

HOTĂRÂREA TRIBUNALULUI (Camera întâi)  
25 octombrie 2002\*

**Tetra Laval BV**  
**împotriva**  
**Comisiei Comunităților Europene**

„Concurență – Regulamentul (CEE) nr. 4064/89 – Decizie de declarare a unei concentrări ca fiind incompatibilă cu piața comună – Dreptul la apărare – Efecte orizontale și verticale – Efecte de conglomerat previzibile – Efect de pârgă – Concurență potențială – Efect general de consolidare”

**Cauza T-5/02**

În cauza T-5/02,

**Tetra Laval BV**, cu sediul în Amsterdam (Țările de Jos), reprezentată de A. Vandencastele, D. Waelbroeck, A. Weitbrecht și S. Völcker, avocați,

reclamantă,

împotriva

**Comisiei Comunităților Europene**, reprezentată de domnii A. Whelan și P. Hellström, în calitate de agenți, cu domiciliul ales în Luxemburg,

pârâtă,

având ca obiect o cerere de anulare a Deciziei C (2001) 3345 finală a Comisiei din 30 octombrie 2001 de declarare a unei concentrări ca fiind incompatibilă cu piața comună și cu Acordul SEE (Cazul COMP/M.2416 — Tetra Laval/Sidel),

TRIBUNALUL DE PRIMĂ INSTANȚĂ AL COMUNITĂȚILOR EUROPENE (Camera întâi),

compus din domnii B. Vesterdorf, președinte, J. Pirrung și N. J. Forwood, judecători,  
grefier: doamna D. Christensen, administrator,

având în vedere procedura scrisă și în urma ședinței din 3 și 4 iulie 2002,

pronunță prezenta

**Hotărâre**

**Cadrul juridic**

1 Regulamentul (CEE) nr. 4064/89 al Consiliului din 21 decembrie 1989 privind controlul concentrărilor economice între întreprinderi [JO L 395, p. 1, astfel cum a fost rectificat, JO 1990, L 257, p. 13 și astfel cum a fost modificat prin Regulamentul (CE) nr. 1310/97 al Consiliului din 30 iunie 1997, JO L 180, p. 1, denumit în continuare „regulament”] stabilește

\* Limba de procedură: engleza.

un sistem de control de către Comisie asupra concentrărilor economice care au o „dimensiune comunitară” în sensul articolului 1 alineatul (2) din regulament.

2 Articolul 2 din regulament prevede:

„1. Concentrările care intră în sfera de aplicare a prezentului regulament sunt evaluate în conformitate cu următoarele dispoziții, pentru a se stabili dacă sunt sau nu compatibile cu piața comună.

La efectuarea acestei evaluări, Comisia ia în considerare:

(a) nevoia menținerii și dezvoltării unei concurențe efective pe piața comună având în vedere, printre altele, structura tuturor piețelor vizate și concurența actuală sau potențială din partea întreprinderilor aflate pe teritoriul sau în afara Comunității;

(b) poziția pe piață a întreprinderilor implicate și puterea lor economică și financiară, alternativele disponibile furnizorilor și utilizatorilor, accesul acestora la surse de aprovizionare sau piețe și orice alte bariere legale sau de altă natură la intrarea pe piață, tendințele ofertei și cererii pentru bunurile și serviciile relevante, interesele consumatorilor intermediari și finali și evoluția progresului tehnic și economic, cu condiția ca acesta să fie în beneficiul consumatorului și să nu reprezinte un obstacol în calea concurenței.

2. O concentrare economică cu o dimensiune comunitară care nu creează sau nu consolidează o poziție dominantă, în urma căreia concurența pe piața comună sau pe o parte semnificativă a acesteia ar fi în mod semnificativ împiedicată, trebuie declarată compatibilă cu piața comună.

3. O concentrare care creează sau consolidează o poziție dominantă, în urma căreia concurența pe piața comună sau pe o parte semnificativă a acesteia ar fi în mod semnificativ împiedicată, trebuie declarată incompatibilă cu piața comună.

[...]

3 Articolul 4 din regulament prevede că partea sau părțile care dobândesc controlul sau controlul comun al unei alte întreprinderi notifică respectiva concentrare Comisiei în termen de o săptămână de la finalizarea acestei operațiuni, în timp ce, în temeiul articolului 6 alineatul (1) din regulament, Comisia este obligată să examineze notificarea „imediat după primirea acesteia”. Articolul 6 alineatul (1) litera (c) din regulament, coroborat cu articolul 10 alineatul (1) din regulament, prevede că Comisia inițiază o procedură cu privire la o concentrare economică notificată în termen de o lună sau, cel mult, de șase săptămâni, dacă se confirmă că această concentrare intră sub incidența prezentului regulament „și generează îndoieli serioase privind compatibilitatea sa cu piața comună”.

