

61982J0107

HOTĂRÂREA CURȚII
DIN 25 OCTOMBRIE 1983

Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken AG
împotriva
Comisiei Comunităților Europene

„Sistem de distribuție selectivă”

Cauza 107/82

În cauza 107/82,

ALLGEMEINE ELEKTRICITÄTS-GESELLSCHAFT AEG-TELEFUNKEN AG, cu sediul la Frankfurt am Main, reprezentată de domnii Martin Hirsch și Fritz Oesterle, de la Rechtsanwälte Gleiss, Lutz, Hootz, Hirsch și asociații, cu domiciliul ales în Luxemburg, la cabinetul domnului Ernest Arendt, 34 B, Rue Philippe II,

reclamantă,

împotriva

COMISIEI COMUNITĂȚILOR EUROPENE, reprezentată de domnii Christoph Bail și Götz zur Hausen, membrii ai Serviciului său Juridic, în calitate de agenți, cu domiciliul ales în Luxemburg, la biroul domnului Oreste Montalto, membru al Serviciului său Juridic, clădirea Jean Monnet, Kirchberg,

pârâtă,

având ca obiect anularea Deciziei Comisiei nr. 82/267/CEE din 6 ianuarie 1982 privind o procedură în temeiul articolului 85 din Tratatul CEE (IV/28.748 – AEG-Telefunken; JO L 117, p. 15),

CURTEA,

compusă din domnii J. Mertens de Wilmars, președinte, T. Koopmans, K. Bahlmann și Y. Galmot, președinți de cameră, P. Pescatore, Mackenzie Stuart, A. O'Keefe, G. Bosco și O. Due, judecători,

avocat general: domnul G. Reischl
grefier: domnul P. Heim

pronunță prezenta

HOTĂRÂRE

1 Prin cererea depusă la grefa Curții la 24 martie 1982, societatea Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken AG (denumită în continuare AEG), cu sediul în Frankfurt am Main, a introdus, în temeiul articolului 173 al doilea paragraf din Tratatul CEE, o acțiune în anulare a Deciziei nr. 82/267/CEE privind o procedură în temeiul articolului 85 din Tratatul CEE (IV/28.748 – AEG-Telefunken).

2 Reclamanta, societate pe acțiuni de drept german, se ocupă, între altele, de punerea la punct, fabricarea și distribuția articolelor electronice de divertisment (televizoare, radiouri, magnetofone, fonografe și material audiovizual). Aceste produse sunt fabricate și distribuite din 1970 de către Telefunken Fernseh- und Rundfunk GmbH (denumită în continuare TFR), filială a AEG, care din 1 iunie 1979, este o divizie independentă a AEG. Distribuția produselor Telefunken în Republica Federală Germania este făcută prin intermediul birourilor sau sucursalelor de vânzări AEG, iar în alte state membre ale Comunității prin intermediul filialelor AEG responsabile, în fiecare din aceste țări, cu activitățile de distribuție, respectiv, în ceea ce privește cauza de față, AEG-Telefunken France (denumită în continuare ATF), în Franța, și AEG-Telefunken Belge (denumită în continuare ATBG) în Belgia.

3 În ceea ce privește distribuția pe piața comună a unui anumit număr de produse Telefunken prin programul denumit „5 stele”, care acoperă electronicele de divertisment menționate anterior, AEG a notificat Comisia, la 6 noiembrie 1973, cu privire la un sistem de distribuție selectivă pentru produsele marca Telefunken (Vertriebsbindung für Telefunken-Markenwaren) bazat pe acorduri standard (EG-Verpflichtungsscheine) încheiate cu revânzătorii calificați, în diferite stadii de distribuție. La cererea Comisiei, AEG a adus anumite modificări acestui sistem. Prin scrisoarea din 17 mai 1976, directorul general pentru concurență a informat AEG că nu are nicio obiecție ca aceștia să utilizeze versiunea notificată la 16 martie 1976 privind acordul standard de distribuție selectivă, din punct de vedere al articolului 85 alineatul (1) din Tratatul CEE.

4 În decursul anilor, Comisia, care a primit mai multe plângeri privind AEG din partea comercianților din sectorul electronicilor de divertisment, a considerat că punerea în aplicare în mod efectiv a sistemului de distribuție selectivă de către AEG și filialele sale nu corespunde modelului care a făcut obiectul notificării. În consecință, la 26 și 27 iunie 1979, Comisia a efectuat verificări la sediile TFR, ATBG și ATF și, având în vedere că documentele despre care a luat cunoștință cu această ocazie au fost de natură să-i confirme suspiciunile, a declanșat, prin Decizia din 29 mai 1980, o procedură împotriva AEG în temeiul articolului 9 alineatul (3) din Regulamentul nr. 17/62.

5 Ca urmare a acestei proceduri, Comisia a adoptat, la 6 ianuarie 1982, decizia care face obiectul litigiului, prin a care a stabilit că AEG a aplicat în mod abuziv sistemul de distribuție selectivă, discriminând anumiți distribuitori și influențând în mod direct sau indirect prețurile de vânzare practicate de către distribuitorii agreați, cu scopul de a exclude în principiu anumite forme de distribuție și de a menține prețul la un nivel dat. Decizia stabilește că, prin aplicarea practică a sistemului său de distribuție selectivă, AEG a încălcat articolul 85 alineatul (1) din Tratatul CEE și solicită societății să pună capăt de îndată încălcării constatate și îi aplică o amendă de un milion de ECU, respectiv 2 445 780 DM.

6 În motivele invocate în sprijinul acțiunii sale, reclamanta contestă:

I. Validitatea procedurii care a condus la adoptarea deciziei contestate, caracterizată, în opinia AEG, prin:

- A) o clarificare insuficientă a faptelor;
- B) selecția și utilizarea documentelor în funcție de criterii arbitrare;
- C) interpretarea greșită a condițiilor efective de pe piață;
- D) neprecizarea rezultatelor verificărilor anterioare;
- E) încălcarea drepturilor la apărare.

II. Existența condițiilor prevăzute pentru aplicarea articolului 85 alineatul (1) din tratat, pe baza unor elemente cum ar fi:

- A) caracterul unilateral al faptelor reproșate AEG și filialelor sale;
- B) caracterul legal al acțiunilor vizând garantarea menținerii unei marje de profit minime în cadrul sistemului de distribuție selectivă;
- C) caracterul atipic al comportamentului la care se referă obiecțiile;
- D) neimputarea AEG a caracterului la care se referă obiecțiile;
- E) absența obstacolelor în fața comerțului intracomunitar;

III. Temeinicia obiecțiilor pe care se bazează decizia contestată, în special:

– existența unei politici de distribuție contrară sistemului, precum și existența unor cazuri individuale în care să se aplice această politică;

– existența unei politici de influențare a prețurilor de vânzare incompatibilă cu sistemul de distribuție selectivă, precum și existența unor cazuri individuale în care să se aplice această politică;

7 De asemenea, a apărut o dispută între părți în legătură cu dobânzile de întârziere pe care, în opinia Comisiei, AEG trebuie să le plătească în cazul în care, la finalul procedurii, este condamnată la plata unei amenzi. În fapt, în condițiile în care Comisia s-a declarat dispusă să suspende execuția provizorie a deciziei cu condiția ca reclamanta să se angajeze la plata acestor dobânzi în cazul în care Curtea dă o hotărâre nefavorabilă, AEG și-a luat acest angajament sub rezerva deciziei Curții privind întrebarea dacă aceste dobânzi trebuie să fie plătite.

8 Prin hotărârea din 6 mai 1982, luată într-o procedură sumară introdusă de AEG în același timp cu acțiunea în recurs, președintele Curții a suspendat execuția cu condiția menținerii garanției constituite la 17 martie 1982 în favoarea Comisiei. În aceeași hotărâre este subliniat faptul că rezerva formulată de AEG este legitimă și trebuie să fie acceptată, iar întrebarea dacă trebuie sau nu plătite dobânzi intră în competența Curții care trebuie să ia o hotărâre în acțiunea principală.

I – Cu privire la motivele care contestă validitatea procedurii care a dus la adoptarea deciziei contestate

A – Clarificarea insuficientă a faptelor

9 AEG susține că Comisia nu a luat în considerare toate elementele care ar putea clarifica modalitățile concrete de aplicare a sistemului de distribuție selectivă la nivelul Comunității

Europene, limitându-se la reținerea a 500 de documente și la utilizarea majorității pasajelor extrase din aproximativ 40 din aceste documente.

10 În acest sens, trebuie observat că, după cum a arătat Comisia pe bună dreptate, Comisia nu este în niciun caz obligată să rețină sau să copieze în vederea verificării toate documente legate de un sistem de distribuție selectivă. În realitate, doar documentele care se referă la aplicarea abuzivă a sistemului trebuie luate în considerare.

B – Selecția și utilizarea documentelor în funcție de criterii arbitrare

11 În opinia AEG, documentele luate de Comisie în urma verificărilor din 26 și 27 iunie 1979, care ar fi putut servi la disculparea acesteia, nu au fost luate în considerare. Totodată, Comisia a exclus anumite rezultate care i-au parvenit în cursul anchetei și care erau favorabile AEG și a utilizat alte criterii complet arbitrare.

12 În sprijinul motivelor sale, AEG avansează următoarele afirmații:

1) Comisia s-a bazat, în sprijinul obiecțiilor sale legate de concertarea prețurilor, care figurează la punctul (28) al deciziei, pe informații furnizate în cadrul unei simple solicitări de informații de către domnul Iffli, fără a se ține cont de faptul că acesta se opune de regulă oricărui sistem de distribuție selectivă;

2) Comisia a ignorat, în cauza Ratio-Markt, faptul că managerii Ratio au recunoscut ei înșiși că magazinul din Kassel nu îndeplinea condițiile pentru un comerț specializat;

3) comerciantul Verbinnen nu a declarat niciodată că a suferit presiuni din partea ATBG;

4) cererile de informații privind utilizarea abuzivă a sistemului de către ATBG, adresate comercianților belgieni, au primit răspunsuri negative. Cu toate acestea, nici cererile, nici răspunsurile nu au fost menționate în decizie;

5) Comisia nu a luat în considerare decât unul din numeroasele documente produse de către AEG, pe care, în plus, le-a utilizat într-un mod arbitrar, însă nu a luat în considerare niciuna din probele prezentate sau oferite de către AEG în cursul desfășurării procedurii.

