



Repertoriul jurisprudenței

CONCLUZIILE AVOCATULUI GENERAL
MELCHIOR WATHELET
prezentate la 30 aprilie 2015¹

Cauza C-231/14 P

**InnoLux Corp., fostă Chimei InnoLux Corp.,
împotriva**

Comisiei Europene

„Recurs — Concurență — Înțelegeri — Piața mondială a ecranelor cu cristale lichide (LCD) — Amenzi — Orientări privind calcularea cuantumului amenzilor — Stabilirea valorii vânzărilor în legătură cu încălcarea — Aplicarea extrateritorială a normelor de concurență ale Uniunii Europene — Vânzări interne ale produsului în cauză în afara Spațiului Economic European (SEE) — Luarea în considerare a vânzărilor către terți în SEE de produse finite care încorporează produsul în cauză”

1. Prin prezentul recurs, InnoLux Corp. (denumită în continuare „InnoLux”), fostă Chimei InnoLux Corp., solicită anularea în parte a Hotărârii Tribunalului Uniunii Europene InnoLux/Comisia², prin care acesta din urmă, pe de o parte, a modificat Decizia C(2010) 8767 final a Comisiei în cazul COMP/39.309 – LCD (Liquid Crystal Displays)³, stabilind la 288 de milioane de euro cuantumul amenzii care i-a fost aplicată la articolul 2 din aceasta, și, pe de altă parte, a respins în rest acțiunea sa prin care solicită anularea în parte a acestei decizii, în măsura în care o privește, precum și reducerea cuantumului amenzii respective.

2. Prezentul recurs ridică o problemă importantă în dreptul concurenței, și anume problema aplicării extrateritoriale a normelor de concurență ale Uniunii Europene (în speță, în contextul stabilirii vânzărilor care pot fi luate în considerare de Comisia Europeană la calcularea amenzii⁴). Aplicarea extrateritorială a acestor norme de către Comisie este de asemenea atacată în justiție în mai multe cauze aflate în prezent pe rol atât la Tribunal, cât și la Curte⁵.

I – Istoricul cauzei

3. Istoricul cauzei și decizia în litigiu, astfel cum rezultă din cuprinsul punctelor 1-27 din hotărârea atacată, pot fi rezumate după cum urmează.

1 — Limba originală: franceza.

2 — T-91/11, EU:T:2014:92, denumită în continuare „hotărârea atacată”. Prezenta cauză poate fi citită în paralel cu cauza LG Display și LG Display Taiwan/Comisia (C-227/14 P), aflată pe rolul Curții la momentul redactării prezentelor concluzii, care privește aceeași înțelegere, chiar dacă aceste cauze ridică probleme de o natură diferită.

3 — Decizia din 8 decembrie 2010 privind o procedură derulată în temeiul articolului [101 TFUE] și al articolului 53 din Acordul privind Spațiul Economic European (cazul COMP/39.309 – LCD) (denumită în continuare „decizia în litigiu”), al cărei rezumat a fost publicat în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene* din 7 octombrie 2011 (JO C 295, p. 8).

4 — A se vedea metoda aplicată de Comisie printre altele la punctele 8 și 24 din prezentele concluzii.

5 — Pe rolul Curții se află cauza Intel/Comisia (C-413/14 P, a se vedea nota de subsol 10 din prezentele concluzii). Pe rolul Tribunalului: înțelegerea „Air Freight” [între altele cauza Japan Airlines International/Comisia (T-36/11)] și înțelegerea „Cathode Ray Tubes” [între altele, cauza Samsung SDI/Comisia (T-84/13)].

4. Chi Mei Optoelectronics Corp. (denumită în continuare „CMO”), societate de drept taiwanez, controla un grup de societăți stabilite în lumea întreagă, care își desfășurau activitatea în sectorul producției ecranelor cu cristale lichide cu matrice activă (denumite în continuare „LCD”). În urma unui acord de concentrare al CMO cu societățile InnoLux Display Corp. și TPO Displays Corp, entitatea juridică rămasă a devenit InnoLux, tot societate de drept taiwanez, recurentă în prezenta cauză.

5. După ce societatea de drept coreean Samsung Electronics Co. Ltd (denumită în continuare „Samsung”) a denunțat Comisiei existența unei înțelegeri pe piața LCD-urilor, aceasta din urmă a inițiat procedura administrativă și a adresat o comunicare privind obiecțiunile unui număr de 16 societăți, dintre care două filiale europene deținute în proporție de 100 % de recurentă. Această comunicare privind obiecțiunile explica printre altele motivele pentru care cele două filiale ale CMO trebuiau considerate răspunzătoare în solidar pentru încălcările săvârșite de aceasta din urmă.

6. La 8 decembrie 2011, Comisia a adoptat decizia în litigiu. Aceasta se adresează unui număr de 6 dintre cele 16 societăți destinate ale comunicării privind obiecțiunile, printre care și recurenta, LG Display Co. Ltd (denumită în continuare „LGD”) și AU Optronics Corp. (denumită în continuare „AUO”). În schimb, filialele recurente nu mai sunt vizate.

7. În decizia în litigiu, Comisia a constatat existența unei înțelegeri între șase mari producători internaționali de LCD, printre care și recurenta, LGD și AUO, cu privire la următoarele două categorii de produse, de dimensiune mai mare sau egală cu 12 inch, mai precis LCD pentru tehnologiile informației (IT), cum ar fi cele care urmează să fie integrate în calculatoare portabile și monitoare de calculator și LCD pentru televizoare (denumite în continuare, împreună, „LCD care fac obiectul cartelului”).

8. Pentru stabilirea amenzilor aplicate prin decizia în litigiu, Comisia a utilizat Orientările privind calcularea amenzilor aplicate în temeiul articolului 23 alineatul (2) litera (a) din Regulamentul (CE) nr. 1/2003 (JO 2006, C 210, p. 2, Ediție specială, 08/vol. 4, p. 264, denumite în continuare „Orientările din 2006”). În temeiul acestora, Comisia a definit valoarea vânzărilor de LCD care fac obiectul cartelului vizate în mod direct sau indirect de încălcare. În acest scop, Comisia a stabilit următoarele trei categorii de vânzări efectuate de participanții la înțelegere:

- „vânzări directe în SEE”, și anume vânzările de LCD care fac obiectul cartelului către altă întreprindere în cadrul Spațiului Economic European (SEE);
- „vânzări directe în SEE prin produse prelucrate”, mai precis vânzările de LCD care fac obiectul cartelului și care sunt încorporate, în cadrul grupului din care face parte producătorul, în produse finite care sunt vândute unei alte întreprinderi din cadrul SEE, și
- „vânzări indirecte”, și anume vânzările de LCD care fac obiectul cartelului către altă întreprindere situată în afara SEE, care ulterior încorporează ecranele în produse finite pe care le vinde în SEE, o „altă întreprindere” fiind o întreprindere care nu face parte din grupul vânzătorului.

9. Comisia a apreciat că se putea limita să țină seama numai de primele două categorii menționate mai sus, nefiind necesară includerea celei de a treia categorii pentru ca amenzile aplicate să poată atinge un nivel suficient de disuasiv. Pe aceste temeuri, Comisia a obligat recurenta la plata unei amenzi de 300 de milioane de euro.

II – Hotărârea atacată

10. Prin cererea introductivă din 21 februarie 2011, reclamanta a introdus o acțiune prin care solicita anularea în parte a deciziei în litigiu și reducerea cuantumului amenzii. În susținerea cererii sale, reclamanta a invocat trei motive. Primul motiv era întemeiat pe aplicarea de către Comisie a unei noțiuni eronate din punct de vedere juridic, și anume noțiunea „vânzări directe în SEE prin produse prelucrate”, cel de al doilea motiv este întemeiat pe încălcarea de către Comisie a articolului 101 TFUE, atunci când a concluzionat că încălcarea se extindea la LCD pentru televizoare, iar cel de al treilea motiv este întemeiat pe faptul că valoarea vânzărilor relevante reținută de Comisie în privința sa ar fi inclus în mod greșit alte vânzări decât cele referitoare la LCD care fac obiectul cartelului.

11. În hotărârea atacată, Tribunalul a admis acest din urmă motiv și, în consecință, a redus cuantumul amenzii care urmează să fie aplicată reclamantei la 288 de milioane de euro⁶. Acesta a respins acțiunea în rest.

III – Cu privire la recurs

A – Cu privire la primul motiv, referitor la luarea în considerare a „vânzărilor directe în SEE prin produse prelucrate”

1. Sinteza argumentelor părților

12. Prin intermediul primului aspect, în ceea ce privește noțiunea „vânzări care au legătură cu încălcarea”, recurenta reproșează Tribunalului că a inclus în valoarea vânzărilor luate în considerare la calcularea amenzii vânzările sale de produse finite în SEE, ca „vânzări directe în SEE prin produse prelucrate”, deși aceste vânzări nu au legătură cu încălcarea în sensul punctului 13 din Orientările din 2006.