4 Articolul 8 din regulament stabilește competențele de decizie ale Comisiei, în cazul în care se deschide o procedură în urma unei notificări. În temeiul alineatului (3) din această dispoziție „în cazul în care Comisia constată că o concentrare notificată îndeplinește criteriul prevăzut la articolul 2 alineatul (3), [...] aceasta emite o decizie prin care se declară că această concentrare este incompatibilă cu piața comună”. Articolul 10 alineatul (3) din regulament prevede că astfel de decizii „se adoptă în termen de cel mult patru luni de la data inițierii procedurii”.

5 Cu toate că articolul 7 alineatul (1) din regulament prevede că o concentrare nu se pune în aplicare nici înainte de notificare și nici înainte de a fi declarată compatibilă cu piața comună,

punerea în aplicare a unei oferte publice care a fost notificată Comisiei poate, în conformitate cu articolul 7 alineatul (3) din regulament, să se realizeze „cu condiția ca cel care dobândește controlul să nu exercite drepturile de vot aferente valorilor mobiliare în cauză sau să facă acest lucru numai pentru a menține valoarea integrală a investiției sale în temeiul unei derogări acordate de Comisie în conformitate cu alineatul (4)”.

6 Articolul 18 din regulament, referitor la audierea părților și a terților, prevede:

„1. Înainte de adoptarea oricărei decizii prevăzute la articolul 7 alineatul (4), articolul 8 alineatul (2) al doilea paragraf și alineatele (3), (4) și (5), precum și la articolele 14 și 15, Comisia le oferă persoanelor, întreprinderilor și asociațiilor de întreprinderi implicate posibilitatea de a-și face cunoscute opiniile asupra obiecțiilor care li se aduc, în orice etapă a procedurii până la consultarea Comitetului consultativ.

[...]

3. Comisia își fundamentează decizia numai pe obiecțiile asupra cărora părțile au putut să își prezinte observațiile. Dreptul la apărare al părților este respectat în totalitate în cadrul procedurii. Accesul la dosar trebuie să le fie permis cel puțin părților direct implicate, respectând interesul legitim al întreprinderilor în protejarea secretelor lor de afaceri.

[...]”

7 Articolul 13 alineatul (3) din Regulamentul (CE) nr. 447/98 al Comisiei din 1 martie 1998 privind notificările, termenele și audierile prevăzute în Regulamentul (CEE) nr. 4064/89 (JO L 61, p. 1) prevede:

„Odată ce și-a comunicat obiecțiile părților care fac notificarea, Comisia le permite, la cererea acestora, accesul la dosar, pentru a le permite să-și exercite dreptul la apărare.

La cerere, Comisia poate permite, de asemenea, accesul la dosar altor părți implicate care au fost informate cu privire la obiecțiuni, în măsura în care acest lucru este necesar în scopul pregătirii observațiilor lor.”

8 Articolul 17 din Regulamentul nr. 447/98, intitulat „Informații confidențiale” prevede:

„1. Informațiile, inclusiv documentele, nu sunt în niciun caz comunicate sau puse la dispoziție în măsura în care acestea conțin secrete de afaceri ale unei părți sau întreprinderi, în special ale părților care fac notificarea, ale altor părți sau ale unor terți sau alte informații confidențiale a căror divulgare nu este considerată necesară de Comisie în scopul procedurii sau acestea constituie documente administrative interne.

2. Orice parte care își face cunoscute opiniile în temeiul dispozițiilor din prezentul capitol indică în mod clar orice element pe care îl consideră confidențial, motivează acest lucru și furnizează separat o versiune neconfidențială în termenul stabilit de Comisie.”

## **Istoricul cauzei**

9 La 27 martie 2001, Tetra Laval SA, societate privată de naționalitate franceză deținută în întregime de Tetra Laval BV, societate financiară aparținând grupului Tetra Laval (denumită în continuare „Tetra” sau „reclamantă”), a anunțat în numele acesteia din urmă o ofertă publică de cumpărare pentru toate acțiunile aflate în circulație ale Sidel SA, o întreprindere

cotată la bursă în Franța. Tetra Laval SA a cumpărat în aceeași zi aproximativ 9,75 % din capitalul Sidel de la Azeo (5,56 %) și de la conducerea Sidel (4,19 %).

