

HOTĂRÂREA TRIBUNALULUI (a doua Cameră)
din 1 aprilie 1993*

BPB Industries plc și British Gypsum Limited
împotriva
Comisiei Comunităților Europene

„Concurență – Abuz de poziție dominantă – Contract de cumpărare exclusivă – Rabat pentru fidelitate – Efectul asupra comerțului între statele membre – Imputabilitatea încălcării”

Cauza T-65/89

Tablă de materii

Faptele aflate la originea acțiunii	3
Procedura	6
Pretențiile părților	6
Cu privire la pretențiile de anulare a deciziei.....	7
Cu privire la necomunicarea documentelor și respectarea dreptului la apărare.....	7
— Argumentele părților	7
— Constatările Tribunalului.....	9
Cu privire la dovedirea încălcării	11
I — Cu privire la abuzul de poziție dominantă	11
A — Acordurile de furnizare exclusivă și plățile promoționale.....	12
— Actul atacat	12
— Argumentele părților.....	12
— Aprecierea Tribunalului.....	17
Cu privire la materialitatea faptelor.....	17
Cu privire la caracterul abuziv al angajamentelor de cumpărare exclusivă	18
B — Livrările prioritare de ipsos	20
— Actul atacat	20
— Argumentele părților.....	21
— Aprecierea Tribunalului.....	23
C — Practicile aplicate în Irlanda și Irlanda de Nord	24
— Actul atacat	24
— Argumentele părților.....	26
— Aprecierea Tribunalului.....	27
II — Cu privire la efectul asupra comerțului dintre statele membre	28
— Actul atacat	29
— Argumentele părților	29
— Aprecierea Tribunalului.....	31
Cu privire la pretențiile privind imputabilitatea încălcării și valoarea amenzilor.....	32
Cu privire la aplicarea unei amenzi societății BPB	33
— Actul atacat	33
— Argumentele părților	33

* Limba de procedură: engleza.

— Constatările Tribunalului.....	34
Cu privire la valoarea amenzilor aplicate.....	36
— Actul atacat.....	36
— Argumentele părților.....	36
— Constatările Tribunalului.....	37
Cu privire la cheltuielile de judecată	38

În cauza T-65/89,

BPB Industries plc, societate de naționalitate engleză, cu sediul în Slough (Regatul Unit) și

British Gypsum Limited, societate de naționalitate engleză, cu sediul în Nottingham (Regatul Unit),

reprezentate de către Michel Waelbroeck, avocat în Baroul din Bruxelles, și de către domnul Gordon Boyd Buchanan Jeffrey, *solicitor*, cu domiciliul ales în Luxemburg la cabinetul Arendt și Harles, 4, avenue Marie-Thérèse,

reclamante,

împotriva

Comisiei Comunităților Europene, reprezentată inițial de către domnul Norbert Koch, consilier juridic, și doamna Ida Langermann, membră a serviciului juridic, apoi de către domnii Julian Currall și Berend-Jan Drijber, membri ai serviciului juridic, în calitate de agenți, cu domiciliul ales în Luxemburg la biroul domnului Nicola Annecchino, membru al serviciului juridic, Centre Wagner, Kirchberg,

pârâtă,

susținută de

Regatul Spaniei, reprezentat de către domnul Javier Conde de Saro, director general pentru coordonare juridică și instituțională comunitară, și de către doamna Rosario Silva de Lapuerta, abogado del Estado, din serviciul de contencios comunitar, în calitate de agenți, cu domiciliul ales în Luxemburg la sediul Ambasadei Spaniei, 4-6, boulevard E. Servais,

și de

Iberian Trading (UK) Limited, societate de naționalitate engleză, cu sediul în Londra, reprezentată de către domnii John E. Pheasant și Simon W. Polito, solicitors, de la cabinetul

Lovell White Durrant, cu domiciliul ales în Luxemburg la cabinetul Loesch și Wolter, 8, rue Zithe,

interveniente,

având ca obiect anularea Deciziei 89/22/CEE a Comisiei din 5 decembrie 1988 privind o procedură de punere în aplicare a articolului 86 din Tratatul CEE (IV/31.900, BPB Industries plc - JO 1989, L 10, p. 50, rectificare la JO 1989, L 52, p. 42),

TRIBUNALUL DE PRIMĂ INSTANȚĂ AL COMUNITĂȚILOR EUROPENE (Camera a doua),

compus din domnii J. L. Cruz Vilaça, președinte, A. Saggio, și C. P. Briët, judecători,

grefier: domnul H. Jung,

având în vedere procedura scrisă și în urma procedurii orale din 23 ianuarie 1992,

pronunță prezenta

Hotărâre

Faptele aflate la originea acțiunii

1 Prezenta cauză privește Decizia 89/22/CEE a Comisiei din 5 decembrie 1988 privind o procedură în temeiul articolului 86 din Tratatul CEE (IV/31.900, BPB Industries plc — JO 1989, L 10, p. 50, rectificare la JO 1989, L 52, p. 42, denumită în continuare „decizia”), prin care au fost aplicate reclamanților amenzi pentru încălcarea articolului 86 din Tratatul CEE.

2 BPB Industries plc (denumită în continuare „BPB”) este un holding britanic al unui grup care controlează aproape jumătate din capacitatea de producție de plăci de ipsos în Comunitate, având o cifră de afaceri netă consolidată de 1 116 miliarde de ECU pentru exercițiul financiar care se încheie la 31 martie 1987. În Marea Britanie, BPB operează, în sectorul ipsosului pentru construcții și al plăcilor de ipsos, în principal printr-o filială pe care o controlează în totalitate, British Gypsum Limited (denumită în continuare „BG”). În Irlanda, produsele pe bază de gips, în special ipsosul pentru construcții și plăcile de ipsos, sunt fabricate de filiala irlandeză a BPB, Gypsum Industries plc (denumită în continuare „GIL”), care aprovizionează piața din Irlanda, precum și, prin intermediul BG, piața din Irlanda de Nord.

3 În Marea Britanie, BG produce plăci de ipsos în opt fabrici situate în Midlands, în sud-estul și nordul Angliei. BPB aprovizionează în mod normal piața britanică a plăcilor de ipsos de la

fabricile amplasate în Marea Britanie, în timp ce unitățile acesteia din Irlanda deservesc Irlanda și Irlanda de Nord.

4 Plăcile de ipsos au un miez din ipsos înconjurat de două foi de carton. Acest produs există în diverse dimensiuni și este livrat în principal în două grosimi. În principal este utilizat la construirea plafoanelor și căptușirea pereților locuințelor, precum și la construirea sau căptușirea pereților despărțitori.

5 Plăcile de ipsos utilizate în Regatul Unit și în Irlanda sunt, aproape în totalitate, distribuite de comercianți-angroșiști (denumiți în continuare „comercianți”). Sistemul comercianților asigură un lanț de distribuție eficient pentru întreprinderile de construcții. Comercianții suportă, de asemenea, riscurile creditului acordat întreprinderilor. În cursul perioadei relevante s-a înregistrat o tendință de concentrare în sectorul comercianților.

6 Înainte de 1982, nu existaseră importuri regulate de plăci de ipsos în Marea Britanie. În acel an, Lafarge UK Limited (denumită în continuare „Lafarge”), o societate a grupului francez Lafarge Coppée, a început să importe plăci de ipsos produse în Franța. Lafarge și-a extins treptat importurile. Cu toate acestea, din cauza dificultăților de aprovizionare legate de dependența acesteia față de unitatea de producție situată în Franța, Lafarge nu era în măsură să asigure livrări normale către un număr mare de clienți.

7 În mai 1984, Iberian Trading UK Limited (denumită în continuare „Iberian”) a început să importe plăci de ipsos produse în Spania de Española de Placas de Yeso (denumită în continuare „EPYSA”). Prețurile acesteia erau inferioare prețurilor BG, diferența fiind în general între 5 și 7 %, cu toate că au fost observate și diferențe de preț mai mari. Gama de produse furnizate de Iberian era limitată la plăci de ipsos având un număr restrâns de dimensiuni, dintre modelele cele mai solicitate. Pe de altă parte, Iberian s-a confruntat în diverse ocazii cu dificultăți la aprovizionare.

8 În 1985 și 1986, BG a furnizat aproape 96 % din plăcile de ipsos vândute în Regatul Unit, Lafarge și Iberian împărțind restul pieței.

9 La 17 iunie 1986, Iberian a adresat Comisiei o cerere în vederea constatării, în conformitate cu articolul 3 din Regulamentul nr. 17 al Consiliului din 6 februarie 1962, Primul regulament de punere în aplicare a articolelor 85 și 86 din tratat (JO 1962, 13, p. 204, Ediție specială 08/vol. 1, p. 3, denumit în continuare „Regulamentul nr. 17”), a încălcărilor articolului 86 din Tratatul CEE comise de BPB. La 3 decembrie 1987, Comisia a decis deschiderea procedurii în condițiile prevăzute la articolul 3 alineatul (1) din Regulamentul nr. 17.

10 După ce a dat întreprinderilor ocazia de a răspunde la obiecțiile pe care le-a reținut, în conformitate cu articolul 19 alineatul (1) din Regulamentul nr. 17 și cu Regulamentul nr. 99/63/CEE al Comisiei din 25 iulie 1963 privind audierile prevăzute la articolul 19 alineatele (1) și (2) din Regulamentul nr. 17 (JO 1963, 127, p. 2268, denumit în continuare „Regulamentul nr. 99/63”) și în urma consultării Comitetului consultativ pentru înțelegeri și

poziții dominante, Comisia a adoptat la 5 decembrie 1988 decizia în litigiu, care cuprinde următoarea parte dispozitivă:

„Articolul 1

Între iulie 1985 și august 1986, British Gypsum Ltd a încălcat articolul 86 din Tratatul CEE abuzând de poziția sa dominantă pentru furnizarea de plăci de ipsos în Marea Britanie printr-un sistem de plăți către comercianții de materiale de construcții care acceptau să se aprovizioneze cu plăci de ipsos exclusiv de la British Gypsum Ltd.

Articolul 2

În iulie și august 1985, British Gypsum Ltd a încălcat articolul 86 din Tratatul CEE punând în aplicare o politică de favorizare a clienților care nu făceau comerț cu plăci de ipsos importate și care onorau cu prioritate comenzile de ipsos pentru construcții într-un perioadă de prelungire a termenelor de livrare pentru produsul respectiv, ceea ce a constituit un abuz de poziție dominantă pentru furnizarea de plăci de ipsos în Marea Britanie.

Articolul 3

BPB Industries plc, prin intermediul filialei British Gypsum Ltd, a încălcat articolul 86 din Tratatul CEE abuzând de poziția sa dominantă pentru furnizarea de plăci de ipsos în Irlanda și Irlanda de Nord:

- în iulie și august 1985, exercitând cu succes presiuni asupra unui grup de importatori și obținând astfel acordul acestora de a renunța la importul de plăci de ipsos în Irlanda de Nord,
- acordând o serie de rabaturi pentru produsele BG furnizate comercianților de materiale de construcții din Irlanda de Nord între iunie și decembrie 1985, cu condiția ca aceștia să nu vândă plăci de ipsos importate.

Articolul 4

Întreprinderilor menționate li se aplică următoarele amenzi:

- societății British Gypsum Ltd, o amendă de 3 milioane de ECU pentru încălcările articolului 86 din Tratatul CEE menționate la articolul 1,
- societății BPB Industries plc, o amendă de 150 000 ECU pentru încălcările articolului 86 din Tratatul CEE menționate la articolul 3.

Articolele 5 și 6

[...].”

Procedura

11 În aceste împrejurări, printr-o cerere depusă la grefa Curții la 23 februarie 1989, BPB și BG au introdus prezenta acțiune pentru anularea deciziei.

12 Procedura scrisă s-a derulat în întregime în fața Curții. Prin ordonanța din 4 octombrie 1989, Curtea a admis Regatul Spaniei ca intervenient în sprijinul pretențiilor pârâtei. Prin ordonanța din 15 noiembrie 1989, Curtea a trimis cauza în fața Tribunalului, în conformitate cu articolul 14 din Decizia Consiliului din 24 octombrie 1988 de instituire a Tribunalului de Primă Instanță al Comunităților Europene. Prin ordonanța din 18 ianuarie 1990, Tribunalul a admis Iberian ca intervenient în sprijinul pretențiilor pârâtei.

13 Pe baza raportului judecătorului raportor, Tribunalul a hotărât deschiderea procedurii orale fără a dispune măsuri de cercetare judecătorească prealabile. Cu toate acestea, ca măsuri de organizare a procedurii, Tribunalul a adresat reclamantei prin scrisoarea grefierului din 8 noiembrie 1991 câteva întrebări la care s-a răspuns prin scrisoarea depusă la grefa Tribunalului la 16 decembrie 1991.

14 În cadrul ședinței desfășurate la 23 ianuarie 1992 au fost ascultate susținerile orale și răspunsurile părților principale și ale intervenienților la întrebările Tribunalului.

Pretențiile părților

15 În cerere, reclamantele solicită Tribunalului:

– să declare nulă decizia, obligând prima reclamantă la plata unei amenzi de 150 000 ECU și a doua reclamantă la plata unei amenzi de 3 000 000 ECU pentru încălcarea menționată a articolului 86 din Tratatul CEE;

– să oblige pârâta la plata cheltuielilor de judecată.

16 În memoriul în replică, reclamantele solicită Tribunalului:

– să anuleze decizia;

– în subsidiar, să reducă amenzile aplicate societăților BPB și/sau BG;

– să oblige Comisia la plata cheltuielilor de judecată.

17 Pârâta solicită Tribunalului:

– să respingă acțiunea;

– să oblige reclamantele la plata tuturor cheltuielilor de judecată.

18 Regatul Spaniei, intervenient, solicită Tribunalului:

– să respingă acțiunea introdusă de BG și BPB împotriva deciziei;

– să declare validitatea acestei decizii;

– să oblige reclamantele la plata cheltuielilor de judecată, inclusiv a celor ale intervenientului.

19 Iberian, intervenientă, solicită Tribunalului:

– să respingă acțiunea introdusă de reclamante împotriva deciziei;

– să declare validitatea deciziei în toate privințele;

– să oblige reclamantele la plata cheltuielilor de judecată, inclusiv a celor ale intervenienților.

Cu privire la pretențiile de anulare a deciziei

20 În sprijinul cererii de anulare a deciziei, reclamantele invocă două serii de obiecții întemeiate, pe de o parte, pe încălcarea dreptului la apărare și, pe de altă parte, pe nedovedirea încălcării.

Cu privire la necomunicarea documentelor și respectarea dreptului la apărare

— Argumentele părților

21 Reclamantele susțin că decizia trebuie să fie anulată din moment ce Comisia nu le-a comunicat toate documentele relevante pe care le deținea și că această omisiune le-a adus un mare prejudiciu. Acestea subliniază, în special, că BG nu a avut acces la anumite documente care par să aibă o legătură directă cu situația acesteia și unele obiecții invocate împotriva

acesteia. Acestea susțin că au dreptul să se îndoiască de faptul că anumite documente necomunicate ar putea fi irelevante.