13. Comisia consideră că argumentele recurente au fost respinse de Tribunal la încheierea unui raționament corect. Argumentele recurente ar ignora faptul că prețul LCD care fac obiectul cartelului afectau prețul produselor finite și că practicile coluzive priveau atât LCD care trebuie vândute către terți, cât și LCD destinate să fie livrate în cadrul grupului. Ar fi vorba în acest caz despre constatări de fapt efectuate de Tribunal care nu pot fi reexamineate în cadrul unui recurs. Ar fi eronat să se susțină că nu există o diferență între o vânzare către un terț și o livrare intragrup. Intrarea reală pe piață – respectiv prima „vânzare reală” – ar interveni în momentul și în locul în care întreprinderea vinde produsul finit.

14. Prin intermediul celui de al doilea aspect, în ceea ce privește Hotărârea Europa Carton/Comisia (T-304/94, EU:T:1998:89), recurenta consideră că Comisia nu a respectat această hotărâre, în sensul că, în loc să examineze vânzările intragrupuri în același mod ca și vânzările către terți, aceasta a aplicat anumitor destinatari ai deciziei în litigiu un criteriu diferit pentru a stabili locul vânzărilor lor intragrupuri.

6 — Punctele 155-174 din hotărârea atacată. Nu există o suprapunere între reducerea amenzii decise de Tribunal pe baza acestor erori și categoria distinctă a „vânzărilor directe în SEE prin produse prelucrate”, care face obiectul prezentului recurs.

15. Comisia consideră că Hotărârea Europa Carton/Comisia (T-304/94, EU:T:1998:89) confirmă că poate ține seama de valoarea unui produs care face obiectul unei înțelegeri, independent de problema dacă un participant la această înțelegere vinde în mod direct produsul în discuție pe piață sau îl încorporează în prealabil în alt produs finit. În schimb, această hotărâre nu ar obliga Comisia să considere locul livrării interne ca fiind locul de vânzare a produsului care face obiectul cartelului în vederea evaluării legăturii cu teritoriul SEE.

16. Prin intermediul celui de al treilea aspect, în ceea ce privește Hotărârea Ahlström Osakeyhtiö și alții/Comisia (89/85, 104/85, 114/85, 116/85, 117/85 și 125/85-129/85, EU:C:1988:447, denumită în continuare „Hotărârea «Pulpă lemnoasă I»”), recurenta subliniază că din această hotărâre decurge că competența Uniunii nu se extinde la orice vânzare realizată în cadrul SEE, ci numai la vânzările realizate în SEE din produsul relevant care ține de acțiunea concertată care a făcut obiectul constatării încălcării.

17. Potrivit Comisiei, Tribunalul ar fi concluzionat în mod întemeiat că hotărârea respectivă nu împiedica Comisia să țină seama, în vederea calculării amenzii, de „vânzările directe în SEE prin produse prelucrate” realizate de InnoLux.

18. Prin intermediul celui de al patrulea aspect, în ceea ce privește Hotărârea Istituto Chemioterapico Italiano și Commercial Solvents/Comisia (6/73 și 7/73, EU:C:1974:18), recurenta apreciază că este contrar acestei hotărâri să se considere că livrările intragrupuri de LCD către instalații de producție situate în SEE, precum în cazul Samsung, nu sunt vânzări în cadrul SEE atunci când produsele finite în care sunt încorporate LCD sunt vândute în afara SEE.

19. Comisia consideră că recurenta interpretează în mod eronat hotărârea menționată. Această hotărâre ar examina astfel domeniul de aplicare *ratione materiae* al articolului 102 TFUE, însă nu ar examina calculul amenziilor în cauzele cu privire la înțelegeri și nu ar fi, așadar, de niciun ajutor pentru teza principală a recurente potrivit căreia Comisia era obligată ca, pentru calcularea amenzii, să ignore vânzările de LCD realizate de InnoLux în SEE prin intermediul unor produse finite.

20. Prin intermediul celui de al cincilea aspect, în ceea ce privește aplicarea extrateritorială a normelor de concurență ale Uniunii, recurenta susține că criteriul utilizat de Comisie și de Tribunal pentru a identifica locul livrărilor sale intragrupuri determină un risc de sancțiuni concurente și de conflict de competență cu alte autorități din domeniul concurenței.

21. Comisia consideră că prezentul aspect este inadmisibil, dat fiind că acest argument este invocat pentru prima dată în cadrul recursului. Argumentul respectiv ar fi, în orice caz, ipotetic și nefondat. În mod logic, nu ar putea exista decât o primă „vânzare reală”.

2. Analiză

22. Considerăm că toate aceste argumente sunt interconectate și se suprapun într-un asemenea mod, încât este necesar să le examinăm împreună.

a) Lipsa unei distincții în luarea în considerare a vânzărilor după cum sunt realizate față de terți independenți sau față de entități din același grup

23. Punctul 13 din Orientările din 2006 prevede că, „[p]entru a determina cuantumul de bază al amenziilor care urmează să fie aplicată, Comisia utilizează valoarea vânzărilor de bunuri sau servicii, realizate de întreprindere, care au legătură directă sau indirectă [...] cu încălcarea, în sectorul geografic relevant *din teritoriul SEE*” (sublinierea noastră).

24. În speță, pentru a calcula amenda care urmează să fie aplicată recurentei, Comisia a luat în considerare, prin noțiunea – utilizată, de altfel, de Comisie pentru prima dată (a se vedea punctul 2 din prezentele concluzii pentru cauzele ulterioare) – „vânzări directe în SEE prin produse prelucrate”, fracțiunea din valoarea vânzărilor interne de LCD ale recurentei care putea corespunde valorii LCD integrate în produsele finite, cu condiția ca acestea din urmă să fi fost vândute de recurentă către întreprinderi terțe stabilite în SEE. Astfel, toate vânzările interne de LCD vizate de încălcare au fost efectuate de recurentă în afara SEE către entități care fac parte din același grup, care le-au integrat în produse finite (calculatoare și televizoare) și care le-au vândut ulterior în SEE către întreprinderi terțe independente.

25. Astfel cum a confirmat Curtea recent în Hotărârea Guardian Industries și Guardian Europe/Comisia (C-580/12 P, EU:C:2014:2363, punctele 57-59; a se vedea de asemenea Concluziile noastre prezentate în această cauză, C-580/12 P, EU:C:2014:272, punctul 21 și următoarele), pe de o parte, „punctul 13 din Orientările din 2006 are drept obiectiv să rețină ca punct de plecare pentru calculul amenzii aplicate unei întreprinderi un quantum care reflectă importanța economică a încălcării și ponderea relativă a întreprinderii respective în cadrul acesteia” și, pe de altă parte, Curtea statuează că este important ca amenda să aibă „o legătură reală cu domeniul de aplicare al înțelegerii în discuție” și că „partea din cifra de afaceri globală ce provine din vânzarea produselor care fac obiectul încălcării este cea mai în măsură să reflecte importanța economică a acestei încălcări. Prin urmare, nu este necesar să se facă distincție între aceste vânzări după cum au fost efectuate față de terți independenți sau față de entități care aparțin aceleiași întreprinderi. Neluarea în considerare a valorii vânzărilor care intră în această din urmă categorie ar conduce în mod necesar la avantajarea, fără justificare, a societăților integrate vertical, permițându-le să evite o sancțiune proporțională cu importanța lor pe piața produselor care fac obiectul încălcării” (sublinierea noastră).

26. În această privință, s-a statuat în aceeași hotărâre (punctul 57) că noțiunea „valoare a vânzărilor”, prevăzută la punctul 13 din Orientările din 2006, deși nu poate fi interpretată în sensul că vizează doar cifra de afaceri realizată cu vânzările pentru care s-a stabilit că au fost afectate în mod real de această înțelegere, „nu se poate extinde [...] până la înglobarea vânzărilor realizate de întreprinderea în discuție care nu intră în domeniul de aplicare al înțelegerii imputate”⁷.

27. Adăugăm în acest context că, astfel cum a statuat Tribunalul în mod întemeiat la punctul 66 din Hotărârea Team Relocations și alții/Comisia (T-204/08 și T-212/08, EU:T:2011:286), „rezultă dintr-o jurisprudență constantă că partea din cifra de afaceri ce provine din mărfurile care fac obiectul încălcării este de natură să dea o indicație justă a amplorii unei încălcări pe piața relevantă [...]. În special, cifra de afaceri realizată din produsele care au făcut obiectul unei practici restrictive constituie un element obiectiv care exprimă în mod corect nocivitatea acestei practici pentru jocul normal al concurenței [...]. Acest principiu a fost reluat în Orientările din 2006”. Această hotărâre a fost confirmată de către Curte în Hotărârea Team Relocations și alții/Comisia (C-444/11 P, EU:C:2013:464).

