pas contesté par le club détenteur ou, s'il est contesté, qu'il soit jugé normal par le comité d'experts, l'exploitant pourra se faire assurer auprès du nouveau club à partir du 20 février de l'année suivante, date de départ des nouvelles polices d'assurance;

- c) comme les tarifs que le nouveau club appliquera à ses membres au cours de l'année suivante ne sont pas définitifs en septembre, c'est-à-dire lors de la conclusion du contrat avec l'exploitant qui change de club, le tarif mentionné au contrat devra être adapté pour tenir compte des facteurs suivants:

- i) toute augmentation ou réduction générale des tarifs arrêtée par le nouveau club pour l'année suivante;

- ii) toute modification du plafond des demandes d'indemnisation couvertes par le *pool*

et

- iii) toute modification du coût de la réassurance souscrite par le *pool*.

Cette adaptation devra être notifiée au club détenteur;

- d) le club détenteur peut s'adresser au comité d'experts:

- i) dans les trente jours de la notification du tarif convenu avec le nouveau club, pour établir si la prime convenue est normale;

- ii) dans les deux jours ouvrables suivant la notification du tarif adapté, pour établir si l'ajustement traduit bien les facteurs précités.

Si le comité estime que le tarif convenu est anormalement bas ou que l'ajustement ne traduit pas correctement les facteurs précités, le nouveau club pourra quand même assurer l'exploitant, mais il ne profitera pas, pendant deux ans, de tous les avantages liés au *pool*.

Si aucun contrat n'est conclu à la date du 30 septembre, les règles applicables seront celles de l'IGA tel qu'il a été notifié initialement, c'est-à-dire que le nouveau club ne pourra offrir un tarif inférieur à l'exploitant que si le tarif appliqué par le club détenteur est anormal. S'il offre néanmoins un tarif inférieur alors que le taux appliqué par le club détenteur n'est pas jugé anormalement élevé, les avantages que le nouveau club tire du *pool* s'en trouveront réduits. Le nouveau club est cependant libre de passer un contrat avec l'exploitant au même tarif que le club détenteur.

(15) Bâtiments neufs

- a) Un exploitant qui a conclu avec un nouveau club un engagement ferme portant sur un ou plusieurs navires, conformément à la procédure d'engagement au 30 septembre (voir point 14 ci-avant) peut, après cette date, assurer auprès de lui un bâtiment neuf (ou nouvellement acquis) en bénéficiant immédiatement du nouveau tarif du club, si le comité ne le juge pas anormalement bas;
- b) sous réserve du cas où un exploitant dont les navires sont assurés auprès d'un club a déjà conclu, pour un ou plusieurs navires, un accord définitif avec un nouveau club conformément à la procédure d'engagement au 30 septembre, il ne peut assurer aucun bâtiment neuf (ou nouvellement acquis) auprès d'un club quelconque pour le reste de l'exercice en cours à un tarif inférieur à celui offert par le club détenteur, à moins que le comité ne juge ce tarif anormalement élevé.

(16) Liquidation de la quote-part en cas de retrait

- a) Lorsqu'un exploitant est invité, par un club qu'il quitte, à payer sa part des créances des tiers sur le club pour les exercices non clôturés pendant lesquels il en est resté membre, l'exploitant peut soit verser les fonds demandés, soit fournir une garantie bancaire pour sa part des créances des tiers sur le club.

b) Si l'exploitant considère que le montant qui lui est réclamé est anormal, il peut, dans un délai de vingt jours ouvrables, s'adresser au comité d'experts pour établir si le montant réclamé à titre de règlement final est conforme au taux ou à la formule fixés par les directeurs du club détenteur et est applicable à tous ses membres dans des circonstances semblables, et, si tel n'est pas le cas, si ce montant est raisonnable.

c) Toutefois, le club détenteur peut soumettre le droit pour l'exploitant de demander pareille évaluation au dépôt d'un montant équivalant à celui qu'il réclame ou à la constitution d'une garantie bancaire équivalente. Dans la mesure où le comité d'experts se prononce en faveur de l'exploitant, le dépôt sera remboursé ou la garantie levée.

(17) Règles de calcul du coût minimal total estimé pour les navires-citernes

Le tarif minimal prévu par l'accord notifié initialement a été supprimé. Les nouvelles dispositions sont les suivantes:

- a) les tarifs fixés pour les navires-citernes doivent tenir compte d'une manière juste et adéquate des éléments de coût suivants:
 - i) demandes d'indemnisation à concurrence du montant assumé par le club;
 - ii) contributions aux demandes d'indemnisation assumées par le *pool*;
 - iii) coût de la réassurance;
 - iv) frais administratifs;
- b) les clubs recommanderont chaque année une provision minimale raisonnable pour faire face aux demandes d'indemnisation assumées par le *pool*.

(18) Composition du comité d'experts et procédure

Le comité comporte désormais un élément indépendant qu'il ne comportait pas auparavant. Outre deux membres — un pour chaque club directement concerné (club détenteur et nouveau club) — choisis sur une liste A, le comité comprendra un troisième membre, choisi sur une liste B (composée de personnes qui ne sont pas parties à l'affaire et sont reconnues comme personnes indépendantes qualifiées par leur expérience).

La liste A comprendra une ou plusieurs personnes désignées par chaque club parmi ses administrateurs, employés ou associés ou parmi ses directeurs.

Une personne figurant sur la liste A ne peut être désignée au sein du comité par le club qui l'a fait inscrire sur cette liste ou par un club qui réassure ou est réassuré par ledit club. Les deux membres choisis sur la liste A désigneront conjointement un

troisième membre choisi sur la liste B; s'ils ne peuvent se mettre d'accord dans un délai de trois jours ouvrables, la désignation sera faite par le secrétaire du comité.

Le comité, qui agira en tant qu'arbitre conformément aux lois anglaises sur l'arbitrage de 1950 et 1979, devra rendre des décisions écrites motivées.

- (19) Conformément à ce qu'ils ont annoncé dans leur lettre du 27 septembre 1984 (voir point 8 ci-avant, les clubs ont conclu un IGA modifié (IGA 1985), qui est entré en vigueur le 20 février 1985.
- (20) Après la publication de la communication faite conformément à l'article 19 paragraphe 3 du règlement n° 17, la Commission a reçu des observations de la part de l'Union des armateurs grecs et du Comité de coopération de la marine marchande grecque, qui avaient déjà introduit une plainte formelle le 1^{er} décembre 1983 en vertu de l'article 3 du règlement n° 17.

Ces organisations ont exprimé les objections suivantes à l'octroi d'une exemption au bénéfice de l'IGA:

- d'une manière générale, les quatre conditions de l'applicabilité de l'article 85 paragraphe 3 ne sont pas réunies,
- plus spécifiquement, la date limite du 30 septembre est mal choisie et impraticable. Les plaignants suggèrent de la remplacer par celle du 30 novembre au motif que, dans la pratique, toutes les données et précisions requises ne pourraient avoir été reçues et examinées pour cette date,
- l'échéance du 30 septembre est inconciliable avec les règles de tarification applicables aux bâtiments neufs et les plaignants suggèrent, par conséquent, soit d'exclure les bâtiments neufs du champ d'application des règles de tarification, soit de fixer la date limite au 30 novembre.

La Commission considère que ces objections ne sont pas fondées, pour les raisons qu'elle indiquera dans la présente décision. Toutefois, son rejet des objections tient avant tout au fait que les critiques émises sont d'ordre purement spéculatif et que les plaignants n'ont fourni aucune preuve à l'appui de leurs dires.

Il importe au surplus de noter qu'avant d'expédier sa communication des griefs, datée du 12 juillet 1984 (voir point 5 ci-avant), la Commission avait reçu de plusieurs propriétaires de navires et des associations des propriétaires de navires, tous membres des clubs P & I au même titre que les plaignants, une quinzaine de lettres appuyant l'IGA.

Ces propriétaires, qui peuvent être considérés comme constituant la majorité des propriétaires de navires de la Communauté, désavouaient entière-

ment la position adoptée par l'Union des armateurs grecs et par le Comité de coopération de la marine marchande grecque.

Ils soulignaient en particulier que le système actuel des clubs P & I est favorable aux propriétaires tant en raison des services qu'il offre que parce qu'il leur fournit une couverture indispensable «au prix de revient», et que toute menace de déstabilisation pesant sur le système est dommageable non seulement pour les intérêts des propriétaires, mais aussi pour tous les utilisateurs de transports. Tout affaiblissement de la structure du *pool* serait défavorable à deux égards: tout d'abord, les clubs, d'une manière générale, ne seraient plus en mesure de faire face, en cas d'incident grave, à leurs obligations au titre du *pool*; ensuite, les demandes d'indemnisation adressées par des tiers risqueraient de n'être pas satisfaites, ce qui ferait retomber sur la communauté mondiale tout entière le coût de l'impossibilité, pour le secteur, de s'acquitter de ses obligations.

II. APPRÉCIATION JURIDIQUE

A. Article 85 paragraphe 1

- (21) L'article 85 paragraphe 1 du traité CEE interdit comme étant incompatibles avec le marché commun tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre les États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun.

L'article 85 s'applique indifféremment aux services et aux biens.

- (22) Les clubs qui ont notifié l'IGA sont des entreprises au sens de l'article 85 paragraphe 1.

S'il est exact que les accords d'assurance mutuelle en tant que tels ne constituent pas une restriction de la concurrence, l'accord considéré présente toutefois la particularité d'établir un système qui a pour effet de réduire la concurrence entre les clubs en limitant le droit de chacun de faire des offres de tarification, que ce soit pour les navires déjà assurés auprès d'un autre club ou bien pour les navires neufs ou nouvellement achetés, et de restreindre du même coup la liberté de l'assuré de choisir son assureur.

- (23) Cette restriction a des conséquences considérables pour l'offre de tarifs des clubs du fait que le compartiment considéré du marché des assurances est dominé par les P & I Clubs, qui assurent la presque totalité de la flotte maritime marchande immatriculée dans les États membres de la Communauté.

(24) La Commission estime que les clauses suivantes tombent sous le coup de l'interdiction énoncée à l'article 85 paragraphe 1 :

- les règles de tarification applicables aux navires déjà assurés (voir point 25),
- les règles de tarification pour les navires neufs (voir point 26),
- les règles gouvernant la liquidation de la quote-part en cas de retrait (voir point 27),
- les règles de calcul du coût total estimé pour les navires-citernes (voir point 28).

(25) Règles de tarification pour les navires déjà assurés

De nombreux assureurs qui, en l'absence de l'IGA, se concurrenceraient sans restriction, notamment en matière de tarification, ont créé, dans le cadre dudit accord, un dispositif limitant la liberté pour un nouveau club (*New Club*) d'assurer un bâtiment déjà assuré auprès d'un club dit «détenteur» (*Holding Club*);

Cette limitation est double:

- Premièrement, l'exploitant ne peut faire usage de sa liberté de changer de club qu'à condition que l'exploitant et le nouveau club signent, avant le 30 septembre de l'année en cours, un engagement ferme fixant la prime d'assurance, et que le club détenteur en soit notifié dans les trois jours.

À défaut d'un engagement ferme, l'exploitant ne peut transférer son dossier à un nouveau club que si ce dernier lui applique les mêmes tarifs que le club détenteur, à moins que les tarifs de ce dernier ne soient jugés excessifs (voir point 48).

- Deuxièmement, le dispositif décrit implique aussi que le tarif proposé par le nouveau club soit reconnu comme raisonnable par le club détenteur ou, en cas de contestation, qu'il soit reconnu tel par le comité d'experts.

Cette stipulation a pour effet de restreindre la liberté de l'assureur de passer contrat avec un nouveau client et, par voie de conséquence, la liberté de l'assuré de faire jouer la concurrence à son avantage.

(26) Tarification applicable aux bâtiments neufs

En dépit des modifications apportées à l'IGA initialement notifié à la suite de l'intervention de la Commission, l'IGA 1985 contient toujours des restrictions de concurrence en ce qui concerne la tarification applicable aux bâtiments neufs.

L'exploitant d'une flotte qui achète une nouvelle unité dans le courant d'un exercice d'assurance

n'est pas entièrement libre de demander une offre de tarification pour la nouvelle unité à un assureur de son choix.

Les règles actuellement en vigueur imposent à l'assuré l'obligation de s'adresser en premier lieu aux clubs qui assurent déjà une partie ou la totalité de sa flotte.

L'exploitant d'un bâtiment neuf ou nouvellement acquis ne peut profiter immédiatement du tarif plus intéressant offert par un nouveau club qu'à condition d'avoir passé avec ce dernier un engagement ferme selon la procédure d'engagement au 30 septembre [voir point 14 sous b)] pour un ou plusieurs de ses navires, déjà assurés. Toutefois, si le club détenteur conteste l'offre de tarification, l'exploitant ne bénéficiera immédiatement du tarif offert par le nouveau club que si le comité d'experts ne le juge pas anormalement bas.

Dans tous les autres cas, l'exploitant ne peut assurer un bâtiment neuf ou nouvellement acquis auprès d'un club pour l'exercice d'assurance restant à courir à un tarif inférieur à celui du club détenteur, à moins que le comité d'experts ne juge excessif le tarif appliqué par ce dernier. Cette stipulation a pour effet de limiter le choix de l'exploitant d'un bâtiment neuf ou nouvellement acquis qui recherche une tarification plus avantageuse que celle proposée par son club détenteur.

(27) Règles régissant la liquidation de la quote-part en cas de retrait

Si ces règles n'entraînent pas, en tant que telles, de restrictions spécifiques, la Commission estime que les règles gouvernant le calcul du montant payable par les membres d'un club en cas de retrait d'un navire ou d'une flotte au titre de leur quote-part des créances des tiers sur le club nées pendant la durée de leur affiliation et restant dues au moment de leur retrait, risquent de renforcer les restrictions imposées aux passages d'un club à l'autre. Ces règles pourraient effectivement être utilisées pour restreindre davantage les possibilités des exploitants de solliciter une meilleure offre de tarification de la part d'un autre club. Le montant de la liquidation de la quote-part réclamé par le club détenteur en cas de retrait risque de décourager les transferts entre clubs.

(28) Règles de calcul du coût minimal total estimé pour les navires-citernes

À la suite de l'intervention de la Commission, les clubs sont convenus de supprimer le tarif minimal prévu dans l'accord initialement notifié. Le texte de l'accord actuel contient encore des clauses limitant la concurrence au sens de l'article 85 paragraphe 1.

En l'absence d'un accord, les assureurs seraient libres d'offrir pour les navires-citernes des tarifs qu'ils fixeraient d'après leur propre évaluation des risques.

Par ailleurs, l'accord actuel impose aux clubs l'obligation de tenir dûment compte dans leur tarification des éléments de coût suivants:

- i) demandes d'indemnisation à concurrence du montant assumé par le club;
- ii) contributions aux demandes d'indemnisation assumées par le *pool*;
- iii) coût de la réassurance;
- iv) frais administratifs.

En outre, les clubs recommandent chaque année la constitution d'une provision minimale raisonnable pour faire face aux demandes d'indemnisation assumées par le *pool*.

Donc, même si l'obligation de pratiquer uniformément un tarif minimal n'existe plus, les assureurs sont limités dans leur liberté de tarification pour les navires-citernes.

- (29) L'accord notifié est susceptible d'exercer un effet sensible sur les échanges entre les États membres, du fait qu'il est applicable dans l'ensemble du marché commun et dans les pays tiers. La presque totalité de la flotte marchande communautaire est assurée par les clubs, de sorte qu'il est courant que des navires battant pavillon d'un État membre soient assurés auprès d'un club établi dans un autre. En outre, des clubs ayant des établissements dans plusieurs États membres sont parties à l'accord.

B. Article 85 paragraphe 3

- (30) Aux termes de l'article 85 paragraphe 3 du traité CEE, les dispositions de l'article 85 paragraphe 1 peuvent être déclarées inapplicables à tout accord entre entreprises qui contribue à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans:
- a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs;
 - b) donner à ces entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.
- (31) L'IGA tel qu'il a été modifié suite à l'intervention de la Commission remplit les conditions énoncées à l'article 85 paragraphe 3.

Amélioration de la protection ou de la distribution

- (32) L'IGA a été conçu en vue de maintenir le système d'assurance mutuelle offert par les P & I Clubs,

dont les avantages sont essentiellement les suivants:

- la réduction des primes d'assurance, du fait que les clubs n'ont pas un but lucratif et que chaque membre assume une partie des demandes d'indemnisation adressées au club et des frais de réassurance et d'administration,
- un meilleur système de règlement des indemnités et une assistance plus rapide aux propriétaires de navires, du fait que l'assuré et l'assureur ont en principe des intérêts communs, ce qui exclut les conflits,
- la flexibilité de la couverture d'assurance. Grâce à la latitude laissée aux directeurs des clubs, les risques qui ne sont pas expressément couverts par la police peuvent néanmoins donner lieu à indemnisation. Ce type de flexibilité représente une particularité de l'assurance mutuelle, en ce sens que les membres d'un club font suffisamment confiance au jugement de ses directeurs pour souscrire à leurs décisions, même lorsque l'indemnisation décidée excède la couverture du risque prévue dans la police,
- une couverture illimitée: l'affiliation des clubs à un *pool* et la réassurance collective par les clubs de la fraction des risques excédant les plafonds permettent aux clubs de proposer aux propriétaires de navires une couverture illimitée de tous les risques, sauf le risque de pollution par hydrocarbures,
- règlement rapide des indemnités. Cet avantage de l'assurance mutuelle peut aussi jouer au profit de personnes pouvant se prévaloir d'un droit à indemnisation vis-à-vis des propriétaires de navires, par exemple au titre d'accidents corporels ou d'accidents du travail dont sont victimes les membres de leur personnel, les dockers ou les tiers.

- (33) Les règles de l'IGA servent à garantir la réalisation des quatre objectifs dont dépend le bon fonctionnement du système d'assurance mutuelle des P & I Clubs, à savoir:

- la stabilité de l'affiliation,
- le maintien du principe de mutualité,
- la stabilité des primes,
- le maintien du système de *pool*.