13 În acest sens, trebuie subliniat că acele cauze pentru care nu a fost formulată nicio obiecție nu constituie în mod necesar o probă a aplicării corecte a sistemului, în măsura în care aplicarea abuzivă a sistemului nu a impus ca AEG să aibă intervenții decât în foarte rare cazuri, în care societatea constata că există riscul unor importuri paralele sau al unei concurențe foarte strânse a prețurilor. În aceste condiții, Comisia nu era obligată să ia în considerare cazurile în care nu s-a produs nicio încălcare.

14 Pe de altă parte, afirmațiile AEG trebuie să fie examinate în detaliu în raport cu cazurile Iffli, Ratio și Verbinnen, dat fiind că aceste cazuri arată că stabilirea de către Comisie a existenței unei încălcări s-a produs după ce aceasta a eliminat în mod arbitrar toți factorii care ar fi dus la o concluzie diferită.

15 În această perspectivă, afirmațiile în cauză se referă în esență la faptul că, în momentul în care s-a pus problema de a stabili dacă anumite cazuri constituie o aplicare abuzivă a sistemului de

distribuție selectivă, Comisia nu a apreciat corect dovezile referitoare la aceste cazuri. În realitate, este vorba despre aprecierea temeiniciei cazurilor individuale – care va fi tratată separat în momentul analizei pe fond – și nu despre o problemă legată de validitatea procedurii urmate de către Comisie.

C – Interpretarea greșită a condițiilor efective de pe piață

16 AEG susține că nu a fost luată în considerare de către Comisie situația de pe piața electronicilor de divertisment ca atare și a ignorat elemente cum ar fi concurența acerbă existentă în acest sector, ceea ce ar fi făcut nerezonabilă o politică de distribuție care ar fi vizat limitarea numărului de revânzători agreeți, precum și menținerea unor prețuri de vânzare ridicate.

17 În ceea ce privește motivul invocat, trebuie observat în prealabil că pentru a constata existența unei situații care ar impune unei întreprinderi să nu aibă un anumit comportament nu poate, în sine, să excludă existența acestui comportament, întrucât se poate considera că întreprinderea în cauză s-a bazat pe o apreciere greșită a situației efective de pe piață sau că, fiind conștientă de această situație, a scontat că avantajele rezultate dintr-o politică de menținere a prețurilor vor fi superioare dezavantajelor rezultate din pierderea pozițiilor concurențiale.

18 Astfel după cum a observat Comisia în mod întemeiat, se poate considera că AEG nu și-a asumat, nici în condițiile unei concurențe foarte puternice, riscuri excesive prin adoptarea unei politici de prețuri ridicate, dat fiind că distribuitorii doreau în orice caz să-și completeze sortimentele cu produse cu marca Telefunken și erau în general de acord să aibă o marjă de profit ridicată.

D – Neprecizarea rezultatelor verificărilor anterioare

19 AEG afirmă că, după introducerea sistemului de distribuție selectivă în 1973, Comisia, care a primit numeroase plângeri privind comportamentul AEG și al filialelor sale, a inițiat proceduri pe care, după aceea, le-a abandonat. Acest lucru demonstrează faptul că, în cursul verificărilor sale, Comisia nu a constatat o aplicare abuzivă a sistemului de distribuție selectivă. Neprecizarea acestor precedente, incompatibile cu decizia care face obiectul litigiului, dovedește subiectivitatea Comisiei în cauza de față.

20 Comisia contestă în mod întemeiat că anularea plângerilor în cauză se poate interpreta ca o hotărâre favorabilă privind aplicarea sistemului de distribuție selectivă de către AEG. În fapt, trebuie observat că, fie și în cazul în care Comisia consideră că un caz izolat nu corespunde unei aplicări corecte a sistemului de distribuție selectivă, nu este obligată să desfășoare o verificare de mare amploare, cum este cea prevăzută la articolul 9 din Regulamentul nr. 17, atunci când nu există elemente care să creeze suspiciunea că acest caz indică o politică a unei întreprinderi. Prin urmare, este normal faptul că s-a decis de către Comisie să se desfășoare o verificare în sensul Regulamentului nr. 17 numai după ce numeroasele plângeri și informații au convins-o că se află efectiv în prezența unei aplicări abuzive a sistemului de distribuție selectivă.

E – Încălcarea drepturilor la apărare

21 AEG susține că dreptul său la apărare a fost încălcat de către Comisie prin faptul că aceasta:

a) nu i-a transmis textul integral al unei scrisori a domnului Iffli din 12 august 1980 care făcea referire la un pretins comportament abuziv al reclamantei, fapt care a împiedicat-o să-și exprime poziția față de acest subiect.

b) a utilizat, în decizia atacată, documente care nu fuseseră menționate în comunicarea privind obiecțiile din 2 iunie 1980, cu toate că, în acel moment, documentele respective erau deja în posesia Comisiei;

c) a luat o decizie care se bazează, între altele, pe cazuri individuale care nu sunt menționate în comunicarea privind obiecțiile (Mammoth, Verbinnen).

22 În ceea ce privește scrisoarea domnului Iffli, AEG susține că faptul că a putut consulta textul integral al acestei scrisori numai după emiterea deciziei demonstrează în mod evident că documentul nu a putut fi utilizat de reclamantă pentru a răspunde comunicării obiecțiilor.

23 Comisia susține că scrisoarea domnului Iffli n-a putut fi comunicată, într-o primă fază, în întregime reclamantei, din motive de confidențialitate și protecție a secretului comercial.

24 În acest sens, trebuie observat că astfel de cerințe ar fi putut impune Comisiei să renunțe să mai utilizeze ca probă acest document. În fapt, este justificat ca AEG să considere că n-a putut să facă opoziție împotriva unei părți de document care nu i-a fost comunicată și că pârâta nu este în măsură să aprecieze dacă un document sau o parte dintr-un document era sau nu utilă în apărarea întreprinderii interesate.

25 Rezultă că scrisoarea domnului Iffli din 12 august 1980 nu poate fi considerată ca probă valabilă în cadrul prezentei cauze.

26 În ceea ce privește documentele care au fost menționate numai în decizie (scrisoarea Oficiului de vânzări TFR din Münster din 29 iunie 1976; nota ATF din 7 iulie 1977; nota ATF din 20 octombrie 1978), Comisia susține că este vorba despre documente cu privire la care reclamanta era deja la curent, dat fiind că proveneau de la oficiile sale și că aceste documente nu au servit decât la confirmarea obiecțiilor care fuseseră deja formulate.

27 În acest sens, trebuie observat că importante nu sunt documentele ca atare, ci concluziile Comisiei. Dacă aceste documente nu au fost menționate în comunicarea privind obiecțiile, AEG putea, în mod întemeiat, să considere că nu au fost relevante pentru cauză. Întrucât nu a informat reclamanta că aceste documente vor fi utilizate în decizie, Comisia a împiedicat AEG să-și exprime opinia cu privire la valoarea probatorie a acestor documente. Rezultă că aceste documente nu pot fi considerate ca probe valide în cadrul prezentei cauze.

28 Din aceleași motive, cauza Mammoth nu poate fi luată în considerare, în măsura în care această cauză nu a fost menționată în comunicarea privind obiecțiile.

29 Pe de altă parte, în ceea ce privește cauza Verbinnen, trebuie observat că, deși nu a fost menționată în comunicarea privind obiecțiile, a fost comunicată AEG în timp util pentru ca aceasta să-și poată formula observațiile înainte de adoptarea deciziei care face obiectul litigiului.

30 În concluzie, se constată că motivele invocate de către AEG pentru a contesta validitatea procedurii care a dus la adoptarea deciziei atacate sunt lipsite de temei, cu excepția motivului

referitor la încălcarea drepturilor la apărare. Acest ultim motiv nu are, însă, o aplicabilitate generală, întrucât se limitează la a critica încălcările produse în cazuri individuale și, prin urmare, nu implică validitatea procedurii în ansamblu. Prin urmare, rezultă că excluderea anumitor documente utilizate de către Comisie prin încălcarea drepturilor la apărare nu are importanță decât în măsura în care obiecțiile formulate de către Comisie nu pot fi dovedite decât prin referire la aceste documente.

II – Cu privire la motivele care contestă existența condițiilor prevăzute pentru aplicarea articolului 85 alineatul (1) din Tratatul CEE

A – Caracterul unilateral al faptelor reproșate AEG și filialelor sale

31 AEG susține că acțiunile reprezentând obiecțiile ridicate în decizia contestată, respectiv faptul că nu au fost acceptați anumiți comercianți și inițiativele ce au avut drept scop influențarea prețurilor sunt acțiuni unilaterale și nu intră ca atare sub incidența articolului 85 alineatul (1), care vizează doar acordurile, deciziile de asociere dintre întreprinderi și practicile concertate.

32 Pentru a putea analiza acest argument, trebuie examinate efectele juridice ale sistemelor de distribuție selectivă.

33 Nu se dispută că acordurile ce constituie un sistem de distribuție selectivă influențează obligatoriu concurența de pe piața comună. Jurisprudența Curții recunoaște, totuși, că există cerințe legitime, cum ar fi menținerea unui comerț specializat, capabil să furnizeze prestații specifice pentru produsele de înaltă calitate și tehnicitate, care să justifice reducerea concurenței prin prețuri în beneficiul unei concurențe bazate pe alți factori decât prețurile. Prin urmare, din faptul că vizează atingerea unui rezultat legitim, care este de natură a îmbunătăți concurența, atunci când nu se exercită numai asupra prețurilor, sistemele de distribuție selectivă constituie un element de concurență, conform articolului 85 alineatul (1).