22 Reclamantele au în vedere, în special, unele documente oferite Comisiei cu ocazia verificărilor la sediile unor terți. În opinia acestora, refuzarea accesului la informațiile cuprinse într-un document oferit Comisiei de către un terț constituie o atingere excesivă a dreptului la apărare. Reclamantele susțin, de asemenea, că documentele nedivulgate ar fi putut fi utile argumentației BG și că, în aceste condiții, nu exista niciun motiv să nu îi fie comunicate. Criteriul acceptat pentru nedivulgarea unui document ar trebui să fie acela al caracterului său confidențial, nu cel al eventualei utilizări a acestuia de către Comisie. Actul Comisiei de a nu se baza pe un document nu înseamnă că acesta nu este relevant sau că aceasta nu a fost influențată de conținutul documentului, prin urmare nu constituie un motiv suficient pentru refuzul de a-l comunica.

23 Reclamantele declară că societății BG îi este evident imposibil să desemneze documentele a căror comunicare a fost refuzată de către Comisie și pe care nu a fost în măsură să le consulte. În opinia reclamantelor, Comisia pretinde în mod eronat că și-a întemeiat argumentația exclusiv pe documentele pe care BG a putut să le consulte. BG face trimitere la o scrisoare a unui comerciant din 23 decembrie 1985, pe care Comisia o invocă la paragraful 63 din decizie pentru a o incrimina, cu toate că nu a fost autorizată să analizeze scrisoarea. Aceasta subliniază că rezultă din Hotărârea Curții din 24 iunie 1986, AKZO/Comisia (53/85, p. 1965) că este obligația Comisiei să comunice documente confidențiale unei întreprinderi de fiecare dată când acestea sunt de natură să aducă atingere intereselor acesteia și că, prin urmare, Comisia ar fi trebuit să îi comunice cel puțin un rezumat al documentelor aflate în posesia sa.

24 Reclamantele susțin că rezervele lor cu privire la afirmația Comisiei, conform căreia nu a fost influențată de documentele necomunicate, sunt justificate din moment ce numai ca urmare a insistenței BG Comisia a comunicat mărturia domnului May, consultant în construcții, pe care Comisia a folosit-o ulterior în decizie. BG ar trebui să aibă dreptul de a-și forma propria opinie cu privire la întrebarea care documente prezintă relevanță pentru interesele sale.

25 În ceea ce privește documentele descrise în scrisoarea din 19 februarie 1988 pe care i-a adresat-o Comisia, BG atrage atenția asupra omisiunii Comisiei, care nu a făcut distincție între documentele comunicate de către terți cu titlu confidențial și cele care conțineau secrete de afaceri. În ceea ce privește documentele menționate în memoriul în apărare, BG consideră că această informație ar fi trebuit să îi fie comunicată în cursul procedurii administrative (concluziile avocatului general Warner la Hotărârea Curții din 10 iulie 1980, Distillers Company/Comisia, 30/78, Rec. p. 2229, 2267).

26 Comisia afirmă că decizia se bazează exclusiv pe documente la care BG a avut acces. Aceasta susține că BG nu a desemnat niciun document pe care s-ar fi bazat pentru formarea opiniei sale și la care BG nu ar fi avut acces. În opinia Comisiei, dreptul de acces la dosarele sale nu acoperă toate documentele care nu conțin secrete de afaceri. În acest sens, aceasta invocă Hotărârea Curții din 17 ianuarie 1984, VBVB și VBBB/Comisia (43/82 și 63/82, Rec. p. 19, punctul 25) și consideră că Hotărârea AKZO/Comisia, citată anterior, invocată de BG,

privește o problemă diferită, respectiv posibilitatea Comisiei de a furniza anumite informații unui reclamant.

27 În cazul de față, Comisia consideră că a acordat reclamantelor acces la unele documente pe care nu și-a întemeiat hotărârea, depășindu-și astfel obligațiile care îi reveneau. Acordând acces societății BG la dosar, Comisia nu ar fi exclus din acesta decât documentele care îi fuseseră comunicate de către terți sub rezerva respectării caracterului confidențial al acestora, precum și conturile anuale ale unei întreprinderi, foile publicitare a două întreprinderi, organigrama altei întreprinderi și documentele considerate importante ca dovezi ale eventualelor încălcări ale articolului 85 comise de alte întreprinderi decât BPB. Aceste documente ar fi făcut, de asemenea, obiectul unei descrieri neconfidențiale în scrisoarea din 19 februarie 1988. Comisia consideră că această descriere a permis societății BG să verifice dacă nu aveau legătură cu constatările pe care le-a efectuat.

28 Cu privire la scrisoarea unui comerciant din 23 decembrie 1985, menționată de BG, Comisia subliniază că această scrisoare era anexată la scrisoarea pe care BG a adresat-o Comisiei la 30 septembrie 1986 și că, în consecință, BG a avut acces la fiecare dintre cele două scrisori. Cu privire la raportul domnului May, Comisia susține că acesta a fost întotdeauna considerat ca fiind accesibil societății BG; în acest sens, aceasta face trimitere la sumarul anexei la comunicarea obiecțiilor și la documentele anexate cererii. Comisia subliniază, în ultimul rând, că distincția dintre secretele de afaceri și celelalte informații, propusă de reclamante, nu este deloc determinantă pentru a aprecia dacă o întreprindere are drept de acces la dosarul pe care l-a alcătuit aceasta.

— Constatările Tribunalului

29 Astfel cum a subliniat Tribunalul în Hotărârea din 17 decembrie 1991, Hercules Chemicals/Comisia (T-7/89, Rec., p. II-1711), Comisia și-a impus, în Al doisprezecelea raport privind politica în domeniul concurenței (p. 40 și 41), un anumit număr de reguli privind accesul la dosar în cauzele referitoare la concurență. Conform acestor reguli, „Comisia acordă întreprinderilor implicate într-o procedură dreptul de a lua cunoștință de dosarul care le privește. Întreprinderile sunt informate cu privire la conținutul dosarului Comisiei printr-o listă cu toate documentele care alcătuiesc dosarul, anexată la comunicarea obiecțiilor sau la scrisoarea de respingere a plângerii, cu indicarea documentelor sau a părților din documente care le sunt accesibile. Întreprinderile sunt invitate să examineze la sediul Comisiei documentele accesibile. În cazul în care o întreprindere dorește să examineze numai unele dintre documente, Comisia îi poate trimite copii ale acestora. Comisia consideră că sunt confidențiale și, în consecință, inaccesibile unei anumite întreprinderi, următoarele documente: documentele sau părțile acestora care conțin secrete de afaceri ale altor întreprinderi; documentele interne ale Comisiei, ca de exemplu notele, proiectele sau alte documente de lucru; orice alte informații confidențiale, ca de exemplu cele care permit identificarea reclamantilor care doresc să nu le fie dezvăluită identitatea, precum și informațiile comunicate Comisiei sub rezerva respectării caracterului confidențial al acestora.” Tribunalul a dedus astfel că este „obligația Comisiei să facă posibil accesul întreprinderilor implicate într-o procedură de aplicare a articolului 85 alineatul (1) la setul de documente în apărarea sau împotriva reclamantelor pe care le-a reținut în cursul anchetei, sub rezerva secretelor de afaceri

ale celorlalte întreprinderi, a documentelor interne ale Comisiei și a altor informații confidențiale” (punctele 53 și 54).

30 De asemenea, în Hotărârea din 18 decembrie 1992, Cimenteries CBR ș.a./Comisia (T-10/92, T-11/92, T-12/92 și T-15/92, Rec., p. II-2667), Tribunalul a considerat că „procedura de acces la dosar în cauzele privind concurența are ca obiect să permită destinatarilor unei comunicări a obiecțiilor să ia cunoștință de dovezile care apar în dosarul Comisiei, pentru a se putea pronunța în mod eficient cu privire la concluziile la care a ajuns Comisia, în comunicarea obiecțiilor, în temeiul acestor dovezi. Accesul la dosar constituie astfel una dintre garanțiile procedurale pentru protejarea dreptului la apărare și asigurarea, în special, a exercitării efective a dreptului de a fi ascultat, prevăzut la articolul 19 alineatele (1) și (2) din Regulamentul nr. 17 și la articolul 2 din Regulamentul nr. 99/63. Rezultă astfel că dreptul de acces la dosarul constituit de Comisie se justifică prin necesitatea de a asigura întreprinderilor în cauză posibilitatea de a se apăra în mod eficient împotriva obiecțiilor formulate împotriva acestora în comunicarea obiecțiilor” (punctul 38).

31 În cazul de față, din cercetarea judecătorească rezultă că de fapt Comisia nu le-a refuzat întreprinderilor reclamante accesul la dosarul pe care l-a constituit. Din actele depuse la dosar de către reclamante reiese, în special, că în conformitate cu angajamentele menționate anterior, asumate de Comisie în Al doisprezecelea raport privind politica în domeniul concurenței, publicat în 1982, comunicarea obiecțiilor conținea în anexă o listă recapitulativă a setului de 2 095 de acte care alcătuiau dosarul Comisiei. Din examinarea acestui document, prezentat în anexa 6 la cererea depusă la Tribunal, reiese că acesta conținea, pe lângă data întocmirii fiecărui document, două serii de informații. Pe de o parte, acest document enumera actele în funcție de natura acestora. În acest scop, reclamantelor le-a fost notificată o clasificare cu cincisprezece rubrici. Documentul examinat conținea, pentru fiecare act sau grup de acte, mențiunea cifrei sau a cifrelor cheie corespunzătoare rubricii de care aparținea. Pe de altă parte, documentul examinat preciza, pentru fiecare act sau grup de acte, dacă acesta era accesibil reclamantelor (A), parțial accesibil reclamantelor (B) sau inaccesibil reclamantelor (N).

32 Din examinarea documentului astfel analizat reiese că șase categorii de documente nu au fost făcute accesibile reclamantelor. În primul rând, este vorba despre documente cu caracter pur intern Comisiei (documentele 234, 235, 290–318, 321, 324–335, 337–347, 367–382, 1329 și 1330, 1535–1539, 1543, 1580–1589, 1594, 1880–1882, 1907–1971, 1985–2049, 2054–2095); în al doilea rând, despre anumite corespondențe cu întreprinderi terțe (documentele 240, 252, 253–281, 322–323, 336, 348–361, 363–366, 385, 386–395, 1323–1328, 1529 și 1530, 1544–1546, 1559, 1596–1599, 1602–1607, 1613–1683, 1891–1903, 1972–1984); în al treilea rând, despre anumite corespondențe cu statele membre (documentele 282–289, 1690, 1691); în al patrulea rând, despre anumite studii și informații publicate (documentele 1904, 2051 și 2052); în al cincilea rând, despre anumite rapoarte ale verificărilor (documentele 399–506); și în șaselea rând, despre un răspuns la o cerere de informații, efectuată în temeiul articolului 11 din Regulamentul nr. 17 (documentul 1699).

33 Din această examinare reiese că reclamantele nu au motive să reproșeze Comisiei că nu a făcut accesibile anumite documente cu caracter pur intern despre care Tribunalul a hotărât deja

că nu era necesar să fie comunicate. O soluție identică trebuie să se aplice și corespondențelor cu statele membre. Aceeași soluție se aplică și studiilor și documentelor publicate. Aceeași soluție se aplică raporturilor de verificare, răspunsului la cererea de informații adresată de Comisie, sau anumitor corespondențe cu întreprinderile terțe, Comisia putând în mod legitim să refuze accesul la acestea în temeiul caracterului lor confidențial. Într-adevăr, o întreprindere destinată a unei comunicări a obiecțiilor, care se află într-o poziție dominantă pe piață, poate, din acest motiv, să adopte măsuri de retorsiune împotriva unei întreprinderi concurente, a unui furnizor sau a unui client care a colaborat la cercetarea efectuată de Comisie. În cele din urmă, din același motiv, reclamantele nu pot să susțină că plângerea adresată Comisiei în temeiul articolului 3 din Regulamentul nr. 17 le-a fost în mod eronat pusă la dispoziție numai parțial (documentele 1–233). Prin urmare, refuzul Comisiei de a comunica aceste documente reclamantelor nu este, în cazul de față, de natură să afecteze legalitatea deciziei.

34 De asemenea, ar trebui subliniat că, fără să fie contrazisă în această privință în cursul procedurii orale, Comisia a stabilit în duplica sa că respectiva corespondență a comerciantului, la care se referă paragraful 63 din decizie, era anexată la o altă scrisoare pe care le-o adresase BG însăși. Astfel, pe de o parte, BG avea cunoștință despre respectiva corespondență, iar pe de altă parte, și în orice caz, acest document, numerotat 1312, era, conform afirmației Comisiei, perfect accesibil reclamantelor, după cum reiese din anexa 6 la cerere, descrisă anterior. Pe de altă parte, ar trebui subliniat că, în orice caz, raportul domnului May a fost pus la dispoziția reclamantelor, care nu pot emite nicio pretenție utilă cu privire la regularitatea procedurii administrative din moment ce accesul la acest document le-a fost refuzat inițial.

35 Din considerentele precedente rezultă că procedura administrativă în fața Comisiei s-a desfășurat cu respectarea dreptului la apărare și mai ales că reclamantele, care nu pretind de altfel contrariul decât în sens dubitativ și ipotetic, au putut să își susțină în mod eficient setul de argumente și pretenții în apărarea lor în cursul audierii în fața Comisiei. Rezultă că obiecția reclamantelor, întemeiată pe încălcarea respectării dreptului la apărare, este lipsită de temei în fapt și trebuie, prin urmare, să fie respinsă.

Cu privire la dovedirea încălcării

36 Reclamantele au formulat două pretenții cu privire la nedovedirea încălcării articolului 86 din tratat. Aceste pretenții privesc, pe de o parte, abuzul de poziție dominantă, existența acesteia din urmă nefiind contestată, iar pe de altă parte, efectul asupra comerțului dintre statele membre.

I — Cu privire la abuzul de poziție dominantă

37 Primul motiv, referitor la nedovedirea abuzului de poziție dominantă, este alcătuit din trei părți. Este vorba, în primul rând, despre acordurile de furnizare exclusivă și plățile promoționale; în al doilea rând, despre livrările prioritare de ipsos; în al treilea rând, despre practicile specifice aplicate în Irlanda și Irlanda de Nord.

A — Acordurile de furnizare exclusivă și plățile promoționale

— Actul atacat

38 Conform articolului 1 din decizie, între iulie 1985 și august 1986, BG a încălcat articolul 86 din Tratatul CEE abuzând de poziția sa dominantă pentru furnizarea de plăci de ipsos în Marea Britanie printr-un sistem de plăți promoționale către comercianții de materiale de construcții care acceptau să se aprovizioneze exclusiv de la aceasta.