- (34) La stabilité de l'affiliation est jugée importante pour deux raisons, à savoir:

- les assureurs d'un club ne seront pas en mesure d'acquérir une connaissance suffisante des dossiers pour évaluer correctement le tarif applicable à des assurés qui passent constamment d'un club à l'autre,

— les risques longs à liquider seraient très difficiles à traiter équitablement si les membres du club changeaient sans cesse.

(35) Le maintien du principe de mutualité

Les règles de tarification sont conçues pour éviter l'application de tarifs discriminatoires, qui risquent de se produire lorsque le tarif proposé par un nouveau club pour attirer un exploitant déjà assuré auprès d'un club détenteur (*Holding Club*) n'est pas dûment fondé sur une évaluation du risque, mais n'est établi que dans le but d'obtenir le transfert du dossier. Un tarif de ce genre peut équivaloir à une discrimination à l'encontre des membres existants du nouveau club.

En vue de parer à l'éventualité d'une tarification discriminatoire de cet ordre, l'IGA contient la clause mentionnée au point 14 sous a) ci-avant, qui stipule que l'assuré peut changer de club à condition que le tarif du nouveau club ne soit pas jugé anormalement bas par un comité d'experts.

(36) Stabilité des primes

La stabilité des primes est indispensable pour permettre aux propriétaires de navires de prévoir le coût réel de leur assurance. Un système en vertu duquel une réduction générale des tarifs, annoncée à la suite d'une sous-évaluation du coût total de l'assurance, devrait être ajustée par le jeu de surprimes élevées, serait contraire aux principes en usage en matière d'assurances et défavoriserait donc les propriétaires de navires.

(37) Maintien du système de *pool*

L'offre de tarifs discriminatoires détruirait la confiance entre clubs, qui est un facteur important du bon fonctionnement du *pool*. En effet, on voit difficilement comment les clubs pourraient continuer d'accepter le système du *pool* si ce haut degré de confiance mutuelle faisait défaut.

(38) Le coût total estimé pour les navires-citernes soulève des problèmes particuliers. Sur ce point, l'IGA dans sa version 1985 contient des clauses qui ont pour effet de restreindre la concurrence (voir point 28 ci-avant);

Toutefois, il y a lieu de tenir compte en la matière de la nature particulière des transports de produits pétroliers et gaziers par navires-citernes. Les transports de cette catégorie représentent environ 50 % du tonnage assuré auprès des clubs. Si l'assurance du tonnage pour le transport de solides donne lieu à un certain nombre de recours caractérisés par une fréquence assez régulière, il en est autrement des navires-citernes et, en particulier, de ceux qui

transportent des huiles sales ou lourdes. Dans le cas des navires-citernes, les accidents sont rares mais donnent lieu à des indemnités très lourdes.

Pour parer au risque d'une offre systématique de tarifs trop bas pour couvrir les graves incidents de cet ordre, les clubs ont décidé de mettre en commun l'expérience de leurs experts en matière d'assurance de ces risques. Si la version initialement notifiée de l'accord prévoyait un coût total minimal estimé (ETC) pour les navires-citernes, l'IGA dans sa version de 1985 laisse aux clubs la faculté de fixer les primes d'assurance des navires-citernes à la condition que la prime annoncée tienne dûment compte d'une série d'éléments constants du coût total. Compte tenu de la nécessité de prévoir un niveau de tarification suffisant pour couvrir les réparations résultant de graves incidents et du fait que les clubs doivent désormais avoir confiance dans les niveaux de tarification d'autres clubs si le *pool* fonctionne bien, la Commission estime que la clause applicable aux navires-citernes contribue à améliorer les services d'assurance dans ce secteur.

(39) Après avoir examiné les arguments avancés par les clubs, la Commission a constaté que les avantages de l'accord notifié dépassent les inconvénients des restrictions à la liberté des exploitants de changer de club et les restrictions imposées par la formule indiquée plus haut pour les tarifications applicables aux navires-citernes.

Dans un tel contexte, la mise en place et le fonctionnement de l'IGA peuvent être vus comme un moyen d'améliorer la prestation et la distribution des services d'assurance.

Avantages pour le consommateur

(40) Les avantages susmentionnés de prestation et de distribution des services d'assurance profitent directement aux propriétaires. En ce qui les concerne, il va sans dire que l'IGA leur offre tous les avantages d'un système d'assurance mutuelle (voir point 32 ci-avant).

(41) Toutefois, dans le contexte de l'assurance mutuelle, la Commission estime qu'il ne suffit pas de faire valoir que l'accord notifié profite aux consommateurs dans la seule mesure où les propriétaires assurés sont eux-mêmes consommateurs des services considérés.

Il y a donc lieu d'établir que des personnes autres que les assurés, à savoir les utilisateurs de transports qui sont leurs clients ainsi que le consomma-

teur final, bénéficient également de l'accord en cause.

- (42) S'agissant des clients des assurés, il convient de tenir compte de la situation concurrentielle des transports maritimes. Ce secteur se caractérise par la distinction qui y existe entre les lignes régulières de trafic-passagers et les autres services, ces derniers déterminant un marché très actif d'affrètement maritime.
- (43) Pour ce qui est des services autres que l'exploitation de lignes-passagers régulières, le caractère compétitif du marché fonde à croire que les baisses de coûts dues à la réduction des frais d'assurance seront répercutées et se traduiront par une baisse du fret maritime, avec par conséquent des effets sur les prix appliqués aux consommateurs finals des biens en question.
- (44) Le même argument vaut pour le secteur des lignes régulières de trafic-passagers, dont certains tarifs sont décidés par les conférences maritimes. Il y a lieu de rappeler, à propos de ces services, que les conférences sont, en dépit des tarifications uniformes, exposées à une forte concurrence, en particulier de la part des tiers pavillons, et il est donc permis de supposer qu'elles ne seront guère en mesure de pratiquer des augmentations supérieures à la marge nécessaire pour la couverture des coûts. Dans ces circonstances, toute réduction de coûts résultant de l'assurance mutuelle sera répercutée sur les consommateurs.
- (45) Pour ces raisons, la Commission admet l'argument avancé par les clubs lorsqu'ils affirment que les réductions de coût opérées aussi bien sur le marché des lignes régulières que sur celui des autres transports du secteur maritime par les propriétaires et exploitants de navires grâce à l'IGA seront répercutées sur les consommateurs. Cet avantage vient de ce que l'intensité de la concurrence entre propriétaires et exploitants de navires est telle que les réductions de coûts obtenues par l'IGA seront répercutées pour la plus grande part, sinon la totalité, sur leur clientèle.
- (46) Une constatation de même ordre peut être faite à propos du système d'indemnisation des passagers ou d'autres clients de propriétaires de navires victimes d'un préjudice assuré par les P & I Clubs. La liquidation rapide des réparations rendue possible par le système d'assurance mutuelle instauré par l'IGA représente un avantage incontestable pour le consommateur. Ceci vaut également pour la couverture illimitée et pour l'élasticité de la couverture permises par l'IGA (voir point 32 ci-avant).
- (47) Nécessité absolue de dispositions restrictives
- Les dispositions restrictives qui subsistent dans la version 1985 de l'IGA se révèlent indispensables à la réalisation des objectifs des P & I Clubs. La

première de ces restrictions est représentée par la clause régissant les offres de tarification pour des navires déjà assurés et elle a clairement pour objet d'empêcher le transfert de dossiers d'un club à l'autre à la suite d'une tarification discriminatoire.

Il est indispensable d'empêcher la pratique de tarifications discriminatoires dans un système d'assurance mutuelle et, sans la clause de tarification, la confiance mutuelle des clubs indispensable au fonctionnement du système ne saurait subsister.

- (48) La principale différence entre le système de tarification en vigueur sous l'IGA notifié en 1981 et celui de l'IGA dans sa version actuelle (1985) réside dans la possibilité donnée aux clubs d'attirer la clientèle d'un exploitant à condition d'offrir un tarif raisonnable.

L'IGA 1981 interdisait à un nouveau club de proposer une prime inférieure à celle du club détenteur, à moins que ce dernier n'eût dépassé dans ses tarifs une fourchette donnée de tarifs courants, ou en d'autres termes, réclamé une prime excessive. Dans la version 1985, de l'IGA, en revanche, les exploitants de navires ont en principe la faculté de changer de club pourvu que le tarif proposé par le nouveau club ne soit pas jugé trop bas, à condition d'avoir conclu au préalable avec le nouveau club un engagement ferme avec effet au début de l'exercice d'assurance suivant.

Il est exigé en outre que cet engagement ferme soit notifié au club détenteur avant le 30 septembre (selon la procédure dite d'engagement au 30 septembre), faute de quoi les clauses de réduction des avantages du *pool* prévues dans l'IGA 1981 seront applicables.

La date du 30 septembre est essentielle au fonctionnement du système, du fait que les assureurs doivent pouvoir établir une estimation suffisamment exacte de la quantité et de la qualité de leurs assurés pour l'exercice suivant. En fait, une telle estimation est indispensable pour permettre le calcul correct de la nouvelle prime d'un exploitant, puisque ce calcul sert à déterminer la répartition équitable des contributions de l'ensemble des membres d'un club.

En outre, l'échéance du 30 septembre coïncide avec la première date de publication des statistiques des risques encourus individuellement et collectivement par les membres des clubs, qui permet aux clubs détenteurs et aux nouveaux clubs de procéder à une évaluation prévisionnelle des risques représentés par un exploitant désireux de changer de club, quitte à réajuster leur estimation au besoin [voir point 14 sous c) ci-avant].

De l'avis de la Commission, les critiques émises par ceux qui s'opposent à la procédure d'engagement au 30 septembre sont dénuées de fondement. En premier lieu, il est inexact d'opposer cette procédure à celle de l'«ancien» IGA, comme si ce dernier avait été aboli. Un membre qui souhaite changer de club a le choix entre deux formules: soit souscrire un engagement ferme avant le 30 septembre conformément à la nouvelle procédure, soit attendre jusqu'à la saison normale de renouvellement, auquel cas les «anciennes» procédures restent valables.

Aussi la Commission ne peut-elle suivre les plaignants lorsqu'ils affirment que le nouveau mécanisme serait encore pire que l'ancien.

En second lieu, la procédure d'engagement au 30 septembre présente un avantage substantiel, en ce qu'elle permet en pratique à un membre de «vérifier» le tarif pratiqué par son club détenteur, par comparaison avec celui d'un autre club, même s'il décide finalement de rester auprès de son club actuel. Cela tient à ce que le club détenteur est obligé de fournir au nouveau club, à sa demande, le dossier des propriétaires de navires. Les opposants ont fort critiqué l'impossibilité où ils se trouvaient de procéder à cette vérification sous l'empire de l'ancien IGA. Le nouveau système représente donc une amélioration dans la mesure où il tient compte de cette objection.

La principale critique émise par les plaignants vise la date du 30 septembre, qu'ils jugent mal choisie et impraticable. À leur avis, il conviendrait de prévoir, pour la procédure d'engagement, une date plus tardive, qui permettrait de disposer de tous les renseignements utiles au renouvellement du type «traditionnel».

La Commission ne partage pas ce point de vue. Au cours de discussions qui ont eu lieu entre les services de la Commission et les clubs en vue d'inciter ceux-ci à modifier l'IGA de 1981, il fut convenu d'explorer les moyens d'éviter que l'IGA n'ait pour effet de lier toujours un propriétaire au tarif de son club détenteur pendant une année entière sans toucher à la structure de base du système. La Commission a retenu l'argument des clubs selon lequel la liberté totale donnée à un propriétaire de changer de club à tout moment compromettrait le fonctionnement du système dans son ensemble, et notamment la nécessaire stabilité de l'affiliation (voir point 34 ci-avant).

Initialement, la date limite était fixée au 20 août. Toutefois, à la suite des critiques émises et en dépit des hésitations des autres propriétaires membres des clubs, ces derniers ont accepté de reporter la date limite au 30 septembre. S'ils ont

refusé une date plus tardive, c'est que les primes de toutes les flottes (ou presque) pourraient être renouvelées sans que l'on tienne aucun compte du tarif du club détenteur. La procédure distincte admise par les clubs aurait ainsi perdu tout son sens. Le maintien de deux procédures serait devenu inutile et le souci des clubs de maintenir la stabilité de l'affiliation en empêchant les transferts à tout moment à des tarifs anormalement bas n'aurait pas été pris en considération. En fait, le dispositif prévu à titre de «soupape de sûreté» serait devenu la norme et le système s'en serait trouvé déstabilisé.

- (49) La date du 30 septembre, associée à l'obligation faite au club détenteur de communiquer au nouveau club le tarif applicable à l'exploitant concerné, tient également compte des intérêts des exploitants, qui doivent pouvoir décider aussitôt que possible s'ils maintiendront ou non leurs dossiers auprès du club détenteur, en étant pleinement informés du tarif qui leur sera fait pour l'exercice d'assurance suivant.

De l'avis de la Commission, le mécanisme ainsi institué représente un compromis adéquat entre le souci légitime des clubs de conserver leurs membres et les intérêts des exploitants, désormais en mesure de faire jouer à leur avantage la concurrence sur l'offre de tarifs et de services entre clubs.

- (50) La procédure de l'engagement ferme au 30 septembre représente par conséquent un élément clef de l'IGA 1985 et est indispensable à sa mise en œuvre. Les clubs doivent toutefois s'engager à en observer scrupuleusement les clauses.

- (51) La deuxième restriction contestée est la clause relative à la tarification applicable aux navires neufs, qui est le fruit d'une discussion approfondie entre la Commission et les clubs. La Commission estime qu'elle représente un compromis raisonnable entre les intérêts des clubs et ceux des exploitants individuels de navires, notamment les propriétaires qui ont introduit une plainte. Les clubs cherchent à assurer des flottes plutôt que des navires isolés et font valoir que l'exploitant qui achète un navire neuf devrait avoir l'obligation de l'assurer auprès de son club détenteur, puisque l'évaluation correcte du risque exige la connaissance du dossier personnel de l'exploitant intéressé pour l'ensemble de ses bâtiments.

Toutefois, les exploitants qui ont déposé une plainte formelle contre l'IGA estiment que l'exploitant devrait rester libre de choisir un autre club pour les bâtiments neufs, et, à l'appui de leur affirmation que la clause du «navire neuf» est superflue, ils invoquent l'existence de flottes scindées, c'est-à-dire de cas où les exploitants répartissent l'assurance de leurs navires entre différents clubs.

Toutefois, si la clause gouvernant l'assurance du navire neuf impose aux exploitants d'informer sans retard leur club détenteur de l'acquisition d'un navire neuf, elle ne permet pas à l'exploitant ayant préalablement décidé de transférer le dossier d'assurance d'un ou plusieurs vaisseaux à un nouveau club assureur, d'effectuer un tel transfert et de bénéficier aussitôt du tarif du nouveau club. Cette possibilité est une application de la théorie des «flottes scindées».

À la base, les critiques portées par les opposants à la clause régissant l'assurance des bâtiments neufs découlent logiquement de leur argument principal selon lequel tous les renouvellements devraient se faire selon une version étendue de la procédure d'engagement au 30 septembre. La Commission ayant admis les arguments des clubs suivant lesquels les règles régissant les offres de tarification devraient être appliquées aux bâtiments neufs, l'IGA dans sa version de 1985 relâche les règles dès qu'une partie quelconque de la flotte existante a fait l'objet d'un engagement selon la procédure au 30 septembre. La Commission admet l'argument des clubs selon lequel la liberté qui serait accordée au nouveau club d'assurer un seul bâtiment neuf dès lors que le tarif qu'il propose est «raisonnable» serait plus dangereuse dans les cas d'un bâtiment neuf que dans celui d'un renouvellement. Il serait relativement facile et sans risque pour le nouveau club d'offrir un tarif bas pour un seul navire, par opposition à une flotte tout entière. Du même coup, l'offre réduite du nouveau club pour un seul navire supplémentaire ferait pression sur le club détenteur et l'inciterait à faire une offre identique ou inférieure et à ramener ainsi ses tarifs, pour le reste de la flotte existante, à un niveau inférieur à celui qui lui paraissait justifié au nom d'une saine couverture des risques.

- (52) La règle du bâtiment neuf (*new ship rule*), qui tient compte des intérêts contradictoires des clubs et de certains exploitants est essentielle au fonctionnement de l'IGA pour les raisons indiquées à propos de navires déjà assurés (voir point 49 ci-avant). Les bâtiments «neufs» ne peuvent être traités comme des éléments isolés du reste de la flotte d'un exploitant. Il n'est pas réaliste de fonder le raisonnement sur un navire pris isolément. Il convient plutôt d'évaluer les risques afférents à ce navire en tenant compte de tout le dossier concernant la flotte de l'exploitant (dans le cas d'une flotte scindée). Par conséquent, l'application de la date du 30 septembre aux «bâtiments neufs» doit être considérée comme indispensable.
- (53) La même conclusion s'impose dans le cas des effets restrictifs potentiels des dispositions régissant la liquidation de la quote-part en cas de retrait d'un assuré. Cette liquidation se justifie par la nécessité d'empêcher l'exploitant de se soustraire à ses engagements en quittant un club auprès duquel il est

débiteur d'une quote-part au titre des créances contractées par des tiers sur le club pendant la durée de son affiliation et restant à régler au moment de son départ.

Il importe de reconnaître qu'une fois clôturé le dernier exercice d'assurance de sa période d'affiliation (en général, trois ans après la fin de cette année), un ancien membre a l'avantage d'être protégé contre toute créance nouvelle, alors même que les demandes d'indemnisation afférentes à sa dernière année en tant que membre — parfois jusqu'à concurrence de 50 % de leur valeur — et un certain pourcentage des demandes afférentes aux années antérieures, n'ont souvent pas encore été réglées à ce stade.

Les dispositions régissant la liquidation de la quote-part en cas de retrait peuvent être considérées, en principe, comme un moyen d'empêcher la discrimination entre les membres du même club.

Vu les modifications apportées par suite de l'intervention de la Commission, à savoir l'introduction de dispositions relatives au dépôt d'une garantie bancaire et d'un droit de recours auprès du comité d'experts en cas de contestation du montant réclamé, il est peu probable que la liquidation de la quote-part puisse être utilisée pour limiter les passages d'un club à l'autre. Cette observation est particulièrement vraie maintenant que la composition et les règles de procédure du comité d'experts ont été rendues compatibles avec les vues de la Commission.