34 Limitările inerente ale unui sistem de distribuție selectivă nu sunt, totuși, acceptate decât cu condiția să vizeze efectiv îmbunătățirea concurenței în sensul menționat anterior. În caz contrar, sunt lipsite de orice justificare, întrucât singurul lor efect este reducerea concurenței prețurilor.

35 Pentru a garanta că sistemele de distribuție selectivă se bazează strict pe acest scop și că nu au fost create și utilizate pentru atingerea unor obiective care nu sunt conforme cu dreptul comunitar, Curtea a precizat în Hotărârea din 25 octombrie 1977 (Metro/Comisia, Rec., p. 1875) că aceste sisteme sunt admise „cu condiția ca alegerea revânzătorilor să se desfășoare în funcție de criterii obiective de caracter calitativ, referitoare la calificarea profesională a revânzătorului, a personalului acestuia și a instalațiilor acestuia, că aceste condiții să fie stabilite în mod uniform în privința tuturor potențialilor revânzători și să se aplice în mod nediscriminatoriu”.

36 Rezultă că punerea în aplicare a unui sistem de distribuție selectivă, bazat pe alte criterii decât cele menționate anterior, constituie o încălcare a articolului 85 alineatul (1). Este aceeași situație în cazul în care un sistem în principiu conform dreptului comunitar se aplică în practică într-un mod incompatibil cu acesta.

37 În fapt, o astfel de practică trebuie să fie considerată ilegală, în cazul în care producătorul, pentru a menține un nivel al prețului ridicat sau pentru a exclude anumite metode de

comercializare moderne, refuză să aprobe distribuitorii care răspund criteriilor calitative ale sistemului.

38 O asemenea atitudine din partea producătorului nu constituie un comportament unilateral din partea întreprinderii care, după cum susține AEG, este exceptată de la interdicția prevăzută de articolul 85 alineatul (1) din tratat. Pe de altă parte, face parte din relațiile contractuale pe care întreprinderea le are cu revânzătorii. În fapt, în cazul aprobării unui distribuitor, acordul se bazează pe acceptarea, expresă sau tacită, din partea contractanților, a politicii urmate de AEG care impune, între altele, excluderea rețelei de distribuitori care îndeplinesc calitățile pentru a fi aprobați, dar care nu sunt pregătiți să adere la această politică.

39 Prin urmare, trebuie considerat că refuzul de a da o astfel de aprobare constituie un act care arată existența unor relații contractuale cu distribuitorii aprobați, în măsura în care vizează garantarea respectării înțelegerilor în condițiile limitative ale concurenței, care sunt la baza contractelor dintre producători și distribuitorii aprobați. Refuzurile de a aproba distribuitorii care răspund criteriilor calitative menționate reprezintă prin urmare proba unei aplicări ilegale a acestui sistem, în cazul în care numărul lor este suficient pentru a exclude faptul că este vorba despre cazuri izolate care formează un comportament sistematic.

B – Caracterul legal al acțiunilor vizând garantarea menținerii unei marje de profit minime în cadrul sistemului de distribuție selectivă

40 AEG susține că acele comportamente față de care s-au ridicat obiecții vizează menținerea unui nivel al prețurilor indispensabil pentru supraviețuirea unui comerț specializat și că, dacă sistemele de distribuție selectivă sunt justificate de necesitatea de a garanta existența acestui comerț, ale cărui costuri sunt mult mai ridicate decât cele ale comerțului nespecializat, aceste sisteme nu pot fi considerate contrare dreptului comunitar în măsura în care sunt structurate sau aplicate astfel încât să garanteze comercianților aprobați obținerea unei marje de profit minime. Se menționează în acest sens punctul 21 alineatul (5) din Hotărârea Metro, menționată anterior, conform căruia „preocuparea, în cazul comercianților specializați cu ridicata și cu amănuntul, de a păstra un anumit nivel al prețurilor corespunzător preocupării de a menține, în interesul consumatorului, posibilitatea pentru acest canal de distribuție de a subzista alături de noi forme de distribuție axate pe o politică concurențială de natură diferită, intră în cadrul obiectivelor care pot fi urmărite fără a intra neapărat sub incidența interdicției de la articolul 85 alineatul (1) și, dacă se întâmplă acest lucru în totalitate sau parțial, în cadrul articolului 85 alineatul (3)”.

41 Trebuie, totuși, subliniat că, în cauza Metro, nu se pune problema unor comportamente care să împiedice includerea în rețeaua de distribuție a comercianților care nu sunt pregătiți să impună anumite prețuri. Reclamanta Metro nu a obiectat față de criteriile de selecție alese pentru aprobarea comercianților în sistemul de distribuție selectivă al societății SABA, pentru care Comisia a emis o decizie de neintervenție în sensul articolului 2 din Regulamentul nr. 17/62, ci doar a vrut să arate că acest sistem duce la înghețarea structurii prețurilor la nivelul comerțului cu amănuntul și la eliminarea concurenței prețurilor.

42 Limitarea concurenței prețurilor trebuie totuși să fie considerată ca inerentă oricărui sistem de distribuție selectivă, dat fiind că prețurile practicate de comercianții specializați se mențin în mod necesar într-un interval mai puțin larg decât cel care ar putea exista în cazul unei concurențe între comercianții specializați și comercianții nespecializați. Această limitare este compensată de concurența privind calitatea prestațiilor furnizate clienților, fapt care în mod normal nu ar fi

posibil în absența unei marje de profit adecvate care să permită suportarea costurilor mai ridicate conexe acestor prestații. Menținerea unui anumit nivel al prețurilor este prin urmare legală, dar numai în măsura în care este strict justificată de cerințele sistemului în interiorul căruia concurența trebuie să continue să-și exercite funcția pe care i-o conferă tratatul. În fapt, obiectivul unui astfel de sistem îl reprezintă doar „îmbunătățirea concurenței în măsura în care se referă la alți factori decât prețurile”, nu garantarea unei marje de profit ridicate pentru revânzătorii aprobați.

43 Prin urmare, AEG nu avea motive să considere că acceptarea angajamentului de a practica prețuri care să permită o marjă de profit ridicată constituie o condiție legală pentru aprobarea unui sistem de distribuție selectivă. Din faptul că a fost autorizată să nu aprobe și să nu păstreze în rețeaua sa de distribuție comercianții care nu erau sau care nu mai erau în măsură să furnizeze prestații specifice comerțului specializat, dispunea de toate instrumentele necesare pentru a asigura o aplicare eficientă a sistemului. În aceste circumstanțe, cerința unui angajament în materie de prețuri constituie, prin urmare, o condiție evident străină de nevoile unui sistem de distribuție selectivă și afectează, deopotrivă, libertatea concurenței.

C – Caracterul nesistematic al comportamentului la care se referă obiecțiile

44 Prin acest motiv, AEG neagă că a utilizat în mod obișnuit și intenționat, într-un mod abuziv, sistemul său de distribuție selectivă. Dacă se ține seama de miile de distribuitori care solicită să fie aprobați pentru a intra în acest sistem în care deja operează, să înțelege cu ușurință, în opinia AEG, că erorile sunt inevitabile. Fie și presupunându-se că acestea ar fi intenționate, cele câteva cazuri rare de încălcare nu sunt în nici un caz de natură să pună la îndoială aplicarea corectă a sistemului.

45 Înainte de a examina aceste argumente, trebuie mai întâi constatat, după cum a fost observat de către Comisie în mod corect, că numărul mic de încălcări reproșate AEG în raport cu totalul cazurilor de aplicare a sistemului nu reprezintă, de unul singur, o probă în ceea ce privește caracterul nesistematic al acestor încălcări. În fapt, marea majoritate a distribuitorilor se opun de regulă unei politici de prețuri mici și acceptă, în mod normal, de bună voie orice inițiativă care vizează menținerea unei marje de profit ridicate, astfel încât un producător care dorește să aplice sistemul în mod abuziv nu este obligat să refuze primirea sau să amenințe cu sancțiuni decât în cazurile în care comercianții practică o politică de prețuri foarte agresivă.

46 Rezultă că un caracter nesistematic al încălcărilor nu rezultă neapărat din numărul lor relativ limitat și că utilizarea sistematică a condițiilor de acordare a aprobărilor într-un mod incompatibil cu dreptul comunitar nu poate fi exclusă decât după ce a fost stabilită inexistența oricărei politici generale a AEG sau a filialelor sale având drept scop excluderea revânzătorilor prea agresivi sau influențarea prețurilor.

D – Neimputarea AEG a caracterului la care se referă obiecțiile

47 AEG afirmă că nu este posibil să-i fie imputată una sau o altă încălcare eventual constatată, dat fiind că nu a jucat niciodată un rol independent în aplicarea sistemului de distribuție selectivă, astfel cum a fost efectuat de către TFR, ATF sau ATBG. În fapt, nu se poate atribui AEG „o politică generală de distribuție”, în baza documentelor de la dosar, redactate doar de filialele sale, și la care aceasta nu a avut nicio participare. *A fortiori*, AEG nu poate fi responsabilă pentru încălcările individuale, care, în opinia Comisiei, au fost comise de către filialele sale.

48 Comisia răspunde că sistemul introdus de către AEG a fost pus în aplicare în diferite state membre de către filialele sale TFR, ATF și ATBG, verificate de către reclamantă, filiale care sunt însărcinate de aceasta cu aplicarea sistemului și sunt obligate să aplice, în acest sens, instrucțiunile AEG. Aceasta observă că TFR, ATF și ATBG fac parte din grupul AEG-Telefunken și că TFR este, de exemplu, o filială care aparține 100 % AEG-Telefunken.