10 Oferta de cumpărare a fost făcută în numerar la un preț de 50 EUR pe acțiune și era, potrivit dreptului francez, necondiționată. Acceptarea ofertei a fost recomandată în unanimitate de consiliul de administrație al Sidel și oferta a fost, de asemenea, aprobată de acționarii majoritari ai acesteia. Commission des opérations de bourse (Comisia privind Operațiunile Bursiere) a aprobat, la data de 11 aprilie 2001, documentul de ofertă comună al Tetra Laval SA și Sidel („joint offer document”). După publicarea la 14 aprilie 2001, oferta a fost deschisă oficial pentru perioada cuprinsă între 17 aprilie 2001 și 22 mai 2001. Aceasta prevedea, în cazul în care concentrarea ar fi avut succes, că acțiunile Tetra SA vor fi din nou cotate în cursul săptămânii care începea la 11 iunie 2001, sub rezerva restricțiilor prevăzute la articolul 7 alineatul (3) din regulament.

11 În urma acestei oferte, Tetra a cumpărat aproximativ 81,3 % din acțiunile aflate în circulație ale Sidel. După închiderea ofertei, reclamanta a cumpărat acțiuni suplimentare, astfel încât aceasta deține în prezent aproximativ 95,20 % din acțiuni și 95,93 % din drepturile de vot ale Sidel.

12 Tetra include, printre altele, întreprinderea Tetra Pak, care este în principal activă în sectorul ambalajelor din carton pentru alimente lichide, sector în care Tetra Pak este lider mondial. Tetra desfășoară, de asemenea, activități mai restrânse în sectorul ambalajelor din materiale plastice, în principal în calitate de „convertitor” (activitate care constă în fabricarea și furnizarea de ambalaje vide producătorilor care realizează umplerea în instalațiile proprii), în special în sectorul ambalajelor din polietilenă de înaltă densitate (denumită în continuare „PEHD”).

13 Sidel desfășoară activități de proiectare și de producție de echipamente și de sisteme de ambalat, în special mașini de matrițare prin întindere-suflare („Stretch Blow Moulding”/„SBM machines”, în continuare „mașini SBM”), care sunt utilizate în producția sticlelor de plastic din polietilenă tereftalată (în continuare „PET”). Aceasta deține poziția de lider mondial în producția și furnizarea de mașini SBM. Aceasta este, de asemenea, activă în sectorul tehnologiei de barieră, care este utilizată pentru ca PET să devină compatibilă cu produsele sensibile la gaz și la lumină și în sectorul mașinilor de umplere pentru sticlele din PET, precum și, într-o mai mică măsură, din PEHD.

14 La 18 mai 2001, Comisia a primit notificarea tranzacțiilor în urma cărora Tetra a cumpărat participația sa în cadrul Sidel.

15 Părțile nu contestă că tranzacțiile (în continuare „concentrare” sau „concentrarea notificată”) constituie o achiziționare în sensul articolului 3 alineatul (1) litera (b) din regulament și că această concentrare are o dimensiune comunitară în sensul articolului 1 alineatul (2) din regulament.

16 La 5 iulie 2001, Comisia, considerând că respectiva concentrare genera îndoieli grave privind compatibilitatea sa cu piața comună și Acordul privind Spațiul Economic European (SEE), a decis să inițieze procedura de evaluare detaliată prevăzută la articolul 6 alineatul (1) litera (c) din regulament.

17 La 7 septembrie 2001, Comisia a transmis societăților Tetra și Sidel o comunicare privind obiecțiunile, potrivit articolului 18 din regulament, în care expunea motivele pentru care

considera, la prima vedere, că ar trebui interzisă concentrarea notificată. Reclamanta a răspuns la comunicarea menționată la 21 septembrie 2001.

18 La 24 noiembrie 2001, Comisia a trimis întreprinderilor Tetra și Sidel o comunicare suplimentară privind obiecțiunile, referitoare în special la activitățile societății Tetra în sectorul PEHD, la care reclamanta a răspuns la 1 octombrie 2001.

19 La 25 septembrie 2001, reclamanta a propus o serie de angajamente, în conformitate cu articolul 8 alineatul (2) din regulament, pentru a remedia problemele de concurență care au fost menționate în prima comunicare privind obiecțiunile.

20 La 26 septembrie 2001, a avut loc o audiere în fața consilierului-auditor, în conformitate cu articolele 14, 15 și 16 din Regulamentul nr. 447/98.

21 La 9 octombrie 2001, reclamanta a prezentat o nouă serie de angajamente ferme (denumite în continuare „angajamentele”), care le înlocuiau pe cele din 25 septembrie 2001.