- (54) Enfin, les règles régissant le coût minimal total estimé pour les navires citernes sont indispensables au bon fonctionnement d'un système d'assurance mutuelle, eu égard à l'ampleur exceptionnelle du risque assuré (voir point 38 ci-avant).

- (55) Élimination de la concurrence

L'IGA ne permet pas aux entreprises en cause d'éliminer la concurrence pour une part importante des services d'assurance considérés. Chaque club est désormais libre de déterminer les tarifs applicables à ses membres. En outre, il est permis de penser que les nouvelles possibilités de changement de club sous l'IGA modifié intensifieront la concurrence entre clubs sur l'offre de services.

- (56) Pour les motifs précités, la Commission est d'avis que, à la suite des modifications admises par les clubs au cours des trois années de discussion ou presque, les conditions définies à l'article 85 paragraphe 3 sont remplies.

La Commission estime également que les points de vue des plaignants ont été pris en considération au cours de ces discussions. Plusieurs entretiens ont

d'ailleurs eu lieu avec les plaignants, qui ont eu l'occasion d'exposer en détail leurs préoccupations aux services de la Commission. L'IGA dans sa version de 1985 résulte de contacts intensifs entre la Commission, les clubs et les opposants.

Dans ces conditions, la Commission considère que l'IGA de 1985 représente un compromis équitable entre les divers intérêts en présence. L'interdiction de l'IGA risquerait fort d'avoir des effets défavorables sur le système d'assurance mutuelle, tel qu'il est appliqué depuis plus d'un siècle par les clubs. En outre, l'attention de la Commission a été attirée sur le fait que l'interdiction de l'IGA inciterait une grande partie des membres des clubs, du moins ceux qui ne sont pas établis dans la Communauté, à quitter ceux-ci et à fonder de nouveaux clubs P & I en dehors de la Communauté.

À la lumière de ces réflexions, et compte tenu de ce que toute mesure susceptible de saper l'organisation et de compromettre le fonctionnement du *pool* serait préjudiciable non seulement aux intérêts des propriétaires de navires, mais aussi à ceux des consommateurs et des tiers (compte tenu en particulier des risques de pollution par les hydrocarbures), la Commission estime pouvoir exempter l'IGA, sous réserve d'une vérification et d'une surveillance rigoureuses de l'accord.

C. Articles 6 et 8 du règlement n° 17

- (57) L'état du marché et le fait que la procédure d'engagement au 30 septembre n'ait pas encore fait ses preuves justifient l'octroi d'une exemption limitée à dix ans à compter de la date de la dernière notification (20 février 1985).
- (58) En vue de permettre à la Commission de se rendre compte si les conditions qui ont justifié l'octroi de l'exemption continueront d'être réunies pendant toute la durée de la période d'exemption, les parties intéressées seront tenues de rendre compte à la Commission une fois par an des modifications éventuelles de l'accord notifié ou de la passation éventuelle de nouveaux accords entre elles. Toutefois, elles ne seront pas dispensées pour autant de notifier à la Commission toute modification de fond ou de signature apportée à l'accord exempté en vertu de l'article 4 paragraphe 1 du règlement n° 17, sous peine d'être privées du bénéfice de

l'exemption. En outre, les parties intéressées seront tenues, en vue de permettre à la Commission de vérifier l'application de la procédure d'engagement au 30 septembre, de lui faire tenir un rapport annuel contenant les statistiques suivantes:

- le nombre de demandes officielles d'application de la nouvelle procédure introduites auprès d'un nouveau club par les exploitants de navires (les statistiques seront ventilées par club), le nombre de saisines du comité d'experts en raison de litiges relatifs aux tarifications, avec indication des décisions rendues,
- le nombre des changements de clubs effectués en application de la procédure en question,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Les dispositions de l'article 85 paragraphe 1 du traité CEE sont déclarées inapplicables à l'*International Group Agreement* dans sa dernière version notifiée le 20 février 1985 en vertu des dispositions de l'article 85 paragraphe 3 du traité instituant la Communauté économique européenne. La présente exemption expire le 20 février 1995.

Article 2

Les entreprises destinataires de la présente décision tiendront la Commission informée en lui rendant compte une fois par an des modifications et/ou ajouts apportés à l'accord notifié et des passations de nouveaux accords entre elles-mêmes ou entre elles-mêmes et un autre P & I Club. Elles communiqueront en outre à la Commission un rapport annuel contenant les statistiques qui doivent permettre à la Commission de vérifier le fonctionnement de la procédure d'engagement au 30 septembre.

Article 3

La présente décision est destinée aux entreprises énumérées à l'annexe.

Fait à Bruxelles, le 16 décembre 1985.

Par la Commission

P. SUTHERLAND

Membre de la Commission

BILAG — ANHANG — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ — ANNEX — ANNEXE — ALLEGATO — BIJLAGE

The Britannia Steamship Insurance Association Limited.

Southwark Towers,
32 London Bridge Street,
London SE1.

The London Steamship Owners' Mutual Insurance Association Limited.

17 Crosswall,
London EC3.

The Newcastle Protection and Indemnity Association.

Centro House,
3 Cloth Market,
Newcastle-upon-Tyne.

The North of England Protecting and Indemnity Association Limited.

Douglas House,
4 Neville Street,
Newcastle-upon-Tyne.

The Standard Steamship Owners' Protection and Indemnity Association Limited.

International House,
World Trade Centre,
1 St Katharine's Way,
London E1 9UN.

The Standard Steamship Owners' Protection and Indemnity Association (Bermuda) Limited.

Burnaby Building,
Burnaby Street,
Hamilton,
Bermuda.

The Steamship Mutual Underwriting Association Limited

Aquatical House,
201/211 Bishopsgate,
London EC2.

Sveriges Angfartys Assurans Forening.

Barlastgatan 2,
S-400 40 Göteborg,
Sweden.

The Shipowners' Mutual Protection and Indemnity Association (Luxembourg).

33 Boulevard Prince Henri,
Luxembourg.

The Steamship Mutual Underwriting Association (Bermuda) Limited.

Clarendon House,
Church Street West,
Hamilton,
Bermuda.

The Sunderland Steamship Protecting and Indemnity Association.

Tavistock House,
Borough Road,
Sunderland.

The United Kingdom Mutual Steamship Assurance Association (Bermuda) Limited.

Mercury House,
Front Street,
Hamilton,
Bermuda.

The West of England Shipowners' Mutual Protection and Indemnity Association (Luxembourg).

33 Boulevard Prince Henri,
Luxembourg.

Assuranceforeningen Gard (Gjensidig).

4801 Arendal,
Norway.

Assuranceforeningen Skuld (Gjensidig).

Stortingst. 18,
Oslo 1,
Norway.

The Japan Shipowners' Mutual Protection and Indemnity Association.

Yanagiya Building,
2-1-10 Nihonbashi,
Chuoh-Ku,
Tokyo, Japan.

The Liverpool and London Steamship Protection and Indemnity Association Limited.

Equity & Law House,
47 Castle Street,
Liverpool.

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 16 décembre 1985

relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE
(IV/30.665 — Villeroy & Boch)

(Les textes en langues française et allemande sont les seuls faisant foi.)

(85/616/CEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS
EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne, et notamment son article 85,

vu le règlement n° 17 du Conseil, du 6 février 1962, premier règlement d'application des articles 85 et 86 du traité ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par l'acte d'adhésion de la Grèce, et notamment son article 2,

vu la demande d'attestation négative présentée le 25 mai 1982 par les entreprises Villeroy & Boch KG, à Mettlach (Allemagne), et Villeroy & Boch SARL, à Luxembourg, concernant un réseau de contrats types de distribution de céramiques de table et décoratives,

vu l'essentiel du contenu de cette demande ⁽²⁾ publié en application de l'article 19 paragraphe 3 du règlement n° 17,

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

considérant ce qui suit:

I. LES FAITS

A. Les entreprises

- (1) Les sociétés Villeroy & Boch KG sise à Mettlach (Allemagne) et Villeroy & Boch SARL sise à Luxembourg relèvent du groupe du même nom, grand producteur de céramiques (céramiques sanitaires et fines). Le groupe Villeroy & Boch réalise un chiffre d'affaires annuel consolidé de ..., toutes activités confondues, dont ... ⁽³⁾ au titre des céramiques fines (céramiques de table et décoratives), que Villeroy & Boch commercialise dans

⁽¹⁾ JO n° 13 du 12. 2. 1962, p. 204/62.

⁽²⁾ JO n° C 206 du 15. 8. 1985, p. 6.

⁽³⁾ Dans le texte de la présente décision destiné à la publication, certaines données ont été omises, conformément aux dispositions de l'article 21 du règlement n° 17 concernant la non-divulgateion des secrets d'affaires.

les États membres de la Communauté européenne et de l'Association européenne de libre-échange (AELE) au moyen d'un réseau de distribution.

B. Le produit et le marché

- (2) Villeroy & Boch se classe parmi les grands producteurs européens de céramiques de table et décoratives. Il écoule principalement sa production en Allemagne, au Benelux et en France. Le réseau Villeroy & Boch distribue soixante et un services de table dont les plus réputés, au nombre de vingt et un, bénéficient d'une garantie de disponibilité de quinze ans. La part de marché de Villeroy & Boch est inférieure à 10 % dans tous les États membres de la Communauté économique européenne et se situe en deçà de 5 % dans plusieurs d'entre eux.
- (3) Le marché des céramiques de table et décoratives est un marché dispersé où règne une concurrence très vive. Sur le seul marché allemand, de nombreux producteurs sont présents, dont les trois principaux assurent ensemble le tiers des ventes, les autres se partageant le reste du marché à raison d'une part respective égale ou inférieure à 5 %.
- (4) S'agissant d'articles de qualité et non pondéreux, les importations jouent un rôle important et peuvent représenter jusqu'au tiers des ventes annuelles sur certains marchés nationaux. Chaque producteur est ainsi exposé à la concurrence des fabricants établis tant dans les autres États membres que dans les pays tiers, certains producteurs exportant jusqu'à plus du tiers de leur production.

C. Le réseau d'accords notifiés

- (5) Villeroy & Boch commercialise ses céramiques de table et décoratives dans le marché commun par un réseau de quelque 3 500 détaillants spécialisés, lesquels sont approvisionnés, selon les pays, directement par Villeroy & Boch et/ou par l'intermédiaire d'importateurs ou de grossistes. Ce réseau est complété par deux filières spécialisées: l'approvisionnement des hôtels et restaurants et la distribution d'objets publicitaires.

- (6) Le réseau de distribution, que Villeroy & Boch a notifié aux fins d'une attestation négative, ou subsidiairement d'une exemption, est ainsi fondé sur plusieurs contrats types différents conclus pour une durée indéterminée et résiliables par chaque partie moyennant un préavis de six mois. Ces contrats types lient Villeroy & Boch respectivement:
- aux détaillants spécialisés (*Facheinzelhändler*), à leurs grossistes et centrales d'achat,
 - aux fournisseurs spécialisés dans l'approvisionnement des hôtels et restaurants,
 - aux distributeurs d'objets publicitaires (*Werbemittelunternehmen*) habilités à approvisionner uniquement certains utilisateurs finals professionnels en vue d'une cession ultérieure à des tiers à des fins publicitaires.
1. *Caractéristiques communes des contrats notifiés*
- a) Absence de prix imposés
- (7) Les contrats types notifiés ne comportent aucune disposition relative à la fixation des prix de revente: tous les revendeurs Villeroy & Boch sont libres de fixer leurs prix. Villeroy & Boch pratique un système de prix recommandés dans certains États membres de la Communauté.
- b) Liberté des livraisons croisées entre revendeurs Villeroy & Boch
- (8) Tous les revendeurs peuvent revendre les articles sous contrat aux autres revendeurs Villeroy & Boch relevant de la même filière de distribution. Les détaillants spécialisés agréés peuvent notamment approvisionner tout autre détaillant spécialisé agréé en produits sous contrat.
- c) Liberté des exportations
- (9) Tous les revendeurs Villeroy & Boch peuvent également effectuer les transactions visées sous b) depuis un État membre de la Communauté économique européenne ou de l'AELE vers un autre État membre.
- d) Absence d'interdiction de concurrence
- (10) Les revendeurs Villeroy & Boch peuvent s'approvisionner en articles similaires aux articles sous contrat auprès des producteurs concurrents.
2. *Dispositions spécifiques des contrats liant Villeroy & Boch aux détaillants spécialisés (EG-Vertriebsbindung)*
- (11) Villeroy & Boch a conclu des contrats de distribution sélective avec quelque 3 500 détaillants spécialisés établis dans les différents États membres et approvisionnés, selon les pays, par voie de livraisons directes de Villeroy & Boch et/ou par l'intermédiaire d'importateurs ou de grossistes. Les principales dispositions contractuelles sont les suivantes:
- a) Produits exclus de la filière
- (12) Sont exclus des livraisons par Villeroy & Boch les articles publicitaires et les articles destinés aux hôtels et restaurants qui relèvent respectivement de deux filières spécialisées de la distribution des articles Villeroy & Boch, en tant que ces articles se différencient nettement des services de table destinés au consommateur privé final.
- b) Réseau de distribution fermé (*Vertriebsbindung*)
- (13) Les détaillants spécialisés sont tenus de n'approvisionner que les consommateurs finals ou d'autres détaillants spécialisés agréés par Villeroy & Boch, quel que soit l'État membre d'établissement de l'utilisateur.
- c) Critères de sélection
- (14) Seuls sont admis au sein du réseau de distribution les détaillants agréés par Villeroy & Boch en fonction des critères de sélection exposés ci-après. À la suite de certaines observations formulées par la Commission, Villeroy & Boch a assoupli certains de ses critères qui peuvent être désormais résumés comme suit:
- vendre au détail des articles de table consistant pour l'essentiel en des articles de qualité dans un magasin facilement accessible au grand public, spécialisé dans la branche ou comportant un rayon spécialisé.
- Lorsqu'un détaillant spécialisé commercialise en large majorité l'assortiment d'un grand producteur de céramique de table, il est réputé remplir la condition d'agrément relative à la spécialisation du point de vente.
- L'accord type stipulait initialement que le local de vente ne devait pas être séparé des autres commerces de détail et devait être établi dans une zone aussi centrale que possible. Villeroy & Boch a assoupli cette clause dans le sens précité à la suite des observations faites par les services de la Commission,
- le détaillant doit offrir un assortiment suffisamment étendu et varié d'articles Villeroy & Boch et d'autres articles de qualité comparable et susceptibles de satisfaire les prétentions des consommateurs exigeants. L'étendue et la variété de l'assortiment dépendent de l'importance et de la situation du point de vente,
 - présentation des marchandises permettant de valoriser la production Villeroy & Boch, notamment en la distinguant visuellement des articles des autres marques.
- Les articles Villeroy & Boch ne doivent pas être entourés de produits susceptibles de déprécier leur présentation,
- obligation de stockage des séries Villeroy & Boch de façon à pouvoir répondre à la demande normale des clients,

- compétence technique et professionnelle du personnel,
 - contrôle de la marchandise avant livraison au consommateur final,
 - service après-vente habituel (remplacement d'articles et conseils au client désireux de compléter un service),
 - obligation de promotion des produits Villeroy & Boch par voie de publicité, d'annonces et d'autres procédés habituels.
3. *Contrats liant Villeroy & Boch au commerce de gros*
- (15) Villeroy & Boch a conclu deux types de contrats de distribution avec le commerce de gros (grosistes et centrales d'achat). Leur caractéristique commune est de limiter les reventes du commerce de gros aux seuls revendeurs agréés par Villeroy & Boch. Sont donc exclus des reventes par le commerce de gros les détaillants non agréés et les consommateurs finals.
4. *Contrats liant Villeroy & Boch aux fournisseurs des hôtels et restaurants*
- (16) Villeroy & Boch n'approvisionne ces fournisseurs spécialisés dans cette filière spécifique du commerce des articles de table qu'aux fins de revente aux hôtels et aux restaurants. Villeroy & Boch se réserve la possibilité de livrer directement à ces utilisateurs finals professionnels.
5. *Contrats entre Villeroy & Boch et les entreprises distribuant des objets publicitaires*
- (17) Villeroy & Boch approvisionne certaines entreprises spécialisées dans la distribution d'objets publicitaires aux fins exclusives de revente aux utilisateurs finals professionnels, lesquels cèdent ultérieurement les articles à des tiers à titre de cadeaux publicitaires ou à des fins promotionnelles.
- (18) À la suite de la publication effectuée conformément à l'article 19 paragraphe 3 du règlement n° 17, aucune observation émanant de tiers n'a été communiquée à la Commission.
- II. APPRÉCIATION JURIDIQUE**
- (19) En vertu de l'article 85 paragraphe 1 du traité CEE, sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous accords entre entreprises qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun.
- (20) Les contrats types notifiés régissant les relations entre Villeroy & Boch et ses différents revendeurs expriment les modalités d'une coopération entre entreprises juridiquement indépendantes et constituent des accords entre entreprises au sens de la disposition précitée.
- (21) Le marché sectoriel où le réseau de distribution notifié déploie ses effets est circonscrit aux céramiques de table et décoratives (céramiques fines). D'une part, les céramiques de table (services de table en porcelaine et en faïence) sont à considérer comme similaires en raison de leurs propriétés, de leur usage et de leurs prix, lesquels ne présentent pas d'écarts significatifs selon la matière du produit vendu — porcelaine ou faïence. D'autre part, les céramiques ornementales peuvent être en l'espèce incluses dans le même marché en raison de leur caractère d'accessoire des services de table, et de l'identité de la matière première entrant dans leur fabrication.
- (22) Si les accords de distribution sélective influent nécessairement sur le jeu de la concurrence dans le marché commun (Cour de justice, affaire 107-82, arrêt AEG/Telefunken du 25 octobre 1983, Recueil 1983, p. 3151, attendu 33), certains produits ou services, qui ne sont pas des produits ou services simples, ont toutefois des propriétés telles qu'ils ne peuvent être offerts utilement au public sans l'intervention de distributeurs spécialisés. Dans cette mesure, les systèmes de distribution sélective constituent un élément de concurrence compatible avec l'article 85 paragraphe 1, à condition que le choix des revendeurs s'opère en fonction de critères objectifs de nature qualitative en rapport avec les exigences de la distribution des produits en cause et que ces critères soient fixés de façon uniforme à l'égard de tous les revendeurs potentiels et appliqués de façon non discriminatoire (Cour de justice, affaire 31-80, L'Oréal, du 11 décembre 1980, Recueil 1980, p. 3775, attendus 15 et 16).
- (23) Pour autant, les contrats de distribution notifiés ne pourront pas être considérés comme restrictifs de concurrence s'il est établi que la sélection des revendeurs est fondée sur des critères nécessairement commandés par la nature spécifique des produits contractuels.
- (24) Or, depuis que Villeroy & Boch a assoupli certaines clauses des contrats de distribution sélective de ses détaillants spécialisés, notamment en supprimant, à la demande de la Commission, la clause de localisation centrale des points de vente au détail, qui était de nature à exclure du réseau Villeroy & Boch des canaux de distribution éventuellement aptes à satisfaire aux exigences qualitatives du producteur, sans être pour autant établis au centre des zones de consommation, l'admission par Villeroy & Boch à son réseau de détaillants spécialisés n'est plus subordonnée qu'à des conditions de qualification technique et professionnelle du point de vente, objectivement raisonnables et appropriées pour garantir dans de bonnes conditions la vente de ses articles.

