

HOTĂRÂREA TRIBUNALULUI (Camera a doua)
din 6 octombrie 1994*

Tetra Pak International SA
împotriva
Comisiei Comunităților Europene

„Concurență — Poziție dominantă — Definirea piețelor produselor — Piață geografică —
Aplicarea articolului 86 unor practici puse în aplicare de o întreprindere dominantă pe o altă
piață decât piața dominantă — Abuz — Vânzări asociate — Vânzări exclusive — Condiții
inechitabile — Prețuri de ruinare — Prețuri discriminatorii — Procedură administrativă —
Principiul bunei administrări — Comunicarea procesului-verbal al audierii — Ordine —
Amendă”

Cuprins

I — Fapte și procedură.....	3
II — Pretențiile părților.....	11
III — Cu privire la pretențiile privind anularea deciziei.....	12
Cu privire la primul motiv, întemeiat pe încălcarea principiului bunei administrări.....	12
Expunere sumară a argumentelor părților	12
Aprecierea Tribunalului.....	13
Cu privire la al doilea motiv, întemeiat pe necomunicarea procesului-verbal al audierii	13
Expunere sumară a argumentelor părților	13
Aprecierea Tribunalului.....	14
Cu privire la al treilea motiv, întemeiat pe neîncălcarea, de către reclamantă, a articolului 86 din tratat	14
I — În ceea ce privește existența unei poziții dominante	14
A — Cu privire la piața produselor	15
1. Piețele aseptice, pe de o parte, și piețele non-aseptice, pe de altă parte, care folosesc ambalajele din carton, nu constituie piețe distincte	15
Expunere sumară a argumentelor părților	15
Aprecierea Tribunalului.....	17
2. Piețele mașinilor și piețele ambalajelor din carton nu pot fi disociate.....	22
Expunere sumară a argumentelor părților	22
Aprecierea Tribunalului.....	23
B — Cu privire la piața geografică relevantă.....	23
Expunere sumară a argumentelor părților	23
Aprecierea Tribunalului.....	24
C — Cu privire la poziția Tetra Pak pe piețele relevante și la aplicarea articolului 86 din tratat	26
Expunere sumară a argumentelor părților	26
Aprecierea Tribunalului.....	27
II — În ceea ce privește abuzurile	31
A — Clauzele de exclusivitate și celelalte clauze contractuale în litigiu	31
Expunere sumară a argumentelor părților	31
Aprecierea Tribunalului.....	32
B — Prețurile ambalajelor din carton Tetra Rex prezumtiv de ruinare în Italia.....	34

* Limba de procedură: engleza.

Expunere sumară a argumentelor părților	34
Aprecierea Tribunalului.....	35
C — Prețurile prezumtiv discriminatorii ale mașinilor și ambalajelor din carton între diferitele state membre	37
Expunere sumară a argumentelor părților	37
Aprecierea Tribunalului.....	38
D — Prețurile mașinilor prezumtiv de ruinare în Regatul Unit	40
Expunere sumară a argumentelor părților	41
Aprecierea Tribunalului.....	42
E — Prețul mașinilor și celelalte practici prezumtiv abuzive puse în aplicare în Italia	44
1. Prețurile prezumtiv de ruinare ale mașinilor	44
Expunere sumară a argumentelor părților	44
Aprecierea Tribunalului.....	45
2. Prețurile prezumtiv discriminatorii ale mașinilor	46
Expunere sumară a argumentelor părților	46
Aprecierea Tribunalului.....	46
3. Celelalte practici prezumtiv abuzive	47
Expunere sumară a argumentelor părților	47
Aprecierea Tribunalului.....	47
III — Cu privire la al patrulea motiv, referitor la folosirea abuzivă, de către Comisie, a competenței sale de a emite ordine.....	48
Expunere sumară a argumentelor părților	48
Aprecierea Tribunalului	49
IV — Cu privire la pretențiile privind cuantumul amenzii	50
Expunere sumară a argumentelor părților	50
Aprecierea Tribunalului	51
V — Cu privire la cheltuielile de judecată.....	54

În cauza T-83/91,

Tetra Pak International SA, cu sediul în Pully (Elveția), reprezentată inițial de către domnul Christopher Bellamy, *QC*, apoi de către domnul John Swift, *QC*, membri ai Baroului din Anglia și Țara Galilor, și de către Michel Waelbroeck și Alexandre Vandencastele, avocați în Baroul din Bruxelles, precum și de către doamna Vivien Rose și, inițial, de către domnul Stephen Morris, apoi de către domnul Rhodri Thompson, membri ai Baroului din Anglia și Țara Galilor, cu domiciliul ales în Luxemburg la cabinetul lui Ernest Arendt, 8-10, rue Mathias Hardt,

reclamantă,

împotriva

Comisiei Comunităților Europene, reprezentată de către domnul Julian Currall, membru al Serviciului Juridic, în calitate de agent, asistat de către domni Nicholas Forwood, *QC*, și David Lloyd Jones, *barrister*, membri ai Baroului din Anglia și Țara Galilor, cu domiciliul ales în Luxemburg la biroul domnului Georgios Kremlis, membru al Serviciului Juridic, Centre Wagner, Kirchberg,

pârâtă,

având ca obiect anularea Deciziei 92/163/CEE a Comisiei din 24 iulie 1991 privind o procedură de aplicare a articolului 86 din Tratatul CEE (IV/31.043 — Tetra Pak II, JO 1992, L 72, p. 1),

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

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

grefier: domnul H. Jung,

având în vedere procedura scrisă și în urma procedurii orale din 22 martie 1994,

pronunță prezenta

Hotărâre

I — Fapte și procedură

1 Prin Decizia 92/163/CEE din 24 iulie 1991 privind o procedură de aplicare a articolului 86 din Tratatul CEE (IV/31.043 — Tetra Pak II, JO 1992, L 72, p. 1, denumită în continuare „decizie”), Comisia a constatat că Tetra Pak International SA (denumită în continuare „Tetra Pak”) deținea o poziție dominantă pe piețele mașinilor și ambalajelor din carton aseptice de ambalare a lichidelor alimentare în cadrul Comunității Economice Europene (denumită în continuare „Comunitate”) și că a abuzat de această poziție, în sensul articolului 86 din Tratatul CEE, din 1976 cel puțin până în 1991, atât pe aceste piețe ale produselor aseptice, cât și pe piețele mașinilor și ambalajelor din carton non-aseptice. Comisia a aplicat acestei întreprinderi o amendă de 75 milioane ECU și a ordonat încetarea încălcărilor constatate.

2 Tetra Pak, al cărui sediu social este situat în Elveția, coordonează politica unui grup de societăți, la origine suedez, care a dobândit o dimensiune mondială. Grupul Tetra Pak este specializat în echipamente folosite pentru ambalarea produselor alimentare lichide și semilichide, în special lapte, în ambalaje din carton. Acesta își desfășoară activitățile atât în sectorul ambalării aseptice, cât și în cel al ambalării non-aseptice. Acestea presupun, în principal, producerea de ambalaje din carton și fabricarea de mașini de umplere, conform unei tehnologii proprii grupului.

3 Rezultă din indicațiile oferite în decizie că cifra de afaceri consolidată a grupului Tetra Pak se ridică la 2,4 miliarde ECU în 1987 și la 3,6 miliarde în 1990. Aproximativ 90 % din această cifră de afaceri se realizează pe piețele ambalajelor din carton, iar restul de 10 % pe cele ale mașinilor de ambalat și ale activităților conexe. Procentul din această cifră de afaceri realizat pe teritoriul Comunității se ridică la puțin peste 50 %. În cadrul Comunității, Italia este una dintre țările, dacă nu țara, în care activitatea Tetra Pak este cea mai puternică. Cifra de afaceri consolidată a celor șapte societăți italiene ale grupului se ridică la 204 milioane ECU în 1987.

4 Decizia se înscrie în seria celor trei decizii care vizează Tetra Pak. Prima este Decizia 88/501/CEE din 26 iulie 1988 privind o procedură de aplicare a articolelor 85 și 86 din Tratatul CEE [IV/31.043 — Tetra Pak I (licență BTG), JO L 272, p. 27, denumită în continuare „Decizia Tetra Pak I”], prin care Comisia a constatat că, dobândind, prin cumpărarea grupului Liquipak, exclusivitatea asupra unei licențe de brevet pentru un nou procedeu, denumit „ultra-high temperature” („temperatură ultra ridicată”, în continuare

„UHT”), pentru ambalarea aseptică a laptelui, Tetra Pak a încălcat articolul 86 din tratat de la data achiziționării până la data încetării exclusivității. Această decizie a făcut obiectul unei căi de acțiune care a fost respinsă de Tribunal prin Hotărârea sa din 10 iulie 1990 Tetra Pak Rausing/Comisia (T-51/89, Rec., p. II-309). Cea de a doua decizie este Decizia 91/535/CEE din 19 iulie 1991 privind declararea unei concentrări ca fiind compatibilă cu piața comună (cazul IV/M068 — Tetra Pak/Alfa-Laval, JO L 290, p. 35), prin care Comisia, în temeiul articolului 8 alineatul (2) din Regulamentul (CEE) nr. 4064/89 al Consiliului din 21 decembrie 1989 privind controlul concentrărilor economice între întreprinderi (versiune revizuită publicată în JO 1990, L 257, p. 13), a declarat compatibilă cu piața comună achiziționarea Alpha-Laval AB de către Tetra Pak.

5 În ceea ce privește produsele în litigiu în prezenta speță, rezultă din cifrele menționate în decizie (considerentul 6) că ambalajele din carton au fost utilizate, în 1983, în proporție de aproximativ 90 % pentru ambalarea laptelui și a altor produse lactate lichide. Conform aceleiași surse, în 1987, acest procent era de aproximativ 79 %, din care 72 % pentru ambalarea laptelui. La momentul respectiv, aproximativ 16 % din ambalajele din carton erau folosite pentru ambalarea sucurilor de fructe. Celelalte produse (vinuri, ape minerale, produse pe bază de roșii, supe, sosuri și alimente pentru sugari) nu reprezentau decât 5 % din folosirea ambalajelor din carton.

6 În ceea ce privește ambalarea laptelui, trebuie reținut faptul că acesta se vinde în principal pasteurizat (lapte proaspăt) sau după prelucrare la temperatură ultra ridicată în condiții aseptice care permite păstrarea timp de mai multe luni fără refrigerare (lapte UHT). În ceea ce privește laptele „sterilizat”, rezultă din respectiva decizie că acesta reprezintă doar o proporție redusă din piață în cadrul Comunității.

7 În sectorul aseptice, Tetra Pak produce sistemul denumit „Tetra Brik”, destinat în special ambalării laptelui UHT. Conform informațiilor oferite de reclamantă, acest echipament a fost introdus pe piață în 1968 în Germania și, din 1970, în celelalte țări europene. Conform acestui procedeu, ambalajele din carton sunt livrate utilizatorului sub formă de rulouri, care sunt aseptizate chiar în mașina de umplere prin scufundare într-o baie de peroxid de hidrogen, iar apoi ambalează lichidul în timp ce acesta curge într-un mediu aseptice. În același sector, un singur concurent pentru Tetra Pak, societatea PKL, controlată de societatea elvețiană SIG (Société Industrielle Générale), produce de asemenea un sistem de ambalare aseptice în ambalaje din carton în format „Brik”, „Combiblocs”. Spre deosebire de procedeul de ambalare continuă al Tetra Pak, acestea sunt preformate în momentul ambalării. Din motive tehnice și deoarece, în practică, producătorii de mașini aseptice oferă și ambalajele din carton care trebuie folosite pentru propriile mașini, deținerea unei tehnici de umplere aseptice reprezintă cheia de acces atât la piața mașinilor, cât și la cea a ambalajelor din carton aseptice.

8 În schimb, ambalarea non-aseptică, în special a laptelui proaspăt pasteurizat, nu necesită un astfel de nivel de sterilitate și, prin urmare, necesită echipamente mai puțin sofisticate. Pe piața ambalajelor din carton non-aseptice, Tetra Pak folosea inițial și folosește încă ambalaje din carton în format Brik, dar principalul său produs pe această piață îl reprezintă un ambalaj din carton, format „Gable Top”, adică în formă de fronton, „Tetra Rex”. Acest ambalaj din carton reprezintă un concurent direct pentru ambalajul din carton „Pure-Pak”, produs de grupul norvegian Elopak (denumit în continuare „Elopak”).

9 Tetra Pak își produce propriile mașini de ambalat non-aseptic. De asemenea, ca și Elopak și PKL, aceasta distribuie, la rândul său, ocazional, mașini produse de circa zece mici producători, dintre care principalii sunt Nimco, Cherry Burrell și Shikoku.

10 Rezultă din actele din dosar că Tetra Pak a brevetat tehnologia de bază pe care a pus-o la punct în materie de mașini, ambalaje din carton și procedee, precum și modificările aduse ulterior acestor produse și anumitor particularități tehnice, precum forma de pliere a ambalajelor din carton. Ultimele brevete care protejau ambalajele din carton aseptice Tetra Brik, create în anii '60, urmează să expire la începutul anilor 2000 (considerentul 22 din decizie). Conform indicațiilor concordante ale ambelor părți, Tetra Pak nu a acordat, în Comunitate, nicio licență de fabricație pentru ambalajele sale din carton.

11 De asemenea, rezultă din decizie că, în Comunitate, cu excepția distribuitorilor care lucrează pentru Liquipak, preluată de Tetra Pak, întreaga distribuție de mașini și ambalaje din carton Tetra Pak este asigurată de rețeaua filialelor Tetra Pak (considerentul 21).

12 În cursul perioadei de referință, diferite contracte-tip de vânzare și închiriere a mașinilor, precum și de aprovizionare cu ambalaje din carton erau în vigoare între Tetra Pak și clienții săi în diferitele state membre ale Comunității. Conținutul clauzelor incluse în contracte, care aveau efecte asupra concurenței, a fost rezumat după cum urmează în considerentele 24–45 din decizie:

„2.1. Condițiile de vânzare a echipamentelor Tetra Pak (anexa 2.1)

(24) Există contracte-tip de vânzare în următoarele cinci țări: Grecia, Irlanda, Italia, Spania, Regatul Unit. Pentru fiecare clauză contractuală, se precizează între paranteze care sunt țările sau țara în cauză.

2.1.1. *Configurația echipamentelor*

(25) În Italia, Tetra Pak își rezervă un drept de control absolut asupra configurației echipamentelor vândute interzicând cumpărătorului:

- (i) să adauge accesorii mașinii;
- (ii) să modifice mașina, să îi adauge sau să elimine componente;
- (iii) să deplaseze mașina.

2.1.2. *Funcționarea și întreținerea echipamentelor*

(26) Cinci clauze contractuale referitoare la funcționarea și întreținerea echipamentului urmăresc să asigure Tetra Pak exclusivitatea și dreptul de control în domeniu:

- (iv) dreptul exclusiv de întreținere și reparații (toate țările, cu excepția Spaniei);
- (v) drept exclusiv de furnizare a pieselor de schimb (toate țările, cu excepția Spaniei);
- (vi) dreptul de a oferi, în mod gratuit, servicii de asistență, formare, întreținere și modernizare tehnică nesolicitate de client (Italia);
- (vii) diminuarea (până la cel puțin 40 % din redevența lunară de bază) a unei părți din cheltuielile cu asistența, întreținerea și modernizarea tehnică, în funcție de numărul ambalajelor din carton folosite pentru toate mașinile Tetra Pak de același tip (Italia);

- (viii) obligația de a informa Tetra Pak cu privire la orice îmbunătățire sau modificare tehnică adusă echipamentului și de a-i acorda toate drepturile de proprietate intelectuală care pot rezulta (Italia).

2.1.3. *Ambalajele din carton*

- (27) Patru clauze contractuale referitoare la ambalajele din carton urmăresc totodată să asigure Tetra Pak exclusivitatea și dreptul de control asupra acestui produs:
 - (ix) obligația de a utiliza doar ambalaje din carton Tetra Pak pentru mașini (toate țările);
 - (x) obligația de a se aproviziona cu ambalaje din carton doar de la Tetra Pak sau un furnizor desemnat de acesta (toate țările);
 - (xi) obligația de a informa Tetra Pak cu privire la orice îmbunătățire sau modificare tehnică adusă ambalajelor din carton și de a îi acorda toate drepturile de proprietate intelectuală care pot rezulta (Italia);
 - (xii) dreptul de a verifica textul care urmează a fi înscris pe ambalajele din carton (Italia).

2.1.4. *Controale*

- (28) Două dintre clauze au, în mod specific, ca obiect controlul respectării de către cumpărător a obligațiilor sale contractuale:
 - (xiii) obligația cumpărătorului de a trimite un raport lunar (Italia);
 - (xiv) drept de inspecție — fără preaviz — rezervat Tetra Pak (Italia).

2.1.5. *Transferul proprietății asupra echipamentelor sau transferul dreptului de folosire*

- (29) Două clauze contractuale limitează dreptul de revânzare sau transfer:
 - (xv) obligația de a obține acordul Tetra Pak pentru revânzare sau transferul dreptului de folosire a echipamentului (Italia), revânzare condițională (Spania) și dreptul de răscumpărare la un preț forfetar stabilit anticipat rezervat Tetra Pak (toate statele). Nerespectarea acestei clauze poate genera o amendă specifică (Grecia, Irlanda, Regatul Unit);
 - (xvi) obligația de a obține de la un terț cumpărător preluarea obligațiilor primului cumpărător (Italia, Spania).

2.1.6. *Garanția*

- (30) (xvii) Garanția pentru echipamentul vândut este condiționată de respectarea tuturor clauzelor contractuale (Italia) sau, cel puțin, de utilizarea exclusivă a ambalajelor din carton Tetra Pak (alte țări).

2.2. Condițiile de închiriere a echipamentelor Tetra Pak (anexa 2.2)

- (31) Contracte-tip de închiriere există în toate statele Comunității, cu excepția Greciei și Spaniei.

Contractele includ *mutatis mutandis* majoritatea clauzelor prevăzute în contractele de vânzare. Alte condiții sunt specifice închirierii, dar urmăresc același scop, adică acela al unei consolidări maxime a legăturilor între Tetra Pak și clientul său.

2.2.1. Configurația echipamentelor

- (32) Se aplică clauzele (i), (ii) și (iii) [Italia pentru clauza (i); toate țările pentru clauza (ii); Franța, Irlanda, Italia, Portugalia, Regatul Unit pentru clauza (iii)].

(xviii) O clauză suplimentară obligă de altfel beneficiarul să folosească exclusiv cutii, ambalaje externe și/sau containere furnizate de Tetra Pak pentru transport (Germania, Belgia, Italia, Luxemburg, Țările de Jos) sau să se aprovizioneze, de preferință, în aceleași condiții, de la Tetra Pak (Danemarca, Franța).

2.2.2. Funcționarea și întreținerea echipamentelor

- (33) Se aplică clauzele (iv) și (v) (toate țările) cu privire la exclusivitate.

De asemenea, se regăsește clauza (viii), care acordă societății Tetra Pak drepturi de proprietate intelectuală asupra oricăror modificări realizate de utilizator (Belgia, Germania, Italia, Luxemburg, Țările de Jos) sau, cel puțin, obligă beneficiarul să acorde Tetra Pak o licență de operare (Danemarca, Franța, Irlanda, Portugalia, Regatul Unit).

2.2.3. Ambalajele din carton

- (34) Se regăsesc aceleași clauze (ix) (toate țările) și (x) (Italia) referitoare la exclusivitatea aprovizionării, clauza (xi) prin care se acorda Tetra Pak drepturile de proprietate asupra oricăror îmbunătățiri (Danemarca, Italia) sau, cel puțin, o licență de folosire pentru aceasta (Franța, Irlanda, Portugalia, Regatul Unit) și clauza (xii) prin care i se acorda dreptul de verificare a textului sau numelor de mărci pe care clientul dorește să le insereze pe ambalajele din carton (Germania, Spania, Grecia, Italia, Țările de Jos, Portugalia, Regatul Unit).

2.2.4. Controale

- (35) Ca și în cazurile de vânzare, beneficiarul trebuie să prezinte un raport lunar [clauza (xiii) — toate țările], în caz contrar aplicându-se o facturare forfetară (Belgia, Luxemburg, Țările de Jos) și să permită inspecția locațiilor în care sunt instalate echipamentele [clauza (xiv) — toate țările], fără preaviz (toate țările, cu excepția Danemarcei, Franței, Irlandei, Portugaliei, Regatului Unit).

(xix) O altă clauză permite verificarea — în orice moment (Danemarca, Franța) — a conturilor întreprinderii beneficiare (toate țările) și (în funcție de țară) a facturilor sale, a corespondenței sale sau a oricărui alt document necesar verificării numărului de ambalaje din carton folosite.

2.2.5. Transferul concesiunii, subînchirierea, dreptul de folosire sau folosirea în numele terților

(36) În cazul vânzării, orice transfer ulterior de proprietate nu se poate realiza decât în condiții foarte restrictive.

(xx) Dispozițiile contractelor de închiriere exclud, de asemenea, transferul cesiunii, subînchirierea (toate țările) sau simpla activitate în numele terților (Italia).

2.2.6. *Garanția*

(37) Textele acestora sunt aici mai puțin precise decât în contractele de vânzare: acestea condiționează garanția de respectarea «instrucțiunilor» oferite de Tetra Pak cu privire la «întreținerea» și «folosirea corectă» a mașinii (toate țările). Totuși, termenii «instrucțiuni», «întreținere» și «folosire corectă» sunt suficient de vaști pentru a fi interpretați ca incluzând cel puțin utilizarea exclusivă a pieselor de schimb, serviciile de reparații și întreținere și materialele de ambalare Tetra Pak. Această interpretare a fost confirmată de răspunsurile scrise și orale ale Tetra Pak la comunicarea privind obiecțiunile.

2.2.7. *Stabilirea chiriei și condițiile de plată*

(38) Chiria include următoarele elemente (toate țările):

- a) (xxi) un drept de închiriere «inițial», care trebuie plătit în momentul punerii la dispoziție a mașinii. Valoarea acestui drept nu este neapărat mai mică decât prețul de vânzare al acelorași mașini și se ridică, de fapt, la aproximativ întreaga valoare a tuturor chirilor actuale și viitoare (mai mult de 98 % în anumite cazuri);
- b) o chirie anuală, care poate fi plătită anticipat pe trimestru;
- c) (xxii) o redevență lunară pentru producție a cărei valoare scade în funcție de numărul ambalajelor din carton folosite pentru toate mașinile Tetra Pak de același tip. Această redevență înlocuiește diminuarea — de valoare asimilabilă — a unei părți a cheltuielilor de întreținere prevăzută în caz de vânzare [a se vedea clauza (vii)]. În anumite țări (Germania, Franța, Portugalia), se prevede o amendă specifică în caz de neplată a acestei redevențe în termenele stabilite.

2.2.8. *Durata cesiunii*

(39) Durata și condițiile transferului de cesiune diferă de la un stat membru la altul.

(xxiii) Durata minimă a cesiunii variază între trei ani (Danemarca, Irlanda, Portugalia, Regatul Unit) și nouă ani (Italia).

2.2.9. *Clauza de penalitate*

(40) (xxiv) Independent de daunele-interesele obișnuite, Tetra Pak își rezervă dreptul de a impune o amendă beneficiarului care încalcă oricare dintre obligațiile contractuale, valoarea acestei penalități fiind, în limita unui prag maxim, stabilită discreționar de către Tetra Pak în funcție de gravitatea cazului (Italia).

2.3. Condițiile de furnizare a ambalajelor din carton (anexa 2.3)

(41) Contracte-tip de furnizare există în Grecia, Irlanda, Italia, Spania și Regatul Unit: acestea sunt obligatorii atunci când un client cumpără, nu închiriază, o mașină.

2.3.1. *Exclusivitatea aprovizionării*

(42) (xxv) Cumpărătorul se obligă să se aprovizioneze exclusiv de la Tetra Pak pentru toate materialele de ambalare care urmează să fie folosite pe anumite mașini Tetra Pak (toate țările) și pe oricare altă mașină Tetra Pak achiziționată ulterior (Italia).

2.3.2. *Durata contractului*

(43) (xxvi) Contractul se semnează pe o primă perioadă de nouă ani, care poate fi reînnoită pe o nouă perioadă de cinci ani (Italia) sau pe o perioadă în cursul căreia cumpărătorul rămâne în posesia mașinii (Grecia, Irlanda, Spania, Regatul Unit).

2.3.3. *Stabilirea prețurilor*

(44) (xxvii) Ambalajele din carton se livrează la prețul în vigoare la momentul comenzii. Nu se prevede niciun sistem de egalizare sau indexare (toate țările).

2.3.4. *Text*

(45) Se regăsește și aici dreptul Tetra Pak de verificare [clauza (xii)] a textului sau numelor de mărci pe care clientul vrea să le insereze pe ambalajele din carton.” [traducere neoficială]

13 În ceea ce privește, mai precis, structura ofertei existente în sectorul sistemelor pentru ambalare aseptică a lichidelor alimentare în ambalaje din carton, în cadrul Comunității, rezultă din decizie că aceasta este cvasi-monopolistă, Tetra Pak deținând 90-95 % din acest sector, la data adoptării deciziei (considerentul 12). În 1985, Tetra Pak deținea aproximativ 89 % din piața ambalajelor din carton și 92 % din cea a mașinilor aseptice în cadrul aceluiași teritoriu (anexele 1.1 și 1.2 la decizie). Unicul său concurent real pe această piață, PKL, deținea cvasi-totalitatea restului cotelor de piață, adică 5-10 %.