28. Or, în speță, este cert că vânzările de produse finite efectuate de entitățile care fac parte din grupul recurentei către terți independenți în SEE, care au fost luate în considerare pentru calculul amenzii care urmează să fie aplicată recurentei, nu au fost realizate pe piața relevantă vizată de încălcarea constatată în decizia în litigiu. Deși Curtea a confirmat definitiv în Hotărârea Guardian Industries și Guardian Europe/Comisia (C-580/12 P, EU:C:2014:2363) că Comisia nu este îndreptățită să facă o distincție între vânzările interne și externe, aceasta nu este îndreptățită, în principiu, nici să nu trateze decât vânzările externe ca „vânzări reale”⁸.

7 — A se vedea de asemenea Concluziile noastre prezentate în cauza Guardian Industries și Guardian Europe/Comisia (C-580/12 P, EU:C:2014:272, punctul 44). În plus, a se vedea Hotărârile Team Relocations și alții/Comisia (C-444/11 P, EU:C:2013:464, punctul 76), precum și Putters International/Comisia (T-211/08, EU:T:2011:289, punctul 59), care nu a făcut obiectul unui recurs.

8 — Acesta este motivul pentru care pretinsa necesitate de „a nu privilegia întreprinderile integrate vertical care au participat la o înțelegere”, invocată la punctul 74 din hotărârea atacată, nu constituie, în principiu, un motiv valabil pentru a ține seama în speță de „vânzările directe în SEE prin produse prelucrate” (a se vedea de asemenea punctul 29 din prezentele concluzii).

29. În condițiile în care Tribunalul însuși recunoaște la punctul 74 din hotărârea atacată că abordarea reținută de Comisie în speță era dificil de conciliat cu jurisprudența, se ridică, în consecință, problema dacă și în ce măsură Tribunalul, în lipsa transpunerii pure și simple a jurisprudenței⁹, avea dreptul, pentru a relua formularea sa, să o „adapteze” „la împrejurările cauzei”, caracterizate prin faptul că recurenta este o întreprindere integrată vertical care încorporează, în afara SEE, LCD care fac obiectul cartelului în produse finite vândute în SEE, „pentru a atinge scopul, vizat de jurisprudența menționată, de a nu privilegia întreprinderile integrate vertical care au participat la o înțelegere” (punctul 74 din hotărârea atacată).

30. Or, nu este mai puțin adevărat că metodologia urmată în speță de Comisie presupune luarea în considerare a vânzărilor (interne) ale produsului în cauză care au fost realizate în întregime în afara SEE și că, din această cauză, metodologia respectivă trebuie considerată, în opinia noastră, o extindere a competenței teritoriale a Comisiei în privința unei înțelegeri constituite și puse în aplicare în țări terțe, pentru simplul motiv că Comisia „presupune” că această înțelegere produce anumite efecte în SEE ca urmare a vânzărilor, pe acest teritoriu, către întreprinderi terțe independente a unor produse finite care încorporează produsul în cauză¹⁰.

31. Astfel, în speță, întrucât vânzările (interne) ale produsului care face obiectul încălcării de către recurentă nu au avut loc în SEE și produsele finite care le încorporează pe cele care au fost vândute în SEE de entități care fac parte din grupul recurentei nu fac obiectul încălcării, este dificil, chiar imposibil să se susțină că înțelegerea a fost „pusă în aplicare” în SEE în sensul Hotărârii „Pulpă lemnoasă I” (punctele 13, 16 și 17 din această hotărâre).

32. Trebuie arătat caracterul criticabil al eforturilor depuse de Comisie în decizia în litigiu [considerentele (9) și (381)] pentru a distinge vânzările intragrupuri „reale”, cu alte cuvinte care pot fi luate în considerare ca atare pentru calculul amenzii, și cele care nu ar putea fi luate în considerare, cu alte cuvinte care pot fi ignorate și înlocuite de vânzările „reale” de LCD încorporate într-un produs finit, așa-numitul „produs prelucrat”, către terți. În speță, InnoLux ar putea fi urmărită de o autoritate din domeniul concurenței în Asia pentru exact aceleași vânzări precum cele în discuție în cauză.

33. De altfel, Comisia pare să fi uitat că Tribunalul a respins deja în mod întemeiat un argument analog, invocat de reclamantă în Hotărârea Europa Carton/Comisia (T-304/94, EU:T:1998:89, punctele 113 și 121-123), și anume că livrările interne nu ar trebui luate în considerare, întrucât acestea nu constituiau o „vânzare reală”. Astfel cum am arătat, această abordare a fost confirmată recent de către Curte în Hotărârea Guardian Industries și Guardian Europe/Comisia (C-580/12 P, EU:C:2014:2363).

34. În concluzie, considerăm că vânzările interne trebuie luate în considerare ca vânzări către terți, însă excluse în cazul în care acestea se efectuează în afara teritoriului Uniunii, ceea ce ne determină să examinăm cauza din perspectiva domeniului de aplicare teritorial al dreptului Uniunii.

9 — Trebuie precizat că exista deja la acea dată o jurisprudență în această privință, astfel cum explicăm în Concluziile noastre prezentate în cauza Guardian Industries și Guardian Europe/Comisia (C-580/12 P, EU:C:2014:272, punctul 21 și următoarele). În consecință, faptul că Hotărârea Guardian Industries și Guardian Europe/Comisia (C-580/12 P, EU:C: 2014:2363) este ulterioară hotărârii atacate nu are niciun rol în cauză.

10 — Această problemă face, în esență, obiectul cauzei Intel/Comisia (C-413/14 P), aflată în prezent pe rolul Curții, în care cel de al cincilea motiv invocat de recurentă privește mai precis competența Comisiei pentru aplicarea articolului 102 TFUE în privința contractelor de vânzare încheiate între Intel, o societate stabilită în Statele Unite, și Lenovo, o întreprindere chineză, privind componente, și anume microprocesoare, destinate să fie livrate în China în scopul montării pe calculatoare pe care Lenovo le fabrica în China, dar care pot fi comercializate ulterior în SEE. În principiu, în această privință, nu ar trebui să existe în examinarea acestei probleme o diferență între domeniul de aplicare teritorial al dreptului Uniunii în contextul calculării amenzilor în discuție în speță, pe de o parte, și competența Comisiei pentru aplicarea articolelor 101 TFUE și 102 TFUE, pe de altă parte.

b) Domeniul de aplicare teritorial al dreptului Uniunii

35. Poate fi interesant în acest stadiu să se realizeze o paralelă între normele în discuție în cauză și cele aplicabile în Statele Unite. Spre deosebire de secțiunea 1 din Sherman Act, legea americană care interzice, în general, orice combinație pentru a limita schimburile comerciale între mai multe state sau națiuni străine și *nu prevede o limitare geografică*, articolul 101 TFUE interzice, în mod expres, „orice acorduri între întreprinderi [...] și orice practici concertate *care pot afecta comerțul dintre statele membre* și care au ca obiect sau efect împiedicarea, restrângerea sau denaturarea *concurenței în cadrul pieței interne*” (sublinierea noastră). Aceeași regulă reiese *mutatis mutandis* din textul articolului 102 TFUE („folosirea în mod abuziv [...] a unei poziții dominante deținute pe piața internă”).

36. Astfel, analizând chiar modul de redactare a articolului 101 TFUE (la acea dată, articolul 85 CE), Curtea a statuat, în esență, în Hotărârea „Pulpă lemnoasă I” (punctul 11 și următoarele) că o practică concertată poate restrânge concurența în cadrul pieței comune și, prin urmare, să intre în domeniul de aplicare teritorial al articolului 85 CE numai în cazul în care aceasta privea *vânzări* ale produsului relevant *direct către cumpărători stabiliți în Comunitate*, iar vânzătorii desfășurau o concurență prin prețuri pentru a obține comenzile acestor clienți.

37. Curtea a concluzionat în acest sens, pe baza analizei modului de redactare a articolului 85 CE, adăugând că, „[î]n aceste condiții, competența Comunității pentru aplicarea normelor sale de concurență în privința unor asemenea comportamente este acoperită de principiul teritorialității care este universal recunoscut în dreptul internațional public” (punctul 18 din aceeași hotărâre). Prin urmare, articolul 101 TFUE (sau, de altfel, articolul 102 TFUE) nu ridică probleme de competență teritorială în raport cu dreptul internațional public tocmai pentru că, având în vedere modul de redactare a acestuia, pur și simplu nu se consideră că este aplicabil într-o manieră extrateritorială.