- (25) En effet, la vente dans de bonnes conditions (voir Cour de justice, affaire 26-76, attendu 37, Metro, Recueil 1977, p. 1875) de services de table de qualité requiert tout d'abord que ceux-ci soient présentés et commercialisés dans des magasins de la branche ou comportant un rayon spécialisé, spécifiquement équipés pour la vente de ces articles et disposant d'un personnel techniquement qualifié.

Dans la mesure où le système de distribution sélective Villeroy & Boch est également ouvert aux magasins disposant d'un rayon spécialisé, il n'est pas par principe de nature à exclure certaines formes modernes de distribution.

- (26) Les produits en cause sont des articles de consommation durable, de nature composite — chaque service de table comprenant une variété importante de pièces différentes — et dont l'achat ne s'épuise donc pas en un seul acte mais est appelé au contraire à se renouveler au gré des remplacements des pièces brisées ou des acquisitions de pièces complémentaires. En conséquence, la longévité des produits en cause justifie l'intérêt légitime du producteur à en confier la vente aux seuls détaillants désireux de garantir un service après vente approprié permettant d'assurer la continuité de l'approvisionnement du client.
- (27) La présentation «valorisante» des articles Villeroy & Boch et leur séparation tant des articles d'autres marques que de types de produits susceptibles de dégrader l'image de marque de Villeroy & Boch a seulement pour objet d'améliorer la présentation et l'identification des articles Villeroy & Boch et d'éviter toute confusion avec des articles similaires d'autres marques et toute assimilation à des produits de qualité inférieure et susceptibles de banaliser une ligne d'articles à laquelle Villeroy & Boch entend au contraire conférer un certain prestige. Ladite obligation n'empêche aucunement les détaillants spécialisés Villeroy & Boch de vendre des produits concurrents.
- (28) Le contrôle par le producteur des qualifications des détaillants spécialisés qu'il entend admettre dans son réseau est nécessaire pour assurer la cohésion et l'étanchéité du système de distribution sélective. En tant qu'accessoire de l'obligation principale de spécialisation incombant au détaillant spécialisé et dont il contribue à assurer l'application, le principe du contrôle par le producteur lui-même de l'accès des détaillants spécialisés à son réseau de distribution, ne va pas au-delà de ce qui est nécessaire pour assurer le maintien de ce réseau.
- (29) En ce qui concerne plus particulièrement l'obligation d'exposer à la vente un assortiment suffisamment étendu et varié d'articles Villeroy & Boch et celle corrélative d'en maintenir un stock suffisant, elles ne sauraient sensiblement restreindre la concurrence au sens de l'article 85 paragraphe 1, dès lors que la structure très compétitive de l'offre

sur le marché en cause, l'absence d'objectifs de vente imposés par Villeroy & Boch à ses détaillants spécialisés et l'absence d'interdiction de concurrence, non seulement inhérente au système, mais encore souhaitée par le producteur lui-même, garantissent aux détaillants spécialisés Villeroy & Boch l'indépendance de leur politique de vente et aux producteurs concurrents l'accès sans entrave à ces mêmes distributeurs:

- aucun des nombreux producteurs présents sur le marché ne détient une part supérieure à 15 % dans aucun État membre et aucun ne peut donc tenir en principe ses distributeurs en situation de dépendance. Avec une part de marché au-dessous de 10 % dans tous les États membres, Villeroy & Boch n'est en position de force ni vis-à-vis de ses concurrents, vu notamment sa part de marché modeste au niveau de la Communauté considérée dans son ensemble, ni vis-à-vis de ses détaillants, spécialisés pour pouvoir limiter par les clauses ci-dessus leur liberté de concentrer leur activité sur les marques permettant de réaliser le plus grand bénéfice. En outre, les réseaux de distribution sélective similaires à celui de Villeroy & Boch ne sont pas très répandus, de sorte que la distribution des céramiques de table ne risque pas d'être figée au sein de structures de distribution rigides où chaque producteur tenterait de capter à son profit l'activité de ses distributeurs,
- loin d'aspirer à l'exclusivité de la représentation des produits Villeroy & Boch, le système de distribution sélective Villeroy & Boch est au contraire axé sur la cohabitation des articles Villeroy & Boch avec des marques concurrentes de renom, avec lesquelles Villeroy & Boch entend mesurer le prestige de son image de marque. Le système notifié tend en effet si peu à l'exclusivité que tout détaillant spécialisé commercialisant en large majorité l'assortiment de tout grand producteur quel qu'il soit est réputé remplir la condition d'agrément relative à la spécialisation du point de vente,
- rien n'interdit en conséquence aux détaillants spécialisés Villeroy & Boch de distribuer également des produits concurrents lorsque leur vente semble avantageuse. Une telle éventualité est d'autant plus plausible que les détaillants spécialisés Villeroy & Boch ne sont pas tenus de réaliser un chiffre d'affaires déterminé avec les articles Villeroy & Boch ni d'en commander à échéances fixes des quantités prédéterminées.

- (30) Dans ces conditions, même si l'obligation de promotion des ventes des articles Villeroy & Boch ne relève pas à proprement parler des critères de

sélection qualitatifs compatibles avec l'article 85 paragraphe 1, elle n'est toutefois pas à considérer, en l'espèce, comme une restriction sensible de concurrence. Convenue dans l'intérêt commun évident des contractants, l'obligation générique d'engagement (*Einsatz*) pour la marque Villeroy & Boch au moyen de l'exposition de panonceaux Villeroy & Boch, de la distribution de prospectus Villeroy & Boch, d'annonces et d'actions promotionnelles et des autres procédés publicitaires usuels, n'empêche pas les détaillants spécialisés Villeroy & Boch de tirer parti de la concurrence entre les différentes marques.

- (31) Dans un marché aussi dispersé au niveau tant de la production que de la distribution, il est par ailleurs exclu que les accords passés par Villeroy & Boch avec ses détaillants spécialisés puissent, par l'intermédiaire de réseaux éventuellement communs à d'autres producteurs, faciliter une collusion entre fabricants ayant pour objet d'exclure du marché des entreprises concurrentes: le nombre des producteurs est trop élevé et le cercle des distributeurs trop ouvert et indéfini pour permettre une telle entente.
- (32) Au contraire, dans ce marché hautement compétitif, l'offre conjointe par des détaillants spécialisés de services de table de niveau comparable mais de marques différentes ne peut que renforcer la concurrence entre marques. Par la présentation concentrée et soignée de production concurrentes, le consommateur est en effet mis en mesure d'établir le meilleur rapport qualité-prix et en l'absence d'obligation de réaliser un chiffre d'affaires minimal pour les produits Villeroy & Boch, le détaillant peut conseiller le client en toute indépendance. Au cas où le client estime secondaire les services dont s'entoure la vente, au sein d'un système de distribution sélective, il pourra de toute façon porter son choix sur les articles de producteurs concurrents qui ne pratiquent pas la distribution sélective et sanctionner ainsi le choix de stratégie commerciale effectué par le producteur.
- (33) Tout en renforçant la concurrence entre marques, le fonctionnement du réseau de distribution sélective ne saurait amener une restriction de la concurrence à l'intérieur de la marque par voie de collusion entre les détaillants spécialisés, ayant pour objet par exemple de faire obstacle à la libre détermination par Villeroy & Boch de ses canaux de distribution ou d'assurer le respect des prix
- conseillés par Villeroy & Boch. Une telle éventualité n'est possible qu'en présence d'un nombre relativement peu élevé de détaillants. Or, tel n'est pas le cas en l'occurrence. Par ailleurs, Villeroy & Boch n'a pas accordé de territoire de vente exclusif à ses détaillants et il ne lui serait, pas impossible de contrecarrer d'éventuelles pressions concertées émanant de ses distributeurs par l'approvisionnement de nouveaux détaillants agréés.
- (34) La sélectivité du système de distribution en cause repose aussi sur l'engagement souscrit par les détaillants spécialisés de ne revendre les produits contractuels qu'au consommateur final ou à d'autres détaillants spécialisés agréés par Villeroy & Boch. Étant donné que tant les critères objectifs et qualitatifs que les obligations de promotion de ventes ci-dessus sont considérés comme compatibles avec l'article 85 paragraphe 1, l'engagement en question ne restreint pas non plus sensiblement la concurrence dans le cas d'espèce.
- (35) Dès lors qu'on admet la licéité de l'obligation à laquelle doivent souscrire les détaillants agréés de ne pas vendre à des détaillants non agréés, il en va de même pour celle incombant aux grossistes et aux centrales d'achat de ne livrer qu'aux revendeurs Villeroy & Boch, dès lors qu'elle constitue au niveau du commerce de gros le prolongement de la sélectivité du système de distribution au détail.
- (36) Quant à l'interdiction corrélatrice pour les grossistes et centrales d'achat de livrer aux consommateurs finals, elle ne constitue pas une restriction de concurrence au sens de l'article 85 paragraphe 1: la concurrence serait au contraire faussée si les grossistes, dont les charges sont proportionnellement plus légères à raison même du stade de commercialisation auquel ils opèrent, faisaient aux détaillants une concurrence au stade de la distribution au détail, et notamment de l'approvisionnement des utilisateurs privés (affaire 26-76, attendu 29, Metro, du 25 octobre 1977, Recueil 1977, p. 1875).
- (37) La clause des contrats types liant Villeroy & Boch aux fournisseurs des hôtels et restaurants et qui limite à ces derniers la revente des produits contractuels est justifiée par la nature particulière de l'activité de ces revendeurs et des gammes de produits différents qu'ils livrent. S'agissant en effet de la revente de services de table en masse non destinés au consommateur final, il est raisonnable que ces revendeurs spécialisés ne puissent céder les produits contractuels ni aux détaillants agréés, ni aux consommateurs finals. Il n'y a là à proprement parler aucune restriction de concurrence dès lors que la composition des services de table et leur présentation sont différentes de celles des services de table ménagers.

- (38) Les mêmes considérations s'appliquent aux contrats types liant Villeroy & Boch aux distributeurs d'articles publicitaires (*Werbemittelunternehmen*). En raison de leur objet spécifique, la revente à des utilisateurs finals professionnels d'articles isolés non inclus dans des services de table aux fins de cession ultérieure à des tiers dans un but publicitaire, ces contrats s'inscrivent dans une filière commerciale tout à fait différente de celle qui conduit les services de table au consommateur final privé. Dès lors, l'obligation incombant aux distributeurs d'articles publicitaires de ne revendre qu'à ces utilisateurs finals professionnels ne constitue pas une restriction de concurrence.
- (39) Le réseau de contrats de distribution notifiés ne comportant à la charge des revendeurs Villeroy & Boch aucune obligation ayant pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre, ou de fausser sensiblement le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun au sens de l'article 85 paragraphe 1, il n'est pas nécessaire d'examiner si le commerce entre États membres est affecté.
- Il n'y a donc pas lieu d'intervenir en vertu de l'article 85 paragraphe 1 du traité CEE. En conséquence, la Commission peut délivrer à son égard une attestation négative sur le fondement de l'article 2 du règlement n° 17,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Sur la base des éléments dont elle dispose, il n'y a pas lieu pour la Commission d'intervenir en vertu des dispositions de l'article 85 paragraphe 1 du traité CEE à l'égard du réseau des contrats types, objet de la présente décision, et liant Villeroy & Boch à ses revendeurs.

Article 2

Les sociétés Villeroy & Boch KG, à Mettlach (république fédérale d'Allemagne), et Villeroy & Boch SARL, à Luxembourg (grand-duché de Luxembourg) sont destinataires de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 16 décembre 1985.

Par la Commission

Peter SUTHERLAND

Membre de la Commission

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 16 décembre 1985

relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE
(IV/30.839 — Sperry New Holland)

(Les textes en langues anglaise, grecque et néerlandaise sont les seuls faisant foi.)

(85/617/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 ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par l'acte d'adhésion de la Grèce, et notamment son article 3 paragraphe 1 et son article 15 paragraphe 2,

vu la demande du 17 décembre 1982 tendant à faire constater une infraction et présentée conformément à l'article 3 du règlement n° 17 par W. Burns Tractors Ltd, Peebleshire, Écosse,

vu la notification faite le 29 juin 1973 conformément à l'article 4 du règlement n° 17 et relative à un formulaire d'accord entre Sperry New Holland UK et ses distributeurs,

vu la décision de la Commission, du 5 septembre 1984, d'engager une procédure dans cette affaire,

après avoir donné aux entreprises intéressées l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs retenus par la Commission, conformément aux dispositions de l'article 19 paragraphe 1 du règlement n° 17 et du règlement n° 99/63/CEE de la Commission, du 25 juillet 1963, relatif aux auditions prévues à l'article 19 paragraphes 1 et 2 du règlement n° 17 du Conseil ⁽²⁾;

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

considérant ce qui suit:

I. LES FAITS

Les parties

- (1) Sperry New Holland (SNH) est une division de Sperry Corporation, société anonyme constituée en Pennsylvanie (États-Unis). Le chiffre d'affaires consolidé de Sperry Corporation pour 1984 s'élevait à environ 5 milliards de dollars, dont 15 % (728,5 millions de dollars) étaient imputables à Sperry New Holland. Cette dernière est l'un des chefs de file en matière de fabrication de moissonneuses-batteuses et d'autres machines agricoles. En

1984, qui a été de l'avis général une année difficile pour les constructeurs de machines agricoles, Sperry New Holland a réalisé à l'échelle mondiale un bénéfice d'exploitation de 71,8 millions de dollars des États-Unis. Son chiffre d'affaires pour les machines de ce type dans la Communauté a été de ... Écus ⁽³⁾ en 1984 (ou ... Écus en faisant abstraction du chiffre d'affaires réalisé au Royaume-Uni).

- (2) La principale filiale de Sperry Corporation active dans le secteur des machines agricoles dans la Communauté économique européenne est Sperry New Holland-Sperry NV (SNH NV), sise à Zedelgem, en Belgique. SNH NV fabrique notamment des moissonneuses-batteuses et est chargée de distribuer les produits de Sperry New Holland en Belgique en exécution de contrats d'agence conclus avec ses concessionnaires.
- (3) SNH NV est également chargée de coordonner les activités d'autres filiales ou divisions de Sperry New Holland dans la Communauté économique européenne, à savoir:
- i) Sperry New Holland Division of Sperry Ltd, Aylesbury, Bucks (également responsable pour l'Irlande) (SNH UK);
 - ii) Sperry New Holland SA, Paris, France (SNH F);
 - iii) Sperry GmbH, Geschäftsbereich New Holland, Bielefeld, république fédérale d'Allemagne (SNH D);
 - iv) Sperry New Holland, Divisione della Sperry SpA, Milan, Italie (SNH I).

Ces entreprises ou divisions désignent dans leurs territoires respectifs des distributeurs qui vendent les produits Sperry New Holland directement aux agriculteurs.

Sauf indication contraire, Sperry New Holland, division de Sperry Corporation, SNH NV et les autres sociétés filiales précitées sont désignées ci-après, individuellement ou conjointement, sous les initiales SNH.

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

(2) JO n° 127 du 20. 8. 1963, p. 2268/63.

(3) Dans le texte de la présente décision destiné à la publication, certaines données ont été omises, conformément aux dispositions de l'article 21 du règlement n° 17 concernant la non-divulgaration des secrets d'affaires.

- (4) Dans les pays où SNH n'est pas présente, SNH NV a désigné des distributeurs nationaux exclusifs, qui sont:

- i) A. Blom, Skanderborg, Danemark;
- ii) Établissements Wolf, Weyland Noerdange, Luxembourg;
- iii) G. W. Van Driel et Van Dorsten bv, Hoofddorp, Pays-Bas (Van Driel);
- iv) P. J. Condellis SA, Athènes, Grèce (Condellis).

Pour des raisons qui apparaîtront plus loin, SNH NV, en tant que principale filiale dans le marché commun, Van Driel et Condellis sont destinataires de la présente décision.

- (5) Le plaignant dans cette procédure, W. Burns Tractors Ltd (Burns), est un distributeur de tracteurs Fiat sis à Peebleshire, Écosse. En outre, Burns commercialise une large gamme de machines agricoles de toutes marques, représentant un chiffre d'affaires annuel total d'environ . . . livres sterling.