14 Structura sectorului non-aseptic este mai deschisă, însă rămâne oligopolistă. La data adoptării deciziei, Tetra Pak deținea 50-55 % din sector în cadrul Comunității (considerentul 13 din decizie). În 1985, Tetra Pak deținea aproximativ 48 % din piața ambalajelor din carton și 52 % din cea a mașinilor non-aseptice pe teritoriul celor douăsprezece state membre actuale (anexele 1.1 și 1.2 la decizie). La rândul său, Elopak deținea, în 1985, aproximativ 27 % din piața mașinilor și ambalajelor din carton non-aseptice, urmată de PKL, care deținea aproximativ 11 % din această piață. Elopak era unicul distribuitor pe piața mașinilor aseptice, înainte de achiziționarea departamentului „mașini de ambalat” a Ex-Cell-O, în 1987. Restul de 12 % din piața ambalajelor din carton non-aseptice era împărțit, la momentul respectiv, între trei societăți, a căror piață era concentrată în una sau câteva țări, Schouw Packing (Danemarca, +/- 7 %, deținută în proporție de 50 % de Elopak), Mono-Emballage/Scalpak (Franța/Țările de Jos, +/- 2,5 %) și Van Mierlo (Belgia, +/- 0,5 %). Aceste societăți fabricau propriile ambalaje din carton, în general sub licență (Ex-Cell-O achiziționată de Elopak în 1987, Nimco, Sealright etc.). Pe piața mașinilor, acestea acționau doar ca distribuitori. Cele aproximativ 13 % din piața mașinilor non-aseptice lăsate în cadrul Comunității de Tetra Pak, Elopak și PKL erau împărțite între aproximativ zece mici producători, dintre care principalii erau Nimco (Statele Unite, +/- 4 %), Cherry Burrell (Statele Unite, +/- 2,5 %) și Shikoku (Japonia, +/- 1 %).

15 În sectorul ambalării lichidelor alimentare proaspete în ambalaje din carton, Elopak este așadar principalul concurent pentru Tetra Pak. Activitățile sale nu se extind, până în prezent, în sectorul aseptice. Rezultă din decizie (considerentul 3) că raportul între cifrele de afaceri ale Tetra Pak și Elopak putea fi estimat, în 1987, la 7,5:1. Elopak își desfășoară activitatea în Italia prin intermediul unei filiale, Elopak Italia (Milano). Conform deciziei, această filială nu produce la fața locului, ci își importă ambalajele din carton de la alte filiale ale grupului.

16 La 27 septembrie 1983, Elopak Italia a depus o plângere la Comisie împotriva Tetra Pak Italiana și a societăților sale asociate în Italia. Grupul considera că, de-a lungul anilor, Tetra Pak încercase să diminueze capacitatea concurențială a Elopak în Italia prin practici comerciale care constituie un abuz în sensul articolului 86. Aceste practici constau, în esență, conform Elopak, în vânzarea de ambalaje din carton Tetra Rex la prețuri de ruinare, în impunerea unor condiții neloiale la furnizarea de mașini de umplere a acestor ambalaje din carton și, în anumite cazuri, în vânzarea acestor echipamente la prețuri de asemenea de ruinare. În sfârșit, Elopak denunța manevrele care vizau excluderea sa din anumite campanii publicitare.

17 La 16 decembrie 1988, Comisia a decis deschiderea procedurii în acest caz. O comunicare privind obiecțiunile a fost adresată Tetra Pak, prin scrisoarea din 20 decembrie 1988. La 21 și 22 septembrie 1989 a avut loc o audiere.

18 Ca urmare a discuțiilor cu Comisia cu privire la punctele care sunt în continuare în litigiu după audiere, Tetra Pak și-a luat angajamentul de a renunța la sistemul său de vânzări asociate exclusive și să modifice în consecință contractele sale tip, într-o scrisoare adresată Comisiei la 1 februarie 1991 (anexa 7 la decizie), la care erau anexate noi contracte-tip (anexa 3 la cerere). Comisia a acceptat aceste angajamente și a apreciat, în considerentul 180 din decizie, că acestea vizau punerea în aplicare a ordinelor prevăzute la articolul 3 al treilea paragraf punctele 1, 4 și 5 din decizie, citat la punctul 21 de mai jos.

19 Comisia a constatat, la articolul 1 din decizie, următoarele: „Profitând de poziția sa dominantă pe piețele — așa-numite — «aseptice» ale mașinilor și ambalajelor din carton destinate ambalării lichidelor alimentare, Tetra Pak a încălcat, din 1976 cel puțin, dispozițiile articolului 86 din Tratatul CEE, atât pe aceste piețe «aseptice», cât și pe cele învecinate și conexe ale mașinilor și ambalajelor din carton «non-aseptice», printr-o serie diversificată de practici de excludere a concurenței și/sau maximizare, în detrimentul utilizatorilor, a beneficiilor care puteau fi obținute din pozițiile deținute.” [traducere neoficială]

20 Elementele esențiale ale încălcărilor au fost rezumate după cum urmează în decizie:

„1) urmărirea unei politici de comercializare care a dus la o restricționare sensibilă a ofertei și la o împărțire a piețelor naționale în interiorul CEE;

2) impunerea, pentru utilizatorii produselor Tetra Pak, în toate statele membre, a numeroase clauze contractuale — precum cele numerotate de la (i) la (xxvii) — al căror principal obiect îl reprezintă obligarea necuvenită a acestor utilizatori de Tetra Pak și excluderea artificială a concurenței potențiale;

3) practicarea de prețuri pentru ambalajele din carton care s-au dovedit discriminatorii între utilizatorii din diferite state membre și, în Italia cel puțin, eliminatorii pentru concurenți;

4) practicarea de prețuri pentru mașini care s-au dovedit:

— discriminatorii între utilizatorii din diferite state membre,

— de asemenea discriminatorii, în Italia cel puțin, între utilizatorii din aceeași țară,

și

— în Italia și Regatul Unit, cel puțin, eliminatorii pentru concurenți;

5) diverse practici punctuale având ca obiect eliminarea, cel puțin în Italia, a concurenților și/sau a tehnologiei acestora pe anumite piețe.” [traducere neoficială]

21 Comisia a ordonat reclamantei, la articolul 3 din decizie, să înceteze încălcările constatate, în cazul în care aceasta nu a făcut acest lucru deja, adoptând, în special, următoarele măsuri:

„1) Tetra Pak modifică sau, după caz, elimină clauzele numerotate de la (i) la (xxvii) din contractele sale de vânzare și de închiriere a mașinilor și din contractele sale de furnizare de ambalaje din carton astfel încât să elimine aspectele abuzive evidențiate de Comisie. Noile contracte vor trebui comunicate Comisiei;

2) Tetra Pak elimină diferențele dintre prețurile pe care aceasta le practică pentru produsele sale în diferite state membre și care nu rezultă din condițiile specifice piețelor. Orice client trebuie să se poată aproviziona, în cadrul Comunității, de la filiala Tetra Pak pe care o preferă și la prețurile practicate de aceasta;

3) Tetra Pak nu practică nici prețuri de ruinare, nici prețuri discriminatorii și nu acordă niciunui client, indiferent de formă, remize pentru produsele sale sau condiții mai favorabile de plată care nu sunt justificate de un considerent obiectiv. Astfel, pentru ambalajele din carton, remizele se acordă doar în funcție de cantitățile comandate, necumulabile pentru ambalajele din carton de tipuri diferite;

4) Tetra Pak nu poate refuza să onoreze, în condițiile prețurilor în vigoare, comenzile întreprinderilor pe motiv că acestea nu sunt utilizatori finali ai produselor Tetra Pak;

5) Tetra Pak comunică clientului cumpărător sau beneficiar al unei mașini specificațiile pe care trebuie să le respecte ambalajele din carton pentru a putea fi folosite pe mașinile sale.” [traducere neoficială]

22 În aceste circumstanțe, Tetra Pak a solicitat anularea deciziei, printr-o cerere depusă la grefa Tribunalului la 18 noiembrie 1991. Pe baza raportului judecătorului raportor, Tribunalul a hotărât deschiderea procedurii orale fără a dispune măsuri de cercetare judecătorească prealabile. În cadrul măsurilor de organizare a procedurii, prevăzute la articolul 64 din Regulamentul de procedură, părțile au fost invitate să prezinte anumite documente și să răspundă în scris la anumite întrebări, înainte de ședință. Procedura orală s-a desfășurat la 22 martie 1994.

II — Pretențiile părților

23 Reclamanta solicită Tribunalului:

— să anuleze Decizia Comisiei din 24 iulie 1991;

- să anuleze, în orice caz, în tot sau în parte, articolul 1 și/sau articolul 2 și/sau articolul 3 și/sau articolul 4 din decizia menționată anterior;
- în orice caz, să anuleze sau să reducă amenda impusă la articolul 2;
- să oblige Comisia la plata cheltuielilor de judecată;
- să ordone rambursarea tuturor cheltuielilor efectuate de Tetra Pak pentru constituirea garanției de plată a amenzii.

Pârâta solicită Tribunalului:

- să respingă acțiunea ca nefondată;
- să oblige reclamanta la plata cheltuielilor de judecată.

III — Cu privire la pretențiile privind anularea deciziei

24 În sprijinul pretențiilor sale în anulare, reclamanta invocă patru motive, întemeiate respectiv pe încălcarea principiului bunei administrări, pe necomunicarea procesului-verbal al audierii, pe neîncălcarea articolului 86 din tratat de către reclamantă și, în sfârșit, pe folosirea abuzivă, de către Comisie, a competenței sale de a emite ordine.

Cu privire la primul motiv, întemeiat pe încălcarea principiului bunei administrări

Expunere sumară a argumentelor părților

25 Reclamanta susține că, în cursul procedurii administrative, Comisia a acționat în mod neadecvat și incoerent. Aceasta invocă faptul că, dacă obiectul unei proceduri administrative este de a pregăti o decizie de constatare a unei încălcări, această procedură trebuie și să ofere „posibilitatea ca întreprinderile în cauză să-și adapteze practicile în cauză la normele tratatului” (Hotărârea Curții din 8 noiembrie 1983, IAZ și alții/Comisia, 96/82–102/82, 104/82, 105/82, 108/82 și 110/82, Rec., p. 3369, punctul 15). [traducere neoficială]

26 În speță, reclamanta susține că pe parcursul întregii proceduri administrative a dovedit dorința de a se conforma, pe viitor, regulilor de concurență din tratat. Comisia nu și-a îndeplinit obligația de a o asista în eforturile sale. Aceasta și-a modificat în continuu poziția cu privire la baza de căutare a unei soluții, ridicând fără încetare puncte noi și revenind asupra chestiunilor deja soluționate, întârziind astfel la nesfârșit încheierea unui acord. Având în vedere comportamentul Comisiei, reclamanta era îndreptățită să considere că, dacă îndeplinea cerințele Comisiei, ar fi posibil, înainte de adoptarea deciziei, să se ajungă la un acord.

27 În aceste condiții, reclamanta susține că așteptările sale legitime au fost înșelate de Comisie și că aceasta i-a încălcat dreptul la apărare, refuzând să recunoască faptul că încetase încălcările de bună voie și adresându-i ordine care depășeau cu mult cele convenite în cursul negocierilor. Aceasta concluzionează că, astfel, Comisia a încălcat principiul bunei administrări și că decizia trebuie anulată sau, în subsidiar, că măsurile destinate încetării încălcării, impuse de decizie, trebuie anulate sau reduse.

28 Comisia consideră că nu a încălcat principiul bunei administrări. Aceasta evidențiază că, dacă reclamanta ar fi dorit cu adevărat să modifice voluntar practicile imputate, aceasta nu ar

fi așteptat, pentru a face acest lucru, șase ani de investigație preliminară și doi ani și jumătate de procedură administrativă.

29 În ceea ce privește așteptările legitime ale reclamantei, Comisia observă că nimeni nu se poate aștepta în mod legitim să scape de consecințele acțiunilor anterioare prin simpla modificare a comportamentului său viitor. În orice caz, Comisia nu a oferit niciodată indicații prin care autoriza reclamanta să creadă acest lucru, fapt care, de altfel, nu este contestat de aceasta din urmă.

Aprecierea Tribunalului

30 În primul rând, trebuie să se evidențieze faptul că durata investigării cazului de către Comisie, de la depunerea plângerii, în 1983, până la deschiderea procedurii și comunicarea privind obiecțiunile, în 1988, nu poate constitui, în speță, o încălcare a principiului buneii administrării, în măsura în care aceasta se explică prin amploarea și dificultatea unei investigații privind întreaga politică comercială a Tetra Pak pe o perioadă de timp deosebit de lungă.

31 De asemenea, este necesar să se constate că, deși s-a depus o plângere în 1983, procedura a fost inițiată la 9 decembrie 1988, iar comunicarea privind obiecțiunile i-a fost adresată prin scrisoarea din 20 decembrie 1988, Tetra Pak nu și-a luat angajamentul de a renunța la sistemul său de vânzări asociate exclusive decât la începutul anului 1991, prin scrisoarea din 1 februarie 1991 adresată Comisiei (anexa 7 la decizie), la care erau anexate noile contracte-tip (anexa 3 la cerere). În aceste condiții, Tribunalul apreciază că reclamanta nu poate reproșa Comisiei încălcarea principiului buneii administrării.

32 Rezultă că primul motiv trebuie respins ca nefondat.

Cu privire la al doilea motiv, întemeiat pe necomunicarea procesului-verbal al audierii

Expunere sumară a argumentelor părților

33 Reclamanta susține că proiectul procesului-verbal al audierilor, care a fost transmis Comitetului consultativ pentru înțelegeri și poziții dominante (denumit în continuare „Comitetul consultativ”) era atât de incomplet și defectuos încât Comitetul nu a putut emite avizul în deplină cunoaștere a cazului. De fapt, deși reclamanta a propus o listă de modificări, acestea nu vizau decât aspecte minore, iar reclamanta nu ar fi avut posibilitatea să acopere lacunele importante ale acestui proiect.

34 Reclamanta pretinde mai exact că declarația domnului Severi, administrator delegat al Tetra Pak Italiana, cu privire la efectul pe care l-ar avea asupra societății sale propunerea de obligare a tuturor societăților grupului Tetra Pak la publicarea listelor de prețuri pe care ar trebui să le respecte, nu a fost înregistrată în procesul-verbal. Este vorba de o omisiune gravă, în măsura în care aceasta vizează principalele probleme ridicate de ordinele formulate în decizie în vederea încetării încălcării.

35 În ceea ce o privește, Comisia consideră că transmiterea unui proiect de proces-verbal *in extenso* al audierii i-a permis Comitetului consultativ să se pronunțe în deplină cunoștință de cauză. Aceasta contestă mai ales faptul că domnul Severi a intervenit în ceea ce privește obligația de a publica listele de prețuri. De asemenea, argumentul atribuit domnului Severi ar fi fost exprimat de mai multe ori în cursul procedurii administrative și ar apărea în proiectul de proces-verbal al audierii.

Aprecierea Tribunalului

36 Cu titlu introductiv, trebuie reamintit că 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 al Consiliului (JO 1963, 127, p. 2268) prevede la articolul 1 că Comisia audiază întreprinderea în cauză înainte de a consulta Comitetul consultativ pentru înțelegeri și poziții dominante. De asemenea, în ceea ce privește etapa orală a audierii, articolul 9 alineatul (4) din regulamentul prevede că declarațiile esențiale ale fiecăreia dintre părți sunt consemnate într-un proces-verbal care este aprobat de către aceasta după lectura acestuia.

37 Întocmirea unui proces-verbal exhaustiv al audierii constituie o formalitate esențială atunci când, într-o anumită speță, se dovedește necesară pentru a permite Comitetului consultativ pentru înțelegeri și poziții dominante să emită avizul său, iar Comisiei să adopte decizia în deplină cunoștință de cauză, adică fără a fi indusă în eroare cu privire la o chestiune esențială ca urmare a unor inexactități sau omisiuni. Acest lucru nu se aplică dacă procesul-verbal al audierii omite doar consemnarea anumitor declarații ale unui reprezentant al întreprinderii în cauză, care nu conțin elemente importante noi în raport cu alte observații formulate de reprezentanții ai întreprinderii în cursul audierii și consemnate în procesul-verbal. De fapt, într-o astfel de situație, omisiunea nu aduce atingere dreptului la apărare al întreprinderii în cauză și nu poate avea niciun efect asupra rezultatului procedurii de consultare și asupra conținutului deciziei finale. Prin urmare, aceasta nu poate vicia întreaga procedură administrativă și, astfel, să pună în cauză legalitatea deciziei finale.

38 În prezenta speță, trebuie să se rețină faptul că singurele lacune din procesul-verbal al audierii, care au fost menționate de reclamantă și contestate de Comisie, se raportează la o declarație a unuia dintre reprezentanții săi, referitoare, în esență, la o propunere a Comisiei de a obliga fiecare dintre filialele naționale ale Tetra Pak să publice o listă de prețuri, atât pentru mașini, cât și pentru ambalajele din carton. Examinarea procesului-verbal al audierii permite, în această privință, constatarea faptului că argumentele reclamantei cu privire la aceste liste de prețuri au fost, în orice caz, dezvoltate pe larg de către unul dintre consilierii reclamantei și consemnate în procesul-verbal.

39 Rezultă că omisiunea invocată de reclamantă nu a adus, în niciun caz, atingere dreptului său la apărare și că, prin urmare, nu poate vicia procedura administrativă.

40 Prin urmare, cel de al doilea motiv trebuie respins ca nefondat.

Cu privire la al treilea motiv, întemeiat pe neîncălcarea, de către reclamantă, a articolului 86 din tratat

41 Acest motiv este alcătuit din două părți. În primul rând, reclamanta invocă faptul că nu ocupă o poziție dominantă pe piața comună sau o parte substanțială a acesteia. Apoi, aceasta susține că respectivul comportament incriminat în decizie nu are un caracter abuziv, în sensul articolului 86 din tratat.

I — În ceea ce privește existența unei poziții dominante

42 Reclamanta consideră că nu deține o poziție dominantă în sensul articolului 86 din tratat. În primul rând, aceasta respinge definiția pieței produselor reținută în decizie (A). În al doilea rând, aceasta denunță definiția pieței geografice (B). În al treilea rând, aceasta afirmă că nu

deține o poziție dominantă pe piețele aseptice și contestă, în orice caz, aplicarea articolului 86 pe piețele non-aseptice, învecinate piețelor prezumtiv dominate (C).

A — Cu privire la piața produselor

43 Decizia definește patru tipuri de piețe pentru produsele relevante: piața mașinilor de ambalat aseptice al lichidelor alimentare în ambalaje din carton și piața corespondentă a ambalajelor din carton (denumite în continuare „piețe aseptice”), precum și piața mașinilor de ambalat non-aseptic al lichidelor alimentare în ambalaje din carton și piața corespondentă a ambalajelor din carton (denumite în continuare „piețe non-aseptice”; considerentele 9, 11 și 92–97, care includ prin trimitere considerentele 29–39 din Decizia Tetra Pak I). În ceea ce o privește, reclamanta consideră că piața respectivă este o piață „complexă” care include ansamblul sistemelor de ambalat produse alimentare lichide.

44 Prin urmare, trebuie să se verifice dacă piețele aseptice, pe de o parte, și piețele non-aseptice, pe de altă parte, constituie piețe distincte, atât între ele, cât și în raport cu sistemele de ambalare care folosesc alte materiale (1). De asemenea, este necesar să se verifice dacă mașinile și ambalajele din carton reprezintă piețe distincte, fapt contestat de către reclamantă (2).

1. Piețele aseptice, pe de o parte, și piețele non-aseptice, pe de altă parte, care folosesc ambalajele din carton, nu constituie piețe distincte

Expunere sumară a argumentelor părților

45 Reclamanta precizează, cu titlu introductiv, faptul că sistemele de ambalat aseptice al produselor netratate UHT nu sunt vizate de decizie. Comisia ar fi asimilat în mod eronat situația concurenței, pe de o parte, din sectorul sistemelor aseptice folosite pentru ambalarea produselor netratate conform procedurii UHT, precum sucurile de fructe, pentru care ar exista numeroase sisteme de ambalare care pot înlocui ambalajele din carton aseptice și, pe de altă parte, din sectorul sistemelor aseptice folosite pentru ambalarea laptelui neperisabil, care necesită tratare prin UHT. Această eroare își are originea în considerentul 14 din Decizia Tetra Pak I, care prevede că „în CEE, majoritatea sucurilor de fructe neperisabile sunt și ele supuse tratamentului UHT și ambalate în condiții aseptice”. Astfel, piețele aseptice au fost definite în considerentul 11 din decizie ca piețele mașinilor și ambalajelor din carton destinate ambalării „lichidelor alimentare tratate prin procedeul UHT”. [traducere neoficială]

46 Pentru a contesta definiția piețelor pentru produsele relevante reținută în decizie, reclamanta susține că Comisia ar fi trebuit să verifice în mod specific dacă diferitele sisteme de ambalare disponibile pe piață sunt suficient de substituibile, pentru fiecare categorie de lichide alimentare, caracterizată de nevoi de ambalare specifice.

47 Aceasta deduce astfel că, atât în sectorul aseptice, cât și în sectorul non-aseptic, definiția piețelor relevante reținută în decizie este prea extensivă, în sensul că include mașinile și ambalajele din carton folosite pentru ambalarea produselor alimentare lichide, altele decât laptele, fără o analiză suficientă a pieței sistemelor de ambalare în acest domeniu al produselor. De fapt, Comisia s-a limitat la transpunerea, în acest domeniu, a concluziilor la care a ajuns cu privire la ambalarea laptelui.

48 De asemenea, reclamanta deduce faptul că definiția celor patru piețe relevante, menționate anterior, este, de altfel, prea restrictivă, în sensul că izolează piețele sistemelor pentru ambalare aseptice în raport cu piețele sistemelor non-aseptice și piețele sistemelor care

folosesc ambalaje din carton în raport cu piețele sistemelor care folosesc alte materiale. Reclamanta susține că, în interiorul pieței sistemelor de ambalare a produselor alimentare lichide, există piețe diferențiate în funcție de categoria produselor de ambalat. Aceste piețe sunt mai vaste decât piețele definite în decizie.

49 Din acest punct de vedere, reclamanta impută Comisiei aplicarea criteriului „substituibilității” perfecte, pe termen scurt, la nivelul consumului final, în locul celui al substituibilității suficiente, pe termen lung, la nivelul ambalării.

50 Reclamanta subliniază, în special, definirea de către Comisie a piețelor relevante prin referire exclusivă la cererea consumatorilor. Cererea nu poate fi indusă de către consumatori, ci de comercianții cu amănuntul și de ambalatori, atât în ceea ce privește conținutul, și anume produsul proaspăt sau neperisabil, cât și în ceea ce privește ambalajul. În astfel de situații, mici diferențe de preț la produsele oferite de Tetra Pak ar putea fi decisive, în măsura în care alegerea ambalajului constituie, pentru ambalator, principalul element al costurilor sale controlabile. În această privință, în speță, Comisia a omis să efectueze o investigație în rândul clienților Tetra Pak cu privire la gradul de substituibilitate a diferitelor forme de ambalare, contrar practicii folosite în special în cauza Tetra Pak/Alfa-Laval, citată anterior.

51 Conform reclamantei, aplicarea corectă a criteriului „substituibilității” suficiente permite, în primul rând, constatarea faptului că diferitele sisteme aseptice sau non-aseptice, care folosesc ambalaje din carton sau alte materiale, sunt suficient de substituibile pentru ambalarea lichidelor alimentare, altele decât laptele. În aceste condiții, niciunul dintre principalele trei argumente invocate de Comisie în ceea ce privește sectorul laptelui, respectiv faptul că (1) doar ambalarea în ambalaje din carton aseptice este potrivită pentru laptele UHT, (2) laptele UHT prezintă calități speciale de gust și conservare și este asociat unui anumit tip de ambalaj și (3) consumatorii nu consideră ca perfect substituibile diferitele tipuri de lapte și ambalaje asociate acestora, nu poate fi aplicat sectorului sucurilor de fructe și al altor produse, altele decât cele lactate.

52 În al doilea rând, ar exista și o substituibilitate suficientă a diferitelor sisteme de ambalare, pentru ambalajele produselor lactate lichide, altele decât laptele. În cazul unora dintre aceste produse, precum smântâna, consumatorul nu face distincție între produsul proaspăt, produsul neperisabil și produsul sterilizat. În al treilea rând, în sectorul laptelui pasteurizat, ambalajele din carton non-aseptice sunt suficient de substituibile cu sticlele din plastic sau din sticlă și pungile din plastic.