49 După cum a fost deja subliniat de către Curte, în special în Hotărârea sa din 14 iulie 1972 (International Chemical Industries, cauza 48/69, Rec., p. 619), „faptul că filiala are o personalitate juridică distinctă nu este suficient pentru a exclude posibilitatea ca acest comportament să fie imputat societății-mamă”, în special „atunci când filiala, cu toate că are o personalitate juridică distinctă, nu-și stabilește în mod autonom comportamentul pe piață, dar aplică în esență instrucțiunile primite de la societatea-mamă”.

50 Întrucât AEG nu a contestat că poate influența într-un mod decisiv politica de distribuție și prețuri a filialelor sale, rămâne să se verifice dacă a făcut efectiv uz de această putere. O astfel de verificare pare a fi, totuși, inutilă în cazul TFR care, fiind o filială care aparține 100 % AEG, urmează obligatoriu politica trasată de aceleași organe statutare care stabilesc politica AEG.

51 Influența AEG asupra ATF rezultă indirect dintr-o notă internă a ATF din 30 iunie 1978, în care se spune că un distribuitor cu care ATF a negociat în vederea acceptării sale este la curent cu „politica comercială a Telefunken, datorită căreia prețurile de vânzare rămân stabile și revânzătorilor li se asigură o marjă de profit adecvată”. Cuvântul „Telefunken” arată în fapt că ATF se referă la o politică comercială ce, în percepția sa, este rezultatul unei inițiative a AEG, singura care poate trasa o politică unitară urmată de diferitele sale filiale care au ca sarcină distribuția produselor Telefunken.

52 În ceea ce privește ATBG, din documentele referitoare la cazul comerciantului cu ridicata belgian Diederichs rezultă că ATBG a informat constant TFR cu privire la negocierile sale cu Diederichs (a se vedea scrisorile ATBG din 19 și din 24 octombrie 1977). Printre altele, din aceste documente rezultă că TFR a luat direct legătura cu Diederichs pentru a examina posibilitatea de a discuta normalizarea activităților acestuia, care nu afectau, totuși, piața germană (a se vedea nota TFR din 29 septembrie 1977), că a discutat în interiorul organizației sale problemele legate de cererea de aprobare depusă de Diederichs (a se vedea telexul TFR din 11 octombrie 1977) și că, în fine a constatat „că nu există în acest moment niciun motiv pentru a continua discuțiile inițiate cu domnul Diederichs” (a se vedea nota TFR din 28 octombrie 1977). Aceste elemente arată în mod clar că nu a fost vorba despre o autonomie de decizie a ATBG față de AEG și TFR.

53 Prin urmare, se poate concluziona că respectivele comportamente anticoncurențiale ale filialelor TFR, ATF și ATBG pot fi imputate AEG.

E – Absența obstacolelor în fața comerțului intracomunitar

54 AEG susține, prin acest motiv, că aplicarea sistemului său de distribuție selectivă nu poate afecta comerțul între statele membre și, prin urmare, nici nu intră sub incidența articolului 85 alineatul (1) din tratat. Această constatare rămâne valabilă și în cazul în care s-ar stabili că sistemul a fost aplicat într-un mod abuziv.

55 Comisia recunoaște că sistemul de distribuție selectivă stabilit de către AEG nu conține în sine dispoziții care să împiedice schimburile de produse dintre distribuitorii aprobați, stabiliți în diferite state membre și, prin urmare, nu poate, ca atare să afecteze comerțul intracomunitar. Cu toate acestea, susține că aplicarea abuzivă a sistemului este motivul pentru care a ridicat obiecțiile împotriva AEG, care a permis excluderea din rețeaua de distribuție, într-un mod discriminatoriu, a unor comercianți importanți și că, astfel, a împiedicat schimburi importante de mărfuri, pe care acești comercianți le-ar fi putut efectua între statele membre.

56 În opinia AEG, absența unor obstacole evidente, actuale sau potențiale, în fața comerțului dintre statele membre poate fi observată în primul rând din foarte modestele cote de piață deținute de TFR, ATF și ATBG, în al doilea rând din faptul că respectivii comercianți nu au efectuat operațiuni comerciale între statele membre sau nu au fost în măsură să le efectueze, iar în al treilea rând din faptul că, în ceea ce privește televizoarele color, tot comerțul intracomunitar este afectat într-o mare măsură de grave dificultăți tehnice.

57 În acest sens, trebuie observat că, în condițiile în care primele două argumente se referă la toate produsele care fac obiectul programului „5 stele”, care include produse, cum ar fi televizoarele, radiourile, magnetofonanele, fonografele și materialul audiovizual, al treilea nu se referă decât la televizoarele color.

58 Argumentul AEG referitor la cotele modeste de piață deținute de TFR, ATF și ATBG nu pot fi reținute, având în vedere că fiecare dintre aceste societăți a ocupat, în propria lor țară, în cursul anilor 1973-1980, cel puțin 5% din piața electronicelor de divertisment. Astfel cum a fost deja stabilit de către Curte în Hotărârea sa din 1 februarie 1978 (Miller, cauza 19/77, Rec., p. 131), o întreprindere care acoperă aproximativ 5% din piața în cauză este „o întreprindere suficient de importantă astfel încât comportamentul său să poată, în principiu, afecta schimburile comerciale”.

59 În ceea ce privește al doilea argument avansat de AEG, trebuie observat că riscul de a împiedica eventualele schimburi comerciale nu poate fi exclus pe baza unei singure afirmații conform căreia comercianții în cauză nu au efectuat sau nu au fost în măsură să efectueze operațiuni comerciale între statele membre. În acest sens, trebuie subliniat că multe dintre întreprinderile menționate în decizie (de exemplu, Diederichs în Belgia, magazinele Auchan, Darty, FNAC și Conforama în Franța) au efectuat sau au acceptat să efectueze importuri paralele. Lanțul de magazine Ratio din Republica Federală Germania a efectuat, în mai multe rânduri, reimporturi de produse Telefunken din Austria și, fără îndoială, ar fi făcut același lucru și din alte state membre ale CEE, dacă reimportul din aceste state i-ar fi adus aceleași avantaje.

60 În orice caz, trebuie reamintit că, în conformitate cu Hotărârea Miller menționată anterior, simplul fapt că la un moment dat comercianții care au cerut aprobarea de a fi primiți într-o rețea de distribuție sau care au fost deja admiși nu efectuează schimburi intracomunitare nu este suficient pentru a exclude posibilitatea ca limitările aduse libertății de acțiune a comercianților să poată ridica obstacole în fața comerțului intracomunitar, situația putându-se modifica de la an la an în funcție de modificările aduse condițiilor sau compoziției pieței, atât în ceea ce privește piața comună în ansamblul său, cât și diferitele piețe interne.

61 În ceea ce privește televizoarele color, AEG a susținut că, în orice caz, punerea în aplicare a sistemului de distribuție nu ar fi putut afecta importurile paralele către Franța, care nu au fost realizabile din cauza diferenței dintre standardele utilizate în Germania (PAL) și în Franța (SECAM), precum și din cauza costurilor considerabile legate de transformarea aparatelor.

62 Comisia a susținut că, deși diferențele de natură tehnică ar face mai dificil schimbul comercial dintre statele membre, nu ar putea, totuși, avea ca efect imposibilitatea de a face aceste schimburi între Republica Federală Germania și Franța.

63 Răspunzând unei întrebări adresate de Curte, AEG a precizat, în scrisoarea din data de 28 ianuarie 1983, că, până în septembrie 1981, standardele în materie de televiziune pentru sistemul SECAM erau obligatorii în Franța și că „nu a existat, prin urmare, practic, nicio posibilitate de a depăși obstacolele în fața comerțului, rezultate din standardele diferite utilizate în Franța și în Republica Federală Germania”. De asemenea, au existat dificultăți insurmontabile în ceea ce privește importurile din Republica Federală în Belgia, pentru că dispozitivele destinate pentru Belgia trebuiau să fie echipate pentru sistemul de televiziune prin cablu, larg răspândit în Belgia, dar care nu există, în schimb, în Republica Federală Germania.

64 În cursul procedurii orale, Comisia a susținut că faptul că Verbinnen a vândut în Belgia televizoare color achiziționate din Germania demonstrează clar că nu există probleme tehnice insurmontabile pentru a comercializa aceste aparate în Belgia. Din dosar rezultă, de asemenea, că Diederichs a importat în Belgia televizoare color provenite din Republica Federală Germania.

65 În ceea ce privește importurile de televizoare color în Franța, chiar dacă se admite că ele au fost limitate ca urmare a diferenței dintre sistemele de transmisie (SECAM în Franța și PAL în Germania), trebuie remarcat, totuși, că, după cum a declarat Comisia în ședință fără a fi contrazisă de reclamantă, TFR a produs, de asemenea, în timpul perioadei analizate, aparate care pot funcționa cu ambele sisteme, care sunt căutate în special în regiunile de frontieră dintre Germania și Franța. Acest fapt este suficient pentru concluzia că politica AEG ar fi putut, de asemenea, influența exportul de televizoare din Republica Federală Germania în Franța.

66 Din considerentele de mai sus rezultă că argumentele prin care se dorește să se demonstreze că schimburile comerciale dintre statele membre nu puteau fi afectate de faptele care fac obiectul litigiului trebuie respinse.

III – Cu privire la motivele care contestă temeinicia obiecțiilor formulate de Comisie împotriva AEG

67 Comisia reproșează AEG că, printr-o aplicare incorectă a sistemului său de distribuție selectivă privind produsele marca Telefunken, a refuzat să admită în rețeaua sa de distribuție anumiți distribuitori, cu toate că aceștia îndeplineau criteriile de eligibilitate și că a stabilit, direct sau indirect, prețurile de vânzare care trebuie aplicate de către distribuitorii autorizați, încălcând astfel prevederile de la articolul 85 alineatul (1) din Tratatul CEE.

68 În opinia Comisiei, această discriminare și această fixare a prețurilor de vânzare nu reprezentau erori izolate comise de colaboratorii prea zeloși din serviciile externe, ci încălcări săvârșite în mod deliberat și sistematic. Existența unei politici care are drept scop punerea în aplicare a sistemului de distribuție selectivă în vederea atingerii unor obiective care nu sunt conforme cu dreptul comunitar rezultă cu claritate din documentele direcțiilor de vânzare ale TFR, ATF și ATBG.