Le produit et le marché

- (6) Le produit en cause est le type de machines agricoles vendues par SNH. Il existe une grande variété de machines agricoles, dont certaines sont fabriquées par des spécialistes. Certains constructeurs en produisent une gamme étendue. De plus, quelques constructeurs automobiles produisent des tracteurs agricoles sans avoir d'autres intérêts dans le secteur. SNH fabrique un vaste éventail de machines, à l'exclusion des tracteurs.
- (7) Les fermiers achètent habituellement les machines agricoles auprès d'un revendeur local agréé. Ces machines ne sont généralement utilisées d'une manière intensive que pendant une courte période de l'année, c'est ainsi que les moissonneuses-batteuses ne sont utilisées qu'à la saison des moissons. C'est pourquoi les fermiers veulent pouvoir disposer d'un service d'entretien et les fabricants tels que SNH s'efforcent de mettre sur pied un réseau de distributeurs capables d'offrir un tel service. La structure du système de distribution de SNH, décrite ci-avant, se base sur des filiales de vente en gros ou des distributeurs nationaux indépendants qui approvisionnent des revendeurs locaux.
- (8) L'usage saisonnier de ces machines explique aussi pourquoi les plans de vente et de production suivent un cycle annuel. Les revendeurs passent en septembre/octobre leurs commandes ou leurs prévisions de commandes sur la base desquelles les fabricants dressent leurs plans de production initiaux. C'est ainsi que SNH est susceptible de revoir ses plans à la suite des commandes reçues en novembre/décembre, et éventuellement encore au printemps si les commandes dépassent les prévisions et que la capacité de production le permet.

La procédure

- (9) Le 29 juin 1973, SNH UK notifie le contrat-type qu'elle utilise au Royaume-Uni. La Commission présente ses observations au sujet de ce contrat le 24 avril 1980; SNH UK soumet un contrat remanié le 20 novembre 1980.
- (10) Le 17 décembre 1982, Burns dépose une plainte formelle auprès de la Commission en raison des activités de SNH. Cette plainte, qui concerne notamment des événements qui s'étaient produits environ dix-huit mois auparavant, avait déjà été communiquée à la Commission à titre officieux. Burns reproche à SNH d'avoir empêché un distributeur néerlandais de SNH de continuer à lui livrer des moissonneuses-batteuses SNH et, en particulier, d'exécuter un contrat de vente de ces moissonneuses-batteuses SNH. Selon Burns, SNH aurait invité Van Driel à cesser de traiter avec le distributeur néerlandais susvisé, en raison des relations qu'il entretenait avec des importateurs tels que Burns. Celui-ci indique que les agissements de SNH lui ont valu des actions en dommages-intérêts devant des tribunaux écossais que SNH perdra à coup sûr.
- (11) À la suite des plaintes de Burns, la Commission procède entre octobre 1982 et mars 1983 à six vérifications dans les locaux de SNH et de ses distributeurs. Au cours de ces visites, elle recueille des copies de documents relatifs à des ventes transfrontalières.
- (12) Le 9 février 1983, la Commission adresse une lettre à SNH UK pour lui signaler que le contrat modifié de 1980 (point 9) comporte toujours des restrictions.
- (13) Lors d'une réunion avec les services de la Commission, le 3 juin 1983, SNH admet qu'il y a eu infraction aux règles de la concurrence, tout au moins en Allemagne et en Italie, et le 16 juin 1983, SNH communique volontairement d'autres documents, provenant principalement de SNH D et de SNH I, qui tendent à corroborer les informations déjà en possession de la Commission. Celle-ci peut donc annuler l'inspection qu'elle prévoyait d'effectuer en Italie.
- (14) À la même époque, c'est-à-dire en juin 1983, SNH NV envoie une circulaire à ses distributeurs dans les différents États membres. Cette circulaire reproduit la ligne de conduite et les principes que le directeur des ventes de SNH NV avait adressés le 23 avril 1983 à son personnel et aux directeurs des ventes des filiales de SNH dans le marché commun. Dans ce document, SNH présente des exemples concrets d'actes qui constitueraient des

infractions à l'article 85 et demande instamment à son personnel et à ses distributeurs de s'en abstenir. SNH notifie également une série de contrats destinés à remplacer ceux qui étaient utilisés précédemment. La compatibilité de ces nouveaux contrats avec les règles communautaires en matière de concurrence ne fait pas l'objet de la présente procédure.

- (15) Le 11 janvier 1985, la Commission communique ses griefs à SNH, à Van Driel et à Condellis. Des avocats représentant SNH et Van Driel examinent le dossier de la Commission au cours du même mois.
- (16) Van Driel, Condellis et SNH répondent, respectivement le 4 mars, le 27 mars et le 9 avril 1985, aux griefs de la Commission et transmettent d'autres documents.
- (17) Le 25 juillet 1985, SNH et Burns, ainsi que leurs avocats et des avocats représentant Van Driel, participent à une audition.
- (18) Le 29 juillet 1985, la Commission adresse une lettre à SNH et à Van Driel attirant leur attention sur d'autres documents déjà examinés, mais qui n'avaient pas encore fait l'objet d'une mention particulière, et qui présentent un rapport avec les griefs précités et les réponses fournies par SNH et Van Driel.
- (19) Le 30 août 1985, SNH présente ses observations sur les documents évoqués dans ladite lettre.
- (20) Le 15 octobre 1985, la Commission attire, par écrit, l'attention de SNH sur d'autres documents déjà examinés, formant une correspondance dont une partie avait été discutée lors de l'audition.
- (21) Il est accusé réception de cette lettre le 28 octobre 1985.

Pratiques de SNH en matière de distribution avant 1983

- (22) Les documents visés aux points 11, 13 et 16 ci-avant indiquent que, dans l'ensemble, les prix pratiqués par SNH au Royaume-Uni et en Grèce étaient nettement plus élevés que dans les autres pays du marché commun (la livre sterling a fluctué considérablement au cours de la période considérée, de sorte que, pendant de brefs intervalles, les prix au Royaume-Uni ont été inférieurs à ce qu'ils étaient ailleurs). Ces différences de prix ont engendré un commerce parallèle. Les distributeurs nationaux ou revendeurs locaux affectés par ce commerce ont demandé à SNH de pouvoir bénéficier de prix aussi bas que ceux qui étaient facturés aux distributeurs ou revendeurs dans les États membres d'où provenait le commerce parallèle ou au moins d'empêcher ce dernier.
- (23) Les documents montrent que SNH a parfois offert, à contrecœur, des remises temporaires.

Cependant, ils font également ressortir que SNH a imposé, dès 1973 et jusqu'en 1983, des interdictions d'exporter dans plusieurs contrats passés dans le marché commun, et qu'indépendamment des clauses de ses contrats, les relations de SNH avec ses distributeurs ont comporté de nombreuses pratiques qui avaient pour objet — et au moins en partie pour effet — d'empêcher ou de restreindre les échanges entre États membres et d'obliger leurs distributeurs nationaux à faire de même dans leurs rapports avec leurs revendeurs locaux. Les points ci-après décrivent brièvement certains de ces contrats ou pratiques.

- (24) Au Royaume-Uni, le contrat notifié en 1973 comportait une interdiction d'exporter. Après modification en 1980, cette clause autorisait les revendeurs à prendre des commandes de fermiers situés en dehors du Royaume-Uni, mais interdisait toujours d'exporter à destination de revendeurs. En dehors des clauses du contrat, mais dans le cadre de ses relations contractuelles avec ses revendeurs, SNH UK a également pris d'autres mesures visant à empêcher les ventes parallèles. Les revendeurs travaillant en concurrence avec les importateurs parallèles bénéficiaient d'annonces publicitaires et de remises spéciales; SNH UK mobilisait les revendeurs pour qu'ils l'aident à retrouver la source des importations parallèles en lui communiquant les numéros de série, afin que d'autres sociétés SNH à l'étranger puissent bloquer ces sources; elle s'est également efforcée de faire jouer la garantie ou le refus de livrer des pièces de rechange pour discréditer les importateurs parallèles.
- (25) En Allemagne, il a été contractuellement interdit aux revendeurs d'exporter de 1976 à 1981. L'exportation était considérée comme un manquement grave, justifiant l'annulation immédiate du contrat d'un revendeur. À défaut d'annulation, SNH D refusait le bénéfice de la remise normalement due au détaillant pour les exportations.
- (26) En Italie, dès le mois de mai 1978, SNH s'est inquiétée de ce que ses revendeurs exportaient des moissonneuses-batteuses en Grèce. En décembre 1980, juste avant l'entrée de la Grèce dans la Communauté économique européenne le 1^{er} janvier 1981, SNH I a envoyé une circulaire à ses revendeurs pour leur demander de limiter leurs activités aux zones qui leur avaient été imparties. Les mesures prises ultérieurement par SNH I ont montré que cette demande revenait en fait à une interdiction d'exporter. L'action de SNH I visait notamment à répondre aux demandes de Condellis concernant les importations parallèles en Grèce. (Les documents que la Commission possède à ce sujet vont de novembre 1980 à mai 1982.) Condellis demandait que SNH NV offre des prix suffisamment bas pour qu'il puisse concurrencer

l'offre émanant de revendeurs SNH établis dans des pays autres que la Grèce ou que SNH interdise à ces revendeurs d'exporter en Grèce.

- (27) En Belgique, les contrats conclus par SNH NV pour la distribution de ses produits visent à créer une relation d'agence. Dans la version du contrat d'agence qui a été en vigueur de 1975 au plus tard jusqu'en 1980, l'agent était tenu d'insérer une clause explicite d'interdiction d'exporter dans chaque contrat de vente conclu pour le compte de SNH NV. L'interdiction d'exporter contenue dans ce contrat de vente était renforcée par une clause prévoyant le paiement accéléré du prix d'achat total en cas de violation directe ou indirecte.
- (28) Aux Pays-Bas, Van Driel souffrait du commerce parallèle en provenance d'Allemagne notamment. Il attribuait cette situation au fait que SNH pratiquait des prix plus bas dans ce pays. Van Driel a demandé à être protégé soit par une baisse des prix, soit par une interdiction du commerce parallèle en provenance d'Allemagne, étant donné qu'il s'engageait pour sa part, par exemple, à interdire à ses revendeurs d'exporter en Belgique. En 1981, pendant plusieurs mois, SNH n'a accordé de remise à Van Driel que lorsque celui-ci prouvait qu'une machine vendue n'avait été exportée ni par lui-même, ni par son client.
- (29) Les documents révèlent aussi que SNH savait, à tout le moins dès le début de 1979, que ce comportement était contraire aux règles de concurrence de la Communauté.
- (30) En revanche, la Commission ne dispose d'aucun élément probant de restrictions aux exportations dans les contrats conclus au Danemark ou au Luxembourg et dans la façon dont ils y étaient appliqués.

La plainte

- (31) Les principaux éléments de preuve relatifs à la plainte sont les suivants:
- (32) Burns est une grosse entreprise qui importe des machines agricoles de diverses marques, le plus souvent à l'état neuf, et exporte le même matériel, généralement d'occasion. Un revendeur néerlandais de machines SNH était un important client de Burns à l'exportation. En 1980, Burns s'est adressé à lui pour importer des machines SNH neuves.
- (33) Ce revendeur néerlandais était le principal client de Van Driel. En 1977, par une commande unique, il avait acheté 60 moissonneuses-batteuses destinées à être revendues en Turquie (l'intérêt de ce fait apparaîtra plus loin). Or la vente n'a pas

abouti et le revendeur s'est trouvé dans l'impossibilité de payer. Un arrangement a finalement été conclu: la dette serait payée par application d'un surpris à toutes les commandes ultérieures, chacune d'entre elles devant être réglée comptant.

- (34) En 1980, ce revendeur vend en Turquie quelques moissonneuses-batteuses fabriquées en 1977 ou 1979 mais portant des numéros de série indiquant qu'elles auraient été fabriquées en 1980. SNH et Van Driel accusent le revendeur d'avoir modifié les numéros, tandis que celui-ci accuse SNH ou Van Driel de l'avoir fait.
- (35) En décembre 1980 et janvier 1981, Burns fait de la publicité pour des machines SNH neuves qu'il offre à des prix avantageux.
- (36) Le 23 janvier 1981, le directeur du *marketing* de SNH UK écrit au directeur du *marketing* de SNH NV: «Il nous faut maintenant repérer une machine qui a été importée et revendue afin d'en établir la provenance».
- (37) Le 2 février 1981, au cours d'une visite de Van Driel à SNH aux États-Unis, il est question de ventes réalisées par le revendeur néerlandais en Turquie (ayant désigné un distributeur en Turquie, SNH ne voulait pas que Van Driel fournisse des machines destinées à l'exportation vers ce pays). Van Driel tente de persuader SNH que son client est un meilleur débouché que l'importateur officiel pour les ventes en Turquie.
- (38) Le 6 février 1981, un distributeur écossais de SNH demande au directeur des ventes de SNH UK de lui adresser «... une lettre déclarant formellement que Burns Tractors n'est pas en mesure d'obtenir des pièces détachées directement d'Aylesbury ou de Broxburn et que toute pièce détachée doit être commandée auprès d'un concessionnaire Sperry New Holland». Une telle lettre est écrite le 9 février.
- (39) Le 14 février 1981, SNH UK publie dans le *Scottish Farmer* une annonce rédigée comme suit: «Attention — Protégez votre investissement — Achetez vos moissonneuses-batteuses Sperry New Holland uniquement auprès d'un distributeur principal agréé par Sperry New Holland. Vous serez ainsi assuré que votre investissement est protégé par la garantie pleine et entière, le service après-vente et le service d'entretien que peut seul assurer votre distributeur Sperry New Holland». Des annonces similaires paraissent vers la même époque dans d'autres périodiques.
- (40) Le 8 avril 1981, un employé de SNH informe l'Association des distributeurs écossais SNH, à propos des importations «grises» (parallèles), qu'il est extrêmement peu probable que des machines soient importées. Dans l'hypothèse où une machine parviendrait dans le secteur d'un distributeur, il suggère de transmettre à SNH tous rensei-

gnements détaillés, y compris le numéro de série et toute autre marque d'identification.

- (41) En 1981, SNH obtient un succès particulier avec l'un de ses nouveaux modèles, la moissonneuse-batteuse 8080, et la production ne parvient pas à suivre les commandes. En réponse à une commande tardive de Van Driel pour trois 8080, SNH propose le 16 avril de livrer en novembre; la commande est annulée en conséquence.
- (42) En mai 1981, le revendeur néerlandais qui approvisionne Burns en machines SNH fait savoir à celui-ci qu'il constate des retards dans les livraisons depuis le mois précédent. À son tour, Burns se voit contraint de livrer avec retard certaines machines commandées.
- (43) En mai 1981, des camions de Burns sont suivis sur l'autoroute et examinés dans les docks par des distributeurs de SNH UK qui s'efforcent de relever les numéros de série.
- (44) Le 21 juillet 1981, le directeur des ventes des SNH UK écrit ce qui suit au distributeur écossais visé au point 38: «J'imagine que la crédibilité de Burns est aujourd'hui assez entamée aux yeux des agriculteurs qui ont accepté ses offres, car il nous revient que très peu d'importations ont eu lieu; notre action commune devrait nous avoir mis en bonne posture auprès de nos clients pour traiter avec eux à l'avenir».
- (45) Van Driel fournit au revendeur néerlandais deux autres moissonneuses-batteuses en juillet, une en août et une en novembre. Lors de l'audition (voir point 17), le représentant de SNH déclare qu'il s'agit des seules machines qui aient été fournies par SNH à Van Driel au cours de ces mois, bien que d'autres machines, qui étaient disponibles, aient été offertes.
- (46) Le 8 octobre 1981, un télex de SNH NV à SNH D comporte la phrase suivante: «Van Driel et van Dorsten disent qu'ils n'ont pas vendu de moissonneuses-batteuses à ... (nom du revendeur néerlandais en question) au cours des quatre derniers mois».
- (47) Le 17 octobre 1981, le directeur des ventes de SNH UK déclare à l'Association des distributeurs écossais que, grâce aux renseignements reçus de revendeurs au Royaume-Uni, SNH a pu prendre des «mesures appropriées» à l'égard des revendeurs/fournisseurs en Europe.
- (48) Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, Van Driel a précisé que, en 1981, SNH lui avait effectivement demandé de ne pas faire de livraisons au revendeur néerlandais, car ce

dernier exportait au Royaume-Uni, mais qu'il n'avait pas donné suite à cette demande. D'autres machines ont été fournies (les livraisons d'août et de novembre étaient citées). Van Driel a déclaré qu'il avait cessé de livrer au revendeur néerlandais en 1982, après règlement final de la dette de 1977, parce qu'il s'agissait d'un mauvais payeur et que sa déontologie professionnelle laissait à désirer.

- (49) SNH admet avoir recherché la source d'approvisionnement de Burns et avoir ensuite demandé à Van Driel de ne plus l'approvisionner; il soutient cependant que, Van Driel ayant refusé, il s'agissait d'actes purement unilatéraux.

II. APPRÉCIATION JURIDIQUE

Article 85 paragraphe 1

- (50) L'article 85 paragraphe 1 dispose que sont interdits tous accords et pratiques concertées entre entreprises qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun.
- (51) SNH et ses clients sont des entreprises au sens de l'article 85 paragraphe 1. Les conventions liant ces parties, telles qu'elles furent rédigées ou appliquées, constituent des accords entre entreprises au sens de cette disposition.
- (52) Les faits exposés ci-avant démontrent que les contrats de SNH et ses rapports contractuels avec ses clients comportaient une interdiction d'exporter ou d'autoriser l'exportation des produits, ainsi que d'autres dispositions visant à empêcher le commerce parallèle des produits. Ces dispositions enfreignent l'article 85 paragraphe 1. Elles ont revêtu des formes multiples, dont certaines ont été reconnues par SNH comme constituant des infractions.
- (53) Plus particulièrement, le contrat d'agence belge qui était en vigueur jusqu'en 1980 obligeait l'agent à insérer une clause d'interdiction d'exporter dans tout contrat de vente conclu avec des clients au nom de SNH. Une restriction de la liberté de l'acheteur d'aliéner son bien comme il l'entend constitue une restriction de la concurrence au sens de l'article 85 paragraphe 1 si cette restriction affecte le commerce entre États membres (voir Kerpen et Kerpen: arrêt de la Cour de justice des Communautés européennes du 14 décembre 1983 dans l'affaire 319-82, Recueil 1983, p. 4173).