39 Decizia (punctele 58, 60–64, 68 și 69) precizează că în perioada ianuarie – iunie 1985 BG a conceput un sistem de plăți regulate către comercianții dispuși să se aprovizioneze exclusiv de la aceasta. Aceste plăți trebuiau să fie efectuate sub forma unor contribuții regulate ale BG la cheltuielile de publicitate și promovare ale acestor comercianți. Condițiile acestei formule urmau să fie negociate la nivelul cel mai înalt și să nu fie divulgate. În schimbul acestor plăți promoționale, comercianții erau obligați să se angajeze să se aprovizioneze exclusiv de la BG. La 2 iulie 1985, sau chiar mai înainte, BG a decis să propună sistemul unui client foarte important, care se vedea constrâns să-și reconsidere politica de cumpărare, având în vedere concurența pe care i-o făceau ceilalți comercianți care vindeau plăci de ipsos de la Lafarge și Iberian. Plățile lunare în lire sterline au fost efectuate cu începere din august 1985. Prin urmare, aranjamente similare au fost propuse altor comercianți care, cu o singură excepție, făceau sau făcuseră comerț cu plăci de ipsos de la Lafarge sau Iberian. Au fost efectuate plăți lunare către acești comercianți. Aceste plăți, bazate pe convenții verbale sau schimburi de scrisori, au fost însoțite de condiții, în special de obligația impusă beneficiarilor de a nu cumpăra decât plăci de ipsos de la BG. Începând din septembrie 1986, BG a încetat progresiv plățile către comercianți pe măsură ce a introdus un sistem de stimulare a stocurilor (Super Stockist Scheme).

40 Decizia (punctele 123, 124 și 127) ajunge la concluzia că, drept răspuns la concurență, BG a adoptat o politică de retribuire a „fidelității” clienților acesteia care se aprovizionau exclusiv de la aceasta. Oferta de plăți promoționale către anumiți comercianți selecționați, mai degrabă decât în cadrul unui sistem general bazat pe criterii obiective, a servit la consolidarea suplimentară a relațiilor comerciale strânse dintre BG și beneficiarii plăților, consolidând, prin caracterul exclusiv al sistemului, legăturile dintre BG și acești clienți. Exclusivitatea sau „fidelitatea” au constituit un scop în sine, acela de a-i împiedica pe comercianții în cauză să cumpere și să vândă plăci de ipsos importate.

41 Conform deciziei (punctele 128 și 129), plățile efectuate de BG au constituit cauza imediată a deciziei comercianților de a înceta să comercializeze plăci de ipsos importate. Acordurile de exclusivitate însemnau că respectivii comercianți se angajau față de BG în viitor, ceea ce constituia din partea acesteia un abuz de poziție dominantă.

— Argumentele părților

42 Reclamantele susțin că este eronată concluzia Comisiei că BG a instituit un sistem de plăți către comercianți, unul dintre obiective fiind asigurarea exclusivității de cumpărare din partea acestora. Acestea contestă că acordurile de furnizare care au fost aplicate între iulie 1985 și august 1986 ar fi putut echivala cu un abuz de poziție dominantă. În acest sens, acestea prezintă mai multe argumente.

43 Acestea consideră, în primul rând, că este vorba despre acorduri de vânzare normale, negociate *ad hoc* cu clienți individuali, pe niște baze care constituie o practică curentă la furnizorii de materiale de construcții în Regatul Unit, ca răspuns la puterea de cumpărare crescândă a comercianților. Sistemul, care se integrează într-un context în care fidelitatea față de marcă era redusă, implica o ofertă de a efectua plăți regulate către comercianți, sub forma unor contribuții la cheltuielile de publicitate și promovare ale acestora, sub rezerva respectării unui anumit număr de condiții, inclusiv aceea de a stoca un număr mare de plăci de ipsos și de a întreprinde activități promoționale.

44 În opinia reclamantelor, Comisia a concluzionat în mod eronat, din documentele la care face trimitere punctul 58 din decizie, că obiectul principal al acestor plăți era acela de a asigura exclusivitatea cumpărării din partea comercianților și, în consecință, să închidă această piață concurenței străine. De fapt, aceste documente nu ar privi decât o simplă discuție privind planurile și strategiile posibile și nu ar putea, ca atare, să denote vreo încălcare a regulilor de concurență. Referirea la exclusivitate nu ar fi decât răspunsul adresat comercianților care propuneau formule de aprovizionare exclusivă. Sistemul ar fi fost astfel un răspuns adresat clienților BG, pentru a recompensa fidelitatea acestora și având ca obiectiv principal stabilirea unor legături strânse cu clienții apreciați de mult timp, într-un mediu concurențial care se schimba ca urmare a puterii de cumpărare crescândă a acestor clienți. Reclamantele contestă că exclusivitatea ar fi fost o condiție *sine qua non* pentru ca un comerciant să poată beneficia de un sprijin promoțional. În această privință, reclamantele fac trimitere la o societate care ar fi beneficiat de un asemenea sprijin, deși a continuat să importe plăci de ipsos de origine spaniolă. Astfel, din dosar reiese clar că nu au fost puse în aplicare toate condițiile prevăzute de versiunea inițială a proiectului.

45 În continuare, reclamantele subliniază că BG nu a făcut nicio discriminare între comercianții care au încheiat un acord de plăți promoționale și cei care nu au procedat astfel. Astfel, acestea subliniază că acei comercianți care au făcut comerț cu Iberian nu au încetat niciodată relațiile comerciale cu BG și că plățile promoționale nu au determinat ruptura relațiilor cu comercianții care nu le-au acceptat. Atitudinea comercianților care nu comandau plăci de ipsos importate după acceptarea plăților promoționale ar putea fi determinată de alți factori, precum dificultățile de aprovizionare cu plăci de ipsos importate, precum și calitatea și numărul limitat de dimensiuni și de tipuri de plăci de ipsos importate.

46 Contrar concluziei la care a ajuns Comisia la punctul 129 din decizie, reclamantele neagă că acei comercianți se angajau față de BG pentru viitor. În opinia lor, aceștia erau liberi să rezilieze, în orice moment, aranjamentele contractuale cu BG sau să refuze plățile promoționale și să continue să vândă plăci de ipsos importate.

47 Reclamantele subliniază, de asemenea, că în calitate de furnizor principal de plăci de ipsos pe piața din Regatul Unit, BG are responsabilitatea de a se asigura că distribuția plăcilor de ipsos este menținută în mod regulat și stabil. Fidelitatea comercianților, dorită de BG, ar fi fost necesară pentru a permite acestora să asigure cu continuitate și regularitate aprovizionările pe întreaga piață, în condițiile cele mai avantajoase. Or, acest lucru ar fi fost imposibil dacă produsele cele mai solicitate ar fi putut să fie oferite cu o mică reducere acordată de Iberian celor mai mari clienți ai BG, nelăsându-i societății BG decât produsele și punctele de vânzare cel mai puțin rentabile. Reclamantele consideră că acest comportament al BG a contribuit la ameliorarea distribuției plăcilor de ipsos în Regatul Unit. De asemenea, acestea consideră că livrările de plăci de ipsos de origine spaniolă, caracterizate cum erau de prețuri mai mari, de faptul că erau limitate la câteva dimensiuni extrem de solicitate și de lipsa de regularitate a livrărilor, reprezentau o amenințare pentru aprovizionarea corespunzătoare a pieței din Regatul Unit în ansamblu.

48 De asemenea, referindu-se la Hotărârea Curții din 13 februarie 1979, Hoffmann-La Roche/Comisia (85/76, Rec., p. 461), reclamantele consideră că acordurile promoționale încheiate cu comercianții îndeplinesc condițiile unei exceptări în temeiul articolului 85 alineatul (3) din Tratatul CEE. Lipsa notificării nu ar constitui o piedică pentru exceptare din moment ce, în conformitate cu Hotărârea Curții din 18 martie 1970, Bilger (43/69, Rec. p. 127), un contract încheiat între un producător și un detailist stabilit în același stat membru, prin care acesta din urmă se angajează să se aprovizioneze exclusiv de la primul, este exceptat de la notificare. În opinia reclamantelor, Comisia hotărât prematur în privința problemei declarând că nu era permisă nicio derogare.

49 Împotriva argumentelor Comisiei, conform cărora comercianții au fost împiedicați să constituie stocuri suficiente de produse concurente, reclamantele subliniază că acest argument nu ar fi întemeiat decât în cazul în care BG ar solicita comercianților o gamă de plăci de ipsos anormal de extinsă, ceea ce ar reduce spațiul rezervat stocării dimensiunilor celor mai solicitate, singurele care erau importate. Însă acest lucru nu s-a întâmplat.

50 Reclamantele susțin că argumentul Comisiei, conform căruia s-a stabilit un raport de exclusivitate în măsura în care o întreprindere renunță să efectueze schimburi comerciale cu terți, chiar dacă această renunțare privește o cantitate limitată din necesarul său, urmărește să modifice fondul deciziei. Acestea consideră că o interpretare atât de extinsă a noțiunii de exclusivitate nu are temei nici în drept, nici în practică. În opinia reclamantelor, faptul de a stabili relații comerciale pe termen lung cu anumiți furnizori constituie o practică acceptată și este inerent concurenței că încheierea unui contract cu un furnizor face imposibilă încheierea acestui contract cu un alt furnizor. Exclusivitatea sau cvasi-exclusivitatea înseamnă, în opinia acestora, că un comerciant are obligația de a cumpăra totalitatea sau majoritatea articolelor de care are nevoie de la un anumit furnizor. Prin urmare, ar fi eronată afirmația Comisiei că grija de a încuraja fidelitatea sau strângerea relațiilor cu comercianții ar fi condus, în practică, la un acord între BG și acești clienți, în temeiul căruia aceștia s-ar fi angajat să se aprovizioneze de la BG cu un anumit procent din articolele de care avea nevoie.

51 Reclamantele subliniază, de asemenea, că faptul că BG nu a făcut discriminare în detrimentul clienților care cumpărau plăci de ipsos importate arată că sistemul nu urmărea să îi

angajeze pe comercianți. Plățile promoționale nu ar fi avut legătură cu aranjamentele privind reducerile. În măsura în care acestea urmăreau să îi recompenseze pe comercianți pentru eforturile de promovare pe care le-au făcut, aceste plăți nu puteau fi considerate echivalentul acordării unor condiții mai avantajoase acestor comercianți.

52 Reclamantele susțin, în final, că este incorectă afirmația că sistemul de plăți promoționale constituia o reacție la amenințarea reprezentată de importuri sau că avea ca scop să descurajeze Iberian de la importuri sau să o debiliteze. Sistemul urmărea să consolideze locul produselor pe bază de gips în detrimentul altor produse decât gipsul și nu în detrimentul plăcilor de ipsos importate ca atare, având în vedere că fidelitatea față de marcă era redusă. De asemenea, din moment ce plățile promoționale efectuate erau subordonate condiției ca respectivii comercianți să cumpere plăci de ipsos exclusiv de la BG, este de mică importanță faptul că după efectuarea plăților promoționale au fost date instrucțiuni să nu se mai dea comenzi de plăci de ipsos importate.

53 În ceea ce o privește, Comisia subliniază cu titlu introductiv că este vorba despre tentativa BG, întreprindere în poziție dominantă, de a-și asigura fidelitatea comercianților cu scopul de a împiedica livrarea anumitor produse concurente, pe care a încadrat-o, în decizie, ca abuz de poziție dominantă. Conform Comisiei, este de mică importanță faptul că plățile promoționale efectuate corespund unei practici curente. Chiar și o practică curentă ar putea fi abuzivă atunci când este pusă în aplicare de către o întreprindere în poziție dominantă.

54 În ceea ce privește scopul sistemului, Comisia consideră că un acord care urmărește să rezerve o porțiune determinată din ofertă sau din cerere unei părți sau mai multora are un efect restrictiv asupra concurenței, indiferent de procentul din nevoile totale ale cumpărătorului sau vânzătorului aflat sub incidența acordului. Caracterul restrictiv al exclusivității ar consta nu în excluderea eventual totală a cererii întreprinderii, ci în renunțarea de către întreprindere la libera alegere a partenerilor contractuali pentru cantitățile rezervate în temeiul unui acord de loialitate sau de fidelitate, indiferent de întrebarea dacă aceste cantități reprezintă 80, 60 sau chiar 30 % din mărfurile de care are nevoie cumpărătorul. Comisia reamintește, în această privință, că BG căuta să stabilească un raport cu clienții săi care implica excluderea plăcilor de ipsos importate și că fidelitatea - chiar și relativă -, condiție pentru obținerea primelor, echivala cu exclusivitatea. Conform Comisiei, ar fi irelevant faptul că acordurile promoționale ar fi putut avea alte obiective decât exclusivitatea sau fidelitatea; ar fi chiar inutilă întrebarea dacă acest obiectiv avea un caracter principal sau secundar din moment ce ar fi suficient, pentru a constata existența unui abuz, ca exclusivitatea să constituie unul din obiectivele acordurilor. În cursul procedurii orale, Comisia a subliniat că ideea acestor prime de fidelitate a fost propusă pentru prima dată într-o notă internă din 16 ianuarie 1985. Din această notă - ca și din cea din 1 mai 1985 - ar reieși că prima condiție necesară pentru a beneficia de acestea este de a se aproviziona exclusiv de la BG. În final, în procesul-verbal al reuniunii în care s-ar fi discutat problema importurilor, singurul răspuns dat de președinte când i-a fost prezentată ideea ar fi fost: „Look into ways of getting exclusivity.” („Examinați metode de a obține exclusivitatea.”)

55 În ceea ce privește întrebarea dacă BG a făcut discriminare între comercianții care semnaseră un acord pentru a obține plăți promoționale și cei care nu au procedat astfel,

Comisia reamintește că acest argument este lipsit de relevanță din moment ce decizia nu afirmă nicăieri că BG ar fi comis un abuz făcând discriminare între clienți.

56 Cu privire la efectele pentru viitor ale plăților promoționale, Comisia susține că acordurile recompensau fidelitatea anterioară și că trebuia ca respectivii comercianții să merite primele oferite. Posibilitatea de a înceta în orice moment acordurile respective nu ar elimina caracterul abuziv al acestora. Comisia consideră, de asemenea, că afirmația reclamantelor conform căreia comercianții sunt cei care au solicitat prime promoționale este contrazisă de cercetarea efectuată, din care reiese că BG a discutat și a prevăzut un sistem de plăți, una dintre condițiile acestuia fiind exclusivitatea. În orice caz, Comisia subliniază că o întreprindere în poziție dominantă se face vinovată de o tentativă de excludere a unui concurent nu numai când impune acorduri exclusive, ci și când acceptă să participe la asemenea acorduri după ce a fost abordată de clienții săi în acest sens.

57 În ceea ce privește invocarea dreptului la exceptare, în temeiul articolului 85 alineatul (3) din Tratatul CEE, Comisia reamintește că decizia nu este întemeiată pe articolul 85, ci pe articolul 86 din tratat. În orice caz, condițiile pentru a beneficia de o exceptare – pe care reclamantele, de altfel, nu ar fi solicitat-o niciodată – nu erau, în opinia Comisiei, îndeplinite în mod evident.

58 Cu privire la comportamentul societății Iberian, Comisia reamintește că, indiferent de condițiile în care Iberian a introdus plăcile de ipsos pe piață, comportamentul acesteia nu putea să o autorizeze pe BG să se erijeze, prin intermediul aranjamentelor de exclusivitate, în gardian al regularității și fiabilității livrărilor de plăci de ipsos, despre care se pretinde că erau amenințate de această strategie a Iberian.