69 AEG contestă atât existența unei politici generale având drept scop aplicarea abuzivă a sistemului, cât și existența unor încălcări în cazurile individuale menționate de Comisie.

70 Deși hotărârea care face obiectul litigiului se referă exclusiv la aplicarea practică a sistemului, trebuie să se analizeze, în primul rând, natura și caracteristicile politicii generale de distribuție urmate de AEG.

71 Obiecția Comisiei privind politica de distribuție se bazează pe numeroasele documente pe care inspectorii Comisiei le-au luat cu ocazia verificărilor efectuate la sediile TFR, ATF și ATBG. Rezultă suficient de clar din toate aceste documente că AEG a considerat că menținerea unei marje de profit pentru distribuitori era absolut necesară pentru supraviețuirea comerțului specializat și întreprinderile care renunțau la o marjă mai ridicată erau considerate „a priori” drept incapabile să furnizeze servicii foarte scumpe asociate comerțului specializat.

72 Această poziție nu poate fi considerată compatibilă cu aplicarea corespunzătoare a sistemului de distribuție selectivă, având în vedere că menținerea unei marje de profit minime pentru comercianți nu poate să corespundă, în niciun caz, obiectivelor urmărite prin intermediul unui astfel de sistem.

73 Hotărârea Metro, menționată anterior, la care AEG face referire pentru a-și justifica atitudinea, stabilește în realitate o legătură de cauzalitate între menținerea unui anumit nivel al prețului și posibilitățile de supraviețuire a comerțului specializat, precum și îmbunătățirea concurenței și nu admite o limitare a concurenței prețurilor decât în măsura în care o astfel de limitare este necesară pentru a se asigura concurența la nivelul serviciilor furnizate de comerțul specializat. Cu toate acestea, dacă astfel de servicii ar fi, de asemenea, furnizate de către departamentele de specialitate ale magazinelor de solduri sau de către alte forme noi de distribuție care, datorită tipului lor de organizare, ar putea să le furnizeze la un preț mai mic, menținerea unei marje de profit minime ar fi lipsită de orice justificare, întrucât această marjă nu ar mai servi la garantarea concurenței care afectează alți factori decât prețul.

74 Atitudinea care rezultă din documentele menționate în decizie nu este acceptabilă în măsura în care, în afară de problema menținerii unui nivel ridicat al prețurilor, presupune că nici noile forme de distribuție nu sunt, prin natura lor și tipul de organizare, capabile să îndeplinească condițiile comerțului specializat.

75 O astfel de apreciere generalizată nu poate fi acceptată, dat fiind faptul că nimic nu împiedică un magazin de solduri să-și organizeze departamentul de electronice de divertisment pentru a satisface condițiile calitative ale unui comerț de specialitate. Un producător care a introdus un sistem de distribuție selectivă nu este scutit, pe baza unei evaluări prealabile a caracteristicilor diferitelor forme de comerț, să verifice în fiecare caz dacă un candidat care dorește să fie admis îndeplinește condițiile comerțului de specialitate. În plus, din dosar rezultă că AEG a fost obligată să recunoască faptul că a existat o tendință de a crea departamente specializate chiar și în magazine de solduri și chiar să admită că, în unele cazuri, condițiile de distribuție selectivă au fost îndeplinite.

76 Prin urmare, trebuie să se concluzioneze că documentele menționate de Comisie arată, de fapt, existența unei politici de distribuție care este motivată de dorința de a asigura revânzătorilor agreeți o marjă de profit ridicată și de a împiedica, pe cât posibil, admiterea de noi forme de comerț, care sunt considerate *a priori* ca nefiind capabile să îndeplinească condițiile unui comerț specializat. Această politică, prin urmare, are caracteristici care nu sunt compatibile cu aplicarea corectă a sistemului de distribuție selectivă.

77 Mai mult, aplicarea abuzivă a sistemului de către AEG este confirmat de un număr de cazuri individuale menționate de către Comisie.

78 Cazurile individuale în care AEG a aplicat în mod arbitrar sistemul său de distribuție selectivă au fost împărțite de Comisie în trei categorii în funcție de tipul de comportament care a produs încălcarea:

- AEG a făcut ca admiterea să fie obiectul unui angajament privind prețurile, excluzând *a priori* pe toți cei care nu au fost pregătiți să-și asume acest angajament;
- AEG a aplicat sistemul pe baza unui criteriu teritorial și nu pe baza verificării condițiilor cerute;
- AEG a încercat să impună distribuitorilor săi, în mod direct sau indirect, menținerea anumitor prețuri.

A – Cazurile de refuz abuziv al admiterii

1. În Republica Federală Germania

a) Ratio Markt

79 Comisia a menționat la punctul (16) al Deciziei din 6 ianuarie 1982 că „refuzul de a accepta Ratio nu a fost motivat de presupusa lipsă a unui departament specializat, ci de faptul că Ratio este un magazin de solduri”. AEG susținut că refuzul de a admite Ratio se explică numai prin faptul că această societate, în special magazinul din Kassel, nu a îndeplinit niciun moment condițiile unui comerț specializat.

80 Din corespondența realizată între TFR și Ratio rezultă că refuzul de a livra către cea din urmă produse marca Telefunken în cadrul programului „5 stele” nu a fost niciodată motivat prin referire la nerespectarea condițiilor specifice de distribuție selectivă. Scrisoarea de refuz din data de 29 iunie 1976 nu conține în fapt decât o foarte vagă referire la faptul că TFR ar fi luat această decizie „după evaluarea problemelor implicate” în contextul articolului 85 alineatul (1). Această motivație nu precizează în niciun fel în ce mod nu ar fi îndeplinit Ratio condițiile unui comerț specializat.

81 O scrisoare a Ratio din 22 decembrie 1976, în care erau contestate unele observații verbale făcute de angajații TFR în timpul unei vizite la magazinul Ratio Markt din Kassel care a avut loc la 20 mai 1976, nu a primit răspuns din partea TFR, care nu a specificat niciodată dacă și în ce măsură aceste observații verbale au fost luate în considerare ca bază pentru decizia de refuz.

82 Prin urmare, trebuie observat că TFR nu numai că nu a justificat niciodată refuzul său de a efectua livrarea, cu excepția cazului în care referirea generală și imprecisă la regulile generale privind concurența din tratat poate fi privită ca o expunere de motive, dar nici nu a realizat nicio discuție cu privire la observațiile menționate și contestate care ar putea fi considerate de TFR drept motive ce justifică refuzul efectuării livrării.

83 În aceste condiții, nu se poate susține că Ratio nu reprezintă un exemplu de aplicare abuzivă a sistemului de distribuție selectivă. Faptul că Ratio s-a abținut de la declanșarea unei acțiuni în

justiție pentru a obține furnizarea de produse un Telefunken nu poate fi interpretat în sensul că Ratio a recunoscut temeinicia refuzului TFR. De fapt, o acțiune în justiție nu putea răspunde interesului Ratio, fie din cauza costurilor relativ mari care ar fi rezultat, fie din faptul că, în conformitate cu legislația germană, dreptul la livrare nu se poate stabili decât dacă întreprinderea în cauză dovedește că nu este în măsură să se aprovizioneze cu produsul în cauză de la alți producători.

b) Harder

84 La punctul (17) al deciziei, Comisia afirmă că societății Harder, comerciant cu ridicata, care a fost exclusă din rețeaua de distribuție, i s-au impus, pentru a fi readmisă, condițiile de a se angaja să nu livreze produse AEG în magazine de solduri sau către entități similare și de a nu efectua exporturi către alte țări membre ale CEE.

85 AEG a susținut că astfel de condiții rezultă doar din scrisoarea biroului de vânzări din Freiburg din 15 decembrie 1976, care nu reflectă decât o inițiativă luată de către șeful acestui birou și care, de asemenea, arată că decizia privind readmiterea aparține sediului central al TFR. Din cele două scrisori ale avocaților TFR din 29 august și din 7 septembrie 1977, rezultă că suspendarea livrărilor, decisă de TFR împotriva Harder, pentru numeroasele încălcări de care aceasta din urmă s-a făcut vinovată, nu putea fi anulată decât dacă Harder ar contribui la clarificarea acestor încălcări produse, după cum prevedea acordul de distribuție selectivă. Livrările nu au fost reluate pentru că Harder nu a îndeplinit niciodată aceste condiții. În acest context, rezultă că nu există niciun motiv să fie luată în considerare propunerea biroului de vânzări din Freiburg, căreia TFR nu i-a dat niciodată curs.

86 Trebuie admis că, în lumina documentelor din dosar, faptul că Harder nu a fost readmisă pare a se datora exclusiv nerespectării, din partea acesteia, a obligațiilor impuse de acord privind eliminarea efectelor încălcării acestui acord și că, în absența oricărei luări de poziție din partea organelor competente ale TFR, nu există nicio dovadă care să sugereze că, dacă Harder ar fi îndeplinit condițiile de mai sus, ar fi încă necesare angajamente suplimentare în raport cu angajamentele asumate în cadrul sistemului de distribuție selectivă. Prin urmare, cazul Harder nu poate fi considerat ca suficient dovedit.

2. În Franța

a) Auchan

87 Potrivit Comisiei [punctul (23) al deciziei], ATF, filială a AEG pentru Franța, nu a fost în nici un caz dispusă să accepte Auchan în rețeaua sa de distribuție. Admiterea Auchan s-a produs numai după ce această societate s-a angajat să respecte prețurile recomandate de ATF și să înceteze orice formă de publicitate prin anunț pentru produsele Telefunken.

88 AEG susține că nu a putut accepta Auchan înainte ca această societate să se angajeze să nu încalce normele privind concurența.