(54) Il convient aussi de mentionner spécialement les remises accordées à Van Driel sur présentation d'une preuve de non-réexportation. SNH soutient que les entreprises seraient en droit de s'adapter aux circonstances locales. En outre, la Commission elle-même aurait reconnu que les systèmes de distribution exclusive et sélective peuvent être bénéfiques; s'il est légal d'interdire une commercialisation active en dehors d'un territoire, il serait logique d'admettre une récompense pour celui qui y mène une politique de commercialisation active.

(55) Cet argument ne peut être admis lorsque les récompenses en question ont pour objet ou pour effet d'entraver les échanges intracommunautaires. Les revendeurs doivent être autorisés à approvisionner les fermiers d'autres territoires sans être pénalisés par la suppression de remises. Les accords ou pratiques soumettant l'octroi de remises à la condition que le client n'exporte pas la machine par la suite sont donc interdits. Le même raisonnement pourrait s'appliquer à la clause prévoyant que la machine ne peut être immatriculée et utilisée que sur le territoire du revendeur ou que la garantie doit être exécutée à l'intérieur de ce territoire.

(56) Les faits (point 32 et suivants) présentant un rapport direct avec la plainte de Burns offrent une image complexe. Certaines au moins des moissonneuses-batteuses commandées par Burns n'auraient pu lui être livrées puisqu'elles n'étaient pas disponibles chez SNH (point 41). Par ailleurs, SNH a bien pris des mesures tout d'abord pour retrouver la source d'approvisionnement de Burns et ensuite pour amener Van Driel à cesser ses livraisons au revendeur néerlandais en cause, ce que Van Driel accepta de faire. Cependant, d'autres éléments (une créance douteuse et l'accusation, contestée, d'avoir falsifié les numéros de série — points 33 et 34) auraient pu inspirer à Van Driel, indépendamment de cette invitation, le désir de cesser d'approvisionner ce revendeur. Par contre, le fait que Van Driel ait traité avec ce revendeur en exigeant le paiement à la commande supprimait le risque de créance douteuse pour l'avenir (point 31) et ce revendeur était le plus gros client de Van Driel (point 33) qui, dans un premier temps, a manifestement voulu continuer à l'approvisionner, avant de découvrir qu'il était à la source des livraisons faites à Burns (point 37). La Commission en conclut que la décision de Van Driel de réduire ses livraisons de moissonneuses-batteuses au revendeur néerlandais, avant de les supprimer totalement, a été prise à la suite des observations qui lui ont été faites par SNH et constitue une infraction aux dispositions de l'article 85 paragraphe 1. De plus, SNH UK a pris, avec d'autres revendeurs au Royaume-Uni, des mesures pour discréditer Burns (points 38, 39 et 44).

(57) Les actions de SNH analysées ci-avant ont eu pour objet et pour effet d'empêcher la concurrence dans les échanges entre États membres et ont exercé une influence directe et effective sur le flux des échanges entre États membres.

Article 85 paragraphe 3

(58) Le contrat utilisé par SNH au Royaume-Uni a été notifié à la Commission conformément à l'article 4 du règlement n° 17, en vue d'obtenir une exemption en vertu de l'article 85 paragraphe 3 du traité. Par contre, les contrats utilisés en Allemagne, en Italie et en Belgique n'ont jamais été notifiés. Même pour le contrat notifié, aucune exemption ne peut être accordée en vertu de l'article 85 paragraphe 3, étant donné qu'une telle interdiction expresse d'exporter ne répond à aucune des conditions d'octroi d'une telle exemption.

Article 3 du règlement n° 17

(59) L'article 3 paragraphe 1 du règlement n° 17 dispose que, si la Commission constate une infraction aux dispositions de l'article 85 du traité, elle peut obliger par voie de décision les entreprises intéressées à y mettre fin.

(60) Il se révèle nécessaire d'obliger SNH, Van Driel et Condellis à supprimer toutes les restrictions territoriales intracommunautaires de leurs contrats et de leurs pratiques et à s'abstenir d'essayer d'imposer à nouveau de telles restrictions par d'autres moyens.

Article 15 paragraphe 2 du règlement n° 17

(61) L'article 15 paragraphe 2 du règlement n° 17 dispose que la Commission peut infliger des amendes pouvant aller de mille unités de compte à un million d'unités de compte ou d'un montant supérieur, jusqu'à concurrence de 10 % du chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice social précédent par chacune des entreprises ayant participé à l'infraction, lorsque, de propos délibéré ou par négligence, elles commettent une infraction aux dispositions de l'article 85 paragraphe 1 du traité. Pour déterminer le montant de l'amende, il y a lieu de prendre en considération la gravité et la durée de l'infraction.

(62) Après avoir examiné les faits de l'espèce, la Commission estime que, bien que des distributeurs de SNH aient participé aux infractions décrites plus haut, seule SNH doit être frappée d'une amende. Compte tenu de la répartition des fonctions et des responsabilités au sein de SNH (points 1 à 3), l'amende doit être infligée à SNH NV. Lorsque des distributeurs, Van Driel par exemple, ont pris des mesures pour restreindre les exportations, ils agissaient sous la contrainte et à l'encontre de leurs propres intérêts économiques. En outre, leurs infractions ont débuté avant que ne

soit publiée la décision 85/79/CEE de la Commission du 14 décembre 1984 dans l'affaire John Deere ⁽¹⁾; s'agissant de Condellis, les actions constitutives de son infraction ont commencé avant l'adhésion de la Grèce aux Communautés et se sont poursuivies jusque peu après celle-ci.

(63) L'infraction commise par SNH est très grave, car elle a entravé la concurrence entre des distributeurs de produits SNH dont les utilisateurs de tous les États membres auraient pu retirer d'importants avantages. Indépendamment de la nature intrinsèque d'une telle infraction, la Commission se doit de tenir compte de l'ampleur des activités de SNH et de son importance dans la Communauté économique européenne en tant que fabricant de moissonneuses-batteuses.

(64) Les infractions ont commencé en 1973 au Royaume-Uni, en 1976 en Allemagne, en décembre 1980 en Italie, en 1980 au moins aux Pays-Bas et, dès 1975 au moins, en Belgique. En ce qui concerne la Belgique, l'infraction a duré jusqu'en 1980, année au cours de laquelle est entré en vigueur un nouveau contrat d'agence qui ne limitait pas la liberté d'exporter de l'acheteur. Dans le cas de l'Allemagne, par contre, des interdictions contractuelles d'exporter ont subsisté jusqu'en 1981 et, en Italie, jusqu'en 1982. Toutes les infractions d'ordre contractuel ont pris fin en avril 1983, lorsque SNH a décidé d'adopter une politique conforme aux règles de concurrence communautaires.

(65) En ce qui concerne le Royaume-Uni, l'interdiction contractuelle d'exporter figure à la clause 17 de l'accord annexé à la notification du 29 juin 1973. Cette notification étant antérieure à la fin du délai de grâce de six mois, venant à expiration le 30 juin 1973 et prévu pour la notification des accords existants après l'adhésion du Royaume-Uni à la Communauté, aucune amende ne peut être infligée pour des agissements restant dans les limites de l'activité qui y est décrite. Il convient de noter qu'aucune mention de la clause 17 n'est faite dans la partie III de la notification, où les restrictions doivent être énumérées, et que l'existence de la clause est implicitement niée par les affirmations, dans la partie IV, que les échanges entre États membres ne seraient pas affectés, et dans la partie V, que l'accord serait exempté en vertu du règlement n° 67/67/CEE ⁽²⁾, alors que celui-ci déclare une telle clause inadmissible. La Commission n'en conclut, toutefois, pas formellement que la notification serait nulle en vertu de l'article 4 du règle-

ment n° 27 de la Commission ⁽³⁾, ou inexacte de dénaturée au sens de l'article 15 paragraphe 1 du règlement n° 17, et n'entend pas infliger d'amendes en raison de cette interdiction contractuelle d'exporter. En conséquence, et malgré l'existence au Royaume-Uni d'autres activités qui n'étaient pas couvertes par la notification (voir points 24, 38, 39, 43 et 44 ci-avant), la Commission a exclu les ventes effectuées au Royaume-Uni du chiffre d'affaires à prendre en considération, dans le marché commun, pour déterminer le montant de l'amende.

(66) La Commission doit également examiner si le fait de ne pas s'être opposée à cette interdiction d'exporter avant 1980 (ou à sa modification notifiée en 1980, soit avant 1983) n'a pas une portée plus large. SNH a soutenu, dans sa réponse à la communication des griefs, en se référant à la décision 76/353/CEE de la Commission du 17 décembre 1975 dans l'affaire Chiquita (souvent désignée sous le nom de «United Brands») ⁽⁴⁾, que, en conséquence, «... SNH était en droit de considérer (tout au moins jusqu'en mai 1980) qu'une interdiction d'exporter imposée d'une manière générale à tous les revendeurs était compatible avec l'article 85 paragraphe 1». L'attention de SNH a été attirée (points 18 et 20 ci-avant) sur le fait que les documents qu'elle a elle-même fournis dans le cadre de l'assistance qu'elle a prêtée à la Commission dans l'établissement des faits (point 3 ci-avant) montrent qu'en d'autres lieux le personnel de SNH se s'est pas trompé sur la notification du Royaume-Uni (même s'il en avait connaissance); ce personnel savait pertinemment que les interdictions d'exporter étaient contraires au droit de la Communauté. SNH a soutenu alors que, même si elle n'ignorait pas que les interdictions d'exporter étaient illégales, elle pouvait néanmoins, en vertu de la notification du Royaume-Uni, les appliquer impunément en dehors de ce pays et elle se référerait une fois de plus à l'affaire Chiquita (point 19). Dans cette décision, la Commission affirmait que «... bien que la notification ne concerne que les conditions générales relatives aux Pays-Bas...», celles relatives aux ventes dans les autres États membres «... ont substantiellement le même contenu, de sorte qu'UBC (United Brands Company) aurait pu, de bonne foi, estimer que la notification couvrait l'ensemble de ses conditions générales de vente». Il convient cependant de noter que, dans l'affaire Chiquita, la Commission a infligé des amendes pour d'autres activités, notamment aux Pays-Bas, qui ne relevaient pas des conditions générales de vente. Il convient de noter également que les

⁽¹⁾ JO n° L 35 du 7. 2. 1985, p. 58.

⁽²⁾ JO n° 57 du 25. 3. 1967, p. 849/67.

⁽³⁾ JO n° 35 du 10. 5. 1962, p. 1118/62.

⁽⁴⁾ JO n° 95 du 9. 4. 1976, p. 1.

actions de SNH visant à interdire les exportations ont pris des formes multiples, tant contractuelles que non contractuelles, et que les contrats utilisés par SNH dans d'autres États membres n'ont pas substantiellement le même contenu que celui utilisé au Royaume-Uni. En fait, la notification du Royaume-Uni, faite peu avant la fin du délai de grâce, semble être simplement celle d'un accord existant, dont nul n'a jamais songé ou suggéré faire un contrat-type utilisable en d'autres lieux. La Commission ne retient donc pas que la notification du Royaume-Uni offre une immunité plus étendue.

- (67) En outre, SNH affirme que, aux termes du contrat modifié de 1980, lorsqu'un distributeur agréé par SNH UK effectuait des ventes dans le secteur d'un autre distributeur agréé, SNH UK devait prendre des sanctions à l'égard du premier et indemniser le second; il convenait de fournir le numéro de série pour prouver le bien-fondé de la réclamation. SNH soutient que, dans ces conditions, le relevé de numéros de série ne doit pas donner lieu à des amendes. La Commission admet qu'il est licite de fournir des numéros de série aux fins de compensation par un autre distributeur SNH UK; il n'en va pas de même lorsqu'il s'agit d'une action concertée visant à relever et à communiquer des numéros de série dans le but spécifique de trouver la source, extérieure au Royaume-Uni, d'importations parallèles.
- (68) En revanche, SNH a activement et volontairement fourni des éléments qui ont permis d'établir les griefs retenus contre elle. Avant l'engagement de la procédure mais après le début de l'enquête, SNH a également ordonné à son personnel et à ses distributeurs de se conformer aux règles de concurrence communautaires. En outre, le secteur des machines agricoles est déprimé. La Commission a tenu compte de ces éléments pour déterminer le montant de l'amende,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Les contrats conclus dans le marché commun par SNH avec ses clients, y compris ses distributeurs nationaux aux Pays-Bas et en Grèce — Van Driel et Condellis — tels qu'ils ont été rédigés ou appliqués, qui avaient pour objet et pour effet d'interdire, de décourager ou de pénaliser et d'exiger l'interdiction, le découragement ou la pénalisation de l'activité commerciale d'un client en dehors de l'État membre dans lequel ce client est établi, consti-

tuient une infraction à l'article 85 paragraphe 1 du traité instituant la Communauté économique européenne.

Article 2

L'exemption au titre de l'article 85 paragraphe 3 du traité CEE en faveur des contrats couverts par la notification du 29 juin 1973 ne peut être octroyée.

Article 3

Pour autant qu'elles ne l'ont pas déjà fait, les entreprises sont tenues de mettre fin immédiatement aux infractions mentionnées à l'article 1^{er} et s'abstiennent de prendre toute mesure ayant le même objet ou effet.

Article 4

Pour les infractions énoncées à l'article 1^{er}, autres que celles couvertes par la notification du 29 juin 1973, une amende de 750 000 Écus, soit 33 604 200 francs belges, est infligée à Sperry New Holland — Sperry NV. Cette amende sera payée dans un délai de trois mois à compter de la date de notification de la présente décision, sur le compte de la Commission des Communautés européennes auprès de la Kredietbank, agence Schuman, rond-point Schuman 2, B-1040 Bruxelles (compte n° 426-4403001-52).

Article 5

La présente décision est destinée aux entreprises suivantes:

1. P. J. Condellis SA
125 Oreos street
Rouf
Boîte postale 919
Athènes;
2. Sperry New Holland — Sperry NV
Leon Claesstraat, 3A
B-8210 Zedelgem;
3. G. W. Van Driel en Van Dorsten
PO box 1
Stationsweg, 17
NL-2130 XC Hoofddorp.

La présente décision forme titre exécutoire au sens de l'article 192 du traité CEE.

Fait à Bruxelles, le 16 décembre 1985.

Par la Commission

Peter SUTHERLAND

Membre de la Commission

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 18 décembre 1985

relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE

(IV/30.739 — Siemens/Fanuc)

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

(85/618/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 ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par l'acte d'adhésion de la Grèce, et notamment son article 3 paragraphe 1,

vu la décision de la Commission du 10 décembre 1982 d'engager une procédure dans cette affaire,

après avoir donné aux intéressés l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs retenus par la Commission, conformément aux dispositions de l'article 19 paragraphe 1 du règlement n° 17 et du règlement n° 99/63/CEE, du 25 juillet 1983, relatif aux auditions prévues par l'article 19 paragraphes 1 et 2 du règlement n° 17 du Conseil ⁽²⁾

vu l'avis du comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes recueilli conformément à l'article 10 du règlement n° 17,

considérant ce qui suit:

I. LES FAITS

Les entreprises

- (1) Fanuc Ltd est une société japonaise dont le siège est situé à Tokyo. Elle était connue auparavant sous la dénomination Fujitsu Fanuc Ltd, ayant été créée par Fujitsu Ltd en 1972 pour prendre en charge sa division des commandes numériques. Fujitsu Ltd détient 44,8 % des actions de Fanuc, et Siemens AG en détient 5,1 % ⁽³⁾, les 50,1 % restants se répartissant entre d'autres action-

naires. En 1984/1985, les chiffres d'affaires mondial et européen pour la Communauté de Fanuc s'élevaient respectivement à ... ⁽⁴⁾ et ... yens. Fanuc a créé plusieurs filiales dans la Communauté: en Allemagne en 1976, en France en 1978 et au Royaume-Uni en 1980. Ces filiales ont été fondées pour assurer le service après-vente et l'entretien des commandes numériques Fanuc vendues avec des machines-outils dans lesquelles elles ont été incorporées en dehors de la Communauté économique européenne. À ces filiales est maintenant venue s'ajouter une unité de production au Luxembourg, Fanuc Mechatronics SA.

- (2) Siemens AG est une société constituée dans la république fédérale d'Allemagne et dont le siège est situé à Munich. En 1984, le chiffre d'affaires du groupe Siemens s'élevait à 45 819 millions de marks allemands. En 1983/1984, les chiffres d'affaires mondial et pour la Communauté de Siemens en commandes numériques s'élevaient respectivement à ... et ... marks allemands. En 1979, la part de marché de Siemens pour les commandes numériques était de 45 % en Allemagne, de 8 % en Italie, de 12 % en France et de 10 % au Royaume-Uni. Siemens produit une large gamme de commandes numériques qui, ces dernières années au moins, couvre la plupart des besoins des clients.

Le produit

- (3) Les commandes numériques sont des ordinateurs spécialisés utilisés principalement dans l'industrie des machines-outils. Elles commandent la séquence des mouvements et des opérations qu'effectue une machine-outil. L'installation d'une commande numérique nécessite souvent d'importants travaux préparatoires d'ingénierie et de programmation en coopération étroite entre le constructeur ou le distributeur de la commande et l'acheteur. Selon Siemens, une commande numérique peut représenter de 6 à 18 % du coût total de la machine-outil.

⁽¹⁾ JO n° 13 du 21. 2. 1962, p. 204/72.

⁽²⁾ JO n° 127 du 20. 8. 1963, p. 2268/63.

⁽³⁾ On a annoncé récemment que Siemens avait vendu la majorité des actions Fanuc qu'elle détenait.

⁽⁴⁾ Dans le texte de la présente décision destiné à la publication, certaines données ont été omises, conformément aux dispositions de l'article 21 du règlement n° 17 concernant la non-divulgaration des secrets d'affaires.

Utilisation de commandes numériques dans l'industrie des machines-outils

Les tableaux ci-après ⁽¹⁾ montrent l'importance croissante des commandes numériques dans l'industrie communautaire des machines-outils:

TABLEAU 1

(en millions de dollars US)

Communauté à 10 (ensemble des machines-outils)	1971	1976	1980
Production	3 153	4 690	8 800
Consommation	2 478	2 948	6 300

TABLEAU 2

(en millions de dollars US)

Communauté à 10 (machines-outils à commande numérique)	1976	1980
Production	554	1 820
Consommation	338	1 560

TABLEAU 3

Part des machines-outils à commande numérique dans l'ensemble des machines-outils

Communauté à 10	1976	1980
Production	12	21
Consommation	11	25

TABLEAU 4

Taux de croissance annuels de 1976 à 1980

Communauté à 10	Ensemble des machines-outils	Machines-outils à commande numérique
Production	17	35
Consommation	21	47

À titre de comparaison, les tableaux 5 et 6 donnent pour les États-Unis d'Amérique et le Japon les chiffres correspondant à ceux des tableaux 3 et 4.