59 Comisia respinge argumentul reclamantelor, conform căruia sistemul de plăți promoționale pune în valoare produsele pe bază de ghips și nu produsele BG. Pe de o parte, aceasta se îndoiește, pe baza depoziției domnului Clark, anexată la cerere, că fidelitatea față de marca produselor de ipsos este atât de limitată precum pretind reclamantele. Pe de altă parte, Comisia subliniază că este imposibil să se disocieze cele două obiective urmărite de sistemul creat pentru a asigura fidelitatea clienților, și anume grija de a asigura exclusivitatea de cumpărare din partea acestora și intenția de a împiedica importurile de plăci de ipsos. Fidelitatea ar urmări excluderea, indiferent de intenția sau mobilul de bază.

60 Guvernul spaniol consideră, făcând trimitere, printre altele, la alineatul (59) din decizie, că documentele interne ale BG, la care Comisia a avut acces, demonstrează că intenția BG era de a-i angaja pe clienții săi prin plata unor prime în schimbul unei exclusivități de cumpărare, cu scopul de a recupera astfel cota de piață pierdută în favoarea importatorilor. Chiar și în lipsa probelor respective, acest scop ar reieși din contextul în care practicile BG s-au dezvoltat. Guvernul spaniol reamintește, în această privință, că aceste prime de fidelitate constituie o practică interzisă în mod expres de articolul 86 litera (c) din Tratatul CEE, astfel cum a subliniat Curtea în Hotărârea Hoffmann-La Roche, citată anterior.

61 În ceea ce o privește, Iberian, intervenientă, susține că primele de fidelitate plătite de către un furnizor care își domină clienții au un efect de excludere și că a resimțit acest efect când a descoperit că îi era blocat accesul la noi clienți. În cursul procedurii orale, aceasta a adăugat că practicile BG au determinat-o să înceteze orice activitate legată de comerțul cu plăci de ipsos în Regatul Unit și Irlanda.

— Aprecierea Tribunalului

Cu privire la materialitatea faptelor

62 Reiese din cercetare, și în special din nota din 16 ianuarie 1985, citată anterior, prezentată chiar de reclamante în anexa 13 la cerere, precum și din procesul-verbal al Senior Management Committee (Comitetul director) al BG, prezentat de reclamante în anexa 14 la cerere și la care decizia se referă la punctul 58, că la începutul anului 1985 a avut loc o discuție în cadrul BG privind strategia de adoptat față de concurența plăcilor de ipsos importate din Franța și Spania. În cadrul reuniunii Senior Management Committee, directorul general a dat directorului comercial următoarea instrucțiune: „to give adequate consideration in formulating the marketing strategy of how to reward loyalty to those merchants who remained exclusively with” BG („să acorde atenția cuvenită formulării strategiei de marketing privind modul de recompensare a fidelității comercianților care au rămas exclusiv împreună cu” BG). În același moment, directorul comercial a avut sentimentul că era oportun să îi sprijine pe comercianții care erau dispuși să coopereze cu BG, astfel cum reiese din nota citată anterior, conform căreia „the merchant should buy his plasterboard, and accessories if appropriate, from us exclusively” („comerciantul ar trebui să cumpere plăci de ipsos și, dacă este necesar, accesoriile, exclusiv de la noi”). Într-o notă din 1 mai 1985, prezentată de reclamante în anexa 15 la cerere și la care decizia se referă la punctul 59, directorul comercial al BG, referindu-se la discuțiile din cadrul Executive Meeting (comitetul executiv), a schițat condițiile pe care dorea să le vadă negociate. Prima dintre aceste condiții era exclusivitatea, în sensul că respectivul comerciant era obligat să se angajeze să cumpere toate plăcile de ipsos, precum și produsele conexe, numai de la BG. Conform acestei note, această acțiune ar preveni pierderea altor clienți și ar permite, în același timp, recuperarea cotei de piață cedate de BG concurenților acesteia.

63 Cu toate că BG subliniază că documentele la care face trimitere punctul 58 din decizie nu constituiau decât elementele unei discuții privind planurile și strategiile posibile, din actele de la dosar reiese, iar BG nu contestă în mod serios acest lucru, că începând din iulie 1985 aceasta a pus în aplicare strategia comercială adoptată în cursul lunilor precedente și a încheiat contracte individuale, verbale sau scrise, cu, în special, comercianții care făceau sau făcuseră comerț cu plăci de ipsos de la Lafarge sau Iberian. Astfel cum reiese, în special, pe de o parte, din punctul 68 din decizie, a cărei corectitudine nu a fost contestată și conform căruia BG a transmis, în cursul procedurii în fața Comisiei, copii ale scrisorilor de acordare și acceptare a plăților lunare și, pe de altă parte, din corespondența unui comerciant din 23 decembrie 1985, citată anterior, prezentată în anexa A la duplică și prin care respectivul comerciant îi comunica lui BG acordul său pentru plăți promoționale lunare de 500 de lire sterline în schimbul angajamentului de aprovizionare exclusivă de la BG, acești comercianți se angajau, între altele, să cumpere plăci de ipsos exclusiv de la BG, în timp ce BG se angaja să efectueze periodic către aceștia plăți promoționale. Începând din septembrie 1986, BG a încetat progresiv plățile

promoționale pe măsură ce a introdus un sistem de stimulare a stocurilor (Super Stockist Scheme).

64 Acestea sunt faptele în lumina cărora este necesar să se examineze dacă, într-adevăr, contractele în litigiu constituiau un abuz de poziție dominantă deținută de BG.

Cu privire la caracterul abuziv al angajamentelor de cumpărare exclusivă

65 Tribunalul consideră, cu titlu introductiv, că reclamantele au dreptate să susțină că efectuarea unor plăți promoționale către cumpărători constituie practici curente de cooperare comercială între un furnizor și distribuitorii acestuia. Într-o situație normală de piață concurențială, aceste contracte sunt încheiate în interesul ambelor părți. Prin asemenea practici, furnizorul încearcă să își asigure vânzările asigurând fidelitatea cererii, în timp ce distribuitorul beneficiază, în ceea ce îl privește, de siguranța aprovizionării și a prestațiilor comerciale conexe.

66 Nu este neobișnuit ca asemenea acțiuni de cooperare comercială să implice, la schimb, un angajament de cumpărare exclusivă încheiat de beneficiarul acestor plăți sau al acestor prestații față de furnizorul său. Asemenea angajamente de cumpărare exclusivă nu pot fi interzise din principiu. Astfel cum a reamintit Tribunalul în Hotărârea din 2 iulie 1992, Dansk Pelsdyravlerforening/Comisia (T-61/89, Rec. p. II-1931), aprecierea efectelor unor asemenea angajamente cu privire la funcționarea pieței în cauză depinde de caracteristicile acestei piețe. Astfel cum a hotărât Curtea (Hotărârea din 28 februarie 1991, Delimitis, C-234/89, Rec. p. I-935), este necesar, în principiu, să se aprecieze efectele pe piață ale acestor angajamente în contextul lor specific.

67 Dar aceste considerente, aplicabile într-o situație normală de piață concurențială, nu ar putea fi acceptate fără rezerve în cazul unei piețe în care, tocmai ca urmare a poziției dominante deținute de unul dintre operatori, concurența este deja restrânsă. Întreprinderii în poziție dominantă îi revine o răspundere specială, aceea de a nu aduce atingere unei concurențe veritabile și nedenate pe piața comună (Hotărârea Curții din 9 noiembrie 1983, Michelin/Comisia, 322/81, Rec. p. 3461, punctul 57).

68 În ceea ce privește natura obligației în litigiu, Tribunalul reamintește că, astfel cum Curtea a avut ocazia să hotărască, faptul că o întreprindere aflată într-o poziție dominantă angajează - chiar dacă la cererea acestora - cumpărătorii printr-o obligație sau promisiune de a se aproviziona, pentru totalitatea sau pentru o parte considerabilă a nevoilor lor, exclusiv de la întreprinderea respectivă constituie un abuz al poziției dominante respective în sensul articolului 86 din Tratatul CEE, fie că obligația în cauză este stipulată fără alte indicații, fie că este asumată în schimbul acordării unor reduceri (Hotărârea Hoffmann-La Roche, citată anterior, punctul 89; Hotărârea Curții din 3 iulie 1991, AKZO/Comisia, C-62/86, Rec. p. I-3359, punctul 149). Această soluție este justificată de faptul că, în situația în care, precum în acest caz, un operator deține o poziție puternică pe piață, încheierea unor contracte de furnizare exclusivă privind o proporție considerabilă din achiziții constituie o piedică inacceptabilă la intrarea pe această piață. Faptul, presupunând că ar fi stabilit, că plățile promoționale

constituiau un răspuns la cererile și la puterea de cumpărare crescândă a comercianților nu justifică, în niciun caz, includerea unei clauze de exclusivitate în contractele de furnizare în cauză. Prin urmare, reclamantele nu pot susține despre Comisie că nu a dovedit caracterul abuziv al practicii în cauză, fără să fie necesar să soluționeze dezbaterile dintre părți cu privire la noțiunea de exclusivitate a cumpărării, din moment ce în orice caz reiese efectiv din cercetare că respectiva condiție în litigiu privește totalitatea sau cvasi-totalitatea achizițiilor clienților.

69 Deși existența unei poziții dominante nu privează o întreprindere plasată în această poziție de dreptul de a-și proteja propriile interese comerciale atunci când acestea sunt amenințate și dacă această întreprindere are dreptul, într-o măsură rezonabilă, de a adopta măsurile pe care le consideră potrivite pentru a-și proteja interesele, totuși, astfel de comportamente nu pot fi acceptate dacă au ca scop consolidarea acestei poziții dominante și folosirea abuzivă a acesteia (a se vedea Hotărârea Curții din 14 februarie 1978, *United Brands/Comisia*, 27/76, Rec. p. 207). Rezultă că nici argumentul conform căruia BG avea obligația de a asigura continuitatea și regularitatea livrărilor, nici argumentul întemeiat pe practicile comerciale ale Iberian nu pot fi acceptate (a se vedea Hotărârea Tribunalului din 12 decembrie 1991, *Hilti/Comisia*, T-30/89, Rec. p. II-1439, punctul 118 și Hotărârea Curții din 11 noiembrie 1986, *British Leyland/Comisia*, 226/84, Rec. p. 3263).

70 Tribunalul reamintește, de asemenea, că noțiunea de abuz de poziție dominantă este o noțiune obiectivă (*Hotărârea Hoffmann-La Roche*, citată anterior, punctul 91) și că, prin urmare, comportamentul unei întreprinderi în poziție dominantă poate fi considerat abuziv în sensul articolului 86 din Tratatul CEE chiar și în absența vreunei vine. Prin urmare, argumentul reclamantelor, conform căruia BG nu ar fi avut niciodată intenția de a descuraja sau debilita societatea Iberian, este irelevant pentru încadrarea juridică a faptelor.

71 Chiar dacă se acceptă că unul dintre obiectivele acestui sistem ar fi putut fi, după cum susțin reclamantele, stimularea promovării produselor pe bază de ghips în general, este necesar să se constate că acesta conduce la acordarea unor plăți care depind strict de fidelitatea exclusivă față de BG și prezintă, prin urmare, un caracter abuziv, indiferent de fondul care trebuie acordat temeiniciei argumentului întemeiat pe lipsa de fidelitate față de marcă.

72 De asemenea, reclamantele nu ar putea să justifice prin problemele de aprovizionare ale concurenților acestora angajamentele de furnizare exclusivă pe care le-au pus în aplicare, din moment ce acestea nu pot să susțină în mod rezonabil că clienții lor nu se aflau în poziția de a-și adapta politica lor comercială pentru a lua în considerare consecințele acestor probleme.

73 În ceea ce privește argumentul întemeiat pe faptul că respectivii comercianți aveau dreptul de a rupe, în orice moment, relațiile contractuale cu BG, acesta este irelevant din moment ce dreptul de reziliere a unui contract nu împiedică deloc aplicarea efectivă a acestuia atâta timp cât nu se face uz de dreptul de reziliere. În această privință, ar trebui reamintit că o întreprindere în poziție dominantă deține o putere de natură să îi permită să impună clienților nu numai încheierea unor asemenea contracte, ci și menținerea acestora, făcând astfel ca posibilitatea juridică de reziliere să devină iluzorie.

74 Cu privire la argumentul conform căruia BG nu a făcut discriminare între comercianți, este suficient să se constate că decizia nu conține nicăieri un astfel de reproș și că, prin urmare, acest argument este inefficient.

75 În ceea ce privește, în cele din urmă, argumentul referitor la aplicarea articolului 85 alineatul (3) din Tratatul CEE, Tribunalul reamintește, pe de o parte, că decizia privește nu aplicarea articolului 85 din Tratatul CEE, ci aplicarea articolului 86, iar pe de altă parte și în orice caz, că o excepție în temeiul articolului 85 alineatul (3) din tratat nu împiedică cu nimic aplicarea articolului 86 (Hotărârea Tribunalului din 10 iulie 1990, Tetra Pak/Comisia, T-51/89, Rec. p. II-309).

76 Din considerentele precedente rezultă că reclamantele nu au temei să susțină că este eronată concluzia Comisiei că sistemul de plăți către comercianți, unul dintre obiectivele acestuia fiind acela de a asigura exclusivitatea achizițiilor efectuate de către aceștia, constituie un abuz de poziție dominantă în sensul articolului 86 din Tratatul CEE.

77 Prin urmare, prima parte a motivului întemeiat pe contestarea abuzului de poziție dominantă trebuie să fie respinsă.

B — Livrările prioritare de ipsos

— Actul atacat

78 Conform articolului 2 din decizie, în iulie și august 1985 BG a încălcat „articolul 86 din Tratatul CEE punând în aplicare o politică de favorizare a clienților care nu făceau comerț cu plăci de ipsos importate și care onorau cu prioritate comenzile de ipsos pentru construcții într-un interval prelungit al termenelor de livrare pentru produsul respectiv, ceea ce a constituit un abuz de poziție dominantă pentru furnizarea de plăci de ipsos în Marea Britanie”.

79 Din punctele 81–85 și 141–147 ale deciziei reiese că în iulie 1985 BG a conceput și a aplicat un sistem de livrări prioritare de ipsos către clienții considerați „fideți”, anume aceia care nu comercializau plăci de ipsos importate. Conform unei note a BG din 29 iulie 1985, prezentată în anexa 20 la cerere și citată parțial la punctul 81 din decizie:

« In an effort to try to control the situation and also to create a position whereby we can help those loyal merchants who have not regularly bought and stocked imported plasterboard, arrangements have been made for us to accommodate a small number of priority requests. Any priority deliveries will be arranged largely at the expense of stockists of imported material and the Sales Offices have been provided with a list of customers who we know carry stocks and deal in either French or Spanish plasterboard.» („În încercarea de a controla situația și de a crea de asemenea o situație prin intermediul căreia putem ajuta comercianții fideți care în mod regulat nu au cumpărat și stocat plăci de ipsos importate, au fost luate măsuri prin care să putem onora un număr mic de cereri prioritare. Orice livrare prioritară va fi acordată în

principal pe cheltuiala comercianților care stochează materiale importate și birourile noastre de vânzări au primit o listă a clienților despre care știm că depozitează sau comercializează plăci de ipsos importate din Franța sau Spania.”)