22 Comisia a efectuat, la 11 octombrie 2001, în așteptarea unui răspuns pentru 17 octombrie, o investigație specifică de piață cu privire la aceste angajamente, trimițând 51 de chestionare unor actori diferiți din sectorul economic în cauză (clienți, convertitori și concurenți). Aceasta a primit 34 de răspunsuri (în continuare „răspunsuri la investigație”) și, considerându-le în întregime confidențiale, a realizat două rezumate neconfidențiale ale acestora, unul pentru răspunsurile clienților și convertitorilor, celălalt pentru răspunsurile concurenților, pe care le-a comunicat reclamantei.

23 Proiectul de decizie finală al Comisiei, care se referea, de asemenea, la angajamente, a fost discutat și aprobat de Comitetul consultativ pentru concentrări între întreprinderi în cursul ședinței sale din 19 octombrie 2001.

24 Prin Decizia din 30 octombrie 2001 [C(2001) 3345 finală (Cazul COMP/M.2416 — Tetra Laval/Sidel), în continuare „decizia atacată”], Comisia a declarat concentrarea notificată ca fiind incompatibilă cu piața comună și funcționarea SEE, în temeiul articolului 8 alineatul (3) din regulament.

25 Decizia atacată a fost notificată societății Tetra la 6 noiembrie 2001.

26 În lumina concluziilor la care a ajuns în decizia atacată și în urma unei proceduri administrative distincte, deschisă prin transmiterea unei comunicări privind obiecțiunile adresate societății Tetra la 19 noiembrie 2001, Comisia a adoptat la 30 ianuarie 2002 o decizie în care expune măsurile necesare în vederea restabilirii condițiilor efective de concurență în conformitate cu articolul 8 alineatul (4) din regulament (Cazul COMP/M.2416 — Tetra Laval/Sidel).

### **Decizia atacată**

27 În decizia atacată, în scopul analizei compatibilității concentrării notificate cu piața comună, pe de o parte, Comisia descrie mai întâi sectorul ambalării alimentelor lichide, apoi examinează piețele produselor relevante și piața geografică relevantă, iar pe de altă parte efectuează o evaluare concurențială a concentrării notificate. Ulterior analizei, Comisia efectuează o analiză a sferei angajamentelor în comparație cu precedentă evaluare concurențială a concentrării.

## *Sectorul ambalării alimentelor lichide*

28 Comisia consideră că „efectul concurențial al concentrării [notificate] va avea loc, în primul rând, în sectorul ambalării alimentelor lichide” și anume, în esență, produsele lactate lichide (denumite în continuare „PLL”), sucurile și nectarele de fructe (denumite în continuare „sucuri”), băuturile necarbogazoase cu aromă de fructe (în continuare „BAF”), precum și băuturile pe bază de ceai și de cafea (cele patru produse, împreună, sunt denumite în continuare „produse sensibile”) și, în special, în segmentele acestui sector în care se concentrează activitățile părților și anume, „ambalajele din plastic, în special ambalajul din PET și cele din carton” (considerentul 12). Comisia arată că PET permite fabricarea de sticle transparente. Pentru produsele sensibile la oxigen și la lumină, PET trebuie îmbunătățită prin intermediul unei tehnici denumite de „tehnologie de barieră”. Procesul de ambalare în PET constă în trei etape și anume producția de „preforme”, adică tuburile de plastic utilizate pentru a fabrica sticle, producția propriu-zisă de sticle cu ajutorul mașinilor SBM (a se vedea punctul 13 de mai sus) și, în final, umplerea sticlelor (considerentul 20). Comisia arată în continuare că PEHD are un aspect „translucid”. PEHD se produce într-un mod similar cu PET, însă necesită mașini de matrițare prin extrudare-suflare („extrusion blow moulding machines”/„EBM machines”, în continuare mașini EBM) (considerentul 26). Spre deosebire de ambalajul din plastic, ambalajul din carton se caracterizează prin integrarea producției, umplerii și închiderii ambalajelor (considerentul 28).

29 Comisia stabilește o serie de diferențe, în special între produsele ambalate aseptice și non-aseptice, în conformitate cu practica sa anterioară în acest domeniu, între ambalajele propriu-zise și mașinile de ambalat, precum și între ambalarea în instalațiile proprii de către producătorii alimentelor lichide și ambalarea de către convertitori (a se vedea punctul 12 de mai sus). Această ultimă diferență este totuși mai puțin importantă, potrivit Comisiei, având în vedere existența unor acorduri de tip „hole-through-the-wall” („gaură în perete”, în continuare „acorduri HTW”), în temeiul cărora un convertitor produce sticle în instalații apropiate de cele ale producătorului și le transportă direct la producător în vederea umplerii lor de către acesta.