TABLEAU 5

Pourcentage des machines-outils à commande numérique au regard de l'ensemble des machines-outils

	1976	1980
Production		
— États-Unis	24	26
— Japon	19	41
— (CEE à 10)	(12)	(21)
Consommation		
— États-Unis	21	27
— Japon	34	30
— (CEE à 10)	(11)	(25)

TABLEAU 6

	Taux de croissance annuels ensemble des machines-outils	1976-1980 Machines outils à commande numérique
Production		
— États-Unis	22	25
— Japon	42	73
— (CEE à 10)	(17)	(35)
Consommation		
— États-Unis	27	35
— Japon	34	30
— (CEE à 10)	(21)	(47)

On ne saurait trop insister sur l'importance des commandes numériques pour les nouvelles générations de machines-outils et pour les générations à venir. L'industrie européenne des machines-outils a souffert de sa conversion tardive aux commandes numériques normalisées. Dans sa communication au Conseil du 21 mars 1985 ⁽²⁾ sur les équipements avancés de production dans la Communauté, la Commission a estimé que, à la suite de l'introduction tardive des nouvelles technologies de l'information, les constructeurs européens de centres d'usinage et de tours à commande numérique de petites dimensions ont sur le plan des prix par rapport à leurs concurrents japonais un désavantage qui se situe entre 10 et 40 % sur le marché européen, mais qui va jusqu'à 60 % sur le marché américain ⁽³⁾.

⁽¹⁾ Voir prise de position de la Commission, du 8 février 1983, sur l'industrie de la machine-outils, SEC(83) 151.

⁽²⁾ COM(85) 112 final; *Bulletin des Communautés européennes*, supplément 6/85.

⁽³⁾ *Ibidem*, annexe I.

Situation du marché des commandes numériques dans la Communauté en 1975

- (4) En 1975, la Communauté a produit presque deux fois plus de commandes numériques que le Japon. La production américaine était légèrement supérieure à la production communautaire. Une société américaine, General Electric, était le plus gros producteur mondial de commandes numériques et elle se classait en première position en termes de ventes dans la Communauté. Toutefois, la situation a été bouleversée par le développement de commandes numériques normalisées et, en 1977, le Japon avait pris la tête de la production de machines-outils à commande numérique. En 1981, la production japonaise représentait 53 % des machines-outils à commande numérique fabriquées en Occident et elle était deux fois plus élevée que celle de l'Europe occidentale. La part de General Electric dans les ventes de commandes numériques dans la Communauté était tombée à ... en 1981 et Fanuc était devenue le numéro un mondial sur le marché.

En 1975, Fanuc a produit une gamme complète de commandes numériques. Cette année-là, elle en a vendu 2 000 dans le monde entier, c'est-à-dire deux fois plus qu'en 1971, mais seulement dix fois moins qu'en 1980. Toujours en 1975, elle a exporté ... commandes numériques dans la Communauté, contre ... en 1971, ... en 1974 et ... en 1980. Ses exportations indirectes, c'est-à-dire ses exportations de commandes numériques déjà incorporées dans des machines-outils, se sont élevées à ... unités en 1975 et à ... en 1980.

En 1975, Siemens venait nettement en tête pour la production, la commercialisation et le service après-vente des commandes numériques dans la Communauté. De l'avis de Fanuc, Siemens était pauvre en produits de bas de gamme. Fanuc a choisi Siemens comme distributeur exclusif de ses produits parce que celle-ci connaissait bien les besoins des fabricants européens de machines-outils et qu'elle disposait d'un réseau d'ingénieurs technico-commerciaux et d'installations de service après-vente.

Après la conclusion de ses accords avec Fanuc en 1975, Siemens a constamment accru sa part du marché des commandes numériques dans la Communauté. En 1980, elle venait de loin en tête sur le marché communautaire et elle était également la première sur tous les grands marchés nationaux. General Electric, qui venait en seconde position, était elle aussi présente sur les grands marchés de la Communauté, mais sa part du marché dans son ensemble était nettement inférieure. D'autres entreprises comme Allen Bradley, Bosch, Elsag, Gildemeister, NUM-Télémeccanica, Philips et Posidata détenaient une part importante du marché dans l'un ou l'autre État membre.

Bien qu'elle soit maintenant le premier producteur mondial de commandes numériques, Fanuc était en 1975 une beaucoup plus petite entreprise. Elle était cependant une filiale de Fujitsu Ltd, l'un des plus grands groupes japonais, et elle avait développé des commandes numériques avec un succès considérable sur le marché japonais. Elle vendait des commandes numériques dans la Communauté par l'intermédiaire de son distributeur exclusif, Siemens, depuis 1972. L'utilisation de commandes numériques commençait seulement à se répandre dans la Communauté et Fanuc souhaitait pénétrer le marché aussi efficacement que possible. À partir de 1976, elle a commencé à créer des filiales pour assurer le service après-vente des commandes numériques déjà incorporées dans des machines-outils importées dans la Communauté, mais elle a choisi en 1975 de ne pas créer son propre réseau de distribution, si modeste eût-il été au départ; elle a préféré conclure le 11 juin 1975 avec Siemens, un gros concurrent, des accords réciproques de vente exclusive ainsi que d'autres accords. Ces accords sont résumés ci-après.

Les accords

- (5) Faisant suite à la conclusion d'accords antérieurs en 1965 et 1972 par Siemens et Fujitsu, Siemens et Fanuc ont conclu à leur tour en certain nombre d'accords le 11 juin 1975. Ceux-ci consistaient en un accord de base et en quatre accords particuliers. Ils ont été modifiés à plusieurs reprises pour être finalement abrogés le 19 avril 1983.
- (6) Par l'accord de 1972, Fujitsu concédait à Siemens l'exclusivité de la vente de ses propres commandes numériques (à l'exception de celles déjà incorporées dans une machine-outil) pour toute l'Europe, à l'exclusion de l'Union soviétique. Fujitsu s'engageait également à ne pas accorder de licences de construction de commandes numériques à des tiers sur ce territoire et à concéder de telles licences à Siemens à la demande de celle-ci. Pour sa part, Siemens convenait de vendre un certain volume de commandes numériques de Fujitsu, exprimé en pourcentage de ventes de ses propres commandes au cours d'un exercice.
- (7) Il était dit dans le préambule de l'accord de base du 11 juin 1975 que la coopération au niveau de la commercialisation des commandes numériques servait les intérêts des deux parties et que la coopération au niveau de leur développement était nécessaire. Par cet accord, Siemens concédait à Fanuc l'exclusivité de la vente de ses commandes numériques en Asie et Fanuc concédait à Siemens l'exclusivité de la vente de ses commandes en Europe. Les parties convenaient de s'efforcer de parvenir à un «équilibre, en termes de valeur, entre les différents produits couverts par l'accord qu'elles se livrent mutuellement, sous réserve des

besoins du marché de chaque partie». Chaque partie s'engageait à se communiquer toutes les données techniques et informations nécessaires à la commercialisation, à installation et à l'entretien des produits en cause et à l'informer sans délai de toute amélioration ou modification des produits et de tout développement de nouveaux modèles ou de toute décision d'abandonner la production d'anciens modèles. Chaque partie avait le droit d'apposer sa propre marque commerciale sur les produits livrés par l'autre pour être revendus sur le territoire concédé. L'accord contenait également des dispositions relatives aux droits de vente dans d'autres parties du monde, mais elles ne sont pas concernées par la présente décision.

Les parties convenaient également de coopérer dans les domaines de la recherche, du développement et de la production en vue de développer conjointement de nouveaux contrôles numériques, en partageant les informations sur leurs travaux de recherche et de développement et en se communiquant toutes les informations en matière de conception et de construction de nouvelles commandes. Il était institué un comité consultatif chargé de prendre les décisions relatives aux projets de développement et de répartir le travail à peu près également entre les parties.

- (8) En plus de l'accord de base de 1975, un certain nombre d'accords particuliers ont été conclus.
- (9) Accord particulier n° 1

Le préambule de cet accord prévoit:

«Dans les domaines de la recherche et du développement, les parties entendent coordonner leurs travaux de manière:

- a) à développer conjointement de nouvelles commandes;
- b) à s'informer mutuellement de leurs travaux de recherche et de développement en cours dans d'autres domaines

et

- c) à mettre à la disposition de l'autre toutes les informations en matière de conception et de construction relatives à toutes les commandes dont elles entameront la fabrication après le début de leur coopération.»

L'accord particulier n° 1 comportait deux sections. La première, qui concernait le développement conjoint, contenait notamment les dispositions suivantes:

Article premier: Développement conjoint

Les parties convenaient de développer des commandes numériques pour machines-outils conformément aux recommandations du comité consultatif. Les travaux de développement conjoint devaient se dérouler sur la base d'un programme précis et de manière à garantir une «répartition à peu près égale» de ceux-ci entre les deux parties. Chaque partie était libre de développer seule des

commandes numériques ou, occasionnellement et à condition d'en avoir discuté au préalable avec l'autre partie, sous licence technique de tiers pour satisfaire les besoins de son propre marché, l'obligation de publicité prévue dans la section II étant alors applicable.

La section II de l'accord concernait la coordination du développement et l'échange d'informations et contenait les dispositions suivantes:

Article 2: Définitions

Aux fins de l'accord, il fallait entendre par «informations» tous les résultats des travaux de développement, et notamment de développement conjoint des parties, ainsi que les informations et la documentation techniques pouvant donner lieu à la concession de licences par les parties. La seule exception concernait les informations et la documentation relatives aux produits que les parties construisaient et vendaient effectivement sur le marché au moment de la conclusion de l'accord.

Article 3: Coopération ultérieure dans le domaine du développement

Les parties convenaient de se communiquer mutuellement les informations sur leurs travaux de recherche et de développement sur la base d'une politique de «portes ouvertes». Chaque partie s'efforcerait d'effectuer cette communication aussi rapidement que possible, en particulier dès que le développement d'un produit ou d'un procédé de fabrication nouveau ou plus moderne commencerait à prendre forme.

Les travaux de développement devaient être coordonnés et un «comité de recherche et de développement» conjoint devait être institué pour contrôler l'échange d'informations dans l'accord. En fait, ce comité n'a jamais été créé.

Article 4: Échange d'informations

Chaque partie s'engageait à communiquer à l'autre, sur demande, les informations techniques sur les produits couverts par l'accord dès qu'elles étaient disponibles et selon les modalités prévues dans l'accord.

Article 5: Modalités de l'échange d'informations

Sauf convention contraire, chaque partie s'engageait à ne pas divulguer à des tiers les informations qui lui avaient été communiquées par l'autre en vertu de l'accord, même après l'expiration de celui-ci, à moins que ces informations soient tombées dans le domaine public. Chaque partie s'engageait à livrer à l'autre, dans toute la mesure du possible et aux prix et conditions les plus favorables, tous matériels, composants et d'autres produits dont l'autre partie avait besoin mais qu'elle ne fabriquait pas elle-même. Les parties

devaient respecter cet engagement en s'efforçant «de maintenir un équilibre, en termes de valeur, entre les produits qu'elles se livrent ainsi mutuellement».

Article 6: Licences de fabrication

Les parties se concédaient mutuellement des licences non exclusives et non transférables pour la fabrication des produits couverts par l'accord par Siemens en Allemagne et par Fanuc au Japon, ainsi que pour l'utilisation et la vente de ces produits dans tous les pays, sauf ceux où un droit d'exclusivité avait été ou pouvait éventuellement être concédé à des tiers.

Article 7: Accords avec des tiers

Les parties convenaient d'éviter, lors de la conclusion d'accords avec des tiers, tout arrangement susceptible d'affecter la coopération prévue dans l'accord et de saisir le comité consultatif de tout problème pouvant se poser à cet égard.

Chaque partie était tenue d'aviser l'autre en temps opportun de tout projet susceptible d'influencer la forme et l'étendue de la coopération prévue dans l'accord.

Chaque partie était tenue d'aviser l'autre de son intention éventuelle de concéder des licences à des tiers. L'opportunité de la concession de telles licences devait être discutée préalablement si l'une des parties le souhaitait.

(10) *Accords particuliers n° 2 et n° 3*

Ces deux accords par lesquels Fanuc concédait des droits de vente à Siemens en Europe et Siemens des droits de vente à Fanuc en Asie étaient rédigés à peu près dans les mêmes termes. Les principales dispositions de ces deux accords peuvent se résumer comme suit:

Article premier: Définitions

Par «commandes», il fallait entendre tous les équipements de commandes numériques, y compris les unités de transmission fabriquées par les parties et les machines-outils complètes fabriquées par Fanuc.

Par «territoire de vente», il fallait entendre l'Asie en ce qui concerne Fanuc et l'Europe en ce qui concerne Siemens.

Par «machines», il fallait entendre les machines-outils et autres machines.

Article 2: Concession de droits de vente

Chaque partie était autorisée à vendre ses commandes sur le territoire de vente de l'autre, lorsque celles-ci étaient destinées à être incorporées dans des machines sur ce territoire de vente.

Aucune des deux parties ne pouvait offrir ou vendre ses propres commandes à des tiers sur le territoire de vente de l'autre, sauf si celles-ci avaient déjà été incorporées dans une machine en dehors de ce territoire.

Chaque partie devait tout mettre en œuvre pour promouvoir la vente des produits de l'autre sur son propre territoire afin d'accroître leurs parts de marché respectives.

Article 4: Coopération

Chaque partie était tenue de communiquer régulièrement à l'autre toutes les données techniques et informations nécessaires à la commercialisation, à l'installation et à l'entretien des produits.

Chaque partie était tenue d'informer l'autre sans délai de toute amélioration ou modification des produits et de tout développement de nouveaux modèles ou de toute décision d'abandonner la production d'anciens modèles.

Article 5: Marques commerciales

Chaque partie avait le droit d'apposer sa marque commerciale sur les produits livrés par l'autre partie pour être revendus sur son territoire.

Article 6 de l'accord particulier n° 3: Informations en matière de commercialisation

Les parties devaient se communiquer mutuellement sur demande des informations détaillées sur leurs activités de commercialisation (y compris sur les offres de prix faites dans le cadre d'adjudications, les prix à la livraison, les livraisons, les conditions de livraison, etc., en Union soviétique et en Bulgarie.

Article 6 de l'accord particulier n° 2 et article 7 de l'accord particulier n° 3

Aucune des deux parties ne devait divulguer à des tiers des informations confidentielles provenant de leur coopération dans le cadre des accords.

(11) *Accord particulier n° 4*

Cet accord concernait les droits de vente que se concédaient mutuellement les parties dans d'autres pays, sauf aux États-Unis où les parties commercialisaient leurs produits conjointement par l'intermédiaire de leur filiale commune. Les dispositions principales de cet accord peuvent se résumer comme suit:

Article premier: Concession de droits de vente

Siemens concédait à Fanuc le droit de vendre des commandes Siemens en Australie et Fanuc concédait à Siemens le droit de vendre des commandes Fanuc en Amérique du Sud, en Inde et en Afrique du Sud.

Article 2: Applicabilité des dispositions d'autres accords

Dans la mesure où les parties se concédaient mutuellement des droits de vente, les dispositions de l'accord particulier n° 2 ou n° 3 étaient applicables.

Article 3: Modifications et nouveaux droits de vente

À la demande d'une des parties, les territoires concédés visés à l'article 1^{er} pouvaient être modifiés.

- (12) En ce qui concerne les autres pays non visés dans les accords particuliers n°s 2, 3 et 4, et particulièrement en ce qui concerne les pays producteurs de pétrole à l'exception des États-Unis d'Amérique, les parties devaient prendre des arrangements cas par cas avant le 31 décembre 1976.

- (13) Mémoires du 20 août 1982 et du 6 octobre 1982

À la suite d'enquêtes menées par la Commission, Siemens et Fanuc ont signé un mémorandum dans lequel elles s'engageaient à modifier certaines dispositions de leurs accords. Un second mémorandum, signé le 6 octobre 1982, a modifié certaines dispositions de cet accord avec effet au 5 octobre 1982.

- (14) Défaut de notification

Aucun des accords susmentionnés n'a été notifié à la Commission conformément à l'article 4 du règlement n° 17 du Conseil.

- (15) Nouveaux accords

L'accord de base devait rester en vigueur jusqu'en 1985. En fait, sept nouveaux accords ont été conclus le 19 avril 1983 et notifiés à la Commission le 1^{er} juillet 1983. Ces accords doivent rester en vigueur jusqu'au 31 décembre 1992 et sont renouvelables par périodes de deux ans. Ces nouveaux accords ne font pas l'objet de la présente décision.

- (16) Le 19 avril 1983, Siemens et Fanuc ont également conclu un mémorandum abrogeant l'accord de base du 11 juin 1975 et les accords particuliers n° 1 à 4 de la même date modifiés en dernier lieu le 6 octobre 1982, un accord du 12 mai 1978 sur les systèmes de robots, un accord conclu par lettre du 5 février 1981, un accord du 1^{er} septembre 1981 sur les conditions générales applicables aux machines-outils Fanuc et un mémorandum du 20 août 1982. Il était prévu que les licences acquises et les droits concédés conformément à l'accord particulier n° 1, du 11 juin 1975, et qui concernaient des droits de brevet et de communication de savoir-faire obtenus avant l'échéance de cet accord particulier resteraient en vigueur.