80 Conform deciziei, o asemenea practică avea ca obiect și ca efect eliminarea de pe piață a concurenților societății BG care introduceau pe piață plăci de ipsos importate.

81 În decizie, Comisia consideră că această practică, despre care unii clienții „neloiali” au fost informați individual de către BG și care a fost descrisă într-o declarație de presă a unui reprezentant al BG, constituia un abuz de poziție dominantă din moment ce criteriul de selecție al comercianților care puteau beneficia de livrări prioritare nu era obiectiv, ci era conceput să recompenseze comercianții care vindeau exclusiv plăci de ipsos de la BG.

— Argumentele părților

82 Reclamantele consideră că este eronată afirmația Comisiei, conform căreia adoptarea și punerea în aplicare a unei politici de onorare cu prioritate a comenzilor de ipsos ale clienților care nu stocau plăci de ipsos importate constituiau un abuz de poziție dominantă a BG. Comisia nu ar fi demonstrat că BG deținea o poziție dominantă pe piața ipsosului. Prin urmare, aceasta nu putea pretinde că BG utiliza piața ipsosului pentru a se folosi în mod abuziv de poziția sa dominantă pe piața plăcilor de ipsos.

83 Conform reclamantelor, Comisia nu a demonstrat nici că BG a pus în aplicare un sistem de livrări prioritare, nici că respectivii comercianți care făceau comerț cu plăci de ipsos importate au avut de suportat întârzieri ale livrărilor de la BG din cauza importurilor lor. De asemenea, reclamantele nu recunosc că propriul comportament, constând în manifestarea temporară a unei preferințe pentru clienții lor fideli, ar fi fost abuziv în vreun fel. Acestea declară totodată că este incorectă concluzia formulată la punctul 81 din decizie, conform căreia „pentru a onora, după caz, o comandă prioritară, ar fi fost necesar să se întârzie o comandă către un comerciant din listă”.

84 Reclamantele explică faptul că în iulie 1985 termenul de livrare de trei zile nu putea fi realizat și că, în consecință, a fost stabilit un termen de livrare de patru zile pentru toți clienții, chiar și pentru clienții care cumpăraseră eventual plăci de ipsos de origine spaniolă. Conform reclamantelor, directiva dată agenților era ca, în situația în care doi comercianți solicitau să fie aprovizionați cu prioritate, unul cumpărând plăci de ipsos de origine spaniolă și celălalt cumpărând plăci de ipsos de la BG, iar producția nu era suficientă decât pentru o singură încărcătură, clientul ales urma să fie acela care întreținea relații comerciale complete cu BG.

85 Conform BG, nu exista nicio intenție specială de a accelera livrarea de ipsos către clienții fideli. În practică, nevoile normale ale clienților ar fi fost satisfăcute în perioada în cauză. Niciun client, indiferent că era sau nu cumpărător exclusiv de plăci de ipsos de la BG, nu ar fi suportat vreo întârziere inutilă sau nejustificată. Reclamantele contestă că livrarea prioritară de ipsos în termen de o zi constituie un atu important, chiar și în perioada de penurie. Egalitatea

de tratament a clienților, invocată de Comisie, ar fi iluzorie în perioada de penurie și prioritățile ar trebui definite în mod obligatoriu.

86 În cursul ședinței, reclamantele au explicat condițiile în care fusese întârziată livrarea unei comenzi prioritare de ipsos către un client care, în trecut, nu fusese „loial” față de BG. Acestea subliniază că această comandă a fost livrată cu o întârziere de o singură zi. Conform reclamantelor, clienții „loiali” aveau, prin urmare, un avantaj ipotetic și prea puțin relevant.

87 Comisia susține că, în contradicție cu afirmația reclamantelor, abuzul constat nu are legătură cu poziția reclamantelor pe piața ipsosului. De altfel, Comisia nu ar fi afirmat niciodată că BG era dominantă pe această piață. Acordarea priorității la livrarea de ipsos nu ar fi decât unul dintre avantajele oferite de BG clienților săi, cu scopul de a-și asigura exclusivitatea livrărilor de plăci de ipsos.

88 Comisia recunoaște că întârzierile suplimentare impuse comercianților care nu se dovedeau loiali nu depășeau o zi. De altfel, din acest motiv nu a aplicat nicio amendă pentru acest abuz. Cu toate acestea, Comisia consideră că, fiind o întreprindere în poziție dominantă, BG a avut un comportament abuziv prin încercarea de a-și asigura fidelitatea comercianților. În opinia acesteia, garanția acestei fidelități era prioritatea livrării, foarte importantă în perioada de penurie. Or, o întreprindere dominantă ar trebui să facă din egalitatea de tratament a clienților o regulă fundamentală a comportamentului său, iar fidelitatea nu ar putea justifica nerespectarea acestei reguli. Asta ar însemna evident aplicarea unor condiții inegale pentru prestații echivalente.

89 Comisia consideră că BG a făcut uz de puterea sa financiară pentru a oferi condiții mai favorabile clienților săi fideli și pentru a exclude astfel un concurent. Conform părții, condițiile mai favorabile pot consta în reduceri, dar pot, de asemenea, să constea în acordarea directă sau indirectă a altor avantaje cu scopul de a asigura exclusivitatea livrărilor de plăci de ipsos. Acordarea priorității la livrările de ipsos s-ar număra printre aceste avantaje.

90 Conform guvernului spaniol, afirmația reclamantelor, conform căreia Comisia nu ar fi demonstrat existența unei poziții dominante a BG pe piața ipsosului, este dificil de înțeles. Din decizie ar reieși că atât poziția dominantă a BG, cât și folosirea abuzivă a acesteia, se raportează la piața plăcilor de ipsos. De asemenea, faptul că preferința manifestată pentru clienții obișnuiți în perioada de penurie constituie o practică curentă nu exclude faptul că această practică ar putea fi abuzivă din moment ce, precum în cazul de față, aceasta ar urmări să consolideze efectul produs de alte măsuri având un obiectiv precis, în acest caz acela de a împiedica importurile.

91 Iberian susține că un sistem de livrare prioritară este exclusiv prin natura sa. Aceasta subliniază că influența, atât economică cât și psihologică, exercitată de o societate dominantă este de natură să facă orice încălcare a regulilor de concurență extrem de dăunătoare pentru întreprinderile care intră în concurență cu această societate. Chiar dacă întârzierile la livrare nu ar depăși niciodată o zi sau dacă penuria nu ar dura mult, aceste circumstanțe nu ar diminua efectul de excludere determinat de comportamentul reclamantelor.

— Aprecierea Tribunalului

92 Tribunalul subliniază, în primul rând, că analiza pieței relevante, definite în raport cu produsul, se regăsește la punctele 13–20 și 106–109 din decizie. Conform punctului 106, „prezenta cauză privește comportamentul comercial al BPB, în calitate de furnizor de plăci de ipsos, și efectele acestuia asupra concurenței și comerțului pe piața plăcilor de ipsos, în special față de furnizorii de plăci de ipsos concurenți. *A priori*, placa de ipsos trebuie să fie considerată produsul relevant”. Prin urmare, este întemeiată afirmația Comisiei că întrebarea dacă BG ocupă o poziție dominantă pe piața ipsosului este irelevantă pentru soluționarea litigiului.

93 Tribunalul consideră că, pentru ca practicile puse în aplicare pe piața ipsosului să fie de natură să aibă ca obiect sau ca efect denaturarea concurenței pe piața furnizării plăcilor de ipsos, este necesar, pe de o parte, ca operatorii economici alții decât BG, în special distribuitorii victime ale practicilor invocate, să fie prezenți pe ambele piețe – ceea ce nu este contestat – și, pe de altă parte, ca funcționarea pieței ipsosului să prezinte anumite caracteristici specifice. În această privință, decizia precizează la punctele 143 și 146 că efectul practicii incriminate este cu atât mai eficient cu cât posibilitățile de substituție de care dispun cumpărătorii în aprovizionările lor de pe piața ipsosului sunt reduse, din cauza caracteristicilor tehnice ale produsului care limitează, după cum se știe, posibilitățile de substituție și de schimbare a furnizorului și îi plasează pe clienți, pe piața ipsosului, în situație de dependență față de furnizorul lor. Pe de altă parte, eroarea invocată că apare la punctul 81 din decizie, presupunând că a fost stabilită, nu a putut avea nicio influență asupra raționamentului Comisiei. Prin urmare, comercianții nu puteau să se sustragă, la condiții echivalente pentru ei, de la termenele de livrare a ipsosului care le erau impuse de furnizorul BG. În consecință, practica pusă în aplicare, prin faptul că îi penaliza pe aceia dintre cumpărătorii de ipsos care nu îi erau „fideli” pe piața plăcilor de ipsos, a avut într-adevăr ca obiect afectarea funcționării pieței respective.

94 Cu privire la caracterul abuziv al practicii incriminate, Tribunalul precizează că, deși, astfel cum susțin reclamantele, unei întreprinderi în poziție dominantă îi este permis și de altfel este politica comercială normală, în perioadă de penurie, să definească criteriile de acordare a priorității la satisfacerea comenzilor, aceste criterii trebuie să fie obiective și să nu prezinte un caracter discriminatoriu. Acestea trebuie să fie justificate în mod obiectiv, în cadrul respectării regulilor care guvernează concurența loială între operatorii economici. Articolul 86 din tratat interzice unei întreprinderi dominante să își consolideze poziția făcând uz de alte mijloace decât cele care intră sub incidența unei concurențe bazate pe merite (Hotărârea din 3 iulie 1991, AKZO/Comisia, citată anterior, punctele 69 și 70). Criteriul folosit de BG în acest caz nu îndeplinește această condiție, criteriul bazându-se pe diferența dintre, pe de o parte, clienții care comercializează plăci de ipsos importate și produse de unii dintre concurenții acesteia și, pe de altă parte, clienții „fideli” care se aprovizionează de la BG. Un astfel de criteriu, care constă în asigurarea unor prestații echivalente pentru condiții inegale, prezintă, în sine, un caracter anticoncurențial din cauza obiectivului discriminatoriu pe care îl urmărește și a efectului de excludere care poate fi determinat de acesta. Această concluzie nu poate fi contestată din cauza caracterului limitat al perioadei în care a fost comis abuzul, vara anului 1985, nici din cauza afirmației că întârzierile livrărilor impuse anumitor clienți în raport cu

clienții considerați „fideți” nu puteau fi mai mari de o zi. De altfel, aceste elemente au fost luate în considerare de Comisie, care nu a aplicat o amendă societății BG pe acest motiv.

95 De asemenea, Tribunalul reamintește că, în cazul în care structura concurențială a unei piețe a fost slăbită de comportamentul unei întreprinderi în poziție dominantă, orice restricție suplimentară a acestei structuri concurențiale este în măsură să constituie un abuz de poziție dominantă dobândită astfel (Hotărârea Hoffmann-La Roche, citată anterior).

96 Rezultă că excluderea concurenților, intenționată de BG, datorită priorității acordate comenzilor de ipsos făcute de clienți care nu comercializau plăci de ipsos importate, practică a cărei punere în aplicare nu poate fi negată în mod serios, astfel cum reiese, în special, din punctele 84 și 145 din decizie a căror exactitate nu a fost contestată, constituie un abuz, în sensul articolului 86 din tratat, de poziție dominantă pe piața furnizării plăcilor de ipsos.

97 Din considerentele precedente rezultă că a doua parte a motivului, prin care reclamantele contestă abuzul de poziție dominantă, trebuie, astfel cum a fost formulat de acestea, să fie respinsă.

98 Cu toate acestea, Tribunalul, căruia îi revine, dacă este necesar, sarcina de a invoca din oficiu nerespectarea suficient de evidentă a obligațiilor impuse Comisiei prin articolul 190 din tratat (Hotărârea Dansk Pelsdyravlerforening/Comisia, citată anterior) constată că, deși articolul 2 din partea dispozitivă a deciziei face trimitere la practicile aplicate în iulie și august 1985, este evident că decizia se referă, în motive, în special la punctul 141 și mai ales la punctul 169, unde Comisia prezintă cauza pentru care nu a aplicat o amendă pentru acest aspect al încălcării, numai la practicile aplicate în august 1985. Însă, în ceea ce privește practicile despre care nu se contestă că au fost aplicate numai pentru o scurtă perioadă, Comisia trebuia să definească cu și mai multă precizie perioada în care practicile au fost în măsură să denatureze concurența pe piața relevantă. De asemenea, ca răspuns la întrebările care i-au fost adresate de Tribunal, Comisia, pentru a justifica lipsa de contradicție între articolul 2 din partea dispozitivă și punctul 169 din motivele deciziei, a recunoscut în mod expres că decizia se aplica practicilor care fuseseră „concepute” în iulie 1985. Cu toate acestea, o încălcare a articolului 86 nu poate fi sancționată decât în măsura în care a fost constatată corespunzător. Prin urmare, decizia este, în această privință, viciată de insuficiența motivării și, în plus, de o eroare de drept și este necesar ca Tribunalul să anuleze articolul 2 din decizie numai în măsura în care acesta se referă la o practică pusă în aplicare în iulie 1985.

C — Practicile aplicate în Irlanda și Irlanda de Nord

— Actul atacat

99 La articolul 3 din decizie, Comisia declară că BPB, prin intermediul filialei BG, a folosit abuziv poziția sa dominantă pe piața furnizării plăcilor de ipsos din Irlanda și Irlanda de Nord prin faptul că, pe de o parte, în iunie și iulie 1985 a exercitat presiuni asupra unui grup de importatori și a obținut renunțarea acestora la importul de plăci de ipsos în Irlanda de Nord și,

pe de altă parte, între iunie și decembrie 1985 a acordat reduceri comercianților stabiliți în Irlanda de Nord cu condiția ca aceștia să nu vândă plăci de ipsos importate.

100 Conform deciziei (punctele 4 și 86), BPB este, prin intermediul filialei GIL, singurul producător de plăci de ipsos în insula Irlanda. Conform propriilor estimări, cota de piață a acesteia este de 93 % în Irlanda și de 90 % în Irlanda de Nord. În Irlanda de Nord, BG comercializează plăci de ipsos importate din Irlanda, unde sunt produse de GIL.

101 Practicile puse în aplicare în Irlanda și Irlanda de Nord sunt descrise la punctele 86–103 din decizie și încadrate, în sensul articolului 86 din tratat, la punctele 148–152.

102 Decizia (punctul 88) menționează o notă internă a BG cu privire la importurile în Irlanda de Nord, conform căreia comercianții îi solicitaseră ajutorul pentru a se proteja împotriva importurilor. Conform acestei note, inițiativa adoptată de BG ca răspuns la această cerere a fost încununată de succes și a făcut ca importatorului în cauză să i se închidă accesul la comercianți.