53 În al patrulea rând, în sectorul general al laptelui, ambalajele din carton aseptice sunt suficient de substituibile cu alte forme de ambalare, atât aseptice, cât și non-aseptice. Această substituibilitate este accentuată de conștientizarea, de către consumatori, a impactului ambalajelor asupra mediului și de o legislație care vizează privilegierea ambalajelor returnabile. În plus, piața ambalajelor a devenit o piață a cumpărătorilor. În acest context, contrar argumentelor Comisiei, lipsa substituibilității perfecte a laptelui pasteurizat și a laptelui UHT la nivelul consumatorilor nu înseamnă că pretinsul monopolist care propune un sistem de ambalare aseptică poate duce la o majorare avantajoasă a prețului oferit clienților, fără riscul ca aceștia să aleagă, pentru ambalarea laptelui, un sistem non-aseptic bine stabilit pe piață. În plus, noi sisteme de ambalare aseptică în sticle din plastic sau din sticlă reprezintă adevărate riscuri de substituire. În Franța, de exemplu, principalii clienți ai Tetra Pak, Candia și Lactel, au instalat linii de ambalare a laptelui UHT în sticle din plastic și au preluat astfel mai mult de 5 % din piață după 1987. De atunci, Tetra Brik aseptice a pierdut 30 % din piața franceză a laptelui semi-degresat (care reprezenta 10 % din totalul de lapte UHT). În Germania, sistemul de ambalare aseptică în sticle din sticlă returnabile, propus de Bosch și

SEN, s-a vândut recent la scară largă. Pungile aseptice din plastic au fost comercializate cu succes în Spania, iar în Regatul Unit se vindea lapte UHT ambalat în cutii metalice.

54 După examinarea chestiunii substituibilității la nivelul cererii, Tetra Pak abordează de asemenea, pe scurt, criteriul complementar al substituibilității la nivelul ofertei. Aceasta evidențiază faptul că o întreprindere care își desfășoară activitatea pe piețele învecinate, care nu produce în prezent sisteme de ambalare aseptice în ambalaje din carton, ar putea intra cu ușurință pe piețele aseptice.

55 Comisia contestă întreaga argumentație a reclamantei cu privire la definirea pieței produselor. În prealabil, aceasta precizează că definiția piețelor aseptice, în considerentul 11 din decizie, vizează și sistemele folosite pentru ambalarea sucurilor de fructe, în măsura în care aceasta se referă la tehnologia care caracterizează sistemele specifice ambalării produselor tratate prin UHT și nu ține seama de utilizarea acestora. Această definiție nu poate fi contestată prin referirea, în considerentul 14 din Decizia Tetra Pak I, la sucurile de fructe „tratate prin UHT”, a cărei inexactitate este recunoscută de Comisie.

56 Comisia respinge obiecția conform căreia definiția piețelor aseptice este prea extensivă, în sensul că include sistemele destinate ambalării produselor, altele decât cele lactate. În esență, aceasta susține că, pe plan economic, nu era indicat să se realizeze o analiză distinctă a acestui sector, în măsura în care laptele reprezintă sectorul predominant.

57 De asemenea, Comisia consideră că cele patru piețe definite în decizie constituiau, într-adevăr, piețe distincte. În primul rând, aceasta reamintește faptul că elasticitatea încrucișată a cererii din partea ambalatorilor în raport cu prețurile, care permite definirea piețelor sistemelor de ambalare, depinde de elasticitatea încrucișată în raport cu prețurile pe piețele produselor finale.

58 În aceste condiții, Comisia invocă în esență faptul că, pentru ambalatori, ambalajele din carton aseptice nu erau suficient de substituibile cu ambalajele non-aseptice, din cauza lipsei substituibilității perfecte între laptele UHT și laptele pasteurizat, la nivelul consumului final. În plus, aceasta susține că nu existau sisteme de ambalat aseptice care să folosească alte materiale, suficient de substituibile cu sistemele de ambalat aseptice în ambalaje din carton, în cursul perioadei de referință, având în vedere caracteristicile acestor produse pentru utilizatori și faptul că ambalajele din carton aseptice erau, în practică, singurul tip de ambalaje folosit pentru laptele UHT, în perioada 1976-1987.

59 De asemenea, atât în sectorul laptelui pasteurizat, cât și în cel al laptelui UHT, deplasările recent constatate ale cererii din partea consumatorilor finali de la o formă de ambalare la alta, ar prezenta „tendențe structurale” legate de factori externi, precum evoluția preferințelor consumatorilor în funcție de factorii de mediu. Prin urmare, cererea nu ar fi sensibilă la variații slabe, ci la cele semnificative ale prețurilor respective ale diferitelor forme de ambalare.

Aprecierea Tribunalului

60 Înainte de a verifica temeinicia definiției celor patru piețe aseptice și non-aseptice, reținută în decizie, este necesar să se precizeze conținutul exact al acestei definiții în sectorul aseptice.

61 Contrar afirmațiilor reclamantei, decizia urmărește înglobarea în cele două piețe aseptice, menționate anterior, ansamblul mașinilor și ambalajelor din carton aseptice, utilizate fie pentru ambalarea laptelui UHT, fie pentru ambalarea, în condiții aseptice, a lichidelor

alimentare care nu necesită tratament UHT, precum sucurile de fructe. De fapt, piețele aseptice sunt definite explicit în considerentul 11 din decizie ca „(a) piața mașinilor care presupun o tehnologie de sterilizare a ambalajelor din carton și care permit ambalarea în aceste ambalaje, în condiții aseptice, a lichidelor alimentare tratate conform procedurii UHT și (b) piața corespunzătoare ambalajelor din carton”. Rezultă în mod clar că aceste piețe sunt exclusiv definite pe baza caracteristicilor tehnologice ale mașinilor și ale ambalajelor din carton specifice ambalării produselor tratate conform procedurii UHT, pe principiul că mașinile și ambalajele din carton care prezintă aceste caracteristici sunt folosite și pentru ambalarea aseptică a produselor care nu sunt tratate conform acestui procedeu. Această interpretare este confirmată de articolul 1 din decizie, care se limitează la constatarea existenței unei poziții dominante pe „piețele — așa-numite — «aseptice» ale mașinilor și ambalajelor din carton destinate ambalării lichidelor alimentare”, fără a face referire la utilizarea acestor echipamente. [traducere neoficială]

62 Prin urmare, Tribunalului îi revine sarcina de a stabili dacă cele patru piețe astfel definite în decizie constituiau într-adevăr piețe distincte de alte sectoare ale pieței generale a sistemelor de ambalare a produselor alimentare lichide.

63 În acest scop, în primul rând, trebuie amintit că, în conformitate cu o jurisprudență consacrată, piața produselor relevante trebuie definită ținând seama de întregul context economic, astfel încât să poată fi apreciată puterea economică efectivă a întreprinderii în cauză. De fapt, în scopul de a evalua dacă o întreprindere are posibilitatea de a se comporta, într-o măsură considerabilă, independent față de concurenții săi, clienții săi și consumatori, este necesar să se definească în prealabil care sunt produsele care, fără a fi substituibile altor produse, sunt suficient de substituibile produselor pe care le propune, în funcție nu doar de caracteristicile obiective ale acestora, în temeiul cărora sunt în mod deosebit capabile să îndeplinească cerințele constante, ci și de condițiile concurenței, precum și de structura cererii și ofertei de pe piață (a se vedea Hotărârea Curții din 9 noiembrie 1983, Michelin/Comisia, 322/81, Rec., p. 3461, punctul 37).

64 În speță, „substituibilitatea” dintre sistemele de ambalare aseptice și sistemele non-aseptice și dintre sistemele care folosesc ambalaje din carton și cele care folosesc alte materiale trebuie evaluată ținând seama de ansamblul condițiilor concurenței pe piața generală a sistemelor de ambalare pentru produse alimentare lichide. În contextul specific al speței, rezultă că teza reclamantei, care constă în împărțirea acestei piețe generale în sub-piețe diferențiate, în funcție de utilizarea sistemelor de ambalat pentru ambalarea laptelui, a produselor lactate, altele decât laptele sau a produselor non-lactate, ca urmare a caracteristicilor specifice ambalării acestor diferite categorii de produse, ceea ce se traduce prin existența eventuală a unor echipamente de substituție diverse, duce la o compartimentare a pieței care nu reflectă realitatea economică. De fapt, mașinile și ambalajele din carton, atât aseptice, cât și non-aseptice, se caracterizează printr-o structură comparabilă a ofertei și cererii, indiferent de utilizarea acestora, având în vedere că toate aparțin aceluiași domeniu de activitate, cel al ambalării produselor alimentare lichide. De fapt, fie că sunt folosite pentru ambalarea laptelui, fie pentru ambalarea altor produse, mașinile și ambalajele din carton, aseptice și non-aseptice, nu prezintă doar aceleași caracteristici de producție, ci răspund și unor nevoi economice identice. În plus, un procent deloc neglijabil din clienții Tetra Pak își desfășoară activitatea atât în sectorul laptelui, cât și în cel al sucurilor de fructe, după cum a recunoscut reclamanta. Din perspectiva acestor diverse aspecte, prezentul litigiu se distinge așadar de ipoteza avută în vedere în Hotărârea din 13 februarie 1979, Hoffmann-La Roche/Comisia (85/76, Rec., p. 461), invocată de reclamantă, în care Curtea a analizat posibilitatea de a constata existența a două piețe distincte pentru același produs, care, spre deosebire de prezentul caz, făcea obiectul a două serii de utilizări în ramuri de activitate complet diferite, una „bio-nutritivă” și cealaltă

„tehnologică” (punctele 28 și 29). De asemenea, trebuie să se evidențieze că, în conformitate cu observațiile ambelor părți, mașinilor și ambalajelor din carton de același tip produse de Tetra Pak li se aplica un regim uniform de prețuri, indiferent dacă erau destinate ambalării laptelui sau a altor produse, ceea ce confirmă apartenența respectivă a acestora la o piață unică de produse. Prin urmare, contrar afirmațiilor reclamantei, nu este necesar să se constate existența unor sub-piețe diferențiate pentru sistemele de ambalare de același tip, în funcție de categoriile de produse pentru ambalarea cărora sunt folosite.

65 În aceste condiții, pentru a verifica dacă cele patru piețe delimitate în decizie constituiau într-adevăr, în cursul perioadei de referință, piețe distincte, trebuie să se stabilească în special, astfel cum susține Comisia, care sunt produsele suficient de substituibile cu mașinile și ambalajele din carton aseptice și non-aseptice în sectorul predominant al laptelui. De fapt, în măsura în care sistemele de ambalare în ambalaje din carton erau folosite în principal pentru ambalarea laptelui, deținerea eventuală a unei poziții dominante în acest domeniu era suficientă pentru a stabili, dacă este cazul, existența unei poziții dominante pe întreaga piață. Această eventuală poziție dominantă nu putea fi contestată prin existența unor echipamente de substituie, pretinsă de reclamantă, în sectorul ambalării produselor, altele decât laptele, având în vedere că acestea nu reprezentau decât o parte foarte limitată a ansamblului produselor ambalate în ambalaje din carton în cursul perioadei care face obiectul deciziei. În această privință, predominanța sectorului ambalării laptelui rezultă foarte clar din indicațiile oferite în decizie (considerentul 6) și necontestate de reclamantă, conform cărora, în 1987, 72 % din sistemele care foloseau ambalaje din carton erau folosite pentru ambalarea laptelui și doar 7 % pentru ambalarea celorlalte produse lactate. Conform aceluiași surse, în 1983, 90 % din aceste sisteme erau folosite pentru ambalarea laptelui și a celorlalte produse lactate. Această predominanță era chiar mai accentuată în ceea ce privește sistemele comercializate de Tetra Pak. Rezultă din tabelele prezentate de aceasta din urmă ca răspuns la o întrebare scrisă a Tribunalului, că, în Comunitate, producția sa de sisteme aseptice era destinată ambalării laptelui în proporție de 96 % în 1976, 81 % în 1981, 70 % în 1987 și 67 % în 1991. Aceste cifre arată că, în pofida unei scăderi, mare parte a ambalajelor aseptice ale Tetra Pak erau folosite la ambalarea laptelui, în cursul perioadei de referință. În ceea ce privește ambalajele din carton non-aseptice, acestea au fost folosite în proporție de 100 % pentru ambalarea laptelui până în 1980 și până la 99 % ulterior, conform aceluiași surse. Pentru toate aceste motive, Comisia a putut estima în mod corect că nu era necesar să efectueze o analiză distinctă a sectorului ambalării produselor, altele decât laptele.

66 În domeniul ambalării laptelui, este necesar să se evidențieze că, în speță, Comisia s-a bazat în mod corect pe criteriul substituibilității suficiente a diferitelor sisteme de ambalare a lichidelor alimentare, astfel cum a fost consacrat de către Curte (a se vedea, în special, Hotărârea din 21 februarie 1973, Europemballage și Continental Can/Comisia, 6/72, Rec., p. 215, punctul 32, precum și Hotărârea Hoffmann-La Roche/Comisia, citată anterior, punctul 28 al treilea paragraf). Tot în conformitate cu jurisprudența (a se vedea Hotărârea Curții din 6 martie 1974, Istituto Chemioterapico Italiano și Commercial Solvents/Comisia, 6/73 și 7/73, Rec., p. 223, punctele 19-22), Comisia a aplicat criteriul substituibilității produselor chiar la nivelul sistemelor de ambalare care constituie piața produselor intermediare cu privire la care trebuie apreciată poziția Tetra Pak, și nu la nivelul produselor finale, în speță produse alimentare lichide ambalate.

67 Pentru a aprecia substituibilitatea sistemelor de ambalare la nivelul ambalatorilor, Comisia a trebuit să țină seama în mod obligatoriu de repercusiunile cererii din partea consumatorilor finali asupra cererii intermediare din partea ambalatorilor. Aceasta a constatat că ambalatorii puteau influența obiceiurile consumatorilor în alegerea modului de ambalare a produsului doar prin acțiuni promoționale și publicitare desfășurate în cadrul unui proces îndelungat și

costisitor, desfășurat pe mai mulți ani, astfel cum recunoscuse Tetra Pak în mod expres în răspunsul său la comunicarea privind obiecțiunile. În aceste condiții, diferitele tipuri de ambalare nu puteau fi considerate „suficient” de substituibile la nivelul ambalatorilor, indiferent de capacitatea de negociere a acestora din urmă, pretinsă de reclamantă.

68 Prin urmare, doar pentru a aprecia efectul cererii finale asupra cererii intermediare din partea ambalatorilor, Comisia s-a referit la lipsa unei substituibilități perfecte, care viza doar produsele ambalate și nu sistemele de ambalare. În special, Comisia a apreciat în mod corect că, din cauza proporției reduse din prețul de vânzare al laptelui reprezentată de costul ambalării sale, „variații reduse, dar semnificative ale prețului relativ al diferitelor ambalaje nu ar fi suficiente pentru a declanșa substituirea între diferitele tipuri de lapte cărora le sunt asociate, având în vedere că acestea nu sunt perfect substituibile” (Decizia Tetra Pak I, considerentul 32, *in fine*). [traducere neoficială] Rezultă că obiecțiile reclamantei, conform cărora Comisia s-ar fi bazat pe ipoteza concurenței perfecte și ar fi definit piețele relevante prin referire exclusivă la cererea consumatorilor, trebuie respinse.

69 În aceste circumstanțe, Tribunalul constată, în primul rând, că este întemeiată constatarea Comisiei că, în cursul perioadei de referință, nu a existat substituibilitate suficientă între mașinile de ambalat aseptice în ambalaje din carton și mașinile de ambalat non-aseptic, indiferent de materialul utilizat. De fapt, la nivelul cererii, sistemele aseptice se individualizează prin caracteristici proprii, care răspund unor nevoi și preferințe specifice ale consumatorilor în ceea ce privește atât durata și calitatea conservării, cât și gustul. În plus, trecerea de la ambalarea laptelui UHT la cea a laptelui proaspăt necesită crearea unui sistem de distribuție care să garanteze păstrarea permanentă într-un mediu refrigerat. De asemenea, la nivelul ofertei, producția de mașini care să permită ambalarea laptelui UHT în ambalaje din carton în condiții aseptice necesită deținerea unei tehnologii complexe, pe care doar Tetra Pak și concurentul său, PKL, au reușit să o dezvolte și să o facă operațională în cursul perioadei examinate în decizie. Rezultă că producătorii de mașini non-aseptice ce folosesc ambalaje din carton, care își desfășurau activitatea pe piața cea mai apropiată de piața mașinilor aseptice în cauză, nu erau în poziția de a intra pe aceasta din urmă, prin intermediul anumitor adaptări ale mașinilor proprii la piața mașinilor aseptice.

70 În ceea ce privește ambalajele din carton aseptice, acestea constituiau, de asemenea, o piață distinctă de cea a ambalajelor non-aseptice. În stadiul cererii intermediare din partea ambalatorilor, ambalajele din carton aseptice nu erau suficient de substituibile cu ambalajele non-aseptice, inclusiv cele din carton, din motive identice cu cele deja prezentate la punctul precedent în ceea ce privește mașinile. La nivelul ofertei, rezultă din dosar că, în pofida absenței unor bariere tehnice insurmontabile, producătorii de ambalaje din carton non-aseptice nu erau în măsură, în circumstanțele speței, să se adapteze la fabricarea ambalajelor din carton aseptice. În această privință, prezența pe respectiva piață a unui singur concurent pentru Tetra Pak, PKL, care deținea, în cursul perioadei de referință, doar 10 % din piața ambalajelor din carton aseptice, demonstrează că, în practică, condițiile concurenței excludeau posibilitatea pentru producătorii de ambalaje din carton de a intra pe piața ambalajelor din carton aseptice, în special în lipsa mașinilor de umplere aseptice.

71 În al doilea rând, Tribunalul constată că, în cursul perioadei de referință, mașinile și ambalajele din carton aseptice nu erau suficient de substituibile cu sistemele de ambalare aseptice ce folosesc alte materiale. Conform datelor depuse la dosar și necontestate de reclamantă, nu existau astfel de echipamente de substituire, dacă se exclude intrarea pe piață, către sfârșitul perioadei considerate, a sistemelor de ambalare aseptice în sticle din plastic, sticle din sticlă returnabile și pungi, respectiv în Franța, Germania și Spania. Totuși, fiecare dintre aceste produse noi a fost introdus într-o singură țară și, de asemenea, nu a reprezentat

decât o cotă marginală din piața ambalării laptelui UHT. Conform informațiilor oferite de reclamantă, această cotă reprezenta doar 5 % din piața din Franța, începând cu 1987. În întreaga Comunitate, în 1976, tot laptele UHT era ambalat în ambalaje din carton. Rezultă din observațiile prezentate de reclamantă ca răspuns la comunicarea privind obiecțiunile că, în 1987, aproximativ 97,7 % din laptele UHT era condiționat în ambalaje din carton. La sfârșitul perioadei de referință, adică în 1991, ambalajele din carton reprezentau încă 97 % din piața ambalajelor pentru laptele UHT, restul de 3 % aparținând ambalajelor din plastic, astfel cum a precizat reclamanta ca răspuns la o întrebare scrisă a Tribunalului. Cota de piață marginală astfel ocupată de ambalajele aseptice care folosesc alte materiale este suficientă pentru a stabili că ambalajele nu puteau fi considerate, chiar în cursul ultimilor ani din perioada care face obiectul deciziei, ca produse suficient de substituibile sistemelor aseptice care folosesc ambalaje din carton (a se vedea Hotărârea Istituto Chemioterapico Italiano și Commercial Solvents/Comisia, citată anterior, punctul 15).

72 În al treilea rând, Tribunalul apreciază că mașinile și ambalajele din carton non-aseptice constituiau piețe diferite de cele ale sistemelor de ambalare non-aseptică ce folosesc alte materiale decât cartonul. În această privință, s-a stabilit deja (a se vedea punctele 67 și 68) că, având în vedere cota marginală a costului ambalării în prețul laptelui, doar o substituibilitate cvasi-perfectă a cererii consumatorilor finali i-ar fi făcut pe ambalatori să considere că echipamente de ambalare — în speță, ambalaje din carton, sticle din plastic sau din sticlă și pungii non-aseptice — erau ușor substituibile. Ținând seama de caracteristicile fizice foarte diferite ale acestora și de sistemul de distribuție la domiciliu a laptelui pasteurizat în sticle din sticlă în Regatul Unit, această formă de ambalare nu era substituibilă cu ambalarea în ambalaje din carton, pentru consumatori. În plus, factorii de mediu care îi determinau pe unii dintre consumatori să prefere anumite tipuri de ambalaje, precum sticlele din sticlă returnabile, nu aveau ca efect favorizarea substituibilității acestor ambalaje cu cele din carton. Consumatorii care conștientizau acești factori nu considerau că aceste ambalaje erau substituibile cu ambalajele din carton. Același lucru este adevărat și în cazul consumatorilor care, în mod contrar, erau atrași de o anumită comoditate a utilizării produselor în ambalaje din carton. În ceea ce privește sticlele din plastic și pungile din plastic, este necesar să se evidențieze că acestea erau prezente doar pe piețele din țările unde consumatorii acceptau acest mod de ambalare, în special, conform indicațiilor oferite în decizie și necontestate de reclamantă, Germania și Franța. De asemenea, conform aceluiași surse, aceste ambalaje nu erau folosite decât în proporție de aproximativ o treime din laptele pasteurizat în Franța și de 20 % în Germania. Rezultă de aici că, în practică, aceste produse nu erau suficient de substituibile cu ambalajele non-aseptice din carton, în întreaga Comunitate, în cursul perioadei care face obiectul deciziei.

73 Analiza piețelor în sectorul ambalării laptelui evidențiază astfel că cele patru piețe relevante, definite în decizie, constituiau într-adevăr piețe distincte.

74 În plus și în orice caz, Tribunalul constată că examinarea substituibilității diferitelor sisteme de ambalare în sectorul sucurilor de fructe, care constituie partea cea mai importantă a lichidelor alimentare, altele decât laptele, arată că nici în acest sector nu exista o substituibilitate suficientă nici între sistemele aseptice și sistemele non-aseptice, nici între sistemele care folosesc ambalaje din carton și cele care folosesc alte materiale.

75 În această privință, în primul rând trebuie evidențiat că piața ambalării sucurilor de fructe în ambalaje din carton era ocupată în principal de sistemele aseptice, în cursul perioadei de referință. În 1987, 91 % din ambalajele din carton folosite pentru ambalarea sucurilor de fructe erau aseptice. Acest procent a rămas neschimbat până în 1991, cota ambalajelor aseptice ridicându-se atunci la 93 % din totalul ambalajelor din carton, după cum reiese din

răspunsul Tetra Pak la o întrebare scrisă a Tribunalului. Cota marginală a ambalajelor din carton non-aseptice folosite pentru ambalarea sucurilor de fructe, care se verifică astfel pe mai mulți ani, arată că, în practică, acestea erau foarte puțin substituibile cu ambalajelor din carton aseptice.

76 De altfel, nici mașinile și ambalajele din carton aseptice nu erau suficient de substituibile cu echipamentele care folosesc alte materiale pentru ambalarea sucurilor de fructe. În această privință, este necesar să se remarce faptul că tabelele prezentate de Tetra Pak, ca răspuns la o întrebare scrisă a Tribunalului, evidențiază că, în cursul perioadei de referință, principalele două tipuri de ambalaje concurente în domeniul sucurilor de fructe erau sticlele din sticlă și ambalajele din carton. Rezultă, în special din aceste tabele, că în Comunitate, în 1976, peste 76 % din sucul de fructe (ca volum) era ambalat în sticle din sticlă, 9 % în ambalaje din carton și 6 % în sticle din plastic. Cota ambalajelor din carton a ajuns la aproximativ 50 % din piață în 1987 și 46 % în 1991. Cota a sticlelor din sticlă a crescut de la 30 la 39 % între aceste două date, iar cota sticlelor din plastic a rămas neglijabilă, ajungând de la aproximativ 13 % la 11 %.

77 Ținând seama de caracteristicile foarte diferite ale acestora, atât în ceea ce privește prezentarea, greutatea și forma de depozitare, cât și în ceea ce privește prețul, ambalajele din carton și sticlele din sticlă nu puteau fi considerate ca suficient de substituibile. În ceea ce privește, în special, comparația prețurilor, rezultă din răspunsurile concordante ale celor două părți la o întrebare scrisă a Tribunalului că costul global al ambalării sucurilor de fructe, în sticle din sticlă de unică folosință, depășește clar cu aproximativ 75 %, pentru ambalator, pe cel al ambalării în ambalaje din carton aseptice.

78 Rezultă din toate considerentele precedente că Comisia a demonstrat potrivit legii că piețele mașinilor și ambalajelor din carton aseptice, precum și cele ale mașinilor și ambalajelor din carton non-aseptice constituiau piețe izolate de piața generală a sistemelor de ambalare a lichidelor alimentare.

2. Piețele mașinilor și piețele ambalajelor din carton nu pot fi dissociate

Expunere sumară a argumentelor părților

79 Reclamanta afirmă că piața relevantă trebuie definită ca piața integrată a sistemelor de ambalare, incluzând mașinile de ambalat lichide alimentare și ambalajele propriu-zise. Aceasta pretinde că, între mașini și ambalaje din carton, există o legătură naturală și comercială, de tipul celei menționate la articolul 86 litera (d) din tratat. În special, disocierea mașinilor de umplere și a ambalajelor din carton aseptice ar putea genera riscuri grave pentru sănătatea publică și consecințe grave pentru clienții Tetra Pak.

80 În această privință, Comisia nu ar fi ținut deloc seama de declarațiile concurenților Tetra Pak, care ar corobora argumentele prezentate de reclamantă și nu ar fi oferit nicio probă care să arate că furnizarea separată de mașini și ambalaje din carton răspundea fie dorințelor ambalatorilor de a dispune de furnizori independenți de ambalaje din carton, fie chiar dorințelor furnizorilor de ambalaje din carton.