- (17) Les vérifications effectuées par la Commission et les déclarations faites par Siemens et Fanuc ont révélé les faits suivants:

- en raison de la nature technique des commandes numériques, une coopération étroite entre le fabricant et l'utilisateur est essentielle. En conséquence, les importations parallèles ne constituent pas, au regard des livraisons directes, une solution de remplacement satisfaisante pour les fabricants de machines-outils qui ne construisent pas eux-mêmes de commandes numériques et qui n'ont donc probablement pas les capacités techniques ni l'expérience nécessaires, d'autant plus que les filiales de Fanuc établies dans la Communauté économique européenne depuis 1976 étaient chargées de l'entretien des commandes numériques déjà incorporées dans des machines-outils importées,
- le prix de vente des commandes numériques Fanuc facturé dans le marché commun à des fabricants de machines-outils communautaires était en moyenne supérieur de 34 % au prix facturé au Japon à des fabricants de machines-outils japonais,
- le prix auquel Siemens vendait les commandes numériques Fanuc dans le marché commun représentait en moyenne 163 % du prix auquel Siemens les achetait à Fanuc,
- Siemens ne connaissait pas les prix auxquels Fanuc vendait ses commandes numériques en Extrême-Orient et n'a rien fait pour les connaître,
- le coût d'une commande numérique peut représenter entre 6 et 18 % du coût total d'une machine-outil.

II. APPRÉCIATION JURIDIQUE

Article 85 paragraphe 1

- (18) L'article 85 paragraphe 1 prévoit que tous les accords entre entreprises qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun sont incompatibles avec celui-ci.
- (19) Siemens et Fanuc sont des entreprises au sens de l'article 85 paragraphe 1 et leurs accords sont des accords au sens de cette disposition.
- (20) Les accords en cause portent sur la distribution de produits dans le marché commun, ainsi que sur la recherche, le développement et la fabrication de produits qui ont été ou seront vendus dans le marché commun. L'article 85 est applicable à ces accords dans la mesure où ils concernent la distribution de produits ainsi que les activités de recherche, de développement et de production d'entreprises exerçant leur activité dans le marché commun.

a) *Distribution*

- (21) Les accords conclus entre Siemens et Fanuc prévoyaient un partage *de facto* des marchés entre ces deux entreprises et faisaient de Siemens le distributeur exclusif pour la Communauté économique européenne des commandes numériques produites par Fanuc. Même si, par la suite, Fanuc n'a pas vendu beaucoup de commandes numériques de Siemens en Asie, le principe de l'exclusivité a été respecté. Les accords prévoyaient également des activités de recherche, de développement et de production. Ces dispositions seront traitées séparément ci-après au point b).

Siemens a été en mesure d'étendre la gamme des commandes numériques qu'elle vendait dans la Communauté économique européenne en y adjoignant celles de Fanuc et de neutraliser ainsi l'influence d'un concurrent important. La stratégie de Fanuc, qui a consisté à vendre des commandes numériques normalisées à des fabricants de machines-outils qui adaptaient leurs produits en conséquence, plutôt que de produire des commandes numériques fabriquées sur demande en fonction des caractéristiques particulières de chaque machine, s'est révélé un bon choix à l'échelle mondiale. Les accords conclus entre Siemens et Fanuc dans la Communauté économique européenne ont contribué à retarder et à rendre plus onéreux le développement d'un secteur européen compétitif de la machine-outil.

- (22) De 1975 à 1983, Siemens a été le distributeur exclusif des commandes numériques de Fanuc pour l'ensemble du marché commun, sauf pour la Grèce qui a été exclue à partir de février 1981, Fanuc étant pour sa part le distributeur exclusif des commandes numériques de Siemens pour l'Asie. En fait, les commandes numériques de Siemens ont été peu demandées en Asie et les ventes y ont été minimales. Dans le marché commun, en revanche, les commandes numériques de Fanuc ont fait l'objet d'une demande considérable à laquelle Siemens, en tant que distributeur exclusif, était seule en mesure de répondre. Lors de l'audition, Siemens a indiqué que le prix auquel elle vendait les commandes numériques de Fanuc dans le marché commun représentait en moyenne 163 % du prix auquel elle achetait ces dernières à Fanuc. Il faut reconnaître que les efforts de Siemens ont contribué au succès des ventes de commandes numériques de Fanuc dans le marché commun. En tout état de cause, toujours selon les propres dires de Siemens, l'écart entre les prix de vente des commandes numériques de Fanuc dans la Communauté économique européenne et au Japon était en moyenne de 34 %. Cette différence était suffisante pour inciter à s'approvisionner directement auprès de Fanuc, mais l'accord conclu entre Siemens et Fanuc était suffisant pour décourager toute tentative en ce sens.
- (23) Siemens et Fanuc sont concurrentes et l'ont été pendant toute la période de référence. Plus petite que Siemens au départ, Fanuc n'en était pas moins la filiale d'une importante société japonaise (Fujitsu

Ltd), et avait établi sur le marché des commandes numériques en Extrême-Orient une position de force qui lui a permis de s'étendre par la suite, jusqu'à devenir un chef de file à l'échelle mondiale. Lorsqu'elle a conclu avec Siemens, en 1975, un contrat de distribution exclusive pour le marché commun, Fanuc était déjà présente sur ce marché du fait de ses accords antérieurs avec celle-ci et des machines importées qui incluaient les commandes numériques de Fanuc. Compte tenu de la position de Fanuc sur le marché, de ses ressources et de sa spécialisation, il est impossible d'admettre l'argument de Fanuc selon lequel le seul moyen pour elle d'étendre ses activités dans le marché commun était de conclure avec Siemens un accord de distribution exclusive.

Restrictions de concurrence dans le marché commun et effet sur les échanges entre États membres

- (24) L'accord conclu entre Siemens et Fanuc prévoyant que seul Siemens pouvait vendre les commandes numériques de Fanuc dans la Communauté économique européenne a empêché toutes les autres entreprises du marché commun d'acheter des commandes numériques directement auprès de Fanuc et a fait pratiquement de Siemens la seule source d'approvisionnement pour les commandes numériques de Fanuc dans le marché commun, puisque les possibilités d'importations parallèles étaient dans la pratique extrêmement restreintes. Non seulement cela restreignait la liberté des parties à l'accord, mais cela affectait également la situation des tiers et en particulier celle des fabricants de machines-outils dans la Communauté économique européenne qui auraient pu souhaiter se procurer des commandes numériques de Fanuc auprès de fournisseurs autres que Siemens. Il semble, eu égard à la différence entre les prix pratiqués par Siemens, pour ses ventes de commandes numériques de Fanuc dans la Communauté et ceux pratiqués par Fanuc elle-même pour les ventes de ces mêmes produits en Extrême-Orient, que l'un pouvait réaliser une économie considérable en achetant directement auprès de Fanuc. Plusieurs tentatives ont été faites dans ce sens et Fanuc a transmis à Siemens des demandes de renseignements venant d'Europe. Un accord restrictif conclu entre une entreprise du marché commun et un concurrent d'un pays tiers qui conduit à isoler le marché commun d'une source d'approvisionnement potentiellement meilleur marché pour un produit essentiel au développement d'une industrie communautaire importante, en l'occurrence le secteur de la machine-outil, peut être, et est dans le cas présent, de nature à fausser la concurrence au sein du marché commun et à affecter les échanges entre États membres. La Cour de justice a admis ce principe dans une affaire concernant le droit des marques ⁽¹⁾, et ce principe est également applicable dans la présente affaire.

⁽¹⁾ Affaires 51-75, 86-75 et 96-75, EMI c/ CBS Recueil 1976, p. 811, 871 et 913.

À la suite de l'accord et en raison du contexte factuel dans lequel il a été appliqué, l'évolution des échanges entre États membres a été différente de ce qu'elle aurait été autrement. En effet, sans cet accord, des entreprises communautaires autres que Siemens auraient pu acheter des commandes numériques à Fanuc pour les revendre ou les utiliser dans leur propre État membre ou dans un autre ⁽¹⁾.

Étant donné la dimension des entreprises impliquées et l'importance pour l'industrie communautaire de la machine-outil, des commandes numériques qui sont un produit technologique nouveau, l'effet sur les échanges entre États membres a été sensible.

- (25) L'accord conclu entre Siemens et Fanuc conférant à Siemens les droits de distribution exclusive pour les commandes numériques de Fanuc dans le marché commun a donc eu un effet sensible sur le commerce entre États membres.
- (26) En conclusion, les accords de 1975 violaient l'article 85 paragraphe 1 du traité CEE dans la mesure où ils conféraient à Siemens la distribution exclusive des commandes numériques de Fanuc dans la Communauté.

Article 85 paragraphe 3

- (27) Les accords de 1975 précités, dont il est établi qu'ils enfreignaient l'article 85 paragraphe 1 n'ont pas été notifiés à la Commission conformément à l'article 4 du règlement n° 17 du Conseil. Ils ne relèvent pas non plus de l'exemption par catégorie prévue par le règlement n° 67/67/CEE ⁽²⁾ de la Commission puisque Siemens et Fanuc étaient des fabricants de produits concurrents qui s'étaient confiés mutuellement l'exclusivité de la vente de ces produits [article 3 point a)]. En outre, les accords comportaient plus que des arrangements de distribution exclusive puisqu'ils imposaient des restrictions concernant la recherche et le développement. Ces accords n'entraient donc pas dans le champ d'application de l'article 2 paragraphe 1 du règlement n° 67/67/CEE. En l'absence de notification, ces accords ne peuvent donc pas bénéficier d'une exemption au titre de l'article 85 paragraphe 3 du traité CEE.
- (28) Il peut arriver qu'en confiant la distribution de ses produits à un concurrent, un fabricant améliore la distribution au sens de l'article 85 paragraphe 3 du traité. Toutefois, dans le cas présent, où Siemens, qui est une grosse entreprise, et Fanuc, qui est

membre d'un groupe important, ont conclu des accords de distribution exclusive et d'autres accords et où, pour des raisons commerciales et techniques, les importations parallèles n'ont pas constitué une solution de rechange intéressante par rapport à l'approvisionnement direct, les très sérieuses entraves à la concurrence qui comportaient les arrangements pris entre Siemens et Fanuc l'emportent sur toute amélioration éventuelle de la distribution résultant de l'aide apportée par Siemens à Fanuc pour réussir sa percée dans le marché commun. De toute façon, même si les accords avaient été notifiés, ils n'auraient pas pu bénéficier d'une exemption. L'application des accords a abouti à une répartition du marché entre les parties. Compte tenu de la différence entre le prix des commandes numériques dans la Communauté et en Extrême-Orient et de l'absence d'importations parallèles, on peut dire que les utilisateurs communautaires n'ont pu retirer aucun avantage appréciable de ces accords.

b) Recherche, développement et production

- (29) Il est admis que les dispositions concernant la recherche, le développement et la production dans le domaine des commandes numériques n'ont été appliquées qu'à un seul produit, le système 7. Ce projet s'est soldé par un échec commercial et a montré aux parties que les compromis nécessaires entre les méthodes européennes et japonaises que supposait un travail en commun de cette nature n'avaient guère de chance de donner de bons résultats dans ce domaine.
- (30) L'objet des dispositions en cause (voir points 7 et 9 ci-avant) était de restreindre la concurrence, puisque la portée de la coopération des parties et leur engagement de se répartir le travail supposaient la détermination commune des modalités de fabrication des produits développés, d'application des procédés mis au point et d'exploitation des droits de propriété intellectuelle. En outre, les parties étaient convenues de ne pas conclure avec des tiers des accords susceptibles de nuire à leur coopération. Ces dispositions contenues dans des accords prévoyant aussi une étroite coopération dans le domaine de la distribution entre entreprises concurrentes tombent donc sous le coup de l'article 85 paragraphe 1. Les accords n'avaient uniquement pour objet ni l'exécution en commun de projets de recherche et de développement, ni l'attribution en commun de mandats de recherche et de mandats concernant le développement, ni la répartition de projets de recherche et de développement entre les participants. Ils ne rentrent donc pas dans le cadre de la communication de la Commission, du 29 juillet 1968, relative aux accords, décisions et pratiques concertées concer-

⁽¹⁾ Voir décision 75/74/CEE de la Commission, Duro-Dyne/Europair, JO n° L 29 du 3. 2. 1975, p. 11.

⁽²⁾ JO n° 57 du 25. 3. 1967, p. 849/67.

nant la coopération entre entreprises⁽¹⁾. De plus, ils n'entrent ni dans les catégories prévues à l'article 4 paragraphe 2 du règlement n° 17, pour lesquelles une notification n'est pas nécessaire pour qu'ils puissent être admis ou bénéficier d'une exemption, ni dans le champ d'application d'aucun règlement d'exemption par catégorie. Ils n'ont pas été notifiés et ne peuvent donc pas bénéficier d'une exemption en application de l'article 85 paragraphe 3.

Article 15 du règlement n° 17

- (31) L'article 15 paragraphe 2 du règlement n° 17 prévoit que la Commission peut, par voie de décision, infliger aux entreprises des amendes de mille unités de compte au moins et d'un million d'unités de compte au plus, ce dernier montant pouvant être porté à dix pour cent du chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice social précédent par chacune des entreprises ayant enfreint de propos délibéré ou par négligence l'article 85 paragraphe 1 du traité instituant la Communauté économique européenne. Pour déterminer le montant de l'amende, il y a lieu de prendre en considération la gravité et la durée de l'infraction.
- (32) Dans le cas présent, il ne semble pas opportun d'infliger des amendes pour les dispositions relatives à la recherche, au développement et à la production, puisque ces dispositions n'ont jamais été entièrement appliquées et qu'il n'est pas possible de considérer qu'elles ont eu des répercussions importantes sur le marché des commandes numériques.
- (33) En revanche, les dispositions concernant la distribution dans les accords de juin 1975 ont été pleinement appliquées et devaient rester en vigueur jusqu'en 1985. Cependant, à la suite de l'intervention de la Commission et des lettres d'intention dont il a été question au point 13 ci-avant, elle ont été supprimées en avril 1983. À l'exception de la Grèce qui a été exclue en février 1981 du territoire de vente exclusive de Siemens, les dispositions relatives à la distribution ont été appliquées dans l'ensemble du marché commun pendant plus de huit ans.
- (34) Les dispositions accordant à Siemens l'exclusivité des droits de vente des commandes numériques de Fanuc dans le marché commun constituent une infraction grave à l'article 85 puisqu'elles ont empêché le secteur communautaire de la machine-outil d'accéder aux prix les plus intéressants possibles, à un développement de la technologie moderne de la plus haute importance pour cette industrie⁽²⁾.

- (35) La Commission estime d'autant plus justifié d'infliger des amendes à Siemens et à Fanuc pour les accords conclus en 1975 entre ces entreprises en vue de la distribution de commandes numériques dans le marché commun, que les parties sont de grosses entreprises concurrentes dans un secteur qui revêt une grande importance pour l'industrie communautaire de la machine-outil. Les parties auraient dû savoir que ces clauses de distribution exclusive qui s'insèrent dans des accords plus vastes sont susceptibles de tomber sous le coup de l'article 85 du traité instituant la Communauté économique européenne. En effet, la lecture du règlement n° 67/67/CEE qui a été en vigueur pendant toute la période considérée aurait dû les convaincre au moins de l'opportunité d'une notification. Dans ces conditions, on peut donc conclure que leur infraction a été intentionnelle ou tout au moins due à la négligence.

Pour apprécier la gravité de l'infraction, la Commission a pris en considération tous les éléments pertinents. L'infraction était grave puisqu'elle a empêché toute concurrence des prix pour les commandes numériques de Fanuc dans le marché commun et qu'elle a placé les utilisateurs dans une situation très défavorable. Les entreprises incriminées occupent une place de premier rang dans une industrie présentant une grande importance pour le développement technologique futur et elles fournissent un élément extrêmement important au secteur de la machine-outil qui est lui-même vital pour l'économie de la Communauté. Il faut cependant tenir compte du fait que les parties se sont efforcées d'aligner leurs accords sur les règles de concurrence lorsque la Commission est intervenue dans ce domaine. Enfin, Siemens et Fanuc partagent la même responsabilité en ce qui concerne l'infraction et les amendes qui leur seront infligées doivent donc être identiques,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Les dispositions des accords du 11 juin 1975 entre Fanuc Ltd et Siemens AG relatifs à la vente exclusive de commandes numériques dans le marché commun et à la recherche, au développement et à la production de commandes numériques, ont constitué jusqu'à leur abrogation des infractions aux dispositions de l'article 85 du traité CEE.

Article 2

1. Des amendes de 1 000 000 d'Écus (un million) chacune, équivalant à 44 744 900 francs luxembourgeois et à 2 190 750 marks allemands, sont infligées à Fanuc Ltd et à Siemens AG pour leur participation aux infractions relatives au droit exclusif de Siemens AG de vendre

⁽¹⁾ JO n° C 75 du 29. 7. 1968, p. 3, modifié par le JO n° C 84 du 28. 8. 1968, p. 14.

⁽²⁾ L'importance des technologies nouvelles pour le secteur de la machine-outil et l'importance de la concurrence et de la liberté des échanges dans ce domaine ont été soulignées par le Parlement européen dans sa résolution du 29 mars 1984 sur le secteur de la machine-outil dans la Communauté (JO n° C 117 du 30. 4. 1984, p. 92).

dans le marché commun des commandes numériques fabriquées par Fujitsu Fanuc Ltd et ultérieurement par Fanuc Ltd.

2. Les amendes infligées doivent être payées dans les trois mois de la notification de la présente décision sur l'un des comptes suivants de la Commission des Communautés européennes:

- a) Kredietbank (agence Schuman), rond-point Schuman 2, B-1040 Bruxelles, compte n° 426-4403003-54 (pour le paiement en Écus);
- b) Caisse d'épargne de l'État, 1, place de Metz, L-2954 Luxembourg, compte n° 1/002/9906/6 (pour le paiement en francs luxembourgeois);
- c) Sal. Oppenheim & Cie, Unter Sachsenhausen 4, D-5000 Köln, compte n° 260/0064910 (pour le paiement en marks allemands).

Article 3

Les sociétés:

1. Fanuc Ltd
Oshinomura
Minami-Tsurugun
Yamanashi Pref. 401-05
Japon
et
2. Siemens AG
Postfach 1 03
D-8000 München 1

sont destinataires de la présente décision.

La présente décision forme titre exécutoire au sens de l'article 192 du traité CEE.

Fait à Bruxelles, le 18 décembre 1985.

Par la Commission

Peter SUTHERLAND

Membre de la Commission