103 La punctele 91 și 92, decizia menționează, de asemenea, un aide-memoire al BG din 14 iunie 1985, conform căruia un consorțiu al comercianților cei mai importanți din Irlanda de Nord constituise o agenție în vederea importului de plăci de ipsos de origine spaniolă. BG a semnalat acestor comercianți că era de părere că piața Irlandei de Nord îi aparține și că avea intenția de a menține o cotă maximă din aceasta. Acest aide-memoire preciza că nu se va acorda nicio reducere comercianților care importau plăci de ipsos, în timp ce BG propunea să ofere celorlalți comercianți din Irlanda de Nord o reducere pentru ipsos și o reducere suplimentară pentru plăcile de ipsos de dimensiuni identice cu cele ale plăcilor importate. Acordarea acestor reduceri era subordonată mai ales condiției ca BG să fie desemnată ca furnizor exclusiv. De asemenea, comercianții fideli urmau să beneficieze de livrare prioritară în perioada de vârf. La 17 iunie 1985, BG a comunicat în scris aceste măsuri comercianților din Irlanda de Nord.

104 Conform deciziei (punctul 94), o notă internă a BG, pregătitoare pentru o reuniune desfășurată la 2 iulie 1985 la sediul BG cu importatorii, menționează o propunere de măsuri pentru cazul în care aceștia erau dispuși să fie de acord să nu mai efectueze importuri. În cursul acestei reuniuni - care a fost urmată de o alta la 15 iulie 1985 la Belfast (punctul 95) -, BG a exercitat presiuni asupra importatorilor cu scopul de a obține renunțarea acestora la importul de plăci de ipsos.

105 Decizia precizează (punctul 97) că o notă pregătitoare pentru reuniunea din iulie 1985 a Comitetului executiv al BPB semnalează că un grup de comercianți importase plăci de ipsos prin Belfast și că BG a reacționat acordând o reducere clienților fideli. Conform notei menționate, această reacție „a avut ca efect aducerea grupului de comercianți la masa negocierilor și se pare că în prezent aceștia sunt dispuși să renunțe la importuri în urma discuțiilor noastre”.

106 La punctul 98, decizia precizează că la 7 august 1985 BG a confirmat aplicarea reducerilor de cantitate în cazul comercianților din Irlanda de Nord care realizaseră o anumită cifră de afaceri anuală cu BG, cu condiția ca aceștia să contribuie la promovarea produselor BG și ca BG să obțină exclusivitatea furnizării. BG a eliminat această reducere la sfârșitul anului 1985, considerând că era folosită de beneficiarii acesteia cu scopul de a face concurență altor comercianți prin intermediul prețurilor.

107 Decizia adaugă (punctul 100) că, în cursul reuniunii din 12 septembrie 1985 cu comercianții care făcuseră importuri, BG a acceptat să le plătească retroactiv trei sferturi din reducerile care le fuseseră rezervate comercianților fideli, până la data la care beneficiarii stabiliseră să înceteze importurile. Acest fapt trebuia „să recompenseze” anularea importurilor.

108 Tot conform deciziei (punctul 148), eliminarea reducerilor pe care BG le acorda comercianților din Irlanda de Nord, despre care știa că aveau intenția de a importa plăci de ipsos de origine spaniolă, era destinată să îi penalizeze pe acești comercianți. Reducerile suplimentare, care au fost oferite tuturor comercianților cu condiția să se aprovizioneze exclusiv de la BG și să nu comercializeze produse importate, erau de asemenea destinate să îi penalizeze pe importatori. Aceste presiuni au fost consolidate de alte stimulente pentru sistarea importurilor, ca de exemplu aplicarea unei reduceri de cantitate confidențiale sau promisiunea unei plăți cu condiția sistării importurilor.

109 Decizia (punctele 149–151) încadrează setul de măsuri descrise anterior drept abuz de poziție dominantă prin aceea că, pe de o parte, acestea erau destinate să determine sistarea importurilor și au avut efectul scontat, iar, pe de altă parte, au consolidat legăturile de exclusivitate între BG și comercianți.

— Argumentele părților

110 Reclamantele afirmă despre comportamentul BG în Irlanda de Nord că nu putea constitui un abuz de poziție dominantă. Acestea susțin că decizia a interpretat eronat situația pieței din Irlanda de Nord. Introducerea reducerilor nu constituia o inițiativă destinată să stopeze concurența plăcilor de ipsos importate, ci un răspuns la amenințarea unui grup de patru comercianți din Irlanda de Nord de a vinde plăci de ipsos importate din Spania la prețuri de „apel”. BG ar fi încercat să apere interesele sale legitime și pe cele ale clienților, iar comportamentul acesteia ar fi contribuit la menținerea și consolidarea concurenței.

111 În această privință, BG consideră că o întreprindere dominantă are un drept de legitimă apărare împotriva activităților grav destabilizatoare ale pieței. În opinia acesteia, este imposibil de luptat, invocând calitățile intrinsece ale produsului, împotriva prețurilor atrăgătoare propuse de comercianți puțin scrupuloși care și-au asigurat o sursă de aprovizionare ieftină în detrimentul concurenților lor.

112 Ca răspuns la observațiile guvernului spaniol, reclamantele au afirmat că, în urma introducerii de către GIL a unei plângeri privind practicile de dumping, EPYSA a subscris la

acordurile privind prețurile care au fost acceptate de Comisie în Decizia 85/209/CEE din 26 martie 1985 privind acceptarea angajamentelor asumate în cadrul anchetei antidumping privind importurile în Republica Irlanda și în Irlanda de Nord de plăci de ipsos de origine din Spania și încheierea anchetei (JO L 89, p. 65). Prin urmare, ar fi eronată afirmația guvernului spaniol că această plângere fusese clasată. BG ar fi răspuns acestei situații noi propunând diminuarea reducerilor acordate celor patru comercianți și acordarea unor reduceri mai importante celorlalți comercianți. Acest răspuns nu ar putea fi considerat abuziv.

113 Comisia subliniază, în ceea ce privește condițiile aferente sistemului de reduceri, în condițiile în care dreptul la acesta era condiționat de obligația de furnizare exclusivă cu produse de la BG, că singurul comportament admisibil pentru o întreprindere dominantă este concurența întemeiată pe eficiență. Aceasta reamintește că reclamantele au recunoscut că din cauza măsurilor adoptate le era greu importatorilor de plăci de ipsos să intre pe piață.

114 În cursul procedurii orale, Comisia a subliniat, pe de o parte, că măsurile adoptate de BG erau destinate să îi împiedice pe cei patru comercianți în cauză să utilizeze importurile lor pentru a ataca poziția societății BG și, pe de altă parte, că procedura de dumping la care se referă reclamantele s-a desfășurat la începutul anului 1985, anume anterior perioadei în cursul căreia a fost constatat abuzul.

115 Conform guvernului spaniol, nu s-a stabilit nicăieri, contrar argumentației reclamantelor, că prețurile de import ar fi constituit o concurență neloială. În orice caz, legea nu ar putea fi încălcată sub pretextul evitării unei situații considerate nedrepte. Conform guvernului spaniol, plângerea pentru dumping formulată de GIL a fost clasată de Comisie. Măsurile adoptate de comercianții irlandezi, prin formarea unui grup pentru gestionarea colectivă a importurilor de origine din Spania, ar fi constituit singurul mijloc de a scăpa de presiunile exercitate de BPB.

116 Iberian susține că efectul de excludere determinat de comportamentul reclamantelor pe piața Irlandei de Nord este evident. În opinia acesteia, reducerile acordate comercianților din Irlanda de Nord au avut drept efect inevitabil eliminarea debușeurilor și, prin urmare, excluderea efectivă a concurenților noi.

— Aprecierea Tribunalului

117 Tribunalul reamintește, cu titlu introductiv, că, deși o poziție dominantă nu ar putea priva o întreprindere aflată în această poziție de dreptul de a-și apăra propriile interese comerciale atunci când acestea sunt amenințate, și dacă este necesar să i se acorde, într-o măsură rezonabilă, dreptul de a lua măsurile pe care le consideră potrivite pentru a-și proteja interesele respective, nu pot fi acceptate astfel de comportamente atunci când acestea au ca obiect tocmai consolidarea acestei poziții dominante și folosirea abuzivă a acesteia (Hotărârea United Brands/Comisia, citată anterior).

118 Tribunalul consideră că nu se cuvine ca o întreprindere în poziție dominantă să adopte, din proprie inițiativă, măsuri destinate să constituie represalii împotriva practicilor comerciale pe

care le consideră ilicite sau neloiale. Prin urmare, este irelevant dacă măsurile menționate de decizie au fost adoptate ca răspuns la prețurile de apel practicate de anumiți concurenți sau, cum susțin reclamantele, care se prevalează în această privință mai ales de documentele prezentate în anexele 22 și 23 la cerere, pentru a preveni „prețurile de apel” pe care anumiți comercianți înțelegeau să le practice pentru produsele importate. Singura întrebare care contează este dacă, prin folosirea unor metode diferite de cele care guvernează o concurență normală între produse pe baza prestațiilor operatorilor economici, comportamentul în litigiu avea ca obiect sau era în măsură să aibă ca efect influențarea structurii unei piețe pe care, ca urmare tocmai a prezenței întreprinderii respective, gradul de concurență era deja slăbit (Hotărârea Michelin/Comisia, citată anterior).

119 În această privință, Tribunalul consideră, în primul rând, că este suficient de clar din documentele doveditoare, necontestate în acest sens, prezentate spre aprecierea acestuia, astfel cum au fost analizate anterior în prezentarea deciziei, că BG a decis să elimine reducerea de 4 % pe care o acorda comercianților din Irlanda de Nord, despre care aflase că aveau intenția să importe plăci de ipsos de origine spaniolă. Totodată, a decis să acorde o reducere de 5 % comercianților care acceptau să se aprovizioneze exclusiv cu produse fabricate de BG. O astfel de practică, prin natura sa discriminatorie, avea în mod clar ca obiect penalizarea comercianților care aveau intenția de a importa plăci de ipsos și de a-i determina să se răzgândească, consolidând astfel și mai mult poziția BG pe piața plăcilor de ipsos.

120 Tribunalul reamintește, în al doilea rând, că, astfel cum a hotărât deja Curtea (Hotărârea Michelin/Comisia, citată anterior), constituie practică abuzivă, în sensul articolului 86 din tratat, faptul că un furnizor aflat în poziție dominantă și față de care, din această cauză, clientul se află într-o poziție de dependență mai mult sau mai puțin accentuată, pune în aplicare orice formă de reduceri de fidelitate prin care furnizorul se străduiește, prin intermediul avantajelor financiare, să îi împiedice pe clienți să se aprovizioneze de la concurenții acestuia. În cazul de față, reducerile acordate, între iunie și decembrie 1985, comercianților de materiale de construcții din Irlanda de Nord aveau ca obiect tocmai să îi împiedice pe aceștia să se aprovizioneze de la furnizorii concurenți, din moment ce s-a dovedit suficient că aceste reduceri, subordonate unei condiții de exclusivitate, implicau în mod necesar ca beneficiarii acestora să nu comercializeze plăci de ipsos importate. Este de mică importanță, în această privință, că, astfel cum susțin reclamantele, clauza de exclusivitate a aprovizionării de care era condiționată acordarea reducerilor în litigiu nu a fost decât una dintre condițiile impuse comercianților.

121 Din considerentele precedente rezultă că a treia parte a motivului formulat împotriva nedovedirii abuzului de poziție dominantă, astfel cum a fost constatat în decizie, trebuie să fie respinsă.

122 Din toate considerentele precedente rezultă că, pe de o parte, motivul întemeiat pe nedovedirea caracterului abuziv al practicilor în litigiu trebuie să fie respins și că, pe de altă parte, articolul 2 din decizie trebuie să fie anulat în măsura în care privește practicile puse în aplicare în iulie 1985.

II — Cu privire la efectul asupra comerțului dintre statele membre

123 Al doilea motiv, întemeiat pe nedovedirea încălcării articolului 86 din tratat, privește efectele practicilor BG asupra comerțului dintre statele membre.

— Actul atacat

124 Efectul practicilor descrise anterior asupra comerțului dintre statele membre este analizat la punctele 153–159 din decizie. În ceea ce privește abuzul de poziție dominantă comis de BG pe piața Marii Britanii, decizia precizează la punctul 153 că BG era singurul producător din țară și că singurii săi concurenți erau importatorii. În consecință, măsurile luate de BG erau de natură să afecteze în mod semnificativ importurile de origine din alte state membre, în special din Franța și, de la 1 ianuarie 1986, data aderării sale la Comunitate, din Spania.

125 Conform deciziei (punctele 154–157), măsurile adoptate de BG pentru a-i angaja pe clienți în privința furnizării plăcilor de ipsos și să îi determine să se răzgândească în privința comercializării plăcilor de ipsos importate au avut ca efect excluderea concomitentă a societăților Lafarge și Iberian din schimburile cu comercianții. Or, în cazul în care comerțul dintre statele membre este deja limitat de alți factori, orice act de natură să îl restrângă și mai mult intră sub incidența normelor din tratat privind concurența. Astfel este cazul în special atunci când eliminarea acestor schimburi comerciale are ca efect consolidarea unui cvasi-monopol într-un stat membru. În cazul de față, era importantă protejarea comerțului dintre statele membre, nu numai ca sursă a unei concurențe efective, ci și ca un prelude eventual al stabilirii unor noi unități de producție în Marea Britanie. Măsurile adoptate de BG puteau, de asemenea, să elimine sau să debilitizeze Iberian și să consolideze poziția dominantă a BG pe piața britanică, în special poziția de forță a acesteia față de Lafarge și alți importatori potențiali.

126 În ceea ce privește măsurile adoptate de BG în Irlanda de Nord, decizia precizează la punctele 158 și 159 că eliminarea concurenței din partea grupului de comercianți care importau plăci de ipsos de origine spaniolă putea determina restabilirea monopolului BG și a puterii de piață a acesteia și că practicile respective priveau totodată plăcile fabricate de EPYSA și acceptate în liberă circulație în Irlanda, precum și toate plăcile de ipsos importate, indiferent de statul membru de origine. Dat fiind că BG era singurul furnizor de plăci de ipsos în Irlanda de Nord și că cvasi-totalitatea plăcilor de ipsos pe care le livra în Irlanda de Nord erau produse în Irlanda și importate din acest stat membru, măsurile adoptate pentru a împiedica importurile de plăci de ipsos de origine din Spania au creat un flux comercial care nu ar fi existat în absența acestora. Astfel, acestea au afectat direct comerțul dintre statele membre.