89 Afirmația AEG nu are niciun suport în documentele aflate în dosarul cauzei, care arată doar faptul că, în conformitate cu nota ATF din 21 martie 1978, Auchan era unul din magazinele cu reducerile cele mai agresive, care practica prețuri extrem de scăzute, dar care nu oferea niciun

element care să permită să se afirme că aceste prețuri ar fi contrare legislației naționale privind concurența.

90 În schimb, dintr-o notă ATF din 20 octombrie 1978 rezultă că era posibil un acord între ATF și Auchan în următoarele condiții: „(Auchan) acceptă ca în schimbul livrărilor noastre, care sunt, în opinia sa, urgente, nedorind să mai lucreze cu Grundig, să renunțe la orice publicitate în presă privind televizoarele noastre și să respecte prețurile recomandate pe care i le-am solicitat să le aplice, cu condiția ca în orașul în care aceste mărfuri sunt vândute, nici un magazin, indiferent de tipul său, să nu practice prețuri mai mici, situație în care ar trebui să-și alinieze prețurile sale”. Auchan a fost admis în sistemul de distribuție AEG la 3 noiembrie 1978.

91 Din cele menționate anterior rezultă că, pentru a obține contractul de livrare de produse Telefunken, Auchan a fost dispus să-și autolimeze libertatea de concurență privind prețurile, abținându-se de la practicarea unor prețuri mai mici decât prețurile dintre comercianții stabiliți în localitatea în care sunt vândute produsele. Un astfel de angajament este în mod evident neconform cu termenii acordului-tip.

b) Iffli

92 Într-o notă ATF din 30 iunie 1978, menționată la punctul (26) al deciziei, se spune textual că „Domnul Iffli se angajează să respecte prețurile noastre și ne garantează că dacă a ales Telefunken, nu va aduce prejudicii mărcii”.

93 Explicațiile AEG, conform căreia termenul „prețurile noastre” se referă la prețul de vânzare ATF către Iffli și angajamentul „de a nu aduce prejudicii mărcii”, este echivalent cu un angajament de a nu vinde la prețuri contrare normelor privind concurența nu sunt convingătoare. În fapt, din expresia „prețurile noastre”, utilizată de ATF, nu se înțelege imediat dacă se referă la altceva decât la prețurile de vânzare cu amănuntul și dacă expresia „a aduce prejudicii mărcii” nu implică de regulă mult decât vânzarea la un preț pe care un producător îl poate considera dăunător pentru reputația bine stabilită a produselor sale. Acest punct de vedere, susținut de Comisie, găsește de asemenea, sprijin în aceeași notă din 30 iunie, în care se specifică că Iffli a solicitat ATF condițiile sale de cumpărare și ATF a explicat politica sa de tarife, inclusiv criteriile de urmat pentru a calcula „prețul de vânzare cu amănuntul, inclusiv TVA, cu o marjă de 25 %”.

94 Efortul ATF de a evita concurența prețurilor este, de asemenea, un alt pasaj din aceeași notă, în care se afirmă că „este mai bine să se realizeze un acord de politică privind prețurile menținute pentru orașul Metz între Le Roi de la Télé, Iffli și Darty decât să fie lăsat Éts Iffli deoparte. Aceștia, de fapt, ar putea oricum să reușească să obțină materiale Telefunken și noi am avea ocazia să ne respectăm politica privind prețurile”.

3. În Belgia

a) Diederichs

95 AEG susține că refuzul de a admite comerciantul cu ridicata Diederichs [punctele (36) – (39) ale deciziei] se baza pe considerente legate de incapacitatea Diederichs de a îndeplini condițiile unui comerț specializat.

96 Acest argument nu poate fi reținut. În realitate, nu este posibil să se găsească în corespondența dintre ATBG și Diederichs și nici în documentele interne ale TFR și ATBF vreo mențiune a condițiilor pe care Diederichs nu le-ar fi îndeplinit, cu excepția unei trimiteri la faptul că Diederichs ar fi acționat mod contrar regulilor concurenței importând produse contractuale Telefunken din Germania și că, pentru a fi admisă ca distribuitor autorizat, ar fi trebuit să se angajeze ca în viitor să se abțină de la acest comportament. Cu toate acestea, importurile paralele nu pot fi considerate ca o încălcare a regulilor privind concurența, însă un angajament de a nu mai efectua astfel de importuri, o încălcare a dreptului comunitar, prin faptul că ar permite unui producător să compartimenteze piețele naționale și să eludeze astfel principiul liberei circulații a mărfurilor.

97 Este necesar așadar să se concluzioneze că singurele motive pentru refuzul de a admite Diederichs sunt motive legate de menținerea unei anumite structuri de distribuție pe diferite piețe naționale, astfel cum rezultă, de altfel, foarte clar din afirmația care apare într-o notă a TFR din 28 octombrie 1977, că AEG Bruxelles ar fi dorit „să renunțe să admită Diederichs din motive legate de politica de distribuție”.

B – Cazurile de protecție teritorială

98 Punctul (29) al deciziei afirmă că ATF atribuia distribuitorilor pe care i-a selecționat un anumit teritoriu de vânzare în care le promitea o lipsă totală a concurenților în distribuția de produse Telefunken. ATF ar fi respins toate cererile de admitere provenite de la alți distribuitori stabiliți pe acest teritoriu.

99 AEG susține că o aplicare corectă a sistemului de distribuție selectivă nu impunea ATF decât obligația negativă constând în a nu refuza admiterea în sistem a candidaților care îndeplineau condițiile unui comerț specializat și nu obligația pozitivă constând în a contacta toți distribuitorii care îndeplinesc aceste condiții pentru a-i convinge să adere la sistemul de distribuție selectivă AEG-Telefunken. Acestea fiind spuse, nu se poate vorbi despre o aplicare incorectă a sistemului decât dacă s-ar fi dovedit că acei candidați care îndeplinesc cerințele de admitere au fost refuzați din motive de protecție teritorială.

100 Existența unei protecții teritoriale trebuie să fie examinată atât sub aspectul garanției împotriva inițiativelor revânzătorilor agreați în alte zone, cât și sub aspectul garanției împotriva admerii de noi distribuitori într-o anumită zonă.

1. Cazul „Le Roi de la Télé”

101 Dintr-o o scrisoare ATF din 9 noiembrie 1972 rezultă că aceasta estima că nu poate da curs unei cereri de livrare a domnului Iffli, din cauza angajamentelor de distribuție pe care le avea în Metz cu „Le Roi de la Télé”. Într-o notă internă a ATF din 30 iunie 1978 privind candidatura domnului Iffli, se afirmă, printre altele, cele ce urmează: „Cunoaștem problema pe care o pune această aplicație pentru orașul Metz, ținând cont de exclusivitatea de care bucurat până în prezent «Roi de la Télé». Însă trebuie luată o decizie”. Acest lucru arată că protecția teritorială a fost acordată Le Roi de la Télé înainte de introducerea în sistemul de distribuție selectivă până în 1978 și a fost abandonată doar atunci când, confruntată cu o nouă cerere din partea Iffli, ATF a considerat că atât considerente economice, cât și juridice pledau cu tărie împotriva respingerii acestei cereri.

2. Lama

102 Decizia menționează, la punctul (34), o scrisoare din 23 octombrie 1978, în care ATF a transmis comerciantului cu ridicata Lama din Paris, că „atunci când este vorba despre comerțianții cu ridicata, este normal, chiar dacă aceasta ar fi ilegal având în vedere circulara Scrivener, ca noi să acordăm o exclusivitate *de facto* pe un anumit teritoriu”.

103 AEG susține că această scrisoare nu dovedește un comportament concret al ATF urmărind neadmiterea unui agent economic în rețeaua sa de distribuție pentru a acorda protecție teritorială unui comerciant agreat și că fraza menționată de Comisie ar fi servit doar la a evidenția, cu unele exagerări curente în relațiile comerciale, disponibilitatea ATF față de un partener comercial.

104 Trebuie totuși remarcat că o exclusivitate *de facto* nu poate fi obținută decât prin excluderea altor distribuitori care operează în aceeași zonă cu revânzătorul agreat. Recunoscând că concesionarea unei exclusivități *de facto* răspundea practicii sale normale și confirmând angajamentul său de a continua această practică în ceea ce privește Lama, ATF a confirmat astfel ea însăși existența unui comportament abuziv.

3. Radio du Centre

105 Într-o scrisoare din data de 2 martie 1978, ATF a comunicat Radio du Centre că obiectivele sale comerciale pentru televizoarele color și al echipamentelor radio-electro-acustice pentru anul 1978 obligă „să reconsiderăm acordurile din 1977 în ceea ce privește atribuirea zonei noastre de activitate pentru marca noastră”. Dacă, pentru a admite o operare comună a Radio du Centre și societatea SNER în departamentul Puy-de-Dôme, ATF era obligată să modifice acordurile cu Radio du Centre, nu se poate evita concluzia că aceste acorduri garantau revânzătorului menționat o protecție teritorială care să împiedice ATF să accepte în aceeași zonă aplicații pentru admitere ale altor comercianți.

4. Schadroff

106 Întrucât comerciantul Schadroff din Bourg St. Andéol s-a plâns de faptul că un comerciant cu ridicata din Marsilia făcuse oferte în zona sa de activitate, ATF comunică acestei întreprinderi, în scrisoarea din data de 13 aprilie 1979, că unul din reprezentanții săi „a intervenit pe lângă comerciantul cu ridicata din Marsilia pentru a nu continua să facă astfel de propuneri în sector” și reamintește că Schadroff a beneficiat „de o exclusivitate pe care am apărut-o întotdeauna, astfel cum am dovedit-o în numeroase ocazii”. Din această scrisoare rezultă că ATF a intervenit activ pentru a împiedica alți comercianți să invadeze zona de exclusivitate acordată Schadroff.