81 În ceea ce o privește, Comisia contestă legătura pretinsă de reclamantă între mașini și ambalajele din carton. Aceasta invocă faptul că articolul 86 din tratat se opune ca un producător al unui produs complex să împiedice producerea, de către terți, a unor produse consumabile, care să fie folosite pentru aparatele sale.

Aprecierea Tribunalului

82 În primul rând, este necesar să se evidențieze că, contrar afirmațiilor reclamantei, examinarea practicilor comerciale nu permite să se concluzioneze că mașinile destinate ambalării unui produs, pe de o parte, și ambalajele din carton, pe de altă parte, nu pot fi dissociate. De fapt, exist de mult timp producători independenți, specializați în fabricarea de ambalaje din carton non-aseptice destinate folosirii cu mașini produse de alte întreprinderi și care, la rândul lor, nu produc mașini. Rezultă, în special din decizie (considerentul 16), faptul, necontestat de reclamantă, că, până în 1987, Elopak, care a fost înființată în 1957, producea doar ambalaje din carton și accesorii, în special pentru manipulare. În plus, conform aceluiași sursă (considerentul 13), necontestate de reclamantă, aproximativ 12 % din sectorul ambalajelor din carton non-aseptice era împărțit, în 1985, între trei societăți care își produceau propriile ambalaje din carton, în general sub licență și care erau, în ceea ce privește mașinile, doar distribuitori. În aceste condiții, nu este necesar să se considere că vânzarea asociată de mașini și ambalaje din carton era conformă practicilor comerciale, având în vedere că nu exista o regulă generală în sectorul non-aseptic și că, în sectorul aseptice, existau doar doi producători, Tetra Pak și PKL.

83 De altfel, argumentele reclamantei referitoare la cerințele protecției sănătății publice și intereselor sale, precum și cele ale clienților săi nu pot fi acceptate. De fapt, nu este obligația producătorilor de echipamente complete să decidă că, pentru a satisface imperative de interes general, produsele consumabile, precum ambalajele din carton, constituie, împreună cu mașinile cu care trebuie utilizate, un sistem integrat care nu poate fi dissociat. Conform unei jurisprudențe consacrate, în lipsa unor standarde și norme generale obligatorii, un producător independent este absolut liber, în ceea ce privește dreptul comunitar al concurenței, să producă consumabile destinate a fi folosite cu echipamente produse de alții, cu excepția cazului în care, procedând astfel, aduce atingere unui drept de proprietate intelectuală deținut de un concurent (a se vedea Hotărârea Tribunalului din 12 decembrie 1991, Hilti/Comisia, T-30/89, Rec., p. II-1439, punctul 68, precum și Hotărârea Curții din 2 martie 1994, Hilti/Comisia, C-53/92 P, Rec., p. I-667, punctele 11-16).

84 În aceste condiții, oricare ar fi, în speță, complexitatea procedurilor de umplere aseptice, protecția sănătății publice poate fi asigurată prin alte mijloace, în special prin comunicarea, către utilizatorii mașinilor, a caracteristicilor tehnice pe care trebuie să le aibă ambalajele din carton pentru a fi compatibile cu aceste mașini, fără a aduce atingere drepturilor de proprietate industrială și comercială ale producătorilor. De asemenea, presupunând chiar, astfel cum a susținut reclamanta, că mașinile și ambalajele din carton de diverse origini nu pot fi utilizate împreună fără ca respectivele caracteristici ale sistemului să fie afectate, remediul ar trebui căutat în adoptarea unor acte cu putere de lege și norme administrative corespunzătoare și nu în standarde adoptate unilateral de producători, care ar duce la interzicerea exercitării, de către producătorii independenți, a părții esențiale a activității acestora.

85 Rezultă că teza reclamantei, conform căreia piețele mașinilor de ambalare a unui produs și cele ale ambalajelor din carton nu pot fi dissociate, nu poate fi admisă.

B — Cu privire la piața geografică relevantă

Expunere sumară a argumentelor părților

86 Reclamanta contestă faptul că piața geografică relevantă cuprinde întregul teritoriu al Comunității. Aceasta sugerează că diferitele state membre reprezintă, pentru produsele

relevante, piețe distincte, deoarece condițiile obiective de concurență nu pot fi similare pentru toți operatorii economici, în întreaga Comunitate.

87 Aceasta invocă faptul că, în fiecare stat membru, există piețe locale în care își desfășoară activitatea filiale autonome atât ale Tetra Pak, cât și ale altor producători. De asemenea, cererea consumatorilor de lichide alimentare ambalate prezintă variații între diferitele state membre. În special, piețele din Europa de Nord-vest, care includ Danemarca, Irlanda, Țările de Jos și Regatul Unit, ar fi trebuit să fie examinate separat, în măsura în care consumul de lapte UHT reprezintă o cotă marginală aici. De asemenea, reclamanta pretinde că variațiile de preț ale mașinilor și ambalajelor din carton între statele membre arată că nu Comunitatea constituie piața geografică relevantă.

88 În plus, reclamanta afirmă că teritoriile Greciei, Spaniei și Portugaliei trebuie excluse din piața geografică relevantă pentru perioada anterioară aderării acestora la Comunitățile Europene. Ulterior aderării Spaniei, această țară ar trebui exclusă din piața relevantă, din cauza barierele tarifare rămase în vigoare în cursul unei perioade tranzitorii.

89 În ceea ce o privește, Comisia consideră că piața geografică include întreaga Comunitate. În fond, aceasta pretinde că toate tipurile de ambalaje din carton și de mașini în cauză se întâlnesc, într-o proporție semnificativă, în fiecare stat membru, iar cheltuielile de transport, atât pentru mașini, cât și pentru ambalajele din carton, sunt neglijabile. De asemenea, aceasta consideră că diferențele de prețuri între statele membre, pretinse de reclamantă, se explică prin existența unei situații de tip monopolist sau a unei împărțiri a piețelor.

90 Comisia precizează că teritoriul statelor membre care au aderat la Comunitățile Europene în cursul perioadei de referință este exclus din piața geografică și de la orice constatare a încălcării înainte de data aderării acestora. În ceea ce privește barierele tarifare la import, rămase în vigoare în Spania după aderarea acesteia, acestea nu ar crea „discriminări” între producătorii de mașini și de ambalaje din carton, având în vedere că niciunul dintre aceștia nu era stabilit în Spania.

Aprecierea Tribunalului

91 Cu titlu introductiv, Tribunalul reamintește că, în structura articolului 86 din tratat, piața geografică trebuie definită în scopul de a determina dacă întreprinderea în cauză deține o poziție dominantă în Comunitate sau într-o parte semnificativă a acesteia. Prin urmare, definiția pieței geografice ține, ca și cea a pieței produselor, de o apreciere economică. Astfel, piața geografică poate fi definită ca teritoriul cu condiții de concurență similare pentru toți operatorii economici, în ceea ce privește în mod specific produsele relevante. În această privință, Comisia evidențiază, în mod corect, că nu este absolut necesară o perfectă omogenitate a condițiilor obiective ale concurenței între operatorii economici. Este suficient ca acestea să fie „asemănătoare” sau „suficient de omogene” (Hotărârea Curții din 14 februarie 1978, *United Brands/Comisia*, 27/76, Rec., p. 207, punctul 44; a se vedea și punctele 11 și 53).

92 Prin urmare, trebuie să se verifice dacă diferiții factori invocați de reclamantă creează, în Comunitate, condiții obiective de concurență eterogene. În această privință, Tribunalul consideră că stabilirea marilor producători de sisteme de ambalare în fiecare stat membru, prin intermediul unor filiale naționale, precum și practicile unor fabrici de produse lactate de a se aproviziona la nivel local, nu sunt suficiente, contrar tezei reclamantei, pentru a determina specificitatea condițiilor de concurență pe teritoriul fiecăruia dintre aceste state. În ceea ce privește, în special, politica definită de Tetra Pak, contextul prezentei spețe sugerează, din

contră, că circumstanțele descrise se explică mai mult prin strategia de împărțire a piețelor, aplicată de persoana interesată, decât prin existența piețelor locale caracterizate prin condiții de concurență diferite în mod obiectiv. De fapt, chiar dacă diferitele contracte dintre Tetra Pak și clienții săi s-ar diferenția prin introducerea unui număr considerabil de clauze adiționale, care diferă în funcție de stat, este adevărat că politica comercială a diferitelor filiale ale grupului se înscria într-o strategie comercială coordonată de societatea-mamă, astfel cum atestă în special prezența, în toate statele membre, fapt necontestat de reclamantă, a clauzei (ix) referitoare la vânzarea asociată și a unei clauze de aprovizionare exclusivă de la filiala locală a Tetra Pak, în contractele încheiate cu fabricile de produse lactate. De asemenea, anumite elemente de probă materiale, precum schimbul de scrisori și telexuri între grupul Tetra Pak și Tetra Pak Italiana, menționate în decizie (considerentele 71-83) și depuse la dosar, confirmă definirea politicii comerciale a Tetra Pak la nivelul grupului.

93 Din acest punct de vedere, prezenta speță se distinge așadar de faptele în litigiu în cauza Michelin/Comisia, invocată de reclamantă, în care Curtea a considerat că adoptarea unor politici comerciale autonome, adaptate la condițiile specifice ale fiecărei piețe naționale de către filialele olandeze ale grupurilor de anvergură mondială care fabrică pneuri noi, dovedea existența unei piețe naționale în care condițiile concurenței erau suficient de asemănătoare (punctul 26 din hotărâre).

94 În speță, Comisia a delimitat în mod corect o piață geografică unică incluzând întreaga Comunitate, pentru trei motive principale. În primul rând, astfel cum subliniază această instituție, fără a fi contrazisă de reclamantă, exista o cerere constantă și considerabilă — chiar dacă aceasta varia ca intensitate între diferitele state membre — pentru toate produsele relevante, pe întregul teritoriu al Comunității, în cursul perioadei care face obiectul deciziei. În al doilea rând, conform aceluiași surse, din punct de vedere tehnic, clienții aveau posibilitatea aprovizionării cu mașini și ambalaje din carton din alte state membre, iar prezența unor unități locale de distribuție era necesară doar pentru a asigura instalarea, întreținerea și reparația mașinilor. În al treilea rând, costul foarte redus al transportului de ambalaje din carton și mașini permitea schimburi ușoare și rapide între state, fapt necontestat de reclamantă. În special, lipsa unor bariere economice la importul de mașini, ca urmare a caracterului neglijabil al costurilor de transport, este susținută de comercializarea, în Comunitate, a mașinilor produse în Statele Unite de Nimco sau Cherry Burrel și în Japonia de Shikoku, astfel cum reiese din decizie.

95 În acest context, anumite modele de consum nu pot justifica, singure, existența unei piețe geografice distincte constituite, conform reclamantei, de către statele Europei de Nord-Vest. De fapt, diferențele invocate, care țin de gusturile consumatorilor, în ceea ce privește tipul de lapte sau forma ambalajului, se reflectau doar asupra dimensiunii totale a piețelor produselor relevante în fiecare stat membru și nu aveau efecte asupra condițiilor concurenței în interiorul piețelor menționate anterior, între producătorii acestor produse specifice, cărora li se aplicau condiții concurențiale similare în întreaga Comunitate.

96 De asemenea, diferențele de prețuri între statele membre, invocate de asemenea de către reclamantă, nu pot constitui indiciul unor condiții obiective de concurență neomogene, având în vedere că, în contextul descris la punctele precedente, acestea constituie mai degrabă indiciul unei împărțiri artificiale a piețelor.

97 De asemenea, în ceea ce privește statele care au aderat la Comunitățile Europene în cursul perioadei de referință, este clar că acestea nu puteau aparține pieței geografice relevante decât de la data aderării lor, astfel cum reiese în mod logic chiar din decizie și astfel cum a confirmat Comisia în fața Tribunalului. În plus, pârâta a estimat în mod corect că menținerea

barierelor tarifare la import pentru o perioadă tranzitorie, în Spania, nu crea condiții de concurență neomogenă pentru diferiții producători de sisteme de ambalare în Comunitate, în măsura în care, conform indicațiilor oferite de Comisie și necontestate de reclamantă, niciunul dintre aceștia nu era stabilit în Spania și astfel, ca urmare a acestor drepturi, pe teritoriul respectivului stat membru, nu se afla într-o situație excepțional de favorabilă în raport cu concurenții săi stabiliți în celelalte state membre.

98 Rezultă că piața geografică relevantă cuprinde, în speță, întregul teritoriu al Comunității. Prin urmare, aceasta includea nouă state membre până la 31 decembrie 1980, zece state până la 31 decembrie 1985 și douăsprezece state de la 1 ianuarie 1986.

99 Din cele prezentate mai sus, rezultă că definiția piețelor relevante, reținută de Comisie, nu prezenta nicio eroare evidentă de apreciere, fie că este vorba de piețele produselor, fie de piața geografică.

C — Cu privire la poziția Tetra Pak pe piețele relevante și la aplicarea articolului 86 din tratat

Expunere sumară a argumentelor părților

100 Reclamanta susține că nu deține o poziție dominantă. De asemenea, aceasta consideră că, chiar dacă ar ocupa o astfel de poziție pe piețele aseptice, articolul 86 nu s-ar putea aplica unor practici folosite pe piețele non-aseptice, învecinate dar diferite de piețele aseptice prezumtiv dominate.

101 În primul rând, reclamanta reproșează Comisiei că, la aprecierea poziției sale pe piețele aseptice, aceasta a acordat o importanță excesivă cotelor de piață, fără a ține seama de „puterea compensatorie” a principalilor săi clienți și de concurența prin inovație. În această privință, aceasta invocă Hotărârea United Brands/Comisia (punctele 109 și 110), în care Curtea a considerat că o cotă de piață de 40 % nu conducea, singură, la concluzia automată că există o poziție dominantă pe piața produselor relevante.

102 De asemenea, reclamanta subliniază că ocupă un loc important și nu o poziție dominantă, pe piețele non-aseptice, astfel cum a admis de altfel Comisia în decizie. Din acest motiv, aceasta contestă aplicarea articolului 86 în sectorul non-aseptic. Aceasta invocă faptul că teza Comisiei, conform căreia un abuz, în sensul prezentului articol, poate fi comis în anumite condiții pe piețe distincte, dar învecinate celor pe care a fost stabilită o poziție dominantă, este contrară însuși temeiului responsabilității speciale care îi revine unei întreprinderi în poziție dominantă, care se justifică prin structura concurențială slăbită a pieței dominate. De altfel, Curtea a confirmat în Hotărârea Michelin/Comisia, citată anterior, că o întreprindere care nu ocupă o poziție dominantă pe o anumită piață nu poate comite un abuz pe respectiva piață.

103 În speță, reclamanta evidențiază că practicile incriminate pe piețele non-aseptice nici nu au fost aplicate, nici nu au produs efecte anticoncurențiale pe piețele aseptice prezumtiv dominate, contrar situației examinate de Curte în Hotărârea Istituto Chemioterapico Italiano și Commercial Solvents/Comisia, citată anterior, Hotărârea din 3 octombrie 1985, CBEM (311/84, Rec., p. 3261) și Hotărârea din 3 iulie 1991, AKZO/Comisia (C-62/86, Rec., p. I-3359), invocate în decizie. Spre deosebire de prezenta speță, abuzurile constatate în cauzele citate anterior au fost întotdeauna comise pe piața dominată, chiar dacă acestea produceau efecte anticoncurențiale pe piețele auxiliare, precum în cauzele Istituto Chemioterapico Italiano și Commercial Solvents/Comisia și CBEM, citate anterior.

104 De asemenea, Comisia nu a stabilit, în speță, existența unei legături de cauzalitate între abuzurile prezumtiv comise în sectorul non-aseptic și poziția dominantă a Tetra Pak în sectorul aseptice. Reclamanta respinge în special afirmația Comisiei conform căreia beneficiile realizate în sectorul aseptice i-au permis practicarea unor prețuri de ruinare sau discriminatorii pentru mașinile și ambalajele din carton non-aseptice. De asemenea, aceasta contestă orice legătură între poziția sa dominantă în sectorul aseptice și condițiile contractuale prezumtiv abuzive pe care aceasta le-ar fi impus în sectorul non-aseptic. Aceste condiții s-ar justifica prin necesitatea asigurării bunei funcționări a sistemelor de ambalare și ar fi fost incluse în contractele de furnizare de mașini non-aseptice cu mult timp înainte de perfecționarea echipamentelor aseptice.

105 Pe de o parte, în ceea ce o privește, Comisia consideră că deținerea, de către reclamantă, a cel puțin 90 % din piețele mașinilor și ambalajelor din carton aseptice oferă în mod incontestabil dovada existenței unei poziții dominante pe piețele aseptice.

106 Pe piețele non-aseptice, decizia nu constată existența unei poziții dominante, astfel cum a confirmat Comisia în cursul ședinței. Cu toate acestea, în considerentul 104 al doilea paragraf, aceasta subliniază că respectivele cote de piață deținute de Tetra Pak în sectorul non-aseptic erau suficiente pentru a stabili existența unei poziții dominante pe aceste piețe non-aseptice considerate separat. Cu toate acestea, ținând seama de poziția dominantă a Tetra Pak pe piețele aseptice și de legăturile de conexitate între acestea din urmă și piețele non-aseptice, Comisia consideră că și actele comise în sectorul non-aseptic intră totodată sub incidența articolului 86 și că, prin urmare, „nu este necesar să se demonstreze independent existența unei poziții dominante a Tetra Pak pe piețele non-aseptice considerate izolat” (considerentul 104 al patrulea paragraf din decizie). [traducere neoficială]

107 Comisia invocă faptul că nici textul, nici scopul articolului 86 din tratat nu permit să se considere că acesta se opune doar abuzurilor comise pe piața relevantă folosită la definirea poziției dominante, autorizând astfel întreprinderea în cauză să recurgă la practici abuzive pe alte piețe, în special în cazul în care acestea sunt strâns legate de piața relevantă.

108 În prezenta speță, Comisia pretinde că reclamanta „a folosit conexitatea existentă între cele patru piețe considerate pentru a comite abuzuri pe piețele produselor non-aseptice, abuz care nu ar fi putut fi comis în lipsa unei poziții dominante pe piețele aseptice” (considerentul 104 penultimul paragraf din decizie). [traducere neoficială] Ar fi de neconceput faptul că reclamanta s-a angajat într-o campanie de prețuri de ruinare împotriva Elopak, în Italia și în general în Comunitate, dacă aceasta nu ar fi știut că aproximativ 90 % din profitul său rezulta din sectorul aseptice. De asemenea, reclamanta ar fi putut doar să impună condiții contractuale abuzive pe piețele non-aseptice ca urmare a faptului că 56 % din clienții săi în respectivul sector desfășurau de asemenea activități în sectorul aseptice.

Aprecierea Tribunalului

109 În primul rând, în ceea ce privește sectorul aseptice, rezultă din indicațiile oferite de ambele părți că Tetra Pak deținea aproximativ 90 % din piețele aseptice, ale mașinilor dar și ale ambalajelor din carton, în întreaga Comunitate, în cursul întregii perioade de referință. Este evident faptul că deținerea unor astfel de cote de piață plasa reclamanta într-o poziție pe piață care o transforma într-un partener obligatoriu pentru ambalatori și îi asigura un comportament independent specific unei poziții dominante. Prin urmare, Comisia a considerat în mod corect că astfel de cote de piață constituiau, în sine, și în lipsa unor circumstanțe excepționale, dovada existenței unei poziții dominante (a se vedea Hotărârea Hoffmann-La Roche/Comisia, citată anterior, punctele 41, 60 și 66, Hotărârea AKZO/Comisia, citată

anterior, punctul 60, precum și Hotărârea din 12 decembrie 1991, Hilti/Comisia, citată anterior, punctele 91 și 92).

110 În plus, astfel cum a subliniat Comisia, prezența, pe piețele mașinilor și ambalajelor din carton aseptice, a unui singur concurent pentru Tetra Pak, PKL, care deținea restul cotelor de piață, adică aproximativ 10 % din aceste piețe, precum și existența unor bariere tehnologice și a numeroase brevete care împiedicau intrarea unor concurenți noi pe piața mașinilor aseptice, contribuiau la menținerea și consolidarea poziției dominante a Tetra Pak, atât pe piața mașinilor, cât și pe cea a ambalajelor din carton aseptice. De fapt, chiar dacă, astfel cum au recunoscut ambele părți, intrarea concurenților pe piața ambalajelor din carton aseptice era posibilă din punct de vedere tehnic, absența unor mașini aseptice disponibile, ca urmare în special a politicii de vânzare asociată aplicată de Tetra Pak, reprezenta, în practică, o barieră importantă în calea intrării unor concurenți noi pe piață.

111 Având în vedere toate aceste considerente, argumentele reclamantei care se bazează pe capacitatea de negociere a clienților săi și a concurenței prin inovație nu pot fi admise, iar poziția sa dominantă pe cele două piețe aseptice relevante trebuie considerată ca fiind suficient demonstrată.

112 În al doilea rând, în aceste circumstanțe, trebuie verificat dacă, astfel cum susține Comisia, condițiile de aplicare a articolului 86 sunt îndeplinite și în cazul celor două piețe non-aseptice, ca urmare a legăturilor de conexitate care unesc aceste ultime două piețe cu cele două piețe aseptice.

113 În această privință, Tribunalul reamintește, cu titlu introductiv, că articolul 86 din tratat interzice folosirea în mod abuziv de una sau mai multe întreprinderi a unei poziții dominante deținute pe piața internă sau pe o parte semnificativă a acesteia. Astfel, acesta se limitează la a preciza condițiile sale de aplicare referitoare la sfera pieței geografice relevante. Acesta nu presupune nicio indicație explicită referitoare la cerințele aferente localizării abuzului pe piața produselor.

114 Prin urmare, pentru stabilirea acestor condiții, este necesară interpretarea articolului 86 din tratat prin raportare la obiectul și finalitatea acestuia, astfel cum au fost precizate de Curte, care a dispus, în Hotărârea Michelin/Comisia, citată anterior (punctul 57), că acest articol impunea unei întreprinderi în poziție dominantă, independent de cauzele unei asemenea poziții, o responsabilitate specială ca prin comportamentul său să nu afecteze și să nu denatureze concurența efectivă pe piața comună, în conformitate cu obiectivul general definit la articolul 3 litera (f) din tratat, în formularea lui în vigoare la momentul respectiv. Astfel, articolul 86 reglementează orice comportament al unei întreprinderi aflate în poziție dominantă care poate îngreuna menținerea gradului de concurență care există încă pe piață sau la dezvoltarea acestei concurențe pe această piață în care, ca urmare îndeosebi a prezenței întreprinderii în cauză, gradul de concurență este deja mai mic (a se vedea Hotărârea Hoffmann-La Roche/Comisia, citată anterior, punctul 91).

115 Prin urmare, domeniul efectiv de aplicare al responsabilității speciale impuse unei întreprinderi în poziție dominantă se apreciază având în vedere circumstanțele specifice ale fiecărei spețe, care reflectă o situație concurențială slăbită, astfel cum confirmă analiza jurisprudenței. În această privință, Curtea a declarat, în special în Hotărârea Istituto Chemioterapico Italiano și Commercial Solvents/Comisia, citată anterior (punctele 21 și 22) și în Hotărârea CBEM, citată anterior (punctele 25-27), că articolul 86 din tratat se aplică în cazul în care o întreprindere care deține o poziție dominantă pe o anumită piață își rezervă, fără vreo necesitate obiectivă, o activitate auxiliară sau derivată pe o piață învecinată, dar

distinctă, în care nu ocupa o poziție dominantă, cu riscul de a exclude orice concurență pe piața respectivă. În plus, în Hotărârea sa AKZO/Comisia, citată anterior (punctele 39-45), Curtea a admis în mod expres că articolul 86 se aplică reducerilor de prețuri acordate pe „o piață diferită” de piața relevantă a produselor, pentru care reprezenta o sub-piață. De asemenea, în Hotărârea sa din 1 aprilie 1993 BPB Industries și British Gypsum/Comisia (T-65/89, Rec. p. II-389, punctele 92 și 93), Tribunalul a admis aplicarea articolului 86 unui avantaj pe care întreprinderea în cauză, care deținea o poziție dominantă pe piața plăcilor din ipsos, îl acorda, pe o piață diferită, cea a ipsosului, doar clienților care se aprovizionau exclusiv de la aceasta pe piața plăcilor din ipsos. În speță, Tribunalul s-a bazat pe circumstanțele specifice speței, în care clienții întreprinderii în cauză își desfășurau activitatea pe cele două piețe, iar pe cea a ipsosului erau dependenți de furnizorul lor.