— Argumentele părților

127 Reclamantele susțin că practicile care, conform Comisiei, angajau clienții în privința furnizării plăcilor de ipsos, presupunând că ar fi demonstrate, nu erau în măsură să aducă atingere comerțului. Singurele schimburi comerciale care puteau fi afectate erau cele dintre Regatul Unit, Regatul Spaniei și Franța. Or, o mare parte din practicile comerciale pe care decizia le consideră încălcări ale articolului 86 din tratat au avut loc înainte ca Regatul Spaniei

să adere la Comunitate. În ceea ce privește comerțul cu Franța, conform reclamantelor, Lafarge atinsese în Regatul Unit nivelul vânzărilor pe care și-l stabilise și nu căuta clienți noi. Conform reclamantelor, structura și natura pieței plăcilor de ipsos în Regatul Unit și în Irlanda erau de așa natură încât comportamentul societății BG nu putea efectiv să aducă atingere comerțului internațional. Din cauza costului de expediere a plăcilor de ipsos pe cale maritimă și a avantajelor amplasării instalațiilor de producție în apropierea locului de utilizare, nu ar fi fezabilă din punct de vedere economic aprovizionarea pe scară largă și pe perioade îndelungate a piețelor din Marea Britanie și Irlanda din străinătate, fapt pe care Comisia l-a recunoscut în cursul ședinței. De asemenea, ar exista pe piața plăcilor de ipsos o necesitate specială de regularitate a livrărilor și de o ofertă dintr-o gamă largă de produse care nu ar putea fi satisfăcută de furnizori care nu dispun de unități de producție pe teritoriul Regatului Unit sau al Irlandei. În ceea ce privește în special Irlanda de Nord, reclamantele contestă că fluxurile comerciale normale dintre Irlanda și Irlanda de Nord au fost modificate de pretinsele practici ale BG și invocă, în această privință, Hotărârea Curții din 31 mai 1979, Hugin/Comisia (22/78, Rec. p. 1869).

128 Reclamantele susțin, în cele din urmă, că plăcile de ipsos importate în Irlanda de Nord erau vândute la prețuri de ruinare, fapt confirmat de măsurile antidumping adoptate de Comunitate. În ceea ce privește punerea în aplicare a politicii BG de livrare prioritară a ipsosului, BG afirmă despre Comisie că a ignorat mărturia depusă de directorul comercial al societății, domnul J. H. Garner, în cursul ședinței. Aceasta susține că argumentul teoretic al Comisiei este lipsit de valoare în privința faptelor cauzei. Nu ar fi existat niciun alt concurent, cu excepția Iberian și Lafarge, iar aceștia erau concurenți numai într-un sens foarte limitat. Redland și Knauf, care erau concurenți veritabili, nu ar fi fost împiedicați să intre pe piața din Regatul Unit. Pe de altă parte, reclamantele reamintesc că importurile din Spania s-au realizat prin intermediul Ulster Partitions Limited.

129 Comisia contestă afirmațiile reclamantelor, conform cărora comportamentul BG nu putea afecta comerțul dintre statele membre. Aceasta subliniază că Iberian și Lafarge importau efectiv plăci de ipsos și că aceste importuri nu erau neglijabile. De asemenea, o întreprindere terță ar fi început să importe plăci de ipsos în Irlanda de Nord după acțiunea întreprinsă de BG, ceea ce dovedește că această activitate era viabilă din punct de vedere economic. Eliminarea comerțului intracomunitar existent ar fi determinat o consolidare a unui cvasi-monopol într-un stat membru și ar fi avut, prin urmare, efect asupra structurii concurenței în Comunitate. Era importantă protejarea comerțului dintre statele membre, nu numai ca sursă a unei concurențe efective pentru BG, ci și ca un preluu eventual al stabilirii unor noi instalații de producție în Marea Britanie. Conform Comisiei, comportamentul abuziv al BG, constând în angajarea clienților în privința livrării plăcilor de ipsos, care a fost inițiat în baza importurilor de origine din Franța și Spania, însemna că clienții BG nu puteau să cumpere nicio placă de ipsos provenind din alte state membre.

130 În ceea ce privește argumentul societății BG referitor la importurile de origine din Spania în perioada în care aceasta nu era membră a Comunității, Comisia subliniază că a ținut seama de acest fapt atunci când a stabilit amenda.

131 În ceea ce privește situația din Irlanda de Nord, opinia Comisiei este că situația din cazul de față este diferită de cea din cauza Hugin/Comisia (hotărâre citată anterior) deoarece, în cazul de față, exista un comerț real cu plăci de ipsos între Regatul Unit și Irlanda, pe de o parte, și alte state membre, pe de altă parte. Comisia subliniază că fluxurile comerciale la care se referă BG sunt cele care ar fi existat în absența comportamentului abuziv. Aceste fluxuri implicau importuri de origine din Spania și Irlanda. Prin urmare, comportamentul abuziv era de natură să aducă atingere direct comerțului dintre statele membre.

132 Comisia face trimitere la decizie în ceea ce privește întrebarea dacă plăcile de ipsos de origine spaniolă erau importate în Irlanda și Irlanda de Nord la prețul pieței. Activitățile societăților Redland și Knauf ar confirma aprecierea Comisiei, care subliniază că Redland obținuse 5 % din piață exclusiv prin intermediul importurilor sale, chiar înainte de a instala o unitate de producție în Marea Britanie.

133 Guvernul spaniol consideră că afirmațiile reclamantelor, conform cărora, pe de o parte, practicile comerciale pe care Comisia le consideră contrare articolului 86 din tratat ar fi anterioare datei aderării Regatului Spaniei la Comunitate și, pe de altă parte, activitățile BG nu ar fi putut avea efecte dăunătoare vizibile asupra comerțului internațional, sunt incorecte deoarece, conform articolului 1 din decizie, practicile în cauză au fost aplicate până în august 1986, și anume o dată la care Regatul Spaniei era deja membru al Comunității. De asemenea, EPYSA nu ar fi singura întreprindere lezată: Lafarge, întreprindere franceză, și Iberian, întreprindere britanică, ar fi fost de asemenea lezate. Existența încercărilor de a accede pe piața din Marea Britanie și pe cea irlandeză ar demonstra, de asemenea, că era viabil comerțul interstatal. În consecință, guvernul spaniol consideră că acest comportament al reclamantelor este de natură să fi avut efect, direct sau indirect, actual sau potențial, asupra fluxurilor importurilor între statele membre și că era în măsură să împiedice, astfel, întrepătrunderea economică dorită de tratat.

— Aprecierea Tribunalului

134 În legătură cu condiția privind afectarea comerțului dintre statele membre, ar trebui reamintit, cu titlu introductiv, că, în sensul aplicării articolului 86, este necesar și suficient ca un comportament abuziv să fie de natură să afecteze comerțul dintre statele membre. În acest sens, nu este necesar să se constate existența unui efect actual și real asupra comerțului interstatal. Într-adevăr, condiția privind afectarea comerțului trebuie să fie considerată îndeplinită atunci când s-a dovedit că schimburile comerciale intracomunitare au fost afectate efectiv, sau cel puțin potențial, în mod semnificativ (a se vedea, în special, Hotărârea Curții Michelin/Comisia, citată anterior, punctul 104, precum și cea din 23 aprilie 1991, Hoefner și Elser, C-41/90, Rec. p. I-1979, punctul 32).

135 În cazul de față, Tribunalul constată că măsurile incriminate au împărțit piața din Regatul Unit afectând direct fluxurile comerciale actuale sau potențiale dintre Franța și Spania, pe de o parte, și Regatul Unit, pe de altă parte. Fluxurile comerciale dintre Irlanda și Irlanda de Nord au fost, de asemenea, afectate. Într-adevăr, faptul de a favoriza clienții care nu comercializau plăci de ipsos importate împiedica, pe teritoriul Regatului Unit, comercializarea plăcilor de ipsos importate. În cele din urmă, conform afirmației Comisiei, practicile aplicate în insula

Irlanda tindeau, prin împiedicarea importurilor, să mențină fluxurile comerciale existente, produsele comercializate în Irlanda de Nord provenind exclusiv din importurile de produse fabricate în Irlanda de GIL. Prin urmare, aceste practici au determinat fluxuri comerciale diferite de cele care ar fi rezultat de pe o piață deschisă concurenței.

136 Cu privire la argumentul reclamantelor, conform căruia nu este posibilă din punct de vedere economic aprovizionarea pe scară largă și pe perioade îndelungate a teritoriului Regatului Unit și conform căruia nu există condiții comerciale, actuale sau potențiale, între statele membre, Tribunalul constată că la data aplicării practicilor incriminate existau, de fapt, pe teritoriul Regatului Unit, importuri din Spania și Franța. Conform informațiilor, necontestate, menționate la punctele 32 și 36 din decizie, aceste importuri au ajuns în 1985 la 3,3 milioane de m² pentru Lafarge și 1,8 milioane de m² pentru Iberian. Aceste importuri au fost afectate direct de măsurile incriminate. În acest sens, nu este așadar necesar să se răspundă la întrebarea dacă, potrivit afirmațiilor reclamantelor, Lafarge considera că și-a atins obiectivele de comercializare pe care și le stabilise în Marea Britanie și nu intenționa să procedeze la o extindere a vânzărilor în acest teritoriu.

137 Cu privire la argumentul întemeiat pe faptul că practicile menționate la articolul 2 - în măsura în care au fost aplicate în august 1983 - și articolul 3 din decizie sunt anterioare aderării Regatului Spaniei la Comunitate, Tribunalul reamintește, în primul rând, că, astfel cum a hotărât Curtea (Hotărârea din 16 martie 1974, Istituto Chemioterapico Italiano și Commercial Solvents/Comisia, 6/73 și 7/73, Rec. p. 223), faptul că practicile incriminate afectează comerțul cu una sau mai multe țări terțe nu este suficient, ca atare, să elimine posibilitatea ca respectiva condiție privind afectarea comerțului, necesară pentru aplicarea articolelor 85 sau 86, să poată fi considerată îndeplinită. În continuare, Tribunalul reamintește că măsurile adoptate de BG în Marea Britanie, în cazul de față, nu numai că au afectat importurile de origine din Spania, ci au îngreunat totodată comercializarea, pe teritoriul Regatului Unit, a plăcilor de ipsos produse în țări terțe acceptate în liberă circulație pe teritoriul altor state membre.

138 În ceea ce privește, în sfârșit, practicile menționate la articolul 1 din decizie, Tribunalul constată, pe de o parte, că acestea sunt parțial ulterioare datei de 1 ianuarie 1986, dată la care Regatul Spaniei a aderat la Comunitate și, pe de altă parte, că obligația de furnizare exclusivă prevăzută astfel era, de asemenea, de natură să îngreuneze accesul unui importator la piața din Marea Britanie și, prin urmare, să afecteze cel puțin potențial fluxurile comerciale intracomunitare. Având în vedere poziția puternică a reclamantelor pe piața Marii Britanii și pe piața mondială, acest efect trebuie să fie considerat suficient de semnificativ.

139 Din considerentele precedente rezultă că măsurile și practicile adoptate de BG au fost de natură să determine un efect real sau potențial suficient de semnificativ asupra comerțului intracomunitar. Prin urmare, motivul întemeiat pe faptul că practicile incriminate nu au putut avea efect asupra comerțului respectiv trebuie să fie respins.

Cu privire la pretențiile privind imputabilitatea încălcării și valoarea amenzilor

140 Astfel cum s-a precizat deja (a se vedea punctul 10 de mai sus), articolul 4 din decizie aplică societății BG o amendă de 3 milioane de ECU ca urmare a practicilor de furnizare exclusivă menționate la articolul 1 din decizie și societății BPB o amendă de 150 000 de ECU ca urmare a practicilor aplicate în Irlanda și Irlanda de Nord menționate la articolul 3 din decizie. Nu li s-a aplicat nicio amendă pentru practicile de livrare prioritară a ipsosului, care fac obiectul articolului 2 din partea dispozitivă a deciziei. Reclamantele contestă concomitent aplicarea unei amenzi societății BPB pe motivul practicilor aplicate în Irlanda și valoarea amenzilor aplicate.

Cu privire la aplicarea unei amenzi societății BPB

— Actul atacat

141 În decizia sa (punctul 165), „Comisia consideră că abuzurile, comise în Irlanda de Nord, de poziție dominantă deținută de BPB în insula Irlanda trebuie să facă, de asemenea, obiectul unei amenzi”.

— Argumentele părților

142 Conform reclamantelor, decizia trebuie să fie anulată în măsura în care privește amenda aplicată societății BPB din cauza insuficienței motivării. Acestea consideră că nu există niciun motiv să i se atribuie societății BPB răspunderea pentru acțiunile societății BG în Irlanda de Nord. Decizia nu ar conține nicio motivare în acest sens. Din contră, alineatele (87) – (103), în care sunt prezentate faptele care au avut loc în Irlanda de Nord, precum și alineatele (141) – (151), în care sunt analizate efectele juridice pe care Comisia le desprinde din acestea, se referă exclusiv la măsurile adoptate de BG. Singurele referiri la BPB incluse în decizie — incorecte, de altfel — sunt cele despre rapoartele obișnuite ale Comitetului executiv al BPB. Or, din aceste rapoarte reiese că BPB a fost informată numai după eveniment și în mod general și că nu a participat deloc la aplicarea practicilor menționate în rapoartele respective. Prin urmare, reclamantele nu văd niciun motiv care să justifice aplicarea unei amenzi societății BPB.

143 Reclamantele susțin că decizia are în vedere fapte care au avut loc în Irlanda de Nord exclusiv și nu în întreaga insulă Irlanda și consideră că faptul că plăcile de ipsos au fost produse în Irlanda de GIL, o altă societate aparținând grupului, este un element irelevant. Elementul relevant este de fapt vânzarea plăcilor de ipsos de către BG. Acestea subliniază că sistemul de reduceri aplicat în Irlanda de Nord era gestionat de BG, nu de BPB. Or, BG își desfășura activitatea în deplină independență.

144 În cadrul ședinței, reclamantele au susținut că decizia trebuie să fie anulată pe motiv că imputarea răspunderii pentru abuzul de poziție dominantă în Irlanda de Nord societății BPB, și nu BG, nu este deloc motivată. În opinia acestora, doar în memoriile prezentate Tribunalului a explicat Comisia motivele pentru care a procedat astfel. Reclamantele contestă că ar exista vreo bază pentru a accepta că o societate mamă este responsabilă pentru activitățile filialei sale, prin simplul fapt că a fost informată cu privire la activitățile acesteia. Acestea subliniază

că, în contradicție cu situația din Hotărârea Curții din 25 octombrie 1983, AEG/Comisia (107/82, Rec. p. 3151), politica comercială urmărită, în cazul de față, de filialele BPB nu fusese definită de societatea mamă. Reclamantele consideră, în cele din urmă, că în cazul în care raționamentul Curții este corect, este de neînțeles de ce amenzile pentru acțiunile BG în Marea Britanie nu au fost aplicate societății BPB.

145 Conform Comisiei, trebuie să fie respinsă afirmația societății BPB, conform căreia nu există niciun motiv valid pentru a-i imputa acțiunile filialei sale BG cu privire la piața Irlandei de Nord. În această privință, aceasta susține că BPB deține o poziție dominantă în Irlanda pe piața furnizării plăcilor de ipsos, poziție de care a abuzat prin acțiunile filialei acesteia, BG, pe care o deține în totalitate. În consecință, BPB și BG ar trebui să fie considerate că formează una și aceeași întreprindere în ceea ce privește acțiunile din Irlanda de Nord. Comitetul executiv al BPB ar fi fost constant ținut la curent cu privire la măsurile luate de BG în Irlanda de Nord pentru a combate importurile.

146 Ca răspuns la întrebările adresate de Tribunal, Comisia a precizat că deși BG era destinată corectă a deciziei în ceea ce privește acțiunile constatate pe piața din Marea Britanie, acest lucru nu era valabil pentru acțiunile întreprinse pe piața irlandeză, unde trebuia să se țină cont de prezența celor două filiale ale BPB, acest holding fiind implicat direct pe piața irlandeză, astfel cum reiese din punctele 90, 97 și 102 din decizie. Din acest motiv, Comisia a considerat că, în ceea ce privește această piață, societatea mamă trebuia să fie destinată deciziei.