38. Pentru acest motiv, nu este necesar să existe în Uniune echivalentul legii americane intitulată „The Foreign Trade Antitrust Improvements Act”, care introduce pe calea legislativă testul numit al „efectelor calificate” pentru a exclude din secțiunea 1 din Sherman Act comportamente constatate în străinătate și care nu au „efecte directe, substanțiale și previzibile în mod rezonabil asupra comerțului american”. Astfel, spre deosebire de Sherman Act, modul de redactare a articolelor 101 TFUE și 102 TFUE arată în mod clar că acestea din urmă privesc doar practici care limitează concurența în cadrul, și nu în afara Uniunii.

39. În acest context, facem trimitere la cauza recentă *Motorola Mobility v. AU Optronics* (nr. 14-8003), dedusă judecății US Court of Appeals (7th Circuit) și care privea aceeași înțelegere mondială ca și cea care se află la originea prezentului recurs. Această cauză ridică probleme și prezenta fapte similare acelorora în discuție în cauză, în special aplicarea extrateritorială a dreptului (american în speță) al concurenței. În această cauză, Motorola, stabilită în Statele Unite, acuza un cartel internațional (același ca și în cauză) de o încălcare a Sherman Act pentru o înțelegere cu privire la prețul LCD vândute unora dintre filialele sale, stabilite în afara teritoriului american, care le încorporaseră în produse finite și ulterior le livraseră societății lor mamă în Statele Unite.

40. Într-o „*amicus curiae* brief” adresată US Court of Appeals, autoritatea belgiană din domeniul concurenței¹¹ pledează în favoarea unei interpretări restrictive a competenței teritoriale care ține de dreptul antitrust american potrivit principiului curtoaziei internaționale (*comitas gentium*) și arată că o aplicare extensivă a dreptului american ar avea ca efect afectarea (eficacității) aplicării dreptului belgian și a dreptului european al concurenței, precum și a celui din alte țări. „*Amicus curiae* briefs” similare au fost prezentate în această cauză, în special de către Taiwan și Japonia.

41. În hotărârea pronunțată la câteva luni de la pronunțarea hotărârii atacate, US Court of Appeals a respins plângerea formulată de Motorola și a hotărât că Sherman Act nu era aplicabil, pentru motivul că efectele cartelului pe piața americană – presupunând că acestea sunt substanțiale și previzibile în mod rezonabil – erau de natură „indirectă”, din moment ce participanții la înțelegere nu vindeau LCD în Statele Unite, ci acestea erau vândute în străinătate către întreprinderi (filiale ale Motorola) care le încorporau în produse exportate ulterior și revândute în Statele Unite. Instanța a subliniat de asemenea riscul de a stabili un domeniu de aplicare prea vast pentru Sherman Act.

42. Considerațiile de mai sus demonstrează că, și în prezenta cauză, o interpretare extensivă a domeniului de aplicare teritorial al dreptului concurenței al Uniunii ar risca să genereze conflicte de competență cu autorități străine din domeniul concurenței, precum și sancțiuni duble pentru întreprinderi.

43. De altfel, instanțele Uniunii au recunoscut întotdeauna importanța respectării stricte a competenței teritoriale¹² pentru a se evita încălcarea principiului *non bis in idem*¹³, consacrat la articolul 50 din Carta drepturilor fundamentale a Uniunii Europene. Din Hotărârea SGL Carbon/Comisia (C-308/04 P, EU:C:2006:433, în special punctele 29 și 32) reiese că Curtea a considerat că depășirea de către o autoritate din domeniul concurenței a competenței sale teritoriale determină un risc de sancțiuni concurente pentru întreprinderile vizate de anchetă. În speță, în cazul în care Comisia aplică o amendă pentru o tranzacție cu privire la o componentă livrată într-o țară care nu este membră a SEE pentru motivul că un produs finit care încorporează această componentă a fost vândut în SEE, aceeași tranzacție ar putea fi sancționată de două ori. Într-o primă etapă, într-un stat care nu este membru al SEE în care componenta a fost livrată, ulterior, într-o a doua etapă, în SEE (în temeiul abordării Comisiei potrivit căreia această componentă este incorporată într-un produs finit care a făcut obiectul unei vânzări finale în SEE).

44. Ne pare că, sub rezerva demonstrării ulterioare a efectelor calificate ale înțelegerii în SEE, Comisia merge prea departe atunci când sancționează înțelegerile cu privire la produse fabricate și vândute în afara SEE, pentru simplul motiv că ulterior sunt „prelucrate” sau încorporate în alte produse care (în totalitate sau o parte dintre acestea) ajung în SEE.

11 — A se vedea „Brief of Belgian Competition Authority in Motorola Mobility LLC v AU Optronics Corp.”, din 10 octombrie 2014. Această autoritate citează aici hotărârea unei curți de apel belgiene din 12 martie 2014 în cauza 2013/MR/6 „Brabomills”, în care aceasta din urmă a anulat amenda aplicată Brabomills, întrucât amenda nu fusese calculată în funcție de vânzările sau de cifra de afaceri în Belgia, în măsura în care cour d'appel (Curtea de Apel) nu era în măsură să evalueze dacă această amendă nu sancționa Brabomills decât pentru încălcarea săvârșită în Belgia sau dacă aceasta acoperea și încălcarea săvârșită în Țările de Jos, pentru care întreprinderea fusese sancționată deja în această țară (și aceasta pentru a evita o încălcare a principiului *non bis in idem*).

12 — În cazul în care autoritățile străine din domeniul concurenței aplică amenzi pentru punerea în practică a unei înțelegeri sau pentru efectele acesteia în SEE, aceasta ar aduce atingere competenței teritoriale a Comisiei. A se vedea Hotărârile Tokai Carbon și alții/Comisia (T-236/01, T-244/01-T-246/01, T-251/01 și T-252/01, EU:T:2004:118, punctul 143), precum și Hoechst/Comisia (T-410/03, EU:T:2008:211, punctul 603). De asemenea, în cazul în care Comisia aplică amenzi care nu au legătură cu aplicarea unei înțelegeri sau cu efectele sale calificate în SEE, aceasta și-ar depăși competența.

13 — A se vedea printre altele Hotărârile Archer Daniels Midland și Archer Daniels Midland Ingredients/Comisia (T-224/00, EU:T:2003:195, punctul 103), precum și Tokai Carbon și alții/Comisia (T-236/01, T-244/01-T-246/01, T-251/01 și T-252/01, EU:T:2004:118, punctul 143) (recursul fiind respins în Hotărârea Archer Daniels Midland și Archer Daniels Midland Ingredients/Comisia, C-397/03 P, EU:C:2006:328). A se vedea de asemenea Hotărârea Showa Denko/Comisia (C-289/04 P, EU:C:2006:431, punctul 50).

c) Efectele înțelegerii în SEE prin intermediul produselor finite: criteriile „efectelor calificate” și „punerii în aplicare”

45. Subliniem că, inițial, la începutul procedurii privind încălcarea, Comisia calificase vânzările în discuție în cauză drept „vânzări indirecte în SEE” [a se vedea considerentul (391) și următoarele ale deciziei în litigiu]. Numai ulterior aceasta a decis să le califice mai degrabă drept „vânzări directe în SEE prin produse prelucrate”¹⁴. Era un efort al Comisiei de a justifica mai temeinic utilizarea unui nou concept?

46. În orice caz, în opinia noastră, nu este posibil să se considere că vânzările în SEE de produse finite, care încorporează LCD, efectuate de unități din grupul InnoLux cu sediul în afara SEE constituie, în sensul Hotărârii „Pulpă lemnoasă I”, punerea în aplicare în SEE a înțelegerii prin prețuri privind vânzarea de LCD. Astfel, nu este posibil să se asimileze astfel de vânzări cu vânzări în SEE de LCD la prețuri convenite în cadrul cartelului. Pe de o parte, vânzarea produselor finite înseși nu poate fi caracterizată ca fiind punerea în aplicare în SEE a cartelului LCD, dat fiind că vânzările de produse finite care încorporează LCD nu intră în domeniul de aplicare al încălcării articolului 101 TFUE constatate de Comisie. Pe de altă parte, înseși LCD încorporate nu au făcut obiectul unei vânzări la prețuri coordonate în SEE. În speță, „punerea în aplicare” s-a desfășurat în afara SEE cu ocazia livrării de LCD unor entități care le-au încorporat în produse finite.

47. Tratarea în mod diferit, din punctul de vedere al domeniului de aplicare al articolului 101 TFUE, a vânzărilor indirecte de LCD în SEE după cum „produsele prelucrate” sunt introduse pe piață de întreprinderi terțe care au dobândit aceste LCD de la membri ai înțelegerii sau sunt introduse pe piață de către filiale ale membrilor înțelegerii care au dobândit LCD în urma livrărilor în cadrul unui grup integrat vertical ar avea drept consecință dezavantajarea acestora din urmă în raport cu producători de LCD care nu sunt integrați în aval¹⁵.