C – Cazuri de influențare a prețurilor

1. Influență directă

a) În Republica Federală Germania

i. Suma

107 Notă biroului de vânzări AEG din München din 20 aprilie 1977, în care se afirmă textual că Suma a promis „să nu joace un rol de lider în materie de prețuri, ci cel mult să se alinieze la

prețul cel mai mic de pe piață și să se mențină cât mai mult posibil între prețurile medii ale magazinelor și prețurile cele mai mici” nu lasă nicio îndoială asupra faptului că Suma a fost determinată să-și limiteze libertatea sa concurențială în materie de prețuri de vânzare.

ii. Holder

108 O notă a TFR din 30 noiembrie 1976, menționată la punctul (41) al deciziei, precizează că TFR „a explicat în detaliu societății Holder politica privind distribuția și stabilirea prețurilor”.

109 AEG a susținut, în acest sens, că era vorba în acest caz despre o conversație referitoare la lansarea unui nou dispozitiv TFR, TRX 2000, care era totuși foarte scump. Cerința unei lansări făcute cu grijă a făcut necesar să li se explice în detaliu revânzătorilor modul de distribuție al acestui dispozitiv și prețul care putea asigura cel mai bine succesul comercial.

110 Chiar presupunând că TFR nu s-ar fi limitat, după cum este probabil, să ofere Holder informații privind prețul care, dată fiind situația de pe piață, ar fi cel mai potrivit pentru lansarea noului aparat, ci ar fi stabilit efectiv un preț de vânzare pentru acest dispozitiv, nu este mai puțin adevărat, totuși, că, spre deosebire de cazul Suma în care angajamentul privind prețurile acoperă întreaga gamă de produse contractuale Telefunken, încălcarea regulilor privind concurența s-ar aplica aici doar unui singur model, în cadrul unei singure categorii de produse contractuale și în ceea ce privește doar un mic comerciant cu amănuntul, ceea ce ar însemna o eliminare a celei mai mari părți din importanța acesteia.

b) În Franța

i. Darty

111 O scrisoare a ATF din 26 mai 1978, menționată la punctul (42) al deciziei, făcea trimitere la un „angajament făcut de societatea Darty să majoreze prețurile sale de vânzare”.

112 Faptul că angajamentul luat de Darty consta în a pune capăt unei activități promoționale în regiunea pariziană și a reveni la prețurile inițiale nu aduce atingere în niciun fel caracterului de influențare ilegală a prețurilor care trebuie atribuit intervenției ATF vizând obținerea acestui rezultat. Afirmatia AEG, potrivit căreia ar fi vorba despre eroare a utilizării termenului de „angajament”, în măsura în care era vorba despre o decizie unilaterală a Darty, este lipsită de credibilitate, cu atât mai mult cu cât o vizită a unui manager ATF la Darty se referea, după cum rezultă în mod expres din nota din 5 iunie 1978, la „prețurile televizoarelor color practicate la Paris”.

ii. Distribuitorii din Paris

113 Nota menționată anterior face de asemenea referire, în ceea ce privește regiunea pariziană, de faptul că, la data de 2 iunie 1978, „toată lumea” a părut să fie de acord să majoreze prețurile și numai FNAC nu o făcuse încă, motiv pentru care domnul Hondré de la ATF ar trebui să îi contacteze.

114 AEG contestă că expresia „toată lumea” ar putea să se refere la „comercianții cu amănuntul aprovizionați de ATF la Paris”, astfel cum este menționat la punctul (43) al deciziei, dar titlul III

al notei („Prețurile practicate la Paris”) și expresia „toată lumea” contrazic opinia potrivit căreia această notă se referea numai la Darty și FNAC.

115 În aceste condiții, se poate considera ca fiind dovedită existența unui acord privind prețurile între AEG și comerțanții cu amănuntul din regiunea pariziană.

iii. Camif

116 Punctul (44) al deciziei întemeiază cazul Camif pe următorul pasaj dintr-o notă a ATF din 5 iunie 1978: „Având în vedere că anumiți comercianți printre care Darty consideră Camif drept un client normal și așadar drept un concurent și că doresc în consecință să se alinieze la prețurile de catalog ale Camif, am intervenit în data de 2 iunie pe lângă domnul Dechambre solicitându-i să majoreze prețurile cu ridicata ale materialelor din Catalogul de iarnă 1978”. Confruntându-se cu acest citat textual, simpla afirmație a AEG potrivit căreia ATF ar fi invitat Camif să majoreze prețurile pentru a ține cont de o majorare a prețurilor de vânzare AEG care ar fi trebuit să intervină în septembrie 1978 părea a fi puțin convingătoare.

iv. Cart

117 Într-o scrisoare din 4 noiembrie 1977, menționată la punctul (46) al deciziei, ATF reamintește Cart ceea ce s-ar fi convenit între cele două întreprinderi în materie de preț și subliniază că nerespectarea acestor angajamente de către Cart nu poate duce decât la „răcirea relațiilor noastre comerciale”. Aceasta adaugă faptul că „nu era posibil să nu aflăm reacția anumitor reprezentanți ai noștri, întrucât aceștia consideră că, în loc să mențină prețurile, Cart le micșorează”. ATF întreabă în cele din urmă Cart dacă este posibil să se oprească distribuirea catalogului Cart care conține prețurile criticate sau, eventual, să fie retras.

118 Invitația de a menține prețurile, care face obiectul scrisorii din data de 4 noiembrie 1977, nu poate în nici un fel fi justificată prin referirea la necesitatea de a ține cont de o majorare a prețurilor de vânzare în comerțul cu ridicata care nu a avut loc decât în septembrie 1978. De altfel scrisoarea din 21 iulie 1978, care comunică Cart această majorare, nu se limitează doar la a semnala prețurile de vânzare cu amănuntul care puteau fi practice pentru a ține cont de acestea, dar adaugă următoarele: „Astfel cum am convenit, vă rugăm să țineți cont pentru editarea catalogului de prețurile de vânzare cu amănuntul enumerate mai sus, considerându-le drept prețuri minime”.

v. FNAC, Darty și Grands Magasins

119 O notă a ATF din 13 octombrie 1978 [punctul (45) al deciziei], intitulat „Prețuri de vânzare cu amănuntul prevăzute începând cu 18.9.1978”, conține următorul pasaj: „Ne vom pune de acord cu clienții Siège, adică Darty, FNAC și Grands Magasins, ca toate aceste prețuri să fie aplicate de la 2 noiembrie 1978”. Chiar dacă este vorba, după cum afirmă AEG, numai despre problema repercusiunii majorării prețurilor cu ridicata asupra prețurilor de vânzare cu amănuntul, nu este mai puțin adevărat că ATF a exercitat presiuni asupra unora din distribuitorii săi pentru a proceda cât mai curând posibil la o astfel de repercusiune și chiar a încheiat cu ei un acord în acest sens.

vi. Capoferm

120 Dintr-o notă internă a ATF din 3 aprilie 1979 rezultă că lanțurile de magazine de vânzare cu amănuntul Capoferm/Darty se angajaseră față de ATF să nu utilizeze pentru a reduce prețul de vânzare cu amănuntul o primă specială care le-a fost acordată pentru finanțarea preluării de televizoare uzate ca mijloc de a promova vânzarea de noi aparate.

121 Având în vedere că această primă fusese deja dedusă din prețul perceput de ATF, distribuitorul se angaja practic să mențină aceeași marjă de profit atât în cazul recuperării unui aparat uzat și așadar al plății primei către client, cât și în cazul în care televizorul ar fi fost vândut fără a fi recuperat un televizor în locul său. Acest angajament de a menține un preț minim, chiar dacă, în absența unei recuperări, prima s-ar traduce într-o simplă concesiune acordată distribuitorului, constituie un acord referitor la prețuri incompatibil cu dreptul comunitar privind concurența.

c) În Belgia

i. Verbinnen

122 Punctul (39) al deciziei precizează că, în funcție de informațiile furnizate de distribuitorului belgian Verbinnen, ATBG i-a solicitat în ianuarie sau februarie 1980 să majoreze cu 3 000 de franci belgieni prețul unui televizor Telefunken, pentru a adapta prețurile de vânzare cu amănuntul la nivelul regional belgian.

123 Din afirmațiile furnizate Comisiei de către Verbinnen prin cele două scrisori din 3 și 27 noiembrie 1980 nu rezultă că ATBG ar fi exercitat presiuni pentru a impune acestei întreprinderi să mențină anumite prețuri de vânzare cu amănuntul. Din scrisoarea din 27 noiembrie, menționată anterior, nu rezultă că ATBG a încercat să impună Verbinnen să practice prețurile stabilite de Telefunken. Verbinnen însuși utilizează în scrisoarea sa cuvântul olandez „voorstellen”, care înseamnă „propuneri” și probabil că ar fi excesiv să se considere că faptul de a fi menționat, în timpul unei conversații informale, un preț pe care ATBG îl considera ca fiind practicabil pentru un anumit tip de aparat, constituie o influențare ilegală a prețurilor.

2. Influența indirectă

a) Suma

124 Punctul (49) al deciziei precizează, bazându-se pe o notă a TFR din 20 aprilie 1977, că a fost promis Suma un bonus de bună purtare egal cu 2 % din cifra de afaceri drept recompensă pentru reținerea de care ar fi dat dovadă în domeniul concurenței prețurilor.

125 AEG a furnizat, în ce privește la natura acestui bonus, diferite explicații: în timp ce în cursul ședinței din 19 august 1980 a declarat că era vorba despre o recompensare pentru furnizarea de spații publicitare în vitrine și în magazine, ulterior aceasta a susținut că în realitate era vorba despre o reducere suplimentară acordată pentru importanța Suma în calitate de client.

126 Managerul Suma, domnul Waltenberger, a declarat la rândul său unui funcționar al Comisiei, la 2 septembrie 1980, că: „Bonusul de bună purtare, în valoare de 2 %, care a fost oferit de AEG în cursul conversațiilor care au avut loc cu Suma la 20 aprilie 1977” (a se vedea nota AEG din aceeași zi) „trebuia acordat pe motiv că societatea AEG ar fi trebuit în principiu să fie informată

cu privire la articolul care face obiectul operațiunii publicitare înainte de apariția anunțurilor publicitare în presă. În plus, societatea AEG Telefunken a obținut ca prețurile extrem de agresive ale concurenței să fie comunicate Telefunken și să nu fie imediat adoptate de Suma, cu excepția cazului în care este clar că este vorba despre acțiunile realizate de concurență pe o perioadă nelimitată”.