116 Astfel, rezultă că trebuie respinse afirmațiile reclamantei, conform cărora instanța comunitară a exclus orice posibilitate de aplicare a articolului 86 în cazul unui act comis de o întreprindere în poziție dominantă pe o piață distinctă de piața dominată. În special, trebuie reținut faptul că, contrar interpretării susținute de reclamantă, Hotărârea Michelin/Comisia, citată anterior, nu este relevantă, în măsura în care nu a abordat chestiunea aplicării articolului 86 din tratat unor fapte comise pe o piață învecinată diferită de piața dominată. În această cauză, Curții i se cerea doar să verifice temeinicia deciziei Comisiei, prin care se constata că o risturnă suplimentară legată de obiective de vânzare pe piața pneurilor pentru autoturisme era, în realitate, o risturnă pentru vânzările de pneuri pentru vehicule grele și constituia o prestație condiționată în sensul articolului 86 litera (d) din tratat. Comisia considera că prin această risturnă, întreprinderea în cauză condiționa obținerea unui avantaj pe piața pneurilor pentru vehicule grele, în care ocupa o poziție dominantă, de îndeplinirea unui obiectiv de vânzare pe piața diferită a pneurilor pentru autoturisme. Curtea a anulat decizia cu privire la acest punct, pe motiv că risturna în litigiu era acordată în funcție de un obiectiv de vânzare doar pe piața pneurilor pentru autoturisme și, prin urmare, nu stabilea nicio legătură între cumpărarea de pneuri pentru camioane și cea de pneuri pentru autoturisme.

117 Prin urmare, în acest stadiu al procedurii, independent de orice apreciere a acestor comportamente, Tribunalul trebuie să verifice dacă, în condițiile speciale ale prezentei spețe, articolul 86 din tratat se poate aplica unor comportamente ale Tetra Pak pe piețele non-aseptice.

118 În această privință, este necesar să se evidențieze că, în decizie, Comisia a motivat aplicarea articolului 86 din tratat în sectorul non-aseptic bazându-se, în același timp, pe proeminența Tetra Pak în acest sector și pe legăturile de conexitate care unesc piețele non-aseptice de piețele aseptice, unde întreprinderea în cauză ocupa o poziție dominantă. Aceasta a considerat că existența unor astfel de legături însemna că nu era necesar să „demonstreze independent existența unei poziții dominante a Tetra Pak pe piețele non-aseptice considerate izolat”. De fapt, după ce a subliniat că, în sectorul non-aseptic, Tetra Pak era mai puțin afectată de forțele pieței decât oricare dintre concurenții săi, decizia precizează că, din cauza legăturilor între sectoarele aseptice și non-aseptice, „nu este, totuși, necesar să se stabilească, în cadrul prezentei proceduri, dacă puterea de piață care îi conferă Tetra Pak poziția dominantă pe aceste piețe non-aseptice trebuie asimilată ocupării directe a unei poziții dominante în sensul articolului 86” (considerentul 101). Conform Comisiei, abuzurile comise pe piețele non-aseptice sunt „demonstrate, chiar și în cazul în care poziția dominantă a Tetra Pak nu ar fi admisă independent de poziția sa pe piețele aseptice” (considerentul 104 ultimul paragraf din decizie). În plus, decizia subliniază că Tetra Pak deținea 78 % din piața globală a condiționării în ambalaje din carton, atât aseptice, cât și non-aseptice, adică de șapte ori mai mult decât cel mai apropiat concurent și „își păstrează, în mod incontestabil, o poziție dominantă”, chiar și pe această piață mai vastă (considerentul 103 al patrulea paragraf). [traducere neoficială]

119 Fiind vorba, în primul rând, de cotele de piață deținute de Tetra Pak în sectorul non-aseptic, Tribunalul constată că această întreprindere deținea, în 1985, aproximativ 48 % din piața ambalajelor din carton și 52 % din cea a mașinilor non-aseptice, conform informațiilor oferite de ambele părți. În 1976, această cotă de piață depășea deja 40 % și a continuat să crească, ajungând la circa 55 % în 1987. De asemenea, astfel cum subliniază Comisia, cota de piață deținută de Tetra Pak depășea, singură, cu 10-15 % cotele însumate ale celor doi concurenți principali ai săi, dintre care primul era de aproape două ori mai puțin important, iar cel de al doilea era de cinci ori mai puțin important decât reclamanta. Rezultă de aici că, în mod corect, Comisia a subliniat în decizie (considerentul 99), că se putea considera că astfel de cote de piață constituiau, ele singure, o poziție dominantă.

120 Apoi, fiind vorba de legăturile de conexitate prezumtive între piețele relevante, este cunoscut faptul că acestea rezultă din faptul că produsele-cheie pentru ambalarea cărora sunt folosite ambalaje din carton, atât aseptice, cât și non-aseptice, sunt identice, precum și din comportamentul producătorilor și utilizatorilor. De fapt, mașinile și ambalajele din carton, atât aseptice, cât și non-aseptice, în litigiu în această speță, sunt folosite pentru ambalarea aceluiași produse alimentare lichide pentru oameni, în special a produselor lactate și a sucurilor de fructe. De asemenea, o mare parte a clienților Tetra Pak își desfășoară activitatea atât în sectorul aseptice, cât și în sectorul non-aseptic. În observațiile sale scrise formulate ca răspuns la comunicarea privind obiecțiunile, confirmate în observațiile scrise prezentate în fața Tribunalului, reclamanta a precizat că în 1987, aproximativ 35 % din clienții săi cumpăraseră atât sisteme aseptice, cât și sisteme non-aseptice. De asemenea, Comisia a evidențiat în mod corect că comportamentul principalilor producători de sisteme de ambalare în ambalaje din carton confirmă legătura existentă între piețele aseptice și cele non-aseptice, în măsura în care doi dintre aceștia, Tetra Pak și PKL, sunt deja prezenți pe cele patru piețe, iar al treilea, Elopak, care este bine stabilit în sectorul non-aseptic, încearcă de mult timp să intre pe piețele aseptice.

121 Rezultă că este corectă constatarea Comisiei, conform căreia legăturile menționate anterior între cele două piețe aseptice și cele două piețe non-aseptice consolidau puterea economică a Tetra Pak pe acestea din urmă. Faptul că Tetra Pak deținea aproximativ 90 % din piațe în sectorul aseptice o transforma, pentru întreprinderile care produceau totodată lichide alimentare proaspete și neperisabile, nu doar într-un furnizor inevitabil de sisteme aseptice, ci și într-un furnizor privilegiat de sisteme non-aseptice. De asemenea, datorită avansului său tehnologic și cvasi-monopolului în sectorul aseptice, Tetra Pak își putea concentra eforturile, în materie de concurență, asupra piețelor învecinate non-aseptice pe care era bine stabilită, fără a se teme de riposte în sectorul aseptice, ceea ce îi permitea să beneficieze de independență de comportament față de ceilalți operatori economici și pe piețele non-aseptice.

122 Rezultă din toate considerentele precedente că, în contextul prezentei spețe, practicile folosite de Tetra Pak pe piețele non-aseptice intră sub incidența articolului 86 din tratat, fără a fi necesară stabilirea existenței unei poziții dominante pe aceste piețe considerate izolat, în măsura în care proeminența acestei întreprinderi pe piețele non-aseptice, împreună cu legăturile strânse de conexitate între aceste piețe și piețele aseptice, conferea Tetra Pak o independență de comportament în raport cu ceilalți operatori economici prezenți pe piețele non-aseptice, de natură să justifice responsabilitatea sa specială, în temeiul articolului 86, în menținerea unei concurențe efective și nedenate pe aceste piețe.

123 Din considerentele precedente rezultă că prima parte a celui de al treilea motiv invocat de reclamantă trebuie respinsă.

II — În ceea ce privește abuzurile

124 Reclamanta susține că nu existau clauze abuzive în contractele încheiate cu clienții săi (A). De asemenea, aceasta respinge afirmația conform căreia ar fi practicat prețuri de ruinare pentru ambalajele din carton ale Tetra Rex în Italia (B). În plus, aceasta nu ar fi vândut mașinile și ambalajele sale din carton la prețuri discriminatorii în ceea ce îi privește pe utilizatorii stabiliți în diferite state membre (C). De asemenea, aceasta nu și-a vândut mașinile la prețuri de ruinare în Regatul Unit (D). În sfârșit, prețurile mașinilor sale și practicile punctuale incriminate în Italia nu au avut un caracter abuziv (E).

A — Clauzele de exclusivitate și celelalte clauze contractuale în litigiu

Expunere sumară a argumentelor părților

125 Reclamanta susține că nici obligația de a utiliza doar ambalaje din carton Tetra Pak pe mașinile sale [clauza (ix)], nici obligația de aprovizionare exclusivă cu ambalaje din carton de la Tetra Pak [clauzele (x) și (xxv)] nu puteau fi considerate ca vânzări asociate constituind un abuz. Atât în ceea ce privește natura acestora, cât și practicile comerciale, în sensul articolului 86 litera (d) din tratat, echipamentele de ambalare comercializate de Tetra Pak sunt sisteme complete și indisociabile, care includ mașina, materialul de ambalat, formare și service post-vânzare.

126 Reclamanta invocă faptul că o comercializare a sistemelor de ambalare complete era justificată obiectiv de grija de protejare a sănătății publice și, astfel, a propriei reputații, ca urmare a unui control exclusiv al întregului proces de ambalare. De fapt, ambalajele din carton sunt mult mai sofisticate decât ambalajele tradiționale, precum sticlele, ceea ce presupune un risc considerabil de erori tehnice care pot cauza probleme grave în sectoarele vulnerabile ale populației. Din acest motiv, clauzele în litigiu erau justificate, chiar pentru mașinile non-aseptice achiziționate de Tetra Pak de la Nimco și Cherry Burrell, care trebuiau adaptate la standardele Tetra Pak.

127 Reclamanta susține că toți producătorii de sisteme de ambalare în ambalaje din carton din cadrul Comunității furnizau sisteme de ambalare complete. De altfel, Elopak, care stă la originea plângerii adresate în speță Comisiei, ar fi confirmat în fața Comisiei că trebuia să existe o piață unică pentru mașini și ambalaje din carton, pentru că acesta este cel mai eficient mod de concurență. Această teză a fost admisă de Comisie însăși, în considerentul 24 din Decizia Tetra Pak I. De asemenea, apreciind, în considerentul 180 din decizie, că o vânzare asociată era justificată în anumite circumstanțe, pârâta a recunoscut că o astfel de vânzare nu este ilicită în sine.

128 În aceste condiții, reclamanta îi reproșează Comisiei că a condamnat clauzele de aprovizionare exclusivă ca atare, fără a examina dacă acestea au avut efecte reale asupra concurenței. În special, nimic nu dovedește că un client ar fi dorit să achiziționeze ambalaje din carton aseptice de la un concurent al Tetra Pak. Acest fapt este confirmat de situația din Statele Unite ale Americii, unde nicio clauză de vânzare asociată nu se stipulează în contractele Tetra Pak și unde legislația asigură protecția sănătății. În această țară, ambalatorii nu au folosit niciodată, pentru mașinile de umplere Tetra Pak, ambalaje furnizate de terți.

129 Cu titlu mai general, reclamanta susține că niciuna dintre cele 27 de clauze menționate în decizie nu avea un caracter abuziv. Aceasta invocă faptul că, contrar afirmațiilor Comisiei, clauzele nu se înscriau într-o strategie comercială anticoncurențială sistematică și deliberată, în întreaga Comunitate. Din acest punct de vedere, reclamanta subliniază că sistemul său de

producție și distribuție autonomă reprezintă un mod de organizare legitim și nu permite identificarea unei strategii de împărțire a piețelor. De asemenea, criticile Comisiei cu privire la politica sa a brevetelor nu sunt întemeiate.

130 Dintre clauzele identificate de Comisie, doar două, clauza (iv), referitoare la dreptul exclusiv de întreținere și reparații, și clauza (ix), menționată anterior, figurau în contractele standard din fiecare dintre cele douăsprezece state membre. Toate cele 27 de clauze figurau în toate contractele doar într-o singură țară, Italia. De asemenea, rezultă clar din considerentele 25-45 din decizie, care enumeră clauzele în litigiu, că acestea prezintă un anumit număr de diferențe de formulare, în funcție de statele membre. De asemenea, doar cele douăsprezece clauze examinate în continuare au apărut în cel puțin zece state membre, inclusiv în cele patru state care oferă cea mai vastă piață geografică.

131 În această privință, reclamanta invocă faptul că clauzele prin care și-a asigurat dreptul exclusiv asupra modificării, întreținerii și înlocuirii pieselor de schimb și prin care și-a rezervat drepturile de proprietate intelectuală asupra tuturor îmbunătățirilor sau modificărilor tehnice aduse echipamentelor, precum clauzele (ii), (iv), (v) și (viii), se justificau pe motive de securitate și eficiență. În ceea ce privește clauzele (xiii), (xiv) și (xix), prin care Tetra Pak putea controla toate operațiunile comerciale ale beneficiarilor sau cumpărătorilor mașinilor sale, aceasta își exprima îngrijorarea, normală și rezonabilă pentru un comerciant, de a asigura funcționarea eficientă a întreprinderii sale. Clauza (xx), care este inclusă doar în contractele de închiriere și care exclude transferul concesiunii și subînchirierea, reprezintă o clauză normală în contractele de acest tip. Clauzele (xxi) și (xxii), care prevedeau facturarea unei „chirii de bază” și a unor contribuții locative lunare a căror valoare varia în funcție de numărul ambalajelor din carton folosite, nu ar fi împiedicat achiziționarea, de la alți furnizori, a unor ambalaje din carton care urmau să fie folosite pe alte mașini decât cele ale Tetra Pak. În sfârșit, în ceea ce privește durata concesiunii, reclamanta evidențiază că obiectiile Comisiei se aplică doar pieței italiene. Aceasta evidențiază că, chiar și în Italia, deși durata normală a concesiunii era de nouă ani, beneficiarul avea dreptul de a o întrerupe oricând, prin intermediul unui preaviz de un an.

132 În ceea ce o privește, Comisia susține că vânzarea asociată de mașini și ambalaje din carton constituie un abuz de poziție dominantă în sensul articolului 86 litera (d) din tratat. De fapt, există probe clare conform cărora ambalajele din carton non-aseptice puteau fi folosite pe mașini ale unei mărci diferite. În sectorul aseptice, barierele tehnice în calea accesului la piața ambalajelor din carton, care rezultă din anumite diferențe tehnice între procedeele de ambalare aseptice și non-aseptice, nu erau de nedepășit, ținând seama de existența unei anumite similitudini între aceste procedee. În aceste condiții, justificările invocate de reclamantă nu susțineau recunoașterea caracterului legitim al clauzelor de vânzare asociată incriminate. În ceea ce privește celelalte clauze contractuale, obiectul acestora, după încheierea operațiunii de vânzare, era de a îi face pe clienți complet dependenți de Tetra Pak pe întreaga durată de viață a mașinii, ceea ce excludea orice posibilitate de concurență la nivelul ambalajelor din carton și al produselor asociate.

133 În aceste condiții, concurența putea exista cu adevărat doar în momentul vânzării de mașini. Astfel, reclamanta ar fi limitat în mod artificial concurența la sectorul în care avea cel mai mare avans tehnologic și în care barierele în calea intrării în sector erau, așadar, cele mai mari. De asemenea, politica sa contractuală i-ar fi permis realizarea cvasi-totalității beneficiilor sale sub formă de rente care rezultau din vânzarea de ambalaje din carton.

Aprecierea Tribunalului

134 În ceea ce privește clauzele standard care impun utilizarea exclusivă a ambalajelor din carton Tetra Pak pe mașinile vândute de această întreprindere [clauza (ix)] și aprovizionarea exclusivă cu ambalaje din carton de la Tetra Pak sau de la un furnizor desemnat de aceasta [clauzele (x) și (xxv)], Tribunalul evidențiază, în primul rând, faptul că reclamanta nu contestă caracterul real al faptele incriminate. În special, aceasta recunoaște că, în cursul perioadei de referință, clauza (ix) a fost inclusă în toate contractele de vânzare sau închiriere de mașini încheiate cu utilizatorii sisteme sale de ambalare. În ceea ce privește clauza (x), rezultă din răspunsul reclamantei la o întrebare scrisă a Tribunalului că aceasta era inclusă în toate contractele sale de vânzare de mașini. În cele șase state membre unde Tetra Pak vindea mașini, o astfel de clauză de aprovizionare exclusivă era inclusă și în contractele de furnizare de ambalaje din carton, conform înscrisurilor din dosar. De asemenea, Comisia a precizat, ca răspuns la o întrebare scrisă a Tribunalului, fără a fi contrazisă de reclamantă, că în contractele de închiriere a mașinilor era inclusă o clauză de furnizare exclusivă de ambalaje din carton de către filiala locală a Tetra Pak.

135 De asemenea, Tribunalul consideră că, în decizie, Comisia a constatat în mod corect că celelalte 24 de clauze contractuale în litigiu [clauzele (i)-(viii), (xi)-(xxiv), (xxvi) și (xxvii)] constituiau o strategie globală care viza, după încheierea operațiunii de vânzare sau de închiriere a mașinilor, să îi facă pe clienți complet dependenți de Tetra Pak pe întreaga durată de viață a acestor mașini, ceea ce excludea orice posibilitate de concurență la nivelul atât ambalajelor din carton, cât și al produselor asociate. Prin urmare, impactul acestora asupra concurenței trebuie analizat împreună cu clauzele (ix), (x) și (xxv), menționate anterior, care aveau ca scop să transforme piața ambalajelor de carton într-o piață complet dependentă de cea a mașinilor și care consolidau și completau efectul de eliminare al acesteia. De asemenea, este necesar să se precizeze că aceste alte clauze ar putea fi considerate abuzive în sine, în măsura în care aveau ca principal obiect, după caz, condiționarea vânzării mașinilor și ambalajelor din carton de acceptarea unor prestații suplimentare de diferite tipuri, precum servicii de întreținere și reparații și furnizarea de piese de schimb; acordarea de remize, în special în ceea ce privește cheltuielile cu asistența, întreținerea și modernizarea mașinilor sau în ceea ce privește o parte din chirie, în funcție de numărul de ambalaje din carton utilizate, astfel încât să îi stimuleze pe clienți să se aprovizioneze cu ambalaje din carton de la Tetra Pak; și, în sfârșit, instituirea unui control al Tetra Pak asupra activității clienților săi și rezervarea proprietății exclusive a tuturor îmbunătățirilor sau modificărilor tehnice aduse ambalajelor din carton de către utilizatorii acestora.

136 După ce s-a stabilit că clauzele incriminate contribuiau la îndeplinirea aceluiași obiectiv, trebuie să se verifice dacă, astfel cum susține reclamanta, sistemul de vânzare asociată care rezulta astfel era justificat obiectiv, în ceea ce privește practicile comerciale și însăși „natura” produselor în cauză, în sensul articolului 86 litera (d) din tratat.

137 Acest argument al reclamantei nu poate fi acceptat. De fapt, pentru motivele deja prezentate de Tribunal (a se vedea punctul 82), nu este necesar să se considere că vânzarea asociată de mașini de umplere și ambalaje din carton este conformă practicilor comerciale. De asemenea, în orice caz, chiar dacă presupunem că se stabilește o astfel de utilizare, aceasta nu ar fi suficientă pentru a justifica folosirea sistemului de vânzare asociată de către o întreprindere în poziție dominantă. O utilizare chiar acceptabilă în situații normale, pe o piață concurențială, nu poate fi admisă în cazul unei piețe în care concurența este deja restrânsă. În această privință, Curtea a considerat, în principal, că, pentru o întreprindere care ocupă o poziție dominantă, faptul că impune în mod direct sau indirect clienților o obligație de aprovizionare exclusivă constituie un abuz în măsura în care aceasta își privează clientul de posibilitatea alegerii surselor de aprovizionare și împiedică accesul pe piață al altor producători (a se vedea Hotărârea Hoffmann-La Roche/Comisia, citată anterior, punctele 89 și

90, AKZO/Comisia, citată anterior, punctul 149 și BPB Industries și British Gypsum/Comisia, citată anterior, punctul 68).

138 În ceea ce privește justificarea esențială invocată de Tetra Pak, referitoare la natura integrată și indisociabilă a sistemelor sale de ambalare, din punct de vedere economic, Tribunalul a constatat deja că, de asemenea, în cadrul progreselor înregistrate în definirea piețelor relevante (a se vedea punctele 83 și 84 de mai sus), aceasta nu făcea față unui control. De fapt, considerentele de ordin tehnic, cele legate de răspunderea civilă pentru prejudiciile cauzate de produsele defecte, de protecția sănătății publice și de protecția reputației sale, prezentate de Tetra Pak, trebuie apreciate în lumina principiilor consacrate în Hotărârea din 12 decembrie 1991, Hilti/Comisia, citată anterior (punctul 118), în care Tribunalul a considerat că „nu era obligatoriu ca o întreprindere în poziție dominantă să ia, din proprie inițiativă, măsuri destinate eliminării produselor pe care aceasta le consideră, în mod corect sau incorect, periculoase, sau cel puțin de o calitate inferioară față de propriile produse”. [traducere neoficială]

139 În prezenta speță, fiabilitatea echipamentului de ambalare pentru fabricile de produse lactate și alți utilizatori și respectarea standardelor sanitare în raport cu consumatorul final puteau fi asigurate prin divulgarea, către utilizatorii de mașini Tetra Pak, a tuturor specificațiilor tehnice referitoare la ambalajele din carton care trebuie utilizate pentru aceste echipamente, fără a se aduce atingere dreptului de proprietate industrială și comercială al reclamantei. În această privință, este necesar de altfel să se sublinieze că, în cadrul măsurilor care i-au fost impuse în decizie pentru încetarea încălcării, Comisia a ordonat societății Tetra Pak să le comunice cumpărătorilor sau celor care închiriază o mașină specificațiile pe care trebuie să le îndeplinească ambalajele din carton pentru a putea fi folosite pe aceste mașini. De asemenea și în orice cauză, chiar dacă se presupune că utilizarea unei alte mărci de ambalaje din carton pe mașini Tetra Pak a reprezentat un pericol, reclamantei îi revenea sarcina de a utiliza posibilitățile pe care i le oferea legislația națională relevantă în diferitele state membre.

140 În aceste condiții, reiese clar că clauzele de vânzare asociată și celelalte clauze menționate de decizie depășeau obiectivul aparent și aveau ca obiect consolidarea poziției dominante a Tetra Pak accentuând dependența economică a clienților săi față de aceasta. Prin urmare, aceste clauze nu aveau niciun caracter rezonabil în cadrul protecției sănătății publice și depășeau totodată dreptul recunoscut unei întreprinderi în poziție dominantă de a-și apăra propriile interese comerciale (a se vedea, în ceea ce privește cel de al doilea aspect, Hotărârea United Brands/Comisia, citată anterior, punctul 189). Considerate izolat sau în ansamblu, acestea au un caracter neloyal.

141 Rezultă că astfel Comisia a demonstrat potrivit legii că toate clauzele menționate anterior aveau un caracter abuziv.

B — Prețurile ambalajelor din carton Tetra Rex prezumtiv de ruinare în Italia

Expunere sumară a argumentelor părților

142 Reclamanta susține că prețurile pe care le-a practicat în perioada 1976-1982, în Italia, pentru ambalajele sale din carton non-aseptice Tetra Rex, nu aveau un caracter de eliminare față de concurenți. Aceste prețuri ar fi fost justificate de condițiile concurenței prevalente pe piața italiană și, în special, de lupta comercială încrâncenată între Tetra Pak și Elopak, cu ocazia lansării ambalajelor din carton Tetra Rex, destinate să concureze cu ambalajele din carton Pure-Pak, produse de Elopak și deja bine stabilite pe piață.

143 În această privință, reclamanta contestă faptul că stabilirea unui preț cu mult nu doar sub prețul lor de cost, dar și sub costul lor variabil direct mediu, era contrară oricărei justificări economice, alta decât cea care se înscria într-o strategie de excludere. Aceasta invocă faptul că Hotărârea AKZO/Comisie, citată anterior (punctul 71), nu poate fi interpretată ca interzicând unei întreprinderi în poziție dominantă practicarea de prețuri inferioare mediei costurilor variabile. Comisiei i-ar reveni sarcina să dovedească, în primul rând, existența unei intenții de eliminare. În al doilea rând, astfel cum a precizat reclamanta în cadrul ședinței, bazându-se pe Hotărârea Curții Supreme a Statelor Unite din 21 iunie 1993, Brooke Group v. Brown & Williamson Tobacco (nr. 92-466), vânzările în pierdere ar putea avea un caracter de eliminare doar atunci când întreprinderea în cauză poate spera, în mod rezonabil, să recupereze ulterior pierderile astfel suferite.

144 În speță, reclamanta consideră că niciuna dintre cele două condiții menționate anterior nu era îndeplinită. Contrar afirmațiilor Comisiei, rapoartele consiliului de administrație al Tetra Pak Italiana pentru 1979 și 1980 nu indicau o intenție de eliminare. De asemenea, reclamanta a invocat, în cursul ședinței, că, având în vedere că piața ambalajelor din carton non-aseptice era o piață concurențială, aceasta nu putea spera în mod rezonabil să recupereze, pe termen lung, pierderile suferite la vânzările ambalajelor sale din carton Tetra Rex.

145 În plus, reclamanta susține că practicile sale în materie de prețuri pentru ambalajele din carton Tetra Rex, în Italia, nu au avut efect de eliminare. Aceste practici nu au generat o creștere semnificativă a cotei sale din piața globală. Din contră, în cursul perioadei considerate, cota de piață a Elopak a crescut de peste două ori.