48. Prin urmare, este clar că singura justificare a competenței Comisiei în ceea ce privește vânzările în discuție ar putea fi adusă în cauză doar prin aplicarea criteriului „efectelor calificate”.

i) Criteriul „efectelor calificate” în general

49. Mai mulți avocați generali au pledat pentru recunoașterea acestui criteriu de către Curte, ceea ce ar permite aplicarea dreptului concurenței al Uniunii în cazul unor comportamente sau acorduri anticoncurențiale constatate în afara SEE, dar care au repercusiuni pe teritoriul SEE. Printre alții, este cazul avocatului general Mayras în Concluziile sale prezentate în cauza Imperial Chemical Industries/Comisia (48/69, EU:C:1972:32) (în care înțelegerea avea efecte directe și imediate, substanțiale și previzibile în cadrul Comunității) și al avocatului general Darmon în Concluziile sale prezentate în cauzele conexe Ahlström Osakeyhtiö și alții/Comisia (89/85, 104/85, 114/85, 116/85, 117/85 și 125/85-129/85, EU:C:1988:258)¹⁶.

14 — Această denumire este oarecum contradictorie întrucât vânzările sunt în același timp directe și „prin [intermediul]”. Acestea nu au, în niciun caz, nicidecum caracterul direct al primei categorii de vânzări („vânzări directe în SEE”).

15 — A se vedea de asemenea opinia profesorului Demaret, P., sub titlul „Note relative à l'arrêt du Tribunal InnoLux T-91/11”, anexa ECJ. A.6 atașată la recursul formulat de InnoLux.

16 — „Comisia nu ar fi dezarmată în cazul în care ar fi lipsită, în prezența unei practici concertate a cărei inițiativă ar fi fost luată și a cărei răspundere ar fi fost asumată exclusiv de întreprinderi din afara pieței comune, de posibilitatea de a adopta vreo decizie [împotriva acestora]? Ar însemna, în același timp, să se renunțe la o protecție a pieței comune, necesară pentru realizarea obiectivelor majore ale Comunității” (punctul 53).

50. Comisia însăși afirmă de mult timp că criteriul „efectelor calificate” stabilește limita externă a competenței sale¹⁷.

51. În Hotărârea Gencor/Comisia (T-102/96, EU:T:1999:65, punctul 92), și Tribunalul a utilizat acest criteriu, impunând, în cadrul contestării competenței Comisiei pentru aplicarea regulamentului referitor la controlul operațiunilor de concentrare între întreprinderi unei operațiuni realizate între entități cu sediul în afara Comunității¹⁸, să fie vorba despre un „efect imediat, substanțial și previzibil”. Pe de altă parte, nu vedem niciun motiv pentru limitarea aplicării acestui criteriu doar la operațiunile de concentrare¹⁹.

52. Tribunalul a arătat de asemenea în Hotărârea Haladjian Frères/Comisia²⁰, în legătură cu „un acord privind produse achiziționate în Statele Unite pentru a fi vândute în [Uniune, că] [...] [s]implul fapt că un comportament produce anumite efecte, oricare ar fi acestea, asupra economiei [Uniunii] nu constituie în sine o legătură suficient de strânsă pentru a putea constitui temeiul competenței [Uniunii]. Pentru a putea fi luat în considerare, este necesar ca acest efect să fie substanțial, cu alte cuvinte semnificativ și care nu poate fi neglijat”.

53. Este adevărat că, deși Curtea nu a respins niciodată criteriul „efectelor calificate”, ea nici nu s-a pronunțat niciodată în mod expres cu privire la posibilitatea de a-l utiliza²¹. Chiar dacă suntem de acord cu aceasta, în prezentul recurs nu se va pune această problemă, întrucât, în opinia noastră, demonstrația efectuată de Comisie cu privire la efectele calificate ale înțelegerii asupra concurenței în cadrul SEE este absolut insuficientă.

ii) Demonstrarea „efectelor calificate” în prezenta cauză?

54. Întrucât SEE este piața protejată de normele aplicabile în speță, este dificil *a priori* să se lege vânzările din Asia în discuție în speță de normele de concurență ale SEE sau de structura concurenței în SEE *cu privire la produsele vizate de încălcare*, cu excepția cazului în care, printr-o analiză a pieței produsului finit în SEE, se ajunge la concluzia că înțelegerea de pe piața asiatică privind LCD care fac obiectul cartelului a provocat de asemenea o denaturare a concurenței pe *pieța produselor finite* în SEE. Or, în decizia în litigiu, Comisia nu procedează în acest mod, nu indică și nici nu demonstrează corespunzător cerințelor legale că mecanismul concurenței ar fi fost denaturat în SEE pe piața produselor finite și nici că încălcarea s-ar extinde la stabilirea prețurilor sau la vânzarea de produse finite în care au fost încorporate LCD care fac obiectul cartelului.

17 — Deja în Decizia 69/243/CEE din 24 iulie 1969 privind o procedură în temeiul articolului 85 din Tratatul CEE (IV/26.267 – Coloranți) (JO L 195, p. 11), Comisia susține că „[t]he competition rules of the Treaty are [...] applicable to all restrictions of competition which produce within the Common Market effects set out in Article 85(1)”. În Decizia 85/202/CEE a Comisiei din 19 decembrie 1984 privind o procedură de aplicare a articolului 85 din Tratatul CEE (IV/29.725 – Pulpă lemnoasă) (JO 1985, L 85, p. 1), la punctul 79, Comisia a arătat că „[t]he effect of the agreements [...] on prices announced and/or charged to customers and on resale of pulp with the EEC was [...] not only substantial but intended, and was the primary and direct result of the agreements” (numai textul în limba engleză este autentic). Decizia 85/206/CEE a Comisiei din 19 decembrie 1984 privind o procedură de aplicare a articolului 85 din Tratatul CEE (IV/26.870 – Importuri de aluminiu din Europa de Est) (JO 1985, L 92, p. 1) s-a întemeiat de asemenea în mod expres pe criteriul efectelor. A se vedea de asemenea „the Commission’s Eleventh Report on Competition Policy - 1981”, Bruxelles, 1982, punctul 34, și „the Commission’s Fourteenth Report on Competition Policy - 1984”, Bruxelles, 1985, punctul 60.

18 — A se vedea de asemenea Concluziile avocatului general Kokott prezentate în cauza Air Transport Association of America și alții (C-366/10, EU:C:2011:637, punctul 148).

19 — A se vedea de asemenea în acest sens Hotărârea Intel/Comisia (T-286/09, EU:T:2014:547, punctul 231). High Court (England and Wales) a ajuns de asemenea la această concluzie în cauza Adidas/The Lawn Tennis Association și alții [2006] EWHC 1318 (Ch), punctul 47 și urm. A se vedea de asemenea printre alții Broberg, M. P., „The European Commission’s Extraterritorial Powers in Merger Control”, *International and Comparative Law Quarterly*, 49, 2000, p. 180, și Albors-Llorens, A., „Collective dominance: A mechanism for the control of oligopolistic markets?”, *The Cambridge Law Journal*, vol. 59, numărul 2, iunie 2000, p. 256. De altfel, criteriul punerii în aplicare și cel al „efectelor calificate” nu conduc întotdeauna la același rezultat. A se vedea printre altele Griffin, J. P., „EC and US Extraterritoriality: Activism and Cooperation”, 17, *Fordham International Law Journal*, 1994, p. 353, 360 și urm., Schwartz, L., și Basedow, J., „Restrictions on Competition”, III-35 *International Encyclopedia of Comparative Law* 1, 1995, p. 134-139, și Baudenbacher, C., „The CFI’s Gencor Judgment – Some remarks on its global implications”, *Liber amicorum en l’honneur de B. Vesterdorf*, Bruylant, 2007, p. 557.

20 — T-204/03, EU:T:2006:273, punctul 167, care nu a făcut obiectul unui recurs.

21 — Această situație s-a regăsit în special în Hotărârea „Pastă lemnoasă I”, întrucât – spre deosebire de prezenta cauză – criteriul „punerii în aplicare” a înțelegerii în discuție permitea Curții să justifice competența Comunității în raport cu principiul teritorialității.

55. Comisia nu a constatat în decizia în litigiu decât o încălcare a articolului 101 TFUE²² care se referă doar la LCD [a se vedea considerentele (1) și (377) ale deciziei în litigiu], observând pur și simplu că „[v]ânzările de ecrane LCD unor clienți intragrupuri făceau parte din discuțiile din cadrul înțelegerii în speță” și că se putea „*presupune în mod rezonabil*” că o înțelegere pusă în aplicare avea efecte asupra vânzărilor directe prin intermediul produselor prelucrate” [considerentul (394) al deciziei în litigiu; sublinierea noastră], ceea ce nu echivalează în mod cert cu o demonstrare a efectelor calificate ale înțelegerii pe piața SEE.