127 O scrisoare adresată Comisiei de avocații AEG la data de 15 octombrie 1980 și care oferă o ilustrare a faptelor pe care domnul Waltenberger, prin telexul din 29 octombrie 1980, le-a declarat pe deplin conforme cu realitatea, neagă orice influență asupra prețurilor, dar recunoaște în mod expres că „bonusul” a fost prezentat în mod oficial drept o recompensare a informațiilor pe care Suma le-a furnizat Telefunken privind evoluția pieței.

128 Chiar dacă s-ar considera, interpretându-se în modul cel mai favorabil pentru AEG toate declarațiile menționate mai sus, că bonusul de 2 % a fost oferit doar pentru angajamentul Suma de a informa TFR cu privire la prețurile practicate de însăși societatea Suma precum și de alți distribuitori, nu există nicio îndoială că un astfel de angajament era de natură să permită controlul TFR asupra prețurilor practicate de Suma, care acceptase în mod expres, astfel cum rezultă din nota biroului de vânzări AEG din München din 20 aprilie 1977, să adopte o atitudine moderată în ceea ce privește concurența și să faciliteze intervenția TFR în cazurile în care alți distribuitori agreeți ar fi dus o politică privind prețurile prea agresivă. Întrucât obligația legată de bonus avea așadar ca efect să faciliteze controlul asupra prețurilor de către TFR, trebuie să se concluzioneze că acest bonus constituie efectiv o metodă de influențare indirectă a prețurilor.

3. Alte cazuri individuale de intervenții privind prețurile

a) Wilhelm

129 Într-o scrisoare din 22 iulie 1976 adresată biroului de vânzări Saarbrücken, TFR solicită informații privind „prețurile foarte îngrijorătoare” ale societății Wilhelm și motivele „acestei noi ofensive în materie de prețuri”. O invitație tacită de a interveni împotriva unei întreprinderi care practică prețuri reduse nu ar putea fi, contrar opiniei Comisiei, dedusă din această scrisoare, care ar putea foarte bine să fie interpretată în sensul că solicita destinatarului să verifice dacă era corect comportamentul societății Wilhelm. Într-adevăr, scrisoarea a fost înțeleasă în acest sens de biroul de vânzări din Saarbrücken, care a răspuns, la 22 iulie 1976, că ofertele societății Wilhelm demonstau o concurență normală a prețurilor.

b) Schlembach

130 Într-o notă din 9 septembrie 1977, menționată la punctul (51) al deciziei, managerul biroului TFR din Köln reamintește că la 8 septembrie 1977 a avut loc „conversație deschisă și uneori contradictorie” cu vânzătorul cu amănuntul Schlembach cu privire la reclamele acestuia pentru produsele Telefunken și că a precizat societății Schlembach că „o repetare a reclamelor ar duce la perturbare gravă a colaborării”. Întrucât AEG nu a reușit să aducă nici un element de probă în sprijinul afirmației sale că reclamele în cauză constituiau o încălcare a dreptului concurenței german, trebuie să se constate că amenințările cu suspendarea relațiilor comerciale erau complet nejustificate și nu aveau decât scopul de a influența în mod abuziv prețul comercianților în cauză.

c) Gruoner, Südschall și Massa

131 Cauzele Gruoner, Südschall și Massa au fost menționate în mod eronat în decizie, din moment ce, după cum rezultă dintr-un raport al biroului de vânzări din Mannheim din 31 octombrie 1978, aceste întreprinderi au comercializat, la prețuri foarte mici, pe care TFR le califica drept îngrijorătoare, televizoare model Imperial care se supuneau sistemului de distribuție selectivă Telefunken. Nu putea fi așadar vorba, în astfel de cazuri, despre o aplicare abuzivă a acestui sistem.

d) Kaufhof (Kassel) și Hertie (Frankfurt)

132 În raportul din 31 octombrie 1978, menționat anterior, se afirmă că ofertele de prețuri scăzute realizate, printre altele, de Kaufhof (Kassel) și Hertie (Frankfurt) au perturbat piața și că „numai cu eforturi intense a putut fi restabilit calmul”.

133 AEG afirmă că această expresie se referă la eforturile pe care a trebuit să le facă pentru a convinge alți distribuitori, alarmați de prețurile foarte scăzute ale acestor doi comercianți cu amănuntul, că ofertele speciale ale Kaufhof și Hertie nu se bazau pe condiții de livrare special avantajoase făcute de TFR.

134 Întrucât Comisia nu a încercat să clarifice acest punct, fraza destul de vagă conținută în acest document nu poate fi considerată o probă suficientă pentru a stabili existența unei încălcări.

D – Concluzii privind cazurile individuale

135 Examinarea cazurilor individuale menționate de Comisie permite să se ajungă la următoarele concluzii:

a) O aplicare abuzivă a sistemului de distribuție selectivă trebuie să fie considerată probă de drept suficientă în cazurile: Ratio, Auchan, Iffli, Diederichs (admitere subordonată unor condiții abuzive); Le Roi de la Télé, Lama, Radio du Centre, Schadroff (protecție teritorială); Suma, Darty, Camif, Cart, FNAC (influențarea directă a prețurilor); Darty, FNAC, distribuitorii din Paris și Grands Magasins (acord privind prețurile); Suma (influență indirectă asupra prețurilor); Schlembach (încercarea de a influența prețurile).

b) Elementele de probă furnizate de Comisie nu sunt totuși de ajuns pentru a demonstra o încălcare a regulilor concurenței în cazurile Harder, Holder, Wilhelm, Gruoner, Südschall, Massa, Kaufhof (Kassel) și Hertie (Frankfurt) și Verbinnen, în timp ce cazul Mammoth nu poate fi luat în considerare, pentru că nu a fost menționat în comunicarea privind obiecțiile și nu a fost comunicat AEG înainte de adoptarea deciziei.

136 Din considerentele anterioare rezultă că proba comportamentului sistematic al AEG în aplicarea abuzivă a sistemului de distribuție selectivă trebuie să fie considerată suficient dovedită în drept. Faptul că un anumit număr de cazuri nu a fost dovedit de Comisie nu pune sub semnul întrebării caracterul sistematic al comportamentului abuziv al AEG și nu afectează aria încălcării, astfel cum a fost constatată de Comisie în decizia din 6 ianuarie 1982.

137 Curtea dorește să sublinieze gravitatea unei astfel de încălcări care constă, după ce sistemul de distribuție selectivă a fost acceptat de Comisie, în aplicarea acestui sistem într-un mod contrar

angajamentelor asumate de partea interesată și care condiționează compatibilitatea distribuției selective cu articolul 85 din tratat.

138 În aceste condiții, nu este necesar să se stabilească amenda la un quantum diferit de cel reținut de Comisie. Calea de atac formulată de AEG împotriva deciziei din 6 ianuarie 1982 trebuie prin urmare să fie respinsă în ansamblul său.

IV – Cu privire la dobânzi

139 Rămâne de analizat problema dacă AEG trebuie să plătească dobânzi pentru quantumul amenzii până la plata integrală a sumelor datorate.

140 AEG a susținut, în timpul procedurii, că obligația de a plăti dobânzi de întârziere nu are nicio bază legală în dreptul comunitar.

141 Este de necontestat faptul că, în special într-o situație caracterizată de existența unor niveluri ale dobânzilor extrem de ridicate, o întreprindere poate obține un avantaj considerabil din întârzierea cât mai mult posibil a plății unei amenzi. Dacă s-ar considera că măsurile care vizează compensarea acestui avantaj nu pot fi admise în dreptul comunitar, ar fi facilitată introducerea unei căi de atac în mod manifest nefondate, al cărei unic scop ar fi acela de a întârziia plata amenzii. Nu poate fi conceput faptul că s-ar fi urmărit un astfel de rezultat în momentul redactării dispozițiilor tratatului referitoare la căile de atac împotriva actelor instituțiilor.

142 Același principiu își găsește de altfel expresia la articolul 86 alineatul (2) din Regulamentul de procedură, potrivit căruia, în cazul în care Curtea emite o ordonanță privind suspendarea executării sau alte măsuri provizorii, „executarea ordonanței poate fi condiționată de constituirea de către solicitant a unui depozit ale cărui quantum și modalități sunt stabilite în funcție de circumstanțe”.

143 Din considerentele precedente rezultă că dobânzile de întârziere pentru quantumul amenzii trebuie să fie plătite Comisiei de către AEG. În ceea ce privește quantumul sumei de plătit cu acest titlu, întrucât AEG nu a contestat nici nivelul dobânzii datorate Comisiei, nici data de la care sunt datorate aceste dobânzi, nu este necesar să se ia o decizie în această privință.

Cu privire la cheltuielile de judecată

144 În conformitate cu articolul 69 alineatul (2) din Regulamentul de procedură, partea care cade în pretenții este obligată, la cerere, la plata cheltuielilor de judecată. Întrucât reclamanta a căzut în pretenții, se impune obligarea sa la plata cheltuielilor de judecată.

Pentru aceste motive,

CURTEA,

declară și hotărăște:

1) Respinge acțiunea.

2) Obligă AEG-Telefunken AG să plătească Comisiei Comunităților Europene dobânzi de întârziere pentru amenda aplicată.

3) Obligă reclamanta la plata cheltuielilor efectuate de Comisia Comunităților Europene.

Mertens de Wilmars	Koopmans	Bahlmann	Galmot	
Pescatore	Mackenzie Stuart	O'Keeffe	Bosco	Due

Pronunțată în ședință publică la Luxemburg, 25 octombrie 1983.

Grefier
P. Heim

Președinte
J. Mertens de Wilmars