146 În ceea ce o privește, Comisia susține că Tetra Pak a stabilit prețurile pentru ambalajele din carton Tetra Rex în Italia la un nivel destinat excluderii concurenților săi, recurgând la o finanțare încrucișată a produselor sale, ca urmare a poziției dominante pe care o deținea pe piața aseptică. Aceasta susține că, potrivit raționamentului Curții în Hotărârea AKZO/Comisia, citată anterior, existența unor marje brute în mare parte negative în perioada 1976-1982 generează cel puțin prezumția unei intenții de eliminare. Această strategie de eliminare care viza cucerirea pieței italiene a ambalajelor non-aseptice ar fi confirmată de o serie întregă de elemente, precum diferențele de prețuri între, pe de o parte, ambalajele din carton Tetra Rex vândute în Italia și în celelalte țări ale Comunității și, pe de altă parte, ambalajele din carton Tetra Rex și ambalajele din carton Elopak, care au crescut de la câteva procente în 1976 la 30 % sau mai mult în 1980/1981, în timp ce pierderile înregistrate de ambalajele din carton Tetra Rex creșteau. Această strategie ar reieși, de asemenea, din rapoartele consiliului de administrație al Tetra Pak Italiana din 1979 și 1980. Într-o primă fază, aceasta ar fi generat o încetare a creșterii, apoi o cădere a vânzărilor Elopak.

Aprecierea Tribunalului

147 În primul rând, este necesar să se reamintească faptul că, deși se poate admite ca o întreprindere în poziție dominantă să practice vânzări în pierdere în anumite condiții, nu este cazul atunci când aceste vânzări au caracter de ruinare. De fapt, chiar dacă dreptul comunitar al concurenței recunoaște într-o măsură rezonabilă dreptul unei întreprinderi în poziție dominantă de a-și apăra interesele comerciale, acesta nu admite desfășurarea de acțiuni care au ca obiect tocmai consolidarea și folosirea în mod abuziv a acestei poziții dominante (Hotărârea United Brands/Comisia, citată anterior, punctul 189). În special, articolul 86 din tratat interzice unei întreprinderi în poziție dominantă să elimine un concurent prin practicarea unei concurențe prin preț care nu ține de concurența prin merit (Hotărârea AKZO/Comisia, citată anterior, punctul 70).

148 Având în vedere aceste principii, existența unor marje brute sau semi-brute — obținute prin scăderea din prețurile de vânzare a costurilor variabile directe sau a costurilor variabile medii, care sunt costurile aferente unității produse — negative sugerează un caracter de eliminare al unei practici de prețuri. De fapt, astfel cum a considerat Curtea în Hotărârea AKZO/Comisia, citată anterior (punctul 71), o întreprindere în poziție dominantă nu are niciun interes să practice prețuri inferioare mediei costurilor variabile (adică cele care variază în funcție de cantitățile produse) decât pentru a-și elimina concurenții pentru a putea, apoi, să crească prețurile obținând profit din poziția sa monopolistă, întrucât fiecare vânzare conduce la o pierdere egală cu suma totală a costurilor fixe (adică cele care rămân constante, indiferent de cantitățile produse) și cel puțin o parte din costurile variabile aferente unității produse.

149 De asemenea, Curtea a decis, în Hotărârea AKZO/Comisia, că dacă marja netă este negativă, iar marja brută este pozitivă, cu alte cuvinte, dacă prețurile sunt inferioare mediei costurilor totale (care includ costurile fixe și costurile variabile), dar superioare mediei costurilor variabile, aceste prețuri trebuie să fie considerate abuzive atunci când ele sunt stabilite ca parte a unui plan de eliminare a unui concurent. Durata practicării unor astfel de prețuri în cadrul unui plan de prejudiciere a unui concurent constituie, prin urmare, un element care trebuie luat în considerare (punctele 72, 140 și 146).

150 În prezenta speță, examinarea contabilității analitice a Tetra Pak referitoare la ambalajele din carton Tetra Rex, în Italia, evidențiază o marjă netă extrem de negativă (care variază între -11,4 % și -34,4 %) în perioada 1976-1982 și o marjă brută extrem de negativă (care variază între -9,8 % și -33,8 %) în perioada 1976-1981. Vânzarea de ambalaje din carton Tetra Rex constant nu doar sub prețul lor de cost, ci și sub costul variabil direct al acestora demonstrează potrivit legii că reclamanta a aplicat o politică de eliminare, în perioada 1976-1981. De fapt, tocmai prin amploarea și natura lor, astfel de pierderi, care nu pot reflecta nicio raționalitate economică decât aceea de a înlătura Elopak, aveau în mod incontestabil ca obiect consolidarea poziției Tetra Pak pe piețele ambalajelor din carton non-aseptice, unde ocupa deja o poziție proeminentă, astfel cum s-a stabilit deja (a se vedea punctele 118-121 de mai sus), slăbind astfel concurența pe respectivele piețe. Prin urmare, contrar afirmațiilor reclamantei, astfel de comportamente aveau un caracter abuziv în sensul articolului 86 din tratat, conform jurisprudenței consacrate (a se vedea punctul 114 de mai sus), fără a fi necesar să se demonstreze, în mod specific, faptul că întreprinderea în cauză putea sconta în mod rezonabil să își recupereze pierderile astfel suferite.

151 Același lucru este valabil și pentru anul 1982, în cursul căruia marja netă a fost de -11,4 %. De fapt, o întreagă serie de indicii importante și convergente permite stabilirea existenței unei intenții de eliminare. Această intenție de eliminare reiese, în special, din durata, constanța și amploarea vânzărilor în pierdere efectuate în cursul întregii perioade cuprinse între 1976 și 1982. În plus, existența unui plan de eliminare a Elopak, în Italia, este dovedită de date contabile care arată că reclamanta, care nu producea ambalaje din carton Tetra Rex în Italia în perioada 1976-1980, le-a importat pentru a le revinde în acest stat la prețuri mai mici cu 10-34 % decât prețul lor de cumpărare. În acest temei, Comisia a constatat, în special, astfel cum atestă anumite documente referitoare la unele comenzi, fără a fi contrazisă de reclamantă în ceea ce privește acest aspect, că aceasta din urmă revindea în Italia, la prețuri mai mici cu 17-29 % decât prețul lor de cumpărare, ambalaje din carton Rex importate din Suedia. În sens mai larg, este necesar totodată să se țină seama de faptul că prețurile ambalajelor din carton Tetra Rex, vândute în Italia, erau mai mici cu cel puțin 20 % și adesea cu 50 % decât prețurile practicate în celelalte state membre, fapt necontestat de către reclamantă. În plus, prezumția conform căreia exista o intenție de eliminare este concordantă cu rapoartele consiliului de administrație al Tetra Pak Italiana din perioada 1979-1980 privind

necesitatea de a face sacrificii financiare importante în ceea ce privește prețurile și condițiile de distribuție pentru a combate concurența, în special cea a Pure-Pak. În această privință, trebuie remarcat faptul că analiza diferențelor de prețuri între ambalajele din carton Tetra Rex și ambalajele din carton Pure-Pak, concurente pe piața italiană, arată că, contrar afirmațiilor sale, Tetra Pak nu a urmărit niciodată tendința prețurilor aplicate de Elopak, ci, din contră, a crescut diferența de prețuri ca răspuns la majorările practicate de Elopak. Astfel cum subliniază Comisia, această diferență a ajuns de la câteva procente în perioada 1976-1978 la 30 % și mai mult în 1980/1981, în timp ce pierderile înregistrate de ambalajele din carton Tetra Rex creșteau. În sfârșit, aplicarea unei strategii de eliminare este confirmată și de creșterea vânzărilor de ambalaje din carton Tetra Rex în Italia și de încetinirea corelată a creșterii vânzărilor de ambalaje din carton Elopak, în cursul unei perioade de expansiune a pieței, urmată de o scădere a acestora, începând cu 1981.

152 Rezultă că astfel Comisia a stabilit potrivit legii că prețurile ambalajelor din carton Tetra Rex vândute în Italia, în perioada 1976-1982, erau prețuri de ruinare.

C — Prețurile prezumtiv discriminatorii ale mașinilor și ambalajelor din carton între diferitele state membre

Expunere sumară a argumentelor părților

153 Reclamanta susține că diferențele mari între prețurile mașinilor, în perioada 1984-1986, precum și ale ambalajelor din carton, în perioada 1978-1984, între statele membre, nu aveau un caracter discriminatoriu. În această privință, abordarea Comisiei, care a efectuat o evaluare separată a prețului mașinilor și a celui al ambalajelor, este incorectă, în principiu. Există o anumită corelație între prețul mașinii și cel al ambalajelor din carton, care are legătură cu concurența pe piața locală, astfel încât criteriul decisiv îl reprezintă costul sistemului în ansamblul său. Echilibrul între prețurile mașinilor și ambalajelor din carton variază în funcție de statele membre.

154 În orice caz, chiar dacă se admite o evaluare separată a prețului mașinilor și ambalajelor din carton, Comisia nu a făcut dovada unor discriminări ilicite prin preț între diferitele state membre. Singura concluzie validă care rezultă din datele prezentate de Comisie, atât în ceea ce privește mașinile, cât și ambalajele din carton, ar fi că prețurile erau întotdeauna mai mici într-un stat membru, și anume Italia, care nu urma tendința generală a politicii prețurilor aplicate de Tetra Pak. În celelalte state membre, nu există nicio regulă care poate fi identificată.

155 În ceea ce privește, mai ales, prețul mașinilor, atât aseptice, cât și non-aseptice, reclamanta susține că este dificilă comparația baremelor și prețurilor medii de vânzare și de închiriere, așa cum o face Comisia. De altfel, această comparație prezintă un interes scăzut sau nul, având în vedere că, în sector, acordarea de rabaturi pentru mașini reprezintă o practică curentă. De asemenea, nu se pot trage concluzii valide din comparațiile efectuate de Comisie între prețurile practicate în Italia, unde consumul de lapte UHT este cel mai mare, și cele practicate în țări în care practic nu se vinde lapte UHT, precum Grecia și Irlanda. În plus și în orice caz, diferențele între prețurile mașinilor în diferitele state membre s-ar explica prin diferențele istorice care caracterizează piețele locale.

156 În ceea ce privește prețul ambalajelor din carton aseptice, reclamanta invocă faptul că baremele de preț pe care se bazează Comisia nu oferă decât indicații foarte aproximative cu privire la prețurile reale, ca urmare a amestecului diferitelor tipuri de ambalaje din carton aseptice Brik și a utilizării prețului mediu al acestor diverse produse în fiecare țară. Cu toate

acestea, reclamanta consideră că acest tabel de ansamblu este suficient de exact atunci când evidențiază o convergență a prețurilor în 1984, cele practicate în Italia fiind în continuare ușor inferioare.

157 În plus, reclamanta explică faptul că diversele diferențe de preț pentru ambalajele din carton aseptice Tetra Brik rezultă din interacțiunea complexă a factorilor istorici, a condițiilor piețelor locale care variază considerabil de la un stat la altul, a structurilor industriei produselor lactate, a considerentelor costurilor locale, precum și a politicii Tetra Pak constând în acordarea unei autonomii maxime filialelor sale locale.

158 În ceea ce o privește, Comisia susține că discriminări în materie de preț pentru mașini (în perioada 1984-1986 cel puțin) și ambalaje din carton (în perioada 1978-1984 cel puțin) între statele membre au fost observate în întreaga Comunitate, chiar dacă acestea erau puternic vizibile între Italia și celelalte state membre.

159 În ceea ce privește evaluarea prețului mașinilor, Comisia respinge critica referitoare la neluarea în considerare a rabaturilor pentru prețul mașinilor în cadrul comparației prețurilor obținute din tarife și prețuri medii. În ceea ce privește prețul ambalajelor aseptice din carton Tetra Brik, Comisia consideră că diferențele constatate sunt prea mari pentru a se putea explica prin diferențele materiale obiective între produsele invocate de reclamantă. În sfârșit, diverșii factori obiectivi care ar explica, potrivit reclamantei, diferențele de preț între diferitele state membre, atât în ceea ce privește mașinile, cât și ambalajele din carton, ar fi fost prezentați în termeni extrem de generali, fără a fi identificați și fără ca efectele acestora să fie precizate.

Aprecierea Tribunalului

160 Cu titlu introductiv, Tribunalul reamintește că practicarea, de către o întreprindere în poziție dominantă, a unor prețuri discriminatorii față de utilizatorii stabiliți în state membre diferite este interzisă prin articolul 86 litera (c) din tratat, care vizează practicile abuzive care constau în „aplicarea în raporturile cu partenerii comerciali a unor condiții inegale la prestații echivalente, creând astfel un dezavantaj concurențial”. În Hotărârea sa United Brands/Comisia, citată anterior, Curtea a precizat că articolul 86 nu se opunea faptului ca o întreprindere în poziție dominantă să stabilească prețuri diferite în diferitele state membre, în special atunci când diferențele de prețuri se justifică prin variații în condițiile comercializării și prin intensitatea concurenței. Cu toate acestea, întreprinderii în poziție dominantă nu i se recunoaște decât, într-o măsură rezonabilă, dreptul de a-și apăra astfel propriile interese comerciale. În special, aceasta nu poate practica diferențe artificiale de prețuri în diferitele state membre, care să genereze un dezavantaj pentru clienții săi și să denatureze concurența, în contextul unei împărțiri artificiale a piețelor naționale (punctele 189, 228, 229 și 233).

161 Având în vedere aceste principii, trebuie să se verifice dacă, în prezenta speță, Comisia a stabilit potrivit legii faptele pe care se bazează pentru a constata existența unor practici de prețuri discriminatorii între statele membre.

162 În acest scop, Tribunalul constată, în prealabil, că, în mod corect, Comisia a comparat separat prețurile mașinilor și ale ambalajelor din carton, care aparțin unor piețe diferite și care trebuie comercializate separat, astfel cum s-a stabilit deja (a se vedea punctele 137-140 de mai sus). De asemenea și în orice caz, reclamanta nu susține și nu oferă niciun indiciu care să sugereze că această comparație a prețurilor sistemelor complete ar fi dus la un rezultat diferit de cel obținut pe baza analizei separate a prețului mașinilor și al ambalajelor din carton.

163 În ceea ce privește principalele trei tipuri de ambalaje din carton produse de Tetra Pak, decizia precizează că o comparație a prețurilor medii arată că „diferențele de prețuri între statele membre sunt considerabile” și că „acestea sunt importante mai ales între Italia și celelalte state membre, atingând cu ușurință 50 %, cu un minim de aproximativ 20-25 % (cu câteva excepții)”. [traducere neoficială] Trebuie așadar să se cerceteze, pe baza datelor depuse la dosar, referitoare la prețurile medii ale diferitelor ambalaje din carton în șase state membre, respectiv Belgia, Danemarca, Germania, Italia, Țările de Jos și Regatul Unit, în perioada 1981-1984, dacă diferențele de prețuri erau atât de mari încât să permită stabilirea, în circumstanțele speței, a caracterului discriminatoriu al acestora.

164 În această privință, Tribunalul constată că, cu excepția Danemarcei, unde prețurile le depășeau pe cele practicate în Italia cu aproximativ 14 % în medie, în perioada 1981-1984, diferențele de prețuri medii cel mai des întâlnite pentru ambalajele din carton aseptice Tetra Brik erau cuprinse între 40 și 60 % sau chiar 70 %. La ambalajele din carton Tetra Rex, diferențele depășeau cel mai adesea 20-25 % și atingeau, în anumite cazuri, 50 % din prețul mediu. În ceea ce privește ambalajele din carton non-aseptice Tetra Brik, acestea erau vândute în patru dintre celelalte state membre menționate anterior, la prețuri medii cu 20-30 % mai mari decât cele practicate în Italia, iar în Țările de Jos cu 20 % mai mici în 1984. În circumstanțele speței, se impune concluzia conform căreia, contrar afirmațiilor reclamantei, diferențele între prețurile medii care se situau, în 1984, între 20 și 37 % la diferitele tipuri de ambalaje din carton, nu puteau exprima o convergență. Prin urmare, Comisia a considerat, în mod corect, că diferențe între prețurile medii de o asemenea amploare, în perioada 1984-1986, nu se puteau explica prin diferențe fizice între diferitele dimensiuni ale ambalajelor din carton de același tip sau prin lipsa uniformității cantităților medii comandate.

165 În plus, existența unor importante diferențe de prețuri în diversele state membre, în perioada 1978-1984, este dovedită de cifrele incluse în listele de prețuri ale ambalajelor din carton Tetra Rex și Tetra Brik non-aseptice, indicate în anexa la decizie și necontestate de reclamantă. În aceste condiții, având în vedere caracterul marginal al costurilor de transport și stabilitatea cursurilor la nivel mondial ale materiilor prime, în speță ale cartonului, care reprezintă peste 70 % din prețul de cost al ambalajelor din carton, Tribunalul consideră că diferențele de preț constatate nu se puteau justifica prin factori economici obiectivi și că, prin urmare, acestea aveau un caracter discriminatoriu.

166 În ceea ce privește mașinile, trebuie comparate prețurile de vânzare și prețurile de „închiriere” practicate în diferitele state membre. În acest scop, este necesar să se rețină, cu titlu introductiv, că, în conformitate cu elementele din dosar, nivelul prețurilor de „închiriere” se poate aprecia doar pe baza drepturilor inițiale de închiriere, în măsura în care suma chiriilor actuale și viitoare reprezintă doar o cotă marginală din aceste drepturi inițiale, fapt necontestat de reclamantă. De asemenea, tabelele anexate la decizie, referitoare, pe de o parte, la prețurile de vânzare ale mașinilor în patru state membre, respectiv Grecia, Spania, Irlanda și Italia, iar pe de altă parte, la prețurile de „închiriere” în șapte alte state membre, precum și în Irlanda, confirmă de asemenea, în ceea ce privește singurul stat în care sunt indicate atât prețurile de vânzare, cât și cele de „închiriere”, că acestea sunt foarte apropiate.

167 Având în vedere constatările de fapt stabilite la punctul precedent, este necesar să se verifice, în primul rând, dacă, pentru principalele tipuri de mașini comercializate de Tetra Pak, prețurile de vânzare și drepturile inițiale de închiriere prezentau, în perioada 1984-1986, importante variații de la un stat membru la altul, și să se cerceteze, în al doilea rând, dacă eventualele diferențe constatate erau justificate de condițiile obiective ale pieței.

168 În primul rând, comparația prețurilor, pe baza prețurilor medii și a prețurilor provenind de pe listele de preț, menționate în anexa la decizie și necontestate de reclamantă, arată diferențe importante pentru mașinile aseptice Tetra Brik, cuprinse între 40 % și 100 %, sau mai mult, pentru șase modele de mașini aseptice Tetra Brik din șapte. Diferențele de prețuri erau și mai accentuate în ceea ce privește mașinile Tetra Rex și Tetra Brik non-aseptice, pentru care prețurile variaau, în perioada 1984-1986, la același model, de la simplu la dublu sau mai mult, în funcție de stat, diferențele de preț depășind chiar 400 % în 1986, pentru anumite mașini Tetra Rex.

169 În concluzie, Comisia a dovedit în mod suficient existența unor variații considerabile ale prețurilor, între statele membre, atât pentru mașinile aseptice, cât și cele non-aseptice, în cursul unei perioade de unul sau mai mulți ani, în funcție de tipurile de mașini, în perioada 1984-1986.

170 În al doilea rând, Tribunalul constată faptul că diferențele de prețuri astfel dovedite nu se puteau explica prin condițiile obiective ale pieței. În prezenta speță, diferențele sensibile între prețurile mașinilor și ambalajelor din carton constatate au apărut în cadrul unei împărțiri a piețelor naționale prin clauzele contractuale de vânzare asociată, consolidată de sistemul de producție și distribuție autonomă al Tetra Pak, precum și de cvasi-monopolul grupului pe piețele aseptice din cadrul Comunității. În aceste condiții, este evident faptul că aceste diferențe de prețuri nu puteau rezulta din desfășurarea normală a concurenței și erau practicate în detrimentul ambalatorilor. În această privință, justificările invocate de reclamantă sunt complet lipsite de verosimilitate. În special, argumentul referitor la specificitatea condițiilor piețelor locale este respins, astfel cum subliniază Comisia, prin definirea unei piețe geografice unice incluzând întreaga Comunitate, ca urmare, în special, a caracterului marginal al costurilor de transport.

171 În ceea ce privește politica de comercializare autonomă a filialelor presupusă de reclamantă, presupunând că este reală, aceasta se înscrie, totuși, într-o strategie de ansamblu de împărțire a piețelor. O astfel de strategie poate fi dedusă din politicile aplicate de Tetra Pak, în special în materie de contracte, în întreaga Comunitate. De asemenea, existența unui plan de ansamblu rezultă și din diferitele documente prezentate de Comisie la cererea Tribunalului, schimbate între grupul Tetra Pak și filiala sa Tetra Pak Italiana. Aceste documente sunt menționate în considerentele 77-83 din decizie.

172 În sfârșit, argumentul Tetra Pak, care nu contestă cifrele menționate în anexele de mai sus, conform căruia examinarea prețului sistemelor de ambalare în ansamblu, care include mașinile și ambalajele din carton, ar fi dus la rezultate diferite, nu poate fi admis, în măsura în care nu este susținut de elemente de probă care să permită combaterea în mod util a concluziilor la care a ajuns Comisia. De asemenea, contrar afirmațiilor reclamantei, nu este necesar să se considere că neluarea în considerare a rabaturilor, acordate pentru prețul mașinilor, putea denatura compararea prețurilor efectuată de Comisie, în măsura în care reclamanta nu contestă acordarea unor astfel de rabaturi în toate statele membre, inclusiv în cele, precum Italia, în care prețurile erau deja extrem de scăzute.

173 Rezultă din toate aceste considerații că Comisia a stabilit potrivit legii practicarea unor prețuri discriminatorii în sensul articolului 86 litera (c) din tratat, între statele membre, în perioada 1984-1986, în ceea ce privește mașinile atât aseptice, cât și non-aseptice, și ambalajele din carton aseptice, și în perioada 1978-1984 cel puțin, în ceea ce privește ambalajele din carton non-aseptice.

D — Prețurile mașinilor prezumtiv de ruinare în Regatul Unit

Expunere sumară a argumentelor părților

174 Reclamanta contestă caracterul abuziv al politicii sale referitoare la prețurile de vânzare și de închiriere a mașinilor în Regatul Unit, în perioada 1981-1984. În prealabil, aceasta reamintește că, din cauza consumului nesemnificativ de lapte UHT, nu se poate vorbi de finanțări încrucișate între acest sector și cel al laptelui pasteurizat, care reprezintă peste 90 % din piața foarte importantă a laptelui din Regatul Unit. În plus, și în orice caz, o subvenție încrucișată nu ar fi constituit, în sine, o încălcare a articolului 86 din tratat. În speță, aceasta este justificată de intensitatea concurenței în materie de prețuri pe piețele non-aseptice, unde laptele se livrează în mod tradițional, la domiciliu, în sticle din sticlă.

175 Pentru a demonstra că aceasta nu a practicat prețuri de ruinare, reclamanta susține că raportul între costurile și prețurile sale nu permite stabilirea existenței unei intenții de eliminare și că nu s-a constatat niciun efect de eliminare.

176 În primul rând, reclamanta invocă faptul că constatările privind rentabilitatea mașinilor sale, efectuate de Comisie pe baza compatibilității sale, nu fac dovada practicării unor prețuri de ruinare. În primul rând, aceasta repetă argumentul conform căruia nivelul prețurilor mașinilor nu poate fi evaluat separat de cel al ambalajelor din carton. De asemenea, cifrele referitoare la prețurile mașinilor, pe care se bazează Comisia, nu sunt relevante. Într-adevăr, acestea includ în special datele referitoare la mașinile aseptice de ambalat sucuri de fructe, care reprezintă, în Regatul Unit, cea mai importantă proporție de mașini aseptice, dar care nu intră, potrivit reclamantei, în definiția piețelor produselor relevante.

177 În plus, reclamanta susține că, pentru a stabili existența unui abuz, în cazul în care prețurile sunt inferioare mediei costurilor totale dar superioare mediei costurilor variabile, este sarcina Comisiei să dovedească o practică sistematică și îndelungată de prețuri inferioare costurilor.

178 În prezenta speță, reclamanta invocă faptul că nivelurile marjelor semi-brute, pe care se bazează decizia (considerentele 56 și 157 și anexa 3.4) nu sunt suficiente pentru a presupune, doar pe baza lor, existența unui abuz. Aceasta susține că, în 1981 și în 1982, prețurile practicate de Tetra Pak erau superioare, în medie, atât costurilor variabile directe, cât și costurilor variabile indirecte. În 1983 și în 1984, nivelul deficitului în termeni de marjă semi-brută în Regatul Unit nu era suficient pentru a distinge situația Regatului Unit de cea a Țărilor de Jos în 1984 și de cea a Franței în 1982, unde s-au înregistrat marje brute negative și unde Comisia a constatat faptul că nu se puteau trage concluzii definitive pentru aceste două țări. Nu există nici vreo diferență sensibilă între nivelul marjelor nete în Regatul Unit, Țările de Jos, Franța și Germania.

179 De asemenea, Comisia nu a efectuat o analiză sistematică a tuturor ofertelor, precum în cauza AKZO/Comisia, citată anterior. Aceasta s-a limitat la constatarea unor vânzări în pierdere „aproape sistematice”, bazându-se pe analiza marjelor globale. Având în vedere toate aceste circumstanțe, reclamanta consideră despre Comisie că nu a dovedit o strategie de eliminare, care, după părerea sa, nu putea fi dedusă pe baza statisticilor, menționate anterior, privind marja anuală și a simplului caracter deliberat al politicii sale de prețuri, într-un context concurențial.