56. Pe de o parte, este clar că (constatarea privind) încălcarea nu privește *în mod direct* produsele finite. Pe de altă parte, reiese din dosarul prezentat Curții că nu le privește nici *în mod indirect*. Orientările din 2006 indică astfel în mod clar că termenul „indirectă” care figurează la punctul 13 din acestea este menit să acopere situațiile în care „de exemplu pentru acordurile de prețuri [...] privind un anumit produs, [...] prețul acestui produs servește apoi drept bază pentru prețul produselor de calitate superioară sau inferioară”²³. Această situație nu se regăsește în speță. Din dosar nu reiese că prețurile convenite în cadrul cartelului pentru un LCD constituie un preț de referință pentru LCD de calitate superioară sau inferioară. Nu reiese din dosar nici că acestea servesc drept referință pentru prețurile produselor finite care le încorporează.

57. Tribunalul a considerat la punctele 48 și 49 din hotărârea atacată că alegerea Comisiei de a ține seama de „vânzările directe în SEE prin produse prelucrate” era, în opinia acestuia, „cu atât mai justificată, în speță, întrucât din elementele de probă conținute în decizia [în litigiu – considerentul (394)], nerepuse în discuție de reclamantă, reie[șea] că vânzările de LCD care fac obiectul cartelului, interne din întreprinderile participante la înțelegere, aveau loc la prețuri influențate de aceasta” și că „participanții la înțelegere știau că prețurile LCD care fac obiectul cartelului le afectau pe cele ale produselor finite în care erau încorporate” [a se vedea considerentele (92) și (93) ale deciziei în litigiu]. Or, deși această situație s-ar putea regăsi eventual, nu este mai puțin adevărat că aceste noțiuni, „influență” și „afectare”, nu pot fi suficiente pentru a demonstra „efectele calificate” în SEE. De altfel, se pare că aceste constatări privesc ansamblul participanților la înțelegere fără a se mai face distincție între vânzările intragrupuri „reale”, care pot fi luate în considerare ca atare pentru calculul amenzii atunci când acestea se efectuează în SEE, și cele care nu ar fi luate în considerare și ar putea fi, în opinia Comisiei, înlocuite de vânzările „reale” către terți de LCD încorporate într-un produs finit²⁴.

58. În speță, Tribunalul subliniază la punctul 70 din hotărârea atacată că Comisia trebuie să poată să cerceteze „repercusiunile” pe care o înțelegere concepută în afara SEE le-a avut „asupra concurenței pe piața internă” și să îi aplice „o amendă proporțională cu nocivitatea acestei înțelegeri asupra concurenței de pe piața respectivă”. Astfel, adaugă Tribunalul, „atunci când LCD care fac obiectul cartelului realizate de reclamantă au fost încorporate în produse finite de societăți care aparțin aceleiași întreprinderi ca reclamanta, iar aceste produse finite au fost vândute în SEE de această întreprindere, trebuie să se considere că înțelegerea a afectat tranzacțiile care au avut loc până la momentul acestei vânzări inclusiv”. Această concluzie ne pare cel puțin pripită, întrucât Comisia nu a dovedit că o încălcare privind stabilirea prețului LCD are în mod necesar un efect asupra stabilirii prețului produselor finite. În plus, numeroși producători de produse finite nu erau implicați în procedura finalizată cu decizia în litigiu. Declarația Comisiei care figurează în considerentul (394) al deciziei în litigiu [considerentul (389) al versiunii franceze], potrivit căreia „*se poate presupune în mod*

22 — Și la articolul 53 din Acordul privind Spațiul Economic European din 2 mai 1992 (JO 1994, L 1, p. 3, Ediție specială, 11/vol. 53, p. 4) (în contextul prezentelor concluzii, ne limităm doar la trimiterea la articolul 101 TFUE).

23 — Orientările din 2006, notă la punctul 13. De altfel, în speță, s-ar putea ridica problema dacă noțiunea „vânzări prin produse prelucrate” este adecvată ca atare în măsura în care produsele finite în cauză (calculatoare portabile compacte, monitoare de calculatoare sau televizoare LCD) nu sunt cu adevărat LCD „prelucrate”, la fel cum, de exemplu, un smartphone nu poate fi calificat drept ecran și nici microprocesor „prelucrat”. Acestea sunt produse cu totul distincte în care un LCD este încorporat ca parte componentă, printre multe altele. Or, Orientările din 2006 se referă la produse de calitate superioară sau inferioară pentru care prețul convenit în cadrul cartelului constituie baza, și anume aceleași produse, dar de o calitate diferită.

24 — Deși este adevărat că considerentul (394) al deciziei în litigiu vizează în special cei trei destinatari integrați vertical din decizia în litigiu cărora li s-a aplicat noțiunea „vânzări directe în SEE prin produse prelucrate”, considerentul (396) al aceleiași decizii prezintă exact aceleași elemente de probă în ceea ce privește LGD și AUO, cărora Comisia le-a aplicat doar noțiunea „vânzări directe în SEE”.

rezonabil că o înțelegere pusă în aplicare avea efecte asupra vânzărilor directe prin produse prelucrate”, este, astfel cum admite chiar Comisia, doar o ipoteză, întrucât Comisia nu invocă în decizia în litigiu nicio probă cu privire la faptul că vânzarea de produse finite ar fi fost afectată corespunzător cerințelor legale pentru a se putea vorbi despre „efectele calificate” în SEE ale înțelegerii în discuție, noțiune care impune cel puțin efecte imediate, substanțiale și previzibile, și nu doar posibile sau prezumate.

59. În cazul în care Comisia urmărește să includă vânzările în discuție în calculul amenzii, aceasta „nu se poate limita la furnizarea unei simple prezumții, ci trebuie să prezinte [...] indicii concrete, credibile și suficiente care să permită aprecierea influenței efective pe care a putut să o aibă încălcarea în raport cu concurența pe piața menționată” (a se vedea Hotărârea Prym și Prym Consumer/Comisia, C-534/07 P, EU:C:2009:505, punctul 82). Prin urmare, nu este suficient pentru Comisie să se întemeieze pe prezumția existenței unor asemenea efecte și chiar se poate ridica problema dacă Comisia a urmărit să verifice și să măsoare impactul înțelegerii asupra pieței produselor finite în SEE.

60. Pentru recurentă, o altă problemă ridicată de noțiunea „vânzări directe în SEE prin produse prelucrate” provine din faptul că aceasta deplasează în mod artificial locul tranzacției în discuție din locul în care LCD a fost efectiv livrat și utilizat în cel în care produsul finit în care a fost încorporat acest LCD a fost vândut. Or, locul de vânzare a LCD se situa în Asia, și nu în SEE. În consecință, atunci când Comisia asimilează vânzarea produsului finit cu cea a LCD care este încorporat în acesta, Comisia tratează în fapt livrări interne de ecrane efectuate în cadrul InnoLux, în Taiwan și în China, ca și cum acestea ar fi fost efectuate în SEE, în condițiile în care a considerat că livrările intragrupuri de ecrane efectuate de Samsung din Coreea de Sud către fabricile sale situate în SEE fuseseră efectuate în afara SEE, doar pentru că Samsung vinde în afara SEE produsele finite în care sunt încorporate aceste LCD²⁵.

61. Este adevărat, după cum declară Comisia în considerentul (383) al deciziei în litigiu, că „faptul că de a alege criteriul livrării pentru a determina valoarea vânzărilor creează o legătură puternică cu SEE [...]”, dar, astfel cum a statuat Tribunalul în Hotărârea Brouwerij Haacht/Comisia (T-48/02, EU:T:2005:436, punctul 59, care nu a făcut obiectul unui recurs), „aprecierea, în ceea ce privește calculul amenzii aplicate pentru încălcarea săvârșită, a capacității economice efective a autorilor de a cauza un prejudiciu celorlalți operatori, în special consumatorilor, nu poate fi efectuată în raport cu alte produse decât cele care au făcut obiectul înțelegerii”.

62. Astfel cum prevăd, de altfel, Orientările din 2006, de la care Comisia nu se poate îndepărta fără o justificare specifică și obiectivă compatibilă în special cu principiul egalității de tratament²⁶ (care nu a fost furnizată în speță), amenzile trebuie să se bazeze pe vânzări care fac obiectul încălcării. Prin urmare, Comisia nu poate lua în considerare vânzarea de produse în aval, și anume produse care nu fac obiectul încălcării, chiar dacă unele produse ilicite au fost încorporate în acestea ca parte componentă.