147 Guvernul spaniol susține că BG este o filială deținută în totalitate de BPB și consideră că aceasta este responsabilă pentru activitățile BG în Irlanda de Nord. Faptul că filiala are personalitate juridică diferită nu ar fi suficient pentru a elimina posibilitatea ca societății mame să i se impute comportamentul acesteia (Hotărârea Curții din 14 iulie 1972, ICI/Comisia, 48/69, Rec. p. 619). Guvernul spaniol reamintește că BG și BPB au avut un comportament caracterizat prin unitate de acțiune, prin urmare cele două ar trebui să fie considerate ca formând o singură unitate economică. În consecință, comportamentul sancționat ar trebui să le fie imputat solidar.

— Constatările Tribunalului

148 Pentru a-și exercita controlul asupra legalității deciziei, în măsura în care aceasta privește atribuirea răspunderii pentru practicile BG pe piața irlandeză societății BPB, este de competența Tribunalului să cerceteze dacă într-adevăr Comisia, astfel cum afirmă, a motivat suficient în decizie imputarea comportamentului BG pe această piață societății BPB.

149 În ceea ce privește imputabilitatea unei societăți mame a comportamentului unei filiale, Tribunalul reamintește că respectivul comportament poate fi imputat societății mamă în cazul în care filiala nu stabilește în mod autonom direcția de acțiune pe piață, ci aplică, în principal, instrucțiunile pe care i le dă societatea mamă (Hotărârea ICI/Comisia, citată anterior, punctul 133). În cazul unei filiale deținute în totalitate, ar trebui precizat că, în principiu, aceasta

respectă în mod necesar politica stabilită de societatea mamă (Hotărârea AEG/Comisia, citată anterior, punctul 50).

150 În cazul de față, Tribunalul constată că BPB este un holding care operează în Marea Britanie prin intermediul BG, pe care o controlează în totalitate. În Marea Britanie, BG își asigură comercializarea producției proprii. În ceea ce privește Irlanda, produsele pe bază de ipsos sunt fabricate de GIL, tot o filială deținută în totalitate de BPB. În Irlanda de Nord, produsele grupului sunt vândute de BG. Deși o mică parte din aceste produse provenea, la data comiterii faptelor, din producția proprie a BG, majoritatea vânzărilor proveneau din importuri din Irlanda efectuate de BG care, în acest scop, cumpăra produsele în cauză de la GIL.

151 În această privință, este necesară observația că, spre deosebire de piața Marii Britanii, poziția dominantă a BPB pe piața insulei Irlanda în ansamblu - care, de altfel, nu a fost contestată - se bazează pe existența celor două filiale, dintre care una asigură pe teritoriul Irlandei de Nord comercializarea produselor fabricate de cealaltă, în timp ce aceasta din urmă asigură atât fabricarea, cât și comercializarea produselor proprii în Irlanda. Rezultă astfel că, spre deosebire de piața Marii Britanii, nici poziția dominantă, nici abuzul de aceasta pe piața insulei Irlanda în ansamblu nu ar putea fi atribuite în mod specific uneia sau alteia dintre filialele BPB, mai ales că întregul grup BPB profita de practicile BG în Irlanda de Nord, din moment ce filiala GIL sporea livrările de plăci de ipsos ale celeilalte filiale, BG, într-o măsură care depindea direct de eficacitatea abuzurilor comise de aceasta din urmă în Irlanda de Nord.

152 În acest context și astfel cum confirmă precizările făcute în cursul procedurii orale, ar trebui subliniat, de asemenea, pe de o parte, că BPB și BG constituie o singură entitate economică și, pe de altă parte, că reiese din punctele 90, 97 și 102 din decizie că Comitetul executiv al BPB era informat cu regularitate despre practicile filialelor acesteia pe piața irlandeză, pe câtă vreme din decizie nu reiese un asemenea interes în ceea ce privește piața Marii Britanii.

153 Având în vedere caracteristicile menționate astfel, pe care practicile comerciale incriminate urmăreau de altfel să le mențină, reclamantele nu au temeii pentru a susține despre Comisie că a greșit, în circumstanțele cauzei, imputând societății BPB practicile societății BG din Irlanda de Nord și aplicându-i, din acest motiv, amenda în litigiu. Această concluzie nu este contestată nici de autonomia comercială a BG, nici, pentru motivele precizate anterior (a se vedea punctele 151 și 152), de soluția diferită folosită în cazul pieței din Marea Britanie, pentru care practicile abuzive au fost declarate constitutive ale unei încălcări din partea BG.

154 Cu privire la argumentul conform căruia Comisia nu ar fi precizat, în motivele deciziei, motivul pentru care amenzi pentru acțiunile BG pe piața din Marea Britanie nu au fost aplicate societății BPB, Tribunalul consideră că, deși Comisia ar fi putut într-adevăr să aplice aceste amenzi societății mamă din moment ce BPB și BG constituie o singură entitate economică, decizia precizează totuși potrivit legii caracteristicile specifice fiecăreia dintre cele două piețe, justificând astfel soluția adoptată în fiecare caz. În această privință, Comisia a putut în mod legal și fără să încalce prevederile articolului 190 din tratat să precizeze, în cadrul cercetării cauzei și ca răspuns în special la întrebările scrise și orale ale Tribunalului, datele pe care își bazează raționamentul adoptat în decizie. În orice caz, această pretinsă insuficiență a

motivării în cazul de față nu a împiedicat reclamantele să își prezinte argumentele și nici nu a obstrucționat Tribunalul în exercitarea controlului legalității.

155 Prin urmare, trebuie să fie respinsă obiecția întemeiată pe aplicarea incorectă de către Comisie a unei amenzi societății BPB ca urmare a practicilor aplicate de BG în Irlanda de Nord.

Cu privire la valoarea amenzilor aplicate

— *Actul atacat*

156 Informațiile luate în considerare de Comisie pentru a stabili valoarea amenzilor aplicate societăților BG și BPB respectiv fac obiectul punctelor 162–174 din decizie. Aceasta consideră că sistemul care îi angaja pe anumiți comercianți din Marea Britanie față de BG constituie un abuz grav de poziția dominantă deținută, în special din cauză că, pe de o parte, majoritatea plăților se integrează într-un sistem pe care BG l-a propus clienților mari ai Iberian și, pe de altă parte, plățile erau efectuate în schimbul unui angajament de cumpărare exclusivă.

157 Conform deciziei, abuzurile respective au fost comise cu intenție. În Marea Britanie, BG a acționat cu intenția de a-i angaja pe clienți prin măsurile pe care le-a adoptat. În Irlanda de Nord, BG a acționat cu scopul de a determina importurile practicate de un grup de comercianți și de a-i lega pe comercianți, în pofida concurenței importurilor (punctul 170). La stabilirea amenzii, Comisia a ținut seama de faptul că angajamentele de cumpărare exclusivă au fost puse în aplicare anterior aderării Regatului Spaniei la Comunitate și nu au rămas în vigoare decât șapte luni ulterior aderării acestui stat membru (punctul 173).

158 Conform deciziei, abuzurile de poziție dominantă deținută de BPB în insula Irlanda, comise în Irlanda de Nord, trebuie să facă de asemenea obiectul unei amenzi (punctul 165).

— *Argumentele părților*

159 Cu privire la caracterul deliberat al practicilor aplicate, reclamantele consideră că abuzurile invocate nu aveau ca scop specific nici să îi angajeze pe clienți față de BG, nici să determine sistarea importurilor în Irlanda de Nord. De asemenea, BPB nu ar fi fost implicată, în nici un fel, în furnizarea plăcilor de ipsos în Irlanda și Irlanda de Nord. Cunoașterea, de către BPB, a operațiunilor societății BG în Irlanda de Nord s-ar limita la mențiunile din rapoartele obișnuite adresate de BG Comitetului executiv al grupului BPB. În replică, reclamantele au confirmat, din motive de claritate, că solicitau în subsidiar o reducere a valorii amenzilor.

160 Comisia remarcă, cu titlu introductiv, că reclamantele nu au solicitat expres în cerere reducerea valorii amenzilor. Pentru a stabili dacă practicile incriminate au fost comise cu intenție, Comisia consideră că nu există nicio îndoială că acordurile de furnizare exclusivă în

Marea Britanie și măsurile adoptate pentru oprirea importurilor au fost intenționate. De asemenea, aceasta reamintește că nu a fost aplicată nicio amendă în ceea ce privește livrarea prioritară de ipsos.

161 Ca răspuns la întrebările care i-au fost adresate de către Tribunal, Comisia a explicat că partea dispozitivă a deciziei ține seama de faptul că încălcarea comisă de BG a durat mult mai mult decât cea de care s-a făcut vinovată BPB. De asemenea, practicile aplicate pe piața din Irlanda de Nord nu ar fi avut decât efecte limitate asupra comerțului intracomunitar. Încălcarea comisă de BG ar fi afectat, pe de altă parte, o piață mult mai vastă decât piața irlandeză, respectiv piața Marii Britanii.

Constatările Tribunalului

162 Trebuie constatat cu titlu introductiv că, deși reclamantele nu au precizat expres, în cerere, că pretențiile lor pentru anularea deciziei trebuiau să fie înțelese ca implicând de asemenea, în subsidiar, pretenții pentru reducerea valorii amenzilor aplicate, acestea au susținut în memoriul de sesizare a instanței că „valoarea amenzilor aplicate este prea mare”. Prin urmare, pretențiile pentru anularea deciziei de către Tribunal trebuie, în circumstanțele cauzei, să fie înțelese ca incluzând pretenții pentru reducerea valorii amenzilor aplicate. În consecință, trebuie să fie respins argumentul Comisiei, întemeiat pe faptul că reclamantele nu au solicitat expres reducerea valorii amenzilor.

163 În temeiul articolului 15 alineatul (2) din Regulamentul nr. 17, Comisia nu poate aplica o amendă decât pe motivul încălcărilor dispozițiilor articolului 86 din tratat comise cu intenție sau din neglijență.

Din ansamblul aprecierilor formulate anterior de Tribunal reiese că decizia a dovedit potrivit legii că între iulie 1985 și august 1986 BG a încălcat articolul 86 din tratat abuzând de poziția sa dominantă pentru furnizarea plăcilor de ipsos în Marea Britanie și că BPB, prin intermediul filialei sale BG, a încălcat articolul 86 din tratat abuzând de poziția sa dominantă deținută pe piața irlandeză a furnizării plăcilor de ipsos.

165 Cu privire la întrebarea dacă încălcările respective au fost comise cu intenție sau din neglijență, Tribunalul reamintește că, în conformitate cu o jurisprudență constantă (a se vedea, în special, Hotărârea Curții din 8 februarie 1990, Tipp-Ex/Comisia, C-279/87, Rec. p. I-261), pentru a considera că o încălcare a fost comisă cu intenție nu este necesar ca întreprinderea să fi avut cunoștință că încalcă interdicția prevăzută de regulile de concurență din tratat aplicabile întreprinderilor; este suficient să nu fi putut ignora faptul că respectivul comportament incriminat avea ca obiect sau putea avea ca efect denaturarea concurenței pe piața comună.

166 Tribunalul consideră că rezultă din însăși natura comportamentelor menționate de decizie, caracterizate de fapt de condiția de a nu comercializa alte plăci de ipsos decât cele fabricate de reclamante, că acestea nu puteau ignora faptul că asemenea comportamente constituiau o

încălcarea a articolului 86 din tratat. Prin urmare, în sensul Regulamentului nr. 17, asemenea comportamente trebuie să fie considerate ca fiind adoptate cu intenție.

167 De asemenea, din considerentele precedente rezultă (a se vedea punctele 151–156) că, în contradicție cu afirmațiile reclamantelor, BPB era într-adevăr implicată în practicile incriminate în legătură cu Irlanda de Nord, despre care era informată cu regularitate și care făceau obiectul reuniunilor Comitetului executiv al societății.

168 Reclamantele solicită ca amenzile aplicate, dacă nu sunt anulate, să fie reduse. În acest sens, reiese din motivele deciziei, precum și din precizările făcute în cursul procedurii orale, că într-adevăr Comisia a ținut seama de gravitatea și durata abuzurilor, de cifra de afaceri totală a întreprinderilor, de dimensiunea respectivă a piețelor relevante, de faptul că Regatul Spaniei nu era încă membru al Comunității în perioada în care sistemul de plăți promoționale și sistemul de reduceri practicate în Irlanda de Nord au fost puse în aplicare și, în final, de faptul că sistemul de plăți promoționale nu a fost menținut decât șapte luni ulterior aderării Regatului Spaniei la Comunitate. Prin urmare, Comisia a justificat suficient relația de proporționalitate dintre încălcările comise și sancțiunile aplicate, iar pretențiile pentru reducerea valorii amenzilor trebuie să fie, de asemenea, respinse. În cele din urmă, anularea parțială a articolului 2 din decizie privește o obiecție pentru care nu a fost aplicată nicio amendă.

169 Din considerentele precedente rezultă că amenzile aplicate sunt justificate ca principiu și ca valoare și că destinatările acestora au fost desemnate corect; în consecință, pretențiile reclamantelor pentru anularea sau modificarea articolului 4 din decizie trebuie să fie respinse.

170 Din ansamblul considerentelor precedente rezultă că articolul 2 din partea dispozitivă a deciziei trebuie să fie anulat în măsura în care se referă la iulie 1985 și că în privința celorlalte aspecte, acțiunea trebuie să fie respinsă.

Cu privire la cheltuielile de judecată

171 În conformitate cu articolul 87 alineatul (2) din Regulamentul de procedură, partea care cade în pretenții este obligată la plata cheltuielilor de judecată, în cazul în care s-a solicitat acest lucru de partea care a câștigat. Întrucât Comisia a solicitat obligarea reclamantelor la plata cheltuielilor de judecată, este necesar, în circumstanțele cauzei, ca acestea din urmă să fie obligate la plata cheltuielilor de judecată, inclusiv a cheltuielilor societății Iberian, intervenientă.

172 În conformitate cu articolul 87 alineatul (4) din regulamentul menționat, statele membre care au intervenit în litigiu își suportă propriile cheltuieli de judecată. În aceste condiții, Regatul Spaniei își suportă propriile cheltuieli de judecată.

Pentru aceste motive,

TRIBUNALUL (Camera a doua)

hotărăște:

1) Anulează articolul 2 din Decizia 89/22/CEE a Comisiei din 5 decembrie 1988 privind o procedură în temeiul articolului 86 din Tratatul CEE (IV/31.900, BPB Industries plc) în măsura în care se referă la iulie 1985.

2) Respinge restul pretențiilor din cerere.

3) Reclamantele suportă ansamblul cheltuielilor de judecată, inclusiv cele ale intervenientei Iberian.

4) Regatul Spaniei își suportă propriile cheltuieli de judecată.

Cruz Vilaça

Saggio

Briët

Pronunțată astfel în ședință publică la Luxemburg, 1 aprilie 1993.

Grefier
H. Jung

Președinte
J. L. Cruz Vilaça