180 În al doilea rând, reclamanta susține că Comisia nu a stabilit că practicile sale privind prețurile aveau un efect de eliminare. Aceasta evidențiază nu doar faptul că nu a existat o excludere a celorlalți producători de sisteme de ambalare, dar și că PKL și-a majorat cota de

piață chiar în sectorul UHT. Pe piața laptelui pasteurizat, ritmul de creștere al Tetra Pak a fost mai redus decât cel al ambalajelor din carton în general. Creșterea, proporțional mai mare, a vânzărilor de mașini în Regatul Unit, în perioada 1981-1984, se datorează în principal creșterii consumului de sucuri de fructe și creșterii Tetra Pak în sectorul pasteurizat. Această creștere s-a realizat în detrimentul producătorilor de sticle din sticlă și nu în detrimentul celorlalți producători de sisteme de ambalare a laptelui pasteurizat în ambalaje din carton, care și-au sporit vânzările în acest sector într-o proporție chiar mai importantă. Aceste cote de piață au rămas aproximativ aceleași până în 1987.

181 În ceea ce o privește, Comisia respinge argumentul reclamantei, referitor atât la legătura dintre poziția sa în sectorul laptelui UHT în Regatul Unit și practicile sale în materie de prețuri pentru mașini, cât și la dovedirea caracterului de eliminare al practicilor menționate anterior.

182 Pentru a stabili caracterul abuziv al practicilor de prețuri incriminate, Comisia se bazează pe criteriul costurilor și al strategiei întreprinderii în poziție dominantă, consacrat de Curte în Hotărârea AKZO/Comisia, citată anterior. În această privință, Comisia respinge argumentul reclamantei, conform căruia practicarea unui sistem de reducere a prețurilor nu poate fi constatată decât făcând referire la prețurile specifice acordate anumitor clienți.

183 În prezenta speță, Comisia subliniază în primul rând faptul că nivelul marjelor realizate de Tetra Pak pentru vânzările de mașini în Regatul Unit era, contrar afirmațiilor acestei întreprinderi, considerabil mai mediocru decât în celelalte state membre, unde nu s-a constatat un abuz. În special, Comisia evidențiază că marjele semi-brute – obținute prin scăderea costurilor variabile medii, adică a costurilor medii aferente unității produse, din prețul de vânzare – înregistrate de Tetra Pak pentru vânzările de mașini în Regatul Unit erau negative în 1982 (...) ¹, în 1983 (...) și în 1984 (...), ceea ce este suficient pentru a concluziona că exista un abuz în această perioadă, în conformitate cu principiile enunțate în Hotărârea AKZO/Comisia, citată anterior.

184 În ceea ce privește prețurile practicate în 1981, care au fost superioare costului variabil mediu și inferioare costului total mediu, Comisia confirmă, în prealabil, că și ea le-a considerat abuzive, în considerentul 157 din decizie, în baza unor elemente de probă suplimentare. În această privință, trimiterea, în considerentul 170, la practici de prețuri de eliminare „în perioada 1982-1984”, în Regatul Unit, nu trebuia interpretată ca recunoașterea absenței unui abuz în 1981. [traducere neoficială] În acest context, Comisia invocă faptul că recunoașterea, de către Tetra Pak, a caracterului deliberat al politicii sale rezultând din concurența intensivă prin preț, precum și efectele de eliminare ale acestei politici, constituie dovada incontestabilă a existenței unei practici sistematice de prețuri de ruinare.

Aprecierea Tribunalului

185 Cu titlu introductiv, Tribunalul evidențiază că argumentele reclamantei referitoare la specificitatea structurii pieței britanice a laptelui nu sunt relevante. De fapt, din momentul în care, în Regatul Unit, există o piață a mașinilor de ambalat aseptice în ambalaje din carton, precum și o piață a mașinilor de ambalat non-aseptic, Tetra Pak se află, în raport cu concurenții săi pe aceste piețe, într-o situație concurențială similară celei care există în întreaga Comunitate, astfel cum s-a stabilit în cadrul examinării definiției pieței geografice relevante (a se vedea punctul 95 de mai sus). Dimensiunea mai redusă a acestor piețe în

¹ — Anumite cifre și date sunt ocluate în versiunea neconfidențială a hotărârii.

Regatul Unit nu are efect asupra aprecierii caracterului de eliminare sau nu al prețurilor mașinilor practicate pe piețele britanice.

186 De asemenea, având în vedere dimensiunea mondială a grupului Tetra Pak, argumentul reclamantei, conform căruia nu ar fi putut efectua finanțări încrucișate între sectoarele aseptice și non-aseptice în Regatul Unit, ca urmare a consumului nesemnificativ de lapte UHT, trebuie respins. În plus, acest argument este, în orice caz, irelevant, în măsura în care Tribunalul a stabilit deja (a se vedea punctele 112-122 de mai sus) că poziția proeminentă a reclamantei în sectorul non-aseptic, combinată cu legătura dintre acest sector și sectorul aseptice, este suficientă pentru a justifica aplicarea articolului 86 din tratat. Sub acest aspect, aplicarea articolului 86 din tratat, pe piețele non-aseptice, nu depinde așadar de dovedirea existenței unor finanțări încrucișate între cele două sectoare.

187 În aceste condiții, este necesar să se verifice dacă într-adevăr Comisia a stabilit potrivit legii caracterul de eliminare al prețurilor mașinilor în Regatul Unit, pe baza criteriului costurilor și strategiei întreprinderii în poziție dominantă, astfel cum este consacrat de Curte în Hotărârea AKZO/Comisia, citată anterior (a se vedea punctele 147-149 de mai sus).

188 Sub acest aspect, este necesar să se sublinieze în primul rând că recunoașterea în mod expres de către Comisie în decizie (considerentul 157) a faptului că, astfel cum susține Tetra Pak, vânzările sau închirierile în pierdere afectează în mod esențial piața mașinilor de ambalat non-aseptic. Având în vedere afirmațiile concordante ale ambelor părți, existența unor marje negative pentru toate activitățile „mașini”, pe care se bazează decizia, se explică prin amploarea pierderilor înregistrate în domeniul mașinilor non-aseptice.

189 În special, înregistrarea, pentru activitatea „mașini”, în Regatul Unit, a unor marje nete negative (...) în 1982, (...) în 1983 și (...) în 1984, și a unor marje brute negative (...) în 1982, (...) în 1983 și (...) în 1984 arată că Tetra Pak a vândut în mod constant mașinile sale non-aseptice nu doar sub prețul lor de cost, ci și sub costul lor variabil direct, ceea ce, în conformitate cu principiile stabilite de Curte în Hotărârea AKZO/Comisia (a se vedea punctele 147-149 de mai sus), demonstrează potrivit legii că reclamanta a practicat o politică de excludere în cursul acestor exerciții financiare. De fapt, prin amploarea și însăși natura acestora, astfel de pierderi, care nu respectă nicio raționalitate economică, alta decât cea de excludere a concurenților, aveau ca obiect incontestabil consolidarea poziției Tetra Pak pe piețele mașinilor non-aseptice, unde ocupa deja o poziție proeminentă, astfel cum s-a stabilit deja (a se vedea punctele 118-121 de mai sus), slăbind astfel concurența pe piață. Prin urmare, astfel de comportamente aveau un caracter abuziv, în conformitate cu jurisprudența consacrată (a se vedea punctul 114 de mai sus).

190 În ceea ce privește prețurile practicate, în 1981, pentru mașinile non-aseptice, care erau doar inferioare prețului de cost, astfel cum atestă existența unei marje nete negative (...) și a unei marje semi-brute pozitive, pentru activitatea „mașini” în Regatul Unit, acestea trebuie considerate de asemenea ca având un caracter abuziv, în măsura în care o întreagă serie de indicii importante și convergente permite stabilirea existenței unei intenții de eliminare. Această intenție de eliminare reiese în special din durata, constanța și amploarea, descrise la punctul precedent, ale pierderilor suferite, precum și din caracterul deliberat al acestor pierderi, astfel cum recunoaște în mod expres Tetra Pak, în cadrul unei politici în domeniul concurenței intensive prin preț din perioada 1981-1984, în timp ce piața era în plină expansiune.

191 De asemenea, această analiză este coroborată de efectul de eliminare al concurenței generat de politica prețurilor aplicată de Tetra Pak. În această privință, rezultă din actele din

dosar că activitatea de vânzare și închiriere de mașini, în Regatul Unit, care reprezenta (...) din cifra totală de afaceri a Tetra Pak în acest stat în 1981, a atins (...) în 1984. Conform indicațiilor oferite de Comisie și necontestate de reclamantă, aceasta a înregistrat astfel o rată de creștere (...), superioară de șapte ori celei înregistrate în toate celelalte țări examinate. De asemenea, cota din piețele non-aseptice deținută de Tetra Pak a crescut mult în perioada 1980-1986, ajungând de la 34,2 % la 43,9 % pentru ambalajele din carton și de la 25,8 % la 37,1 % pentru mașini.

192 În consecință, Comisia a stabilit potrivit legii că prețurile mașinilor non-aseptice vândute, în perioada 1981-1984, în Regatul Unit, aveau un caracter de eliminare.

193 În plus și în orice caz, Comisia a considerat în mod corect că, chiar și printr-o examinare separată a piețelor britanice, se constată că reclamanta deținea o poziție dominantă pe cele două piețe aseptice și o poziție proeminentă pe cele două piețe non-aseptice, ca urmare nu doar a cotelor sale de piață, ci și a puterii economice pe care o dobânda în special din anvergura grupului, din progresul său tehnologic și din amploarea gamei sale de produse (a se vedea, sub acest aspect, Hotărârea Michelin/Comisia, citată anterior, punctul 55). În acest context, Comisia a stabilit potrivit legii că poziția dominantă a Tetra Pak pe piețele aseptice i-a permis practicarea unei politici deliberate de vânzări în pierdere în sectorul mașinilor, în perioada 1981-1984, astfel cum atestă rezultatele globale foarte pozitive ale filialei britanice a Tetra Pak, în cursul acestei perioade, în pofida pierderilor înregistrate la cvasi-totalitatea produselor sale, cu excepția ambalajelor din carton aseptice Brik, a căror contribuție la marja netă era cuprinsă între (...) și (...) în perioada 1981-1984, conform documentelor contabile depuse la dosar.

E — Prețul mașinilor și celelalte practici prezumtiv abuzive puse în aplicare în Italia

194 Reclamanta contestă aplicarea, pentru mașinile sale, în Italia, a unor prețuri de ruinare în privința concurenților săi (1) și a unor prețuri discriminatorii între clienții săi (2). De asemenea, aceasta respinge afirmațiile Comisiei referitoare la diferitele practici punctuale prezumtiv abuzive pe care le-ar fi pus în aplicare în perioada 1981-1983 cel puțin (3).

1. Prețurile prezumtiv de ruinare ale mașinilor

Expunere sumară a argumentelor părților

195 Reclamanta contestă practicarea, în perioada 1976-1986 cel puțin, a unor prețuri de ruinare pentru ambalajele sale din carton. Aceasta reamintește că a definit prețurile mașinilor și ambalajelor din carton considerând că aceste produse formau un sistem indisociabil. În cazul în care Comisia ar fi examinat sistemul în ansamblu, aceasta ar fi constatat că, ținând seama de costurile generale repartizate pe durata validității unui contract, rabaturile la care face referire erau mai puțin importante decât păreau la prima vedere.

196 În orice caz, reclamanta invocă faptul că, în considerentul 158 din decizie, Comisia admite că activitatea „mașini” era rentabilă în cursul perioadei de referință și că vânzările de mașini în pierdere nu constituiau o practică generalizată în Italia. Aceasta deduce de aici că vânzările individuale nu pot fi considerate un abuz de poziție dominantă. Aceste vânzări sunt rezultatul unei concurențe puternice și nu au ca motiv o intenție de eliminare. În aceste condiții, respingerea lor în decizie ar fi echivalentul considerării oricărei vânzări în pierdere ca ilegală *per se*.

197 În primul rând, Comisia respinge argumentul reclamantei, referitor la caracterul prezumtiv indisociabil al mașinilor și ambalajelor din carton. De asemenea, aceasta consideră că orice vânzare în pierdere în scop de eliminare constituie un abuz, fie că este vorba sau nu de o practică generalizată.

198 Comisia susține că analiza unui anumit număr de operațiuni de vânzare și închiriere, în Italia, arată că rabaturi de 50 %, chiar și 75 % într-un caz, nu erau rare. Faptul că rabaturile acordate depășeau, în cazul anumitor tranzacții, marja netă și marja brută, precum și contextul în care s-au desfășurat acestea, arată că este vorba de operațiuni deliberate de vânzare la prețuri de ruinare.

Aprecierea Tribunalului

199 Cu titlu introductiv, este necesar să se sublinieze că argumentul reclamantei, referitor la pretinsa corelație între prețul mașinilor și cel al ambalajelor din carton, trebuie respins, din motivele deja expuse de Tribunal (a se vedea punctele 137-140 de mai sus). De asemenea, și în orice caz, reclamanta nu oferă niciun element concret de probă în sprijinul afirmațiilor sale, care să informe constatările Comisiei conform cărora, în Italia, Tetra Pak stabilea prețurile mașinilor independent de cele ale ambalajelor din carton.

200 De asemenea, Tribunalul reamintește că, contrar afirmațiilor reclamantei, vânzările în pierdere, chiar punctuale, efectuate de o întreprindere în poziție dominantă, pot avea un caracter abuziv în sensul articolului 86 din tratat, în cazul în care caracterul de eliminare al acestora este suficient demonstrat.

201 În primul rând, în prezenta speță, trebuie remarcat că Comisia se bazează pe marjele nete (anexa 4.3 la decizie) și pe marjele brute (anexa 4.4 la decizie) realizate de Tetra Pak în perioada 1981-1984 în Italia, în sectorul activității „mașini” pentru a afirma că rabaturi considerabil superioare acestor marje generau, în principiu, vânzări/inchirieri în pierdere. În baza acestui criteriu, aceasta efectuează o analiză detaliată a unui anumit număr de operațiuni punctuale de vânzare sau de închiriere, în special de mașini (considerentul 158 și anexa 6.4 la decizie).

202 În această privință, Tribunalul consideră că, în condițiile speței, existența unor practici punctuale de prețuri de ruinare poate fi considerată ca stabilită, în baza analizei menționate anterior, în raport cu contextul în care s-au desfășurat vânzările/inchirierile în pierdere. În special, faptul că, prin operațiunile sale de vânzare sau de închiriere, Tetra Pak încerca să păstreze piețe potențiale sau să recupereze piețe deja preluate de concurenți, confirmă faptul că era vorba de operațiuni deliberate de vânzare la prețuri „de ruinare”. De fapt, reiese din analiza unui anumit număr de operațiuni, efectuate de Comisie în baza investigațiilor detaliate pe lângă fabricile italiene de produse lactate, prezentate în anexa 10 la comunicarea privind obiecțiunile, depusă la dosar, că Tetra Pak a acordat sub diferite forme rabaturi care depășesc marja sa brută și că, în anumite cazuri, a răscumpărat la prețuri excesive, și chiar la prețul acestor mașini în stare nouă, mașini vechi aparținând concurenților, de o valoare reziduală cvasi-nulă, în cursul perioadei 1979-1986. Astfel, rezultă că cel puțin „operațiunile punctuale” menționate în decizie (considerentul 65), referitoare la patru vânzări de mașini aseptice la prețuri mai mici cu 25-50 % decât cele practicate în aceeași perioadă, precum și operațiunile analizate de Comisie în anexa 10 la comunicarea privind obiecțiunile, la care face referire decizia (considerentul 68), aveau un scop de eliminare.

203 Rezultă astfel că Comisia a stabilit potrivit legii efectuarea, în perioada 1979-1986, a unui anumit număr de vânzări de mașini la prețuri de ruinare în Italia.

2. Prețurile prezumtiv discriminatorii ale mașinilor

Expunere sumară a argumentelor părților

204 Reclamanta reafirmă că prețurile mașinilor și ambalajelor din carton nu pot fi evaluate separat. Cu titlu de exemplu, aceasta precizează că un rabat de 50 % acordat pentru o mașină Tetra Rex (TR/4) este echivalent cu un rabat de 4 % din valoarea tranzacției globale. Stabilirea prețului mașinii în raport cu cel al ambalajelor din carton în cadrul unui sistem este de obicei interesantă pentru client, în măsura în care aceasta permite ajustarea plății în funcție de preocupări și priorități, care diferă de la un client la altul.

205 De asemenea, reclamanta invocă faptul că diferențe de preț între clienți se pot justifica prin funcționarea normală a forțelor pieței. O serie de motive explică faptul că diferențe de preț pentru produse asemănătoare sau similare se întâlnesc pretutindeni, pe piețe extrem de concurențiale. În această privință, reclamanta menționează o putere de negociere diferită în funcție de clienți, concepții diferite, o informare incompletă despre piață, incertitudine cu privire la reacțiile concurenților și o luare a deciziilor descentralizată.

206 La rândul său, Comisia susține că diferențele între prețurile și condițiile de tranzacționare aplicate de Tetra Pak constituiau o discriminare între clienți, în sensul articolului 86 litera (c) din tratat. Aceasta afirmă că principalul considerent îl constituie libertatea clientului de a decide să plătească un preț mai ridicat la cumpărarea mașinii și, prin urmare, un preț redus pentru ambalajele din carton.

Aprecierea Tribunalului

207 Tribunalul constată că analiza detaliată a majorității contractelor de vânzare sau de închiriere de mașini în Italia, în perioada 1976-1986, evidențiază, la un preț actualizat, diferențe de preț, pe termen scurt, de 20-40 % și chiar, în anumite cazuri, de 50 % până la peste 60 %, atât în ceea ce privește mașinile aseptice, cât și mașinile non-aseptice. În absența vreunui argument din partea reclamantei care să justifice în mod obiectiv politica sa tarifară, astfel de disparități prezentau în mod incontestabil un caracter discriminatoriu (a se vedea considerentele 170, 62-68, 158 și 161, precum și anexa 6.4 la decizie).

208 De fapt, este necesar să se sublinieze că, ținând seama de caracterul disociabil al mașinilor și ambalajelor din carton, evidențiat deja de Tribunal (a se vedea punctele 137-148 de mai sus), practicarea unor diferențe semnificative, în ceea ce privește prețurile mașinilor, reprezenta, în orice caz, o discriminare între clienții Tetra Pak în Italia, fără a fi necesară luarea în considerare, astfel cum susține reclamanta, a prețului sistemului de ambalare în ansamblu, incluzând prețul ambalajelor din carton. În această privință, Comisia s-a bazat în mod corect doar pe comparația prețurilor mașinilor Tetra Pak, în măsura în care, în conformitate cu dreptul comunitar al concurenței, utilizatorii trebuiau să fie perfect liberi pentru a utiliza, pe aceste mașini, ambalaje din carton cumpărate de la concurenți ai Tetra Pak (a se vedea Hotărârea Tribunalului din 12 decembrie 1991, Hilti/Comisia, citată anterior, punctele 64-68, confirmată de Hotărârea Curții din 2 martie 1994, citată anterior, punctele 13-16). În plus și în orice caz, diferențele de prețuri ale mașinilor, care fac obiectul deciziei, nu se pot explica printr-o analiză separată, din partea Comisiei, a prețului mașinilor și ambalajelor din carton. De fapt, dosarul nu include niciun indiciu, iar reclamanta nu oferă nicio indicație precisă și nu aduce niciun element de probă care să permită susținerea tezei sale, conform căreia prețurile sistemelor sale de ambalare, considerate în ansamblul lor, ar fi fost convergente în Italia, în cursul perioadei în cauză.

209 În concluzie, Comisia a stabilit potrivit legii că, în perioada 1976-1986, Tetra Pak a practicat în Italia prețuri discriminatorii în privința mașinilor, în special în sectorul aseptice.

3. Celelalte practici prezumtiv abuzive

Expunere sumară a argumentelor părților

210 Reclamanta respinge diferitele obiecțiuni formulate în considerentul 165 din decizie. În primul rând, aceasta susține că răscumpărarea mașinilor concurenților nu prezintă, în sine, un caracter abuziv. În al doilea rând, aceasta afirmă că s-a menționat un singur caz izolat în care i s-a interzis unei întreprinderi să utilizeze mașina unui concurent (considerentele 73-79 din decizie) și că de aici nu se pot trage concluzii generale. În al treilea rând, pretinsul acord oral încheiat în 1983 cu revista *Il Mondo del Latte* nu a fost deloc dovedit și, având în vedere că vizează o singură revistă dintr-un singur stat membru, acesta nu poate fi considerat o apropiere a unui mediu publicitar. În sfârșit, în al patrulea rând, sistemul Resolvo, prezumtiv „eliminat” de Tetra Pak (a se vedea considerentele 76 și 79-83 din decizie) ar fi fost, de fapt, cumpărat în 1981 de societatea International Paper, având o dimensiune de două ori mai mare decât Tetra Pak. Reclamanta pretinde că nu ar fi putut elimina un concurent atât de puternic dacă sistemul Resolvo ar fi fost competitiv. În plus, mai există încă echipamente Resolvo pe piața italiană.

211 În ceea ce o privește, Comisia respinge toate obiecțiile ridicate de reclamantă. În primul rând, în ceea ce privește răscumpărarea mașinilor concurenților, în vederea eliminării acestora de pe piață sau a privării lor de referințe comerciale (considerentele 73, 79 și 83 din decizie), aceasta invocă faptul că fiecare tranzacție trebuie considerată individual în scopul verificării obiectivului său real. În al doilea rând, Comisia admite că decizia menționează un singur caz în care Tetra Pak a obținut angajamentul clienților săi de a nu mai utiliza anumite mașini ale concurenților (considerentul 73 din decizie). În al treilea rând, Comisia afirmă că reclamanta și-a apropiat un mediu publicitar important, revista *Il Mondo del Latte*, prin semnarea unui acord de exclusivitate (considerentul 75 din decizie). În sfârșit, în al patrulea rând, Comisia invocă faptul că reclamanta a încercat, prin diverse mijloace, să împiedice distribuția sistemului de ambalaje aseptice Resolvo dezvoltat de societatea Poligrafico Buitoni. Dovezile aduse în considerentele 77 și 83 din decizie permit stabilirea, în această privință, a intenției reclamantei de eliminare.

Aprecierea Tribunalului

212 Tribunalul consideră, având în vedere elementele de probă prezentate de Comisie, în special diferitele documente obținute cu ocazia investigațiilor desfășurate la anumite fabrici de produse lactate, menționate în considerentele 73-83 din decizie și prezentate de pârâtă la cererea Tribunalului, că diferitele practici punctuale, identificate în decizie, trebuie considerate ca dovedite. Este vorba în special de răscumpărarea, în scopul retragerii de pe piață, a mașinilor concurenților; de obținerea unui angajament, din partea uneia dintre fabricile de produse lactate menționate anterior, de a nu mai utiliza două mașini achiziționate de la concurenți ai Tetra Pak; de eliminarea, în Italia, a cvasi-totalității mașinilor de ambalat aseptice Resolvo, create la începutul anilor '70 de Poligrafico Buitoni, care reprezenta un concurent potențial pentru Tetra Pak pe piețele aseptice; și, în sfârșit, de apropierea mediilor publicitare prin obținerea unui acord oral de exclusivitate cel puțin pentru anul 1982, în revista *Il Mondo del Latte*, cea mai importantă revistă specializată despre industria laptelui din Italia. În această privință, este corectă aprecierea Comisiei conform căreia corespondența, depusă la dosar, între Elopak și această revistă constituia o dovadă suficientă a existenței unui

astfel de acord. Astfel, într-o scrisoare din 27 mai 1982, revista făcea referire la „un acord cu o altă societate din acest sector, căreia (aceasta) îi acordase exclusivitate pentru o perioadă îndelungată”. Existența acestui acord este coroborată și de faptul că Elopak nu a fost autorizată să includă publicitate în această revistă, spre deosebire de Tetra Pak.

213 Rezultă în mod clar că diferitele practici de excludere a mașinilor concurenților de pe piață sau de privare a acestora de referințe comerciale vizau, astfel cum susține Comisia, să consolideze poziția dominantă a Tetra Pak în sectorul aseptice sau să excludă concurenții din sectorul non-aseptic și aveau, prin urmare, un caracter abuziv.

214 Rezultă din ansamblul considerentelor de mai sus că cel de al treilea motiv, întemeiat pe neîncălcarea articolului 86 din tratat, trebuie respins cu ambele sale părți.