25 — Considerentul (238) al deciziei în litigiu arată în mod clar că „vânzările intragrupuri de ecrane LCD – în măsura în care se finalizau cu produse prelucrate vândute în SEE – trebuie să fie, în consecință, luate în considerare [...]” [traducere liberă]. A se vedea de asemenea considerentul (395) al deciziei în litigiu, în care se arată că, „[l]a calcularea valorii vânzărilor, valoarea ecranelor relevante este inclusă în măsura în care produsul prelucrat este vândut de membrul înțelegerii în SEE unei întreprinderi neafiliate”.

26 — Hotărârea Archer Daniels Midland și Archer Daniels Midland Ingredients/Comisia (C-397/03 P, EU:C:2006:328, punctul 91). În acest context, a se vedea de asemenea Hotărârea Guardian Industries și Guardian Europe/Comisia (C-580/12 P, EU:C:2014:2363, punctul 55).

iii) Indiferent de situație, ce înseamnă criteriul „punerii în aplicare” a unei înțelegeri?

63. În Hotărârea „Pulpă lemnoasă I” (punctele 16 și 17), Curtea a decis că elementul „determinant” al competenței Comisiei pentru aplicarea interdicțiilor prevăzute de dreptul concurenței al Uniunii nu era locul constituirii înțelegerii, ci cel în care înțelegerea este pusă în aplicare²⁷. La punctul 18 din această hotărâre, Curtea a subliniat că competența Uniunii era „acoperită de principiul teritorialității, care este universal recunoscut în dreptul internațional public”. Or, Curtea observase, la punctul 12 din aceeași hotărâre, „că principalele surse de aprovizionare cu pulpă lemnoasă [erau] situate în afara Comunității [...] și că piața [avea], în consecință, o dimensiune mondială. Atunci când producători de pulpă lemnoasă stabiliți în aceste țări [în afara Uniunii] efectuează *vânzări directe către cumpărători stabiliți în Comunitate* și atunci când aceștia desfășoară o concurență prin prețuri pentru a obține comenzile acestor clienți, există concurență în cadrul pieței comune” (sublinierea noastră). Numai atunci când „acești producători convin cu privire la prețurile pe care le vor acorda clienților lor stabiliți în Comunitate și pun în aplicare această concertare prin vânzarea la prețuri efectiv coordonate, [aceștia] participă la o concertare care are ca obiect și ca *efect* restrângerea concurenței în cadrul pieței comune, în sensul articolului 85 din tratat” (punctul 13 din Hotărârea „Pulpă lemnoasă I”; sublinierea noastră), și Curtea concluzionează că, „în speță, producătorii [puseseră] în aplicare înțelegerea lor cu privire la prețuri în cadrul pieței comune” (punctul 17 din hotărârea menționată).

64. Pentru a examina aplicabilitatea dreptului concurenței al Uniunii, punctul de plecare constă, așadar, în identificarea locului în care se exercită concurența pentru produsul vizat de concertare.

65. Ceea ce declanșează competența Uniunii în temeiul criteriului punerii în aplicare dezvoltate în Hotărârea „Pulpă lemnoasă I” este o *vânzare, în SEE, a produsului relevant care face obiectul acțiunii concertate*, în speță LCD²⁸. Or, decizia în litigiu nu constată nicio acțiune concertată în ceea ce privește produse finite care încorporează LCD fabricate de participanții la înțelegere. Tribunalul încalcă de asemenea criteriul enunțat în Hotărârea „Pulpă lemnoasă I” atunci când arată, la punctul 46 din hotărârea atacată, că vânzările de produse finite care încorporează LCD „afect[ează] în mod negativ concurența în SEE”. Este suficient să se sublinieze că vânzările de produse finite nu sunt realizate pe piața SEE vizată de încălcare, și anume piața de LCD. În sfârșit, contrar celor declarate de Tribunal la punctul 47 din hotărârea atacată, *nu este suficient* să se identifice „vânzăr[il]e care au [vreo] legătură cu SEE” pentru a stabili aplicabilitatea teritorială a dreptului concurenței al Uniunii în temeiul criteriului formulat în Hotărârea „Pulpă lemnoasă I”. Ceea ce trebuie demonstrat este existența unor vânzări, în cadrul SEE, *din produsul vizat de încălcare*, și anume LCD, iar vânzarea unui produs distinct care încorporează un LCD ca o componentă care nu face ca atare obiectul vânzării nu îndeplinește această condiție.

66. În sfârșit, considerăm că, în contextul problemei competenței teritoriale care se ridică în speță, Comisia era obligată să interpreteze Orientările din 2006 în mod restrictiv – *a fortiori* în cazul în care reamintim că „procedura prin care se aplică [de către Comisie] o amendă pentru încălcarea interdicției privind acordurile de stabilire a prețurilor și de împărțire a piețelor, prevăzute la articolul 81 alineatul (1) CE, intră sub incidența „laturii penale” a articolului 6 din [Convenția europeană pentru apărarea drepturilor omului și a libertăților fundamentale, semnată la Roma la 4 noiembrie 1950], astfel cum a fost definită în mod progresiv de Curtea Europeană a Drepturilor Omului”²⁹.

27 — A se vedea de asemenea Hotărârea Atlantic Container Line și alții/Comisia (T-395/94, EU:T:2002:49, punctul 72), care se întemeiază pe Hotărârea „Pulpă lemnoasă I”.

28 — Astfel cum arată în mod întemeiat Demaret, P., „L’application du droit communautaire de la concurrence dans une économie mondiale globalisée – La problématique de l’extraterritorialité”, în *La politique communautaire de la concurrence face à la mondialisation et à l’élargissement de l’Union européenne*, Nomos Verlagsgesellschaft, 1999, p. 49, „[c]riteriul stabilit în Hotărârea Pulpă lemnoasă nu era constituit din simple vânzări, sub forma unei anumite cifre de afaceri, ci din executarea unui comportament în Comunitate sub forma unor vânzări la prețuri concertate”.

29 — A se vedea Concluziile avocatului general Bot prezentate în cauza ThyssenKrupp Nirosta/Comisia (C-352/09 P, EU:C:2010:635, punctele 48-52, precum și jurisprudența citată) și Concluziile avocatului general Sharpston prezentate în cauza KME Germany și alții/Comisia (C-272/09 P, EU:C:2011:63, punctul 64).

67. Rezultă din tot ceea ce precedă că primul motiv trebuie admis.

68. Prin urmare, este necesar să se anuleze hotărârea atacată întrucât Tribunalul a săvârșit o eroare de drept atunci când a concluzionat că livrările intragrupuri de LCD către fabricile recurente în China și către Taiwan intră în domeniul de aplicare al articolului 101 TFUE și al articolului 53 din Acordul privind SEE pentru simplul motiv că produsele finite în care sunt încorporate LCD în calitate de componente în fabricile în discuție sunt vândute în SEE de către recurentă.

B – Cu privire la al doilea motiv, referitor la pretinsa discriminare în raport cu alți participanți la înțelegere

69. Prin intermediul primului aspect, referitor la utilizarea noțiunii „întreprindere unică” drept criteriu distinctiv, recurenta susține că distincția efectuată de Tribunal între întreprinderile integrate vertical după cum acestea formează sau nu formează o întreprindere unică împreună cu cumpărătorii lor asociați nu se întemeiază pe nicio diferență pertinentă. Astfel, în Hotărârea LG Display și LG Display Taiwan/Comisia (T-128/11, EU:T:2014:88), Tribunalul, pentru a respinge argumentul LGD potrivit căruia vânzările de LCD către societățile sale mamă ar trebui excluse, nu ar fi invocat faptul că vânzările în discuție erau efectuate în cadrul unei întreprinderi unice. Recurenta se referă de asemenea la punctul 140 din această hotărâre și susține că nu ar exista nicio logică să se distingă societăți integrate vertical după cum vânzările lor relevante sunt efectuate către filiale asociate sau către societăți-mamă asociate.

70. Comisia susține că argumentele recurente sunt nefondate.

71. Trebuie să se sublinieze mai întâi că, dat fiind că al doilea motiv invocat de recurentă nu poate conduce la o anulare mai extinsă, în mod normal nu ar fi necesar să îl examinăm³⁰. Numai din rațiuni de exhaustivitate și cu titlu subsidiar (în cazul în care Curtea ar decide să nu urmeze concluziile noastre cu privire la primul motiv) examinăm cel de al doilea motiv.

72. În orice caz, se impune constatarea că distincția efectuată de Tribunal între participanții la înțelegere conform criteriului noțiunii „întreprindere” în sensul articolului 101 TFUE, pentru a-i determina pe cei care constituie întreprinderi integrate vertical împreună cu cumpărătorii lor și pe cei care rămân autonomi în raport cu aceștia din urmă, are un temei solid în jurisprudență³¹.

73. În afara problemelor legate în special de competența extrateritorială a Comisiei și de jurisprudența referitoare la aceasta care sunt examinate în detaliu în analiza primului motiv, considerăm că, pentru a distinge livrările intragrupuri de vânzările către terți, Comisia și Tribunalul nu au stabilit o distincție arbitrară. Astfel, în speță, acestea au distins pur și simplu întreprinderile integrate vertical de cele care nu erau integrate vertical și în scopul efectuării acestei distincții, contrar dreptului american al concurenței, noțiunea (obiectivă) „întreprindere unică” este pe deplin pertinentă în dreptul Uniunii. În opinia noastră, prezentul aspect ar trebui respins doar pentru acest motiv.

74. În plus, contrar afirmațiilor recurente, situația LGD era diferită de cea a întreprinderilor integrate vertical precum InnoLux. Astfel, LGD constituia o întreprindere distinctă de societățile sale mamă. Ca urmare a lipsei integrării verticale, toate vânzările de LCD efectuate de LGD către acestea din urmă în SEE au fost luate în considerare, în scopul calculării amenzii, ca „vânzări directe în SEE”. Noțiunea „întreprindere unică” a permis, așadar, stabilirea unei distincții obiective între situații diferite.

75. În consecință, primul aspect al celui de al doilea motiv trebuie respins ca nefondat.

30 — A se vedea în mod special Hotărârea Chronopost și alții/Ufex și alții (C-83/01 P, C-93/01 P și C-94/01 P, EU:C:2003:388, punctul 43).

31 — A se vedea printre altele Hotărârile Imperial Chemical Industries/Comisia (48/69, EU:C:1972:70, punctele 134, 135 și 140), Hydrotherm Gerätebau (170/83, EU:C:1984:271, punctul 11), precum și Arkema/Comisia (C-520/09 P, EU:C:2011:619, punctul 37 și jurisprudența citată).

76. Prin intermediul celui de al doilea aspect al acestui al doilea motiv, referitor la erorile pretinse cu privire la metoda aplicată livrărilor intragrupuri de LCD efectuate de LGD și AUO, recurenta consideră că Tribunalul a săvârșit o eroare de drept atunci când a invocat, la punctele 93 și 94 din hotărârea atacată, principiul legalității pentru a respinge argumentele întemeiate pe principiul egalității de tratament. Astfel, din Hotărârea Alliance One International și Standard Commercial Tobacco/Comisia și Comisia/Alliance One International și alții (C-628/10 P și C-14/11 P, EU:C:2012:479) ar rezulta că numai atunci când o parte solicită beneficiul unei metode nelegale de calculare a amenzii principiul legalității ar putea fi invocat pentru a-i refuza acest beneficiu. Or, în speță, recurenta ar fi fost privată de beneficiul unei metode perfect legale de calculare a amenzii. Metoda aplicată livrărilor intragrupuri de LCD efectuate de LGD și AUO ar fi astfel cea pe care Tribunalul și Curtea au confirmat-o în Hotărârile Europa Carton/Comisia (T-304/94, EU:T:1998:89) și KNP BT/Comisia (C-248/98 P, EU:C:2000:625). Tribunalul însuși, în Hotărârea LG Display și LG Display Taiwan/Comisia (T-128/11, EU:T:2014:88), ar fi confirmat legalitatea acestei metode și, prin urmare, s-ar contrazice.

77. Comisia susține că argumentele recurente sunt lipsite de temei.

78. În opinia noastră, acest aspect al celui de al doilea motiv urmărește să conteste motive suplimentare din hotărârea atacată și, prin urmare, ar trebui respins ca inoperant. Astfel, chiar dacă Comisia ar fi concluzionat în mod greșit că nici LGD, LG Electronics și Philips, nici AUO și BenQ nu formau o întreprindere unică, aceasta nu ar putea avantaja recurenta.

79. În orice caz, astfel cum a arătat Comisia în mod întemeiat, ea a aplicat în speță, contrar situației în discuție în cauza Alliance One International și Standard Commercial Tobacco/Comisia și Comisia/Alliance One International și alții (C-628/10 P și C-14/11 P, EU:C:2012:479), aceeași metodă (a întreprinderii unice) tuturor participanților la înțelegere. Este suficient să se constate că niciun element din această hotărâre nu permite să se declare că Tribunalul ar fi trebuit să stabilească de asemenea, în cadrul acțiunii în anulare introduse de InnoLux, dacă Comisia aplicase în mod corect în cazul LGD și AUO metoda reținută.

80. În consecință, al doilea aspect al celui de al doilea motiv trebuie respins ca inoperant și, în orice caz, ca nefondat. Prin urmare, acest motiv trebuie respins.

IV – Cu privire la consecințele anulării hotărârii atacate, precum și cu privire la cheltuielile de judecată

81. Conform articolului 61 din Statutul Curții de Justiție a Uniunii Europene, în cazul în care recursul este întemeiat, Curtea poate, atunci când anulează hotărârea Tribunalului, să soluționeze ea însăși în mod definitiv litigiul atunci când acesta este în stare de judecată. Această situație se regăsește în speță întrucât Curtea dispune de toate elementele necesare pentru a se pronunța cu privire la acțiune.

82. Amenda redusă stabilită de Tribunal (înainte de rotunjire) era de 288 437 850 de euro (punctul 163 din hotărârea atacată; a se vedea în această privință nota de subsol 6 din prezentele concluzii. Prin urmare, trebuie să se deducă din această sumă partea din amendă care poate fi atribuită „vanzărilor directe în SEE prin produse prelucrate”, care se ridică la 114 681 174 de euro. Cuantumul de bază total al amenzii (înainte de rotunjire) se stabilește, așadar, la 173 756 676 de euro. Această sumă trebuie rotunjită în continuare³² la cuantumul final de 173 000 000 de euro. Adăugăm că Comisia nu a contestat aceste cifre furnizate de recurentă în recurs.

32 — Conform metodei de rotunjire confirmate de Tribunal (punctul 160 din hotărârea atacată), atunci când o rotunjire prin reținerea primelor două cifre conduce la o reducere de peste 2 % a cuantumului de bază nerotunjit (3 756 676 este egal cu 2,16 % din 173 756 676), cuantumul redus al amenzii este rotunjit la primele trei cifre.

83. În ceea ce privește cheltuielile de judecată, din moment ce se admite în parte recursul formulat de InnoLux, este necesară obligarea Comisiei la plata, pe lângă propriile cheltuieli de judecată aferente atât procedurii în primă instanță, cât și prezentului recurs, a jumătate din cele efectuate de InnoLux în cadrul acestor două proceduri. InnoLux suportă jumătate din propriile cheltuieli de judecată aferente acestora.

V – Concluzie

84. Având în vedere considerațiile de mai sus, propunem Curții:

- anularea Hotărârii Tribunalului Uniunii Europene InnoLux/Comisia (T-91/11, EU:T:2014:92) în măsura în care acesta a confirmat că amenda aplicată InnoLux Corp. putea lua în considerare în mod legal valoarea livrărilor intragrupuri de ecrane cu cristale lichide cu matrice activă către fabricile ce aparțin InnoLux Corp. în China și în Taiwan, unde sunt încorporate ulterior în produse finite vândute în Spațiul Economic European, și, procedând astfel, a săvârșit o eroare de drept;
- anularea Deciziei C(2010) 8767 final a Comisiei din 8 decembrie 2010 privind o procedură derulată în temeiul articolului [101 TFUE] și al articolului 53 din Acordul privind Spațiul Economic European (cazul COMP/39.309 – LCD) întrucât aceasta a aplicat amenda InnoLux Corp. luând în considerare valoarea livrărilor intragrupuri de ecrane cu cristale lichide cu matrice activă către fabrici ce aparțin InnoLux Corp. în China și în Taiwan, unde sunt încorporate ulterior în produse finite vândute în Spațiul Economic European;
- stabilirea cuantumului amenzii aplicate InnoLux Corp. la 173 000 000 de euro;
- respingerea în rest a recursului și
- obligarea Comisiei Europene la plata propriilor cheltuieli de judecată aferente atât procedurii în primă instanță, cât și recursului, precum și a jumătate din cele efectuate de InnoLux Corp. în cadrul acestor două proceduri și obligarea InnoLux Corp. la plata a jumătate din propriile cheltuieli de judecată aferente procedurilor respective.

85. În subsidiar, în cazul în care Curtea alege să nu urmeze concluziile noastre cu privire la primul motiv și îl respinge, vom propune să respingă în acest caz recursul în întregime și să oblige InnoLux Corp. la plata cheltuielilor de judecată aferente prezentei proceduri.