Cu privire la al patrulea motiv, referitor la folosirea abuzivă, de către Comisie, a competenței sale de a emite ordine

Expunere sumară a argumentelor părților

215 Reclamanta contestă măsurile impuse în decizie în scopul încetării încălcării în zonele pieței unde consideră că nu ocupă o poziție dominantă. De asemenea, aceasta denunță măsurile impuse, în special, la articolul 3 al treilea paragraf punctul (3) din decizie, în conformitate cu care „Tetra Pak nu practică nici prețuri de ruinare, nici prețuri discriminatorii și nu acordă niciunui client, indiferent de formă, remize pentru produsele sale sau condiții mai favorabile de plată care nu sunt justificate de un considerent obiectiv. Astfel, pentru ambalajele din carton, remizele se acordă doar în funcție de cantitățile comandate, necumulabile pentru ambalajele din carton de tipuri diferite”. [traducere neoficială]

216 În această privință, reclamanta notează că, în ceea ce privește mașinile, Comisia nu oferă nicio clarificare cu privire la noțiunea de „considerent obiectiv”. În ceea ce privește ambalajele din carton, reclamanta consideră că interzicerea remizelor, altele decât cele pentru cantitate, exclude orice reacție concurențială prin preț, bazată pe merit, în fața unor inițiative în materie de prețuri ale unui concurent. Aceasta afirmă că, în cauza Hilti/Comisia, Comisia însăși a admis trei excepții de la angajamentul Hilti AG de „a pune în aplicare [...] o politică de remize bazată pe bareme de remize pentru cantitate/valoare precise, organice și transparente, aplicate în mod uniform și nediscriminatoriu” (a se vedea Hotărârea din 12 decembrie 1991, Hilti/Comisia, citată anterior, punctul 7). [traducere neoficială]

217 În plus, articolul 3 al treilea paragraf punctul (3) din decizie, citat anterior, încalcă principiul încrederii legitime în măsura în care acesta impune obligații reclamantei, deși aceasta s-a conformat cerințelor formulate de Comisie în cursul negocierilor și, prin urmare, era îndreptățită să se aștepte ca respectiva instituție să nu îi impună măsuri noi.

218 Comisia respinge toate argumentele invocate de reclamantă. În ceea ce privește în special ordinele formulate la articolul 3 al treilea paragraf punctul (3) din decizie, citat anterior, aceasta precizează că sunt interzise doar practicile incriminate în decizie sau practicile echivalente. De asemenea, Comisia respinge și conceptul concurenței pe merit, astfel cum este aceasta formulată de reclamantă. Aceasta afirmă că întreprinderile în poziție dominantă sunt autorizate să le facă celorlalte concurență pe meritul lor, în timp ce acestea din urmă pot recurge, teoretic, la alte metode, în special legate de prețuri. Sub acest aspect, Comisia reamintește că reclamanta subliniase calitatea superioară și avantajele deosebite pe care le oferă produsul său utilizatorului.

Aprecierea Tribunalului

219 În ceea ce privește sfera de aplicare materială și geografică a ordinelor adresate de Comisie reclamantei, Tribunalul constată că această instituție avea dreptul, în temeiul articolului 3 alineatul (1) 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, denumit în continuare „Regulamentul nr. 17”), să aplice măsuri pentru încetarea încălcărilor constatate pe cele patru piețe relevante, unde, astfel cum s-a stabilit deja în cadrul celui de al treilea motiv (a se vedea punctele 109-122 de mai sus), întreprinderii în cauză i se aplicau dispozițiile articolului 86 din tratat, în întreaga Comunitate, care constituia, astfel cum totodată Tribunalul a stabilit deja (a se vedea punctele 91-98 de mai sus), piața geografică relevantă.

220 În ceea ce privește interzicerea oricăror remize sau condiții mai favorabile, indiferent de formă, acordate fără „considerent obiectiv”, formulată la articolul 3 al treilea paragraf punctul (3) din decizie, aceasta tinde să pună capăt tuturor practicilor condamnate în decizie și să împiedice orice practici similare. În speță, este necesar să se reamintească faptul că aceste practici includeau atât prețuri discriminatorii sau de ruinare, cât și anumite condiții contractuale sancționate, care aveau ca scop fidelizarea clienților Tetra Pak stimulându-i — în special prin remizele acordate sub forma unei reduceri a cheltuielilor cu asistența, întreținerea și actualizarea prevăzută în contractele de vânzare a mașinilor [clauza (vii), citată anterior] sau a unei reduceri a chiriei lunare, în cadrul contractelor de închiriere a mașinilor [clauza (xxii), citată anterior], în funcție de numărul ambalajelor de carton utilizate — să se aprovizioneze cu ambalaje din carton de la Tetra Pak.

221 O astfel de interzicere a rabaturilor pentru fidelitate sau a practicilor echivalente nu are caracter disproporționat sau discriminatoriu și este conformă unei jurisprudențe consacrate (a se vedea, în special, Hotărârea Hoffmann-La Roche/Comisia, citată anterior și Hotărârea Michelin/Comisia, citată anterior, punctul 71). În special, în ceea ce privește ambalajele din carton, aceasta justifică interzicerea remizelor, altele decât cele pentru cantitățile comandate, necumulabile pentru ambalaje din carton de tipuri diferite. Contrar afirmațiilor reclamantei, această interdicție nu împiedică o întreprindere în poziție dominantă să practice concurența în special prin preț, din moment ce aceasta se bazează pe considerente obiective, precum, de exemplu, solvabilitatea clientului și, prin urmare, nu are un caracter discriminatoriu sau eliminativ. În aceste condiții, simpla autorizare a remizelor pentru cantitățile comandate, necumulabile pentru ambalaje din carton de tipuri diferite, nu contravine soluției propuse în cauza Hilti/Comisia, în care Comisia a admis posibilitatea, pentru întreprinderea în cauză, de derogare de la adoptarea unor bareme precise de remize pentru cantități uniforme, în anumite cazuri (Hotărârea Tribunalului din 12 decembrie 1991, citată anterior, punctele 6 și 7). Această cauză nu este relevantă în prezenta speță, în măsura în care decizia atacată nu obligă Tetra Pak să definească baremurile de remize, ci se limitează la a impune ca remizele să se acorde în funcție de cantitatea comandată. Deși din articolul 3 al treilea paragraf punctul (2) din decizie rezultă obligația de a comunica bareme de prețuri, prin faptul că a ordonat societății Tetra Pak să îi acorde oricărui client posibilitatea de a se aproviziona de la o filială pe care o preferă și la prețurile practicate de aceasta, totuși, la articolul 3 al treilea paragraf punctul (3), decizia nu impune bareme de remize. Este suficient ca nivelul remizelor să fie justificat obiectiv, ceea ce implică faptul că acesta nu are caracter discriminatoriu sau eliminativ.

222 În sfârșit, Comisia nu a încălcat principiul încrederii legitime prin impunerea, în decizie, a anumitor măsuri suplimentare, destinate încetării încălcărilor, care să se adauge măsurilor deja recomandate de aceasta în cursul procedurii administrative. Astfel, articolul 3 alineatul (3) din

Regulamentul nr. 17 se limitează la a autoriza Comisia să adreseze întreprinderilor interesate recomandări pentru încetarea abuzurilor, înainte de luarea unei decizii în constatarea încălcării, în temeiul aceluiași articol. Respectarea unor astfel de recomandări de către întreprinderea în cauză nu poate, în niciun caz, avea ca efect limitarea competenței conferite Comisiei, în temeiul alineatului (1) de la același articol, de a impune orice măsură pe care o consideră necesară în vederea încetării abuzurilor constatate cu ocazia adoptării deciziei. Atitudinea cooperantă a întreprinderii în cauză și faptul că aceasta s-a conformat cerințelor Comisiei în vederea încetării încălcării, în cursul procedurii administrative, pot fi luate în considerare doar în scopul stabilirii cuantumului amenzii.

223 În consecință, al patrulea motiv, întemeiat pe folosirea abuzivă de către Comisie a competenței sale de a emite ordine, trebuie respins.

IV — Cu privire la pretențiile privind cuantumul amenzii

Expunere sumară a argumentelor părților

224 Reclamanta contestă cuantumul amenzii de 75 milioane ECU, care depășea cu mult cuantumul amenzilor aplicate anterior de către Comisie în temeiul articolului 86 din tratat. Aceasta invocă următoarele argumente. În primul rând și în orice caz, amenda este complet disproporționată și excesivă, atât în termeni absoluți, cât și în raport cu dimensiunea Tetra Pak, comparativ cu practica anterioară a Comisiei.

225 În al doilea rând, reclamanta susține că Comisia a stabilit cuantumul amenzii pentru a sancționa în special anumite acte comise pe piețe pe care aceasta nu ocupa o poziție dominantă, precum piețele non-aseptice, piețele mașinilor de ambalat lichide, altele decât laptele, precum și piețele din Europa de Nord-Vest, unde reclamanta nu ocupa o poziție proeminentă, nici măcar în sectorul ambalării laptelui.

226 În al treilea rând, Comisia a sancționat reclamanta pentru atitudinea sa în cele douăsprezece state membre, deși trei dintre acestea nu au avut această calitate o mare parte din perioada vizată de decizie.

227 În al patrulea rând, reclamanta invocă faptul că Comisia a stabilit cuantumul amenzii luând în considerare atitudinea sa în cadrul Comunității, în baza elementelor de probă referitoare la un singur stat membru sau un număr redus de state membre, atât în ceea ce privește contractele sale, cât și politica prețurilor sale.

228 În al cincilea rând, Comisia nu a ținut seama de caracterul inedit nici al metodei sale de definire a piețelor de produse, nici al teoriei „pieței învecinate”, prin care aceasta a justificat aplicarea articolului 86 din tratat în sectorul non-aseptic.

229 În al șaselea rând, reclamanta îi reproșează Comisiei faptul că nu a luat în considerare atitudinea sa cooperantă în cursul procedurii administrative, în vederea stabilirii cuantumului amenzii.

230 În al șaptelea rând, reclamanta susține că amenzile impuse în temeiul Regulamentului nr. 17 sunt de natură penală. Prin faptul că nu a reușit să defalcheze cuantumul amenzii între diferitele abuzuri constatate și nu i-a acordat posibilitatea de a face observații cu privire la acest cuantum, Comisia a încălcat principiile echității și buneii administrări, precum și principiile generale de drept comune statelor membre, în special dreptul întreprinderii în cauză de a ști ce sancțiune se aplică pentru care încălcare, precum și dreptul inculpatului, consacrat în *common*

law, de a fi ascultat cu privire la sancțiunea penală, după ce o instanță a constatat că acesta a comis acte pasibile de o astfel de sancțiune.

231 În ultimul rând, reclamanta invocă faptul că Comisia nu a ținut seama de efectele benefice considerabile ale inovațiilor și investițiilor sale pentru consumatori și pentru concurență, în întreaga Comunitate.

232 În ceea ce o privește, Comisia consideră că cuantumul amenzii reprezintă o consecință directă și inevitabilă a gravității și duratei practicilor abuzive care au fost comise în majoritatea statelor membre sau chiar în întreaga Comunitate și a căror incompatibilitate cu articolul 86 era previzibilă în orice moment. Această sumă ține seama de importanța întreprinderii în cauză, pentru a nu privilegia în mod necuvenit marile întreprinderi.

233 Comisia precizează că amenda a fost aplicată ca urmare exclusiv a practicilor constatate în statele membre unde au fost acestea aplicate, ceea ce rezultă în mod clar din decizie. De asemenea, Comisia a ținut seama de evoluția componentei Comunității în cursul perioadei în cauză.

234 În ceea ce privește procedura care a dus la stabilirea cuantumului amenzii, Comisia invocă faptul că nu se prevede nicio obligație de defalcare a cuantumului amenzii și de organizare a unei audieri separate cu privire la amendă.

Aprecierea Tribunalului

235 În ceea ce privește cuantumul amenzii, este necesar să se evidențieze, cu titlu introductiv, faptul că teza reclamantei, prezentată la punctul 230, conform căreia prezenta amendă este de natură penală, iar întreprinderea în cauză are dreptul de a fi ascultată de către Comisie cu privire la cuantumul acesteia, nu poate fi admisă. În această privință, trebuie remarcat, în primul rând, faptul că, în conformitate cu articolul 15 alineatul (4) din Regulamentul nr. 17, amenzile aplicate în temeiul alineatului (2) din articolul menționat anterior nu au un caracter penal. În ceea ce privește, în al doilea rând, dreptul întreprinderilor în cauză de a fi ascultate în cursul procedurii administrative, trebuie reamintit că articolul 19 alineatul (1) din Regulamentul nr. 17 și articolul 7 alineatul (1) din Regulamentul nr. 99/63 din 25 iulie 1963 prevăd în mod expres că, în cazul în care Comisia își propune să aplice o amendă, întreprinderile în cauză trebuie să aibă ocazia de a-și prezenta observațiile „cu privire la obiecțiunile reținute de Comisie”. [traducere neoficială] Prin urmare, prin intermediul observațiilor acestora cu privire la durata, gravitatea și previzibilitatea caracterului anticoncurențial al încălcării, dreptul la apărare al întreprinderilor în cauză este garantat în fața Comisiei în ceea ce privește stabilirea cuantumului amenzii. De asemenea, trebuie remarcat că întreprinderile beneficiază de o garanție suplimentară în ceea ce privește stabilirea valorii, în măsura în care Tribunalul se pronunță având competență de fond și poate, în special, anula sau reduce amenda, în temeiul articolului 17 din Regulamentul nr. 17.

236 De asemenea, trebuie să se sublinieze că, pentru a permite întreprinderilor în cauză să aprecieze caracterul regulamentar al cuantumului amenzii și să se apere, iar Tribunalului să își exercite controlul, Comisia nu este obligată, așa cum susține reclamanta, să defalcheze cuantumul amenzii între diferitele elemente ale abuzului. În special, o astfel de defalcare se dovedește imposibilă în cazul în care, precum în prezenta speță, ansamblul încălcărilor constatate se înscrie într-o strategie de ansamblu coerentă și, prin urmare, trebuie considerat în mod global, atât în scopul aplicării articolului 86 din tratat, cât și al stabilirii amenzii. Este suficient ca, în decizie, Comisia să precizeze criteriile de stabilire a nivelului general al amenzii aplicate unei întreprinderi. Aceasta nu este obligată să individualizeze modul în care

a ținut seama de fiecare dintre elementele menționate printre aceste criterii și care contribuie la stabilirea nivelului general al amenzii (a se vedea, în special, prin analogie, Hotărârea Tribunalului din 24 octombrie 1991, Rhône-Poulenc/Comisia, T-1/89, Rec., p. II-867, punctul 166, Hotărârea Petrofina/Comisia, T-2/89, Rec., p. II-1087 și Hotărârea Atochem/Comisia, T-3/89, Rec., p. II-1177, în care Tribunalul a considerat că diferitele practici concertate constituiau o singură încălcare, precum și Hotărârea Curții din 15 iulie 1970, ACF Chemiefarma/Comisia, 41/69, Rec., p. 661 și Hotărârea din 16 decembrie 1975, Suiker Unie/Comisia, 40/73, Rec., p. 1663).

237 În aceste condiții, Tribunalul trebuie să verifice, în primul rând, dacă încălcările au fost comise cu intenție sau din neglijență, înainte de a verifica dacă criteriile pe care s-a bazat Comisia, în decizie, pentru a stabili cuantumul amenzii, sunt relevante și suficiente.

238 În ceea ce privește, în primul rând, chestiunea dacă încălcările au fost comise cu intenție sau din neglijență și dacă, prin urmare, acestea pot fi sancționate printr-o amendă, în temeiul articolului 15 alineatul (2) primul paragraf din Regulamentul nr. 17, Curtea a hotărât că această condiție este îndeplinită în cazul în care întreprinderea în cauză nu poate ignora caracterul anticoncurențial al comportamentului său, fie că a încălcat în mod conștient sau nu regulile de concurență din tratat (a se vedea în special Hotărârea IAZ și alții/Comisia, citată anterior, punctul 45).

239 În prezenta speță, Tribunalul consideră că reclamanta nu putea ignora faptul că, prin amploarea, durata și caracterul sistematic al acestora, practicile în cauză generau restrângeri grave ale concurenței, ținând seama în special de poziția sa cvasi-monopolistă pe piețele aseptice și de preeminența sa pe piețele non-aseptice. De asemenea, având în vedere poziția sa pe piețele relevante și de gravitatea atingerilor aduse concurenței, reclamanta nu putea să nu fie conștientă de încălcarea interdicției formulate la articolul 86 din tratat. Prin urmare, chiar dacă, sub anumite aspecte, definirea piețelor produselor relevante și a domeniului de aplicare a articolului 86 putea prezenta o anumită complexitate, această circumstanță nu putea conduce, în speță, la reducerea cuantumulului amenzii, ca urmare a caracterului evident și a gravității deosebite a restrângerii concurenței care rezultă din abuzurile în cauză. Afirmările reclamantei, prezentate la punctul 228 de mai sus, referitoare la caracterul prezumtiv inedit al anumitor aprecieri juridice formulate în decizie, nu puteau fi prin urmare admise.

240 În aceste condiții, Tribunalul are sarcina, în al doilea rând, de a aprecia, în conformitate cu articolul 15 alineatul (2) ultimul paragraf din Regulamentul nr. 17, dacă cuantumul amenzii aplicate în decizie este proporțional cu gravitatea și durata încălcărilor constatate, având în vedere amploarea efectelor lor anticoncurențiale și a intereselor consumatorilor sau concurenților lezați (a se vedea, de exemplu, Hotărârea Tribunalului din 12 decembrie 1991, Hilti/Comisia, citată anterior, punctul 134), precum și capacitatea financiară a Tetra Pak.

241 Sub acest aspect, Tribunalul constată că criteriile reținute de Comisie și prezentate în decizie justificau nivelul ridicat al amenzii aplicate. În special, Comisia a ținut seama, în mod corect, de durata deosebit de îndelungată (cincisprezece ani sau mai mult) a anumitor încălcări; de numărul și diversitatea încălcărilor, care au privit totalitatea sau cvasi-totalitatea produselor grupului și dintre care unele au afectat toate statele membre; de gravitatea specifică a încălcărilor care făceau parte, în plus, dintr-o strategie deliberată și coerentă a grupului care urmărește, prin practici de eliminare diverse în privința concurenților și printr-o politică de fidelizare a clienților, să mențină artificial sau să consolideze poziția dominantă a Tetra Pak pe unele piețe unde concurența era deja limitată; în sfârșit, de efectele abuzurilor, deosebit de nefaste pe plan concurențial și de avantajul în favoarea reclamantei rezultat din încălcările sale.

242 Astfel, este necesar să se sublinieze că ansamblul încălcărilor constatate, care se înscria în contextul unei organizări a producției și distribuției complet autonome, precum și al unei politici a brevetelor foarte active, legitime în sine, contribuiau la o strategie globală pe termen lung, în întreaga Comunitate, care i-a permis Tetra Pak să împartă piețele naționale, să își mențină poziția dominantă în sectorul aseptice și să își consolideze poziția proeminentă în sectorul non-aseptic, în care cota sa de piață, care era de aproximativ 40 % în 1980, a atins 50-55 % în 1991. Astfel cum subliniază Comisia, politica de prețuri aplicată în Italia ar fi dus, cel mai probabil, la excluderea Elopak de pe piața italiană, dacă ar fi fost aplicată în continuare după depunerea plângerii de către această societate. Astfel, Tetra Pak și-a putut maximiza profiturile pe piețele aseptice în detrimentul clienților săi, dar și al concurenților săi, atât în sectorul aseptice, cât și în sectorul non-aseptic. În special, prin faptul că i-a împiedicat pe clienții săi să se aprovizioneze cu ambalaje din carton aseptice de la concurenți, clauzele de vânzare asociată a mașinilor și ambalajelor din carton i-au împiedicat pe producătorii de ambalaje non-aseptice din carton să pătrundă pe piețele ambalajelor din carton aseptice grație adaptărilor tehnice care ar fi fost realizabile din punct de vedere tehnic.

243 Totuși, în această privință, este necesar să se precizeze că, contrar afirmațiilor reclamantei, în scopul stabilirii cuantumului amenzii s-a ținut seama doar de încălcările comise în statul membru sau statele membre unde acestea au fost constatate în mod efectiv. Deși Comisia a apreciat în mod corect gravitatea fiecăreia dintre încălcări în contextul politicii comerciale globale aplicate de Tetra Pak, aceasta nu s-a bazat în niciun caz pe elemente de probă privind o încălcare comisă într-un stat membru, pentru a extinde constatarea acestei încălcări la nivelul altor state, sau chiar în întreaga Comunitate. Astfel, în scopul stabilirii amenzii, Comisia a ținut seama de sfera geografică, gravitatea și durata respectivă a diverselor condiții contractuale abuzive, în vigoare în perioada 1976-1991, dintre care unele, precum clauzele de vânzare asociată și clauzele de exclusivitate se aplicau în întreaga Comunitate, iar altele vizau doar unul sau mai multe state membre. De asemenea, aceasta a ținut seama de sfera geografică, gravitatea și durata respectivă a diferitelor practici de prețuri discriminatorii sau de ruinare constatate, în statele care erau membre ale Comunității, la momentul comiterii abuzurilor. Prin urmare, obiecțiunile invocate de reclamantă, prezentate la punctele 225-227, trebuie respinse.

244 De asemenea, în ceea ce privește, în special, încălcările de care Tribunalul trebuie să țină seama, în vederea aprecierii cuantumului amenzii, în urma controlului, de către acesta, al abuzurilor constatate în decizie, este necesar să se reamintească faptul că trebuie luate în considerare, având în vedere că acestea au fost stabilite potrivit legii de către Comisie, diversele clauze contractuale abuzive în vigoare în perioada 1976-1991; prețurile discriminatorii practicate între statele membre, în perioada 1984-1986, pentru toate mașinile și pentru ambalajele din carton aseptice, iar în perioada 1978-1984, pentru ambalajele din carton non-aseptice; prețurile discriminatorii între diverșii utilizatori, în Italia, în perioada 1976-1986; prețurile de ruinare ale ambalajelor din carton Tetra Rex în vigoare, în perioada 1976-1982, în Italia; prețurile de ruinare practicate, în perioada 1979-1986, în ceea ce privește un anumit număr de mașini în Italia; prețurile de ruinare ale ambalajelor din carton practicate, în perioada 1982-1984, în Regatul Unit; și, în sfârșit, diversele practici de eliminare identificate în decizie și analizate anterior (a se vedea punctele 212 și 213).

245 În ceea ce privește argumentul Tetra Pak, prezentat la punctul 229 de mai sus, conform căruia Comisia care, în opinia reclamantei, ar fi putut ea însăși să reducă durata încălcării acționând în mod mai coerent, ar fi trebuit să țină seama, la stabilirea cuantumului amenzii, de eforturile de cooperare depuse de reclamantă în cursul procedurii administrative, acesta nu poate fi admis. Durata investigației efectuate de Comisie timp de șase ani, apoi a procedurii

administrative propriu-zise, de doi ani, se explică prin complexitatea și amploarea investigațiilor Comisiei, care au vizat întreaga politică comercială aplicată de Tetra Pak începând cu 1976, în Comunitate. În plus, nu pot fi admise nici afirmațiile reclamantei, conform cărora aceasta s-a adaptat imediat cerințelor Comisiei în vederea încetării încălcărilor imputate, în cursul procedurii administrative. În această privință, este suficient de reamintit faptul că reclamanta a renunțat la condițiile contractuale în litigiu abia la începutul anului 1991, deși comunicarea privind obiecțiunile îi fusese adresată încă din decembrie 1988. În aceste condiții, la stabilirea cuantumului amenzii, Comisia trebuia să ia în considerare doar eforturile efective de cooperare ale reclamantei, evidente la începutul anului 1991. Acesta a fost într-adevăr cazul, astfel cum reiese în mod expres din motivarea deciziei.

246 În sfârșit, astfel cum subliniază Comisia, avantajele care rezultă pentru consumatori din produsele dezvoltate de Tetra Pak nu pot constitui un factor de reducere a cuantumului amenzii. De fapt, abuzurile constatate nu se justificau prin cerințele specifice legate de dezvoltarea și introducerea pe piață a acestor produse. Argumentul reclamantei, prezentat la punctul 231 de mai sus, trebuie astfel respins.

247 Având în vedere ansamblul considerentelor precedente, care evidențiază durata, sfera și gravitatea deosebite ale abuzurilor constatate, cuantumul amenzii impuse în decizie nu prezintă un caracter disproporționat în raport cu dimensiunea reclamantei. Conform informațiilor concordante oferite de ambele părți, amenda de 75 milioane ECU corespunde unui procent de aproximativ 2,2 % din cifra totală de afaceri a reclamantei în 1990. Aceasta se înscrie astfel în limitele stabilite la articolul 15 alineatul (2) din Regulamentul nr. 17, în conformitate cu care valoarea amenzii poate ajunge la 10 % din cifra de afaceri realizată în exercițiul financiar precedent de fiecare întreprindere care a participat la încălcare. Prin urmare, argumentul reclamantei, prezentat la punctul 224 de mai sus, conform căruia amenda este excesivă și disproporționată, este nefondat.

248 Prin urmare, pretențiile privind atât anularea deciziei, cât și cuantumul amenzii, nu pot fi admise.

V — Cu privire la cheltuielile de judecată

249 În conformitate cu articolul 87 alineatul (2) din Regulamentul de procedură, partea care cade în pretenții este obligată, la cerere, la plata cheltuielilor de judecată. Întrucât Comisia a solicitat obligarea reclamantei la plata cheltuielilor de judecată și aceasta a căzut în pretenții, se impune obligarea acesteia din urmă la plata cheltuielilor de judecată.

Pentru aceste motive,

TRIBUNALUL (Camera a doua)

declară și hotărăște:

1) Respinge acțiunea.

2) Obligă reclamanta la plata cheltuielilor de judecată.

Cruz Vilaça

Briët

Kalogeropoulos

Saggio

Biancarelli

Pronunțată astfel în ședință publică la Luxemburg, 6 octombrie 1994.

Grefier
H. Jung

Președinte
J. L. Cruz Vilaça