## *Piețele produselor relevante*

30 Întrucât „efectul concurențial al concentrării [notificate] va avea loc, în primul rând, în sectorul ambalării alimentelor lichide”, Comisia a centrat analiza sa pe segmentele acestui sector în care se concentrează activitățile părților și anume, „ambalajele din plastic, în special ambalajul din PET și cele din carton” (considerentul 12). Comisia consideră că „segmentarea în funcție de utilizarea finală constituie un instrument de analiză util pentru evaluarea pieței echipamentelor de ambalat alimente lichide” (considerentul 44). Aceasta recunoaște că „sistemele de ambalat care utilizează materiale diferite, ca de exemplu sticla și cutiile metalice, constituie piețe de produse relevante distincte pentru analiza din perspectiva regulilor de concurență și, prin urmare, sistemele de ambalat în PET aparțin unei piețe distincte de produse” (considerentul 53). Comisia respinge în mod categoric ideea conform căreia „cartonul și PET nu împart segmente comune de produse [sau] că nu poate exista nicio interacțiune între cele două materiale” (considerentul 53). Prin urmare, Comisia analizează „interacțiunea dintre carton și PET și viitoarea extindere a PET în segmentele produselor cu utilizare finală unde, în mod tradițional, se folosește cartonul” (considerentul 53).

31 În ceea ce privește ambalajul din carton, care este opac, Comisia consideră că acesta „este adecvat pentru produsele sensibile la oxigen și la lumină, însă nu poate fi utilizat pentru băuturile carbogazoase”. În ceea ce privește ambalajele din PET, aceasta „este transparentă și adecvată pentru băuturile carbogazoase, însă până în prezent era mai puțin indicată pentru

produsele sensibile la oxigen și la lumină” (considerentul 55). Comisia subliniază că „PET este un material adecvat pentru ambalarea tuturor produselor care, în mod tradițional, erau ambalate în carton”, adică produsele sensibile și concluzionează că „PET poate constitui un material competitiv alternativ pentru *toată* gama de produse ambalate în carton” (considerentul 57, subliniat în original). Totuși, aceste produse se deosebesc unele de celelalte, întrucât „caracteristicile specifice fiecărui produs determină alegerea unor soluții de ambalare oarecum diferite (sucidurile au un conținut ridicat de acid, în timp ce PLL au un conținut redus de acid, BAF și ceaiul rece nu necesită o barieră împotriva oxigenului atât de puternică precum sucurile) (considerentul 58).

32 În ceea ce privește PET și creșterea prevăzută a utilizării acestui material pentru produsele sensibile, Comisia respinge afirmația întreprinderii Tetra, potrivit căreia „utilizarea [PET] este foarte limitată și nu va cunoaște o creștere semnificativă pe viitor” (considerentele 59–148). În acest sens, aceasta precizează că „segmentul care a cunoscut creșterea cea mai rapidă a utilizării PET este cel al apei și băuturilor carbogazoase, în special datorită înlocuirii ambalajului din sticlă” și că „producătorii și consumatorii apreciază PET” (considerentul 55, nota de subsol 22). Comisia constată că „în prezent este deja posibilă ambalarea și comercializarea în PET a laptelui proaspăt, a laptelui cu arome, a ceaiului rece, a sucurilor proaspete, a sucurilor cu termen de valabilitate îndelungat (ambalate la cald), a băuturilor cu aromă de fructe și a băuturilor izotonice” și că nu există decât două segmente în care utilizarea PET ridică probleme de ordin tehnic și anume „sucurile ambalate aseptice și laptele nearomatizat (UHT) ambalat aseptice” (considerentul 61). În ceea ce privește cifrele prezentate în numele întreprinderii Tetra de către firma de consultanță Canadean, Comisia observă că, deși utilizarea PET nu este foarte semnificativă în prezent în cazul PLL și al sucurilor (0,5 % pe ambele segmente în anul 2000), „situația [...] în prezent este deja foarte diferită pe segmentul BAF și cel al băuturilor pe bază de ceai sau cafea, care nu necesită proprietăți barieră identice cu cel al PLL și al sucurilor”, segmente pe care PET „a cucerit deja cote de piață mai importante” (considerentul 69) (atingând 20 % pentru BAF și 25 % pentru băuturile pe bază de ceai sau cafea în 2000).

33 În ceea ce privește perioada cuprinsă între 2000 și 2005, Comisia, în lumina propriei investigații privind piața, a studiului realizat de Canadean și a „studiilor independente” ale PCI, Warrick și Pictet (considerentul 104), ajunge la concluzia că „există deja suprapuneri importante între PET și carton pe segmentul BAF și cel al băuturilor pe bază de ceai sau cafea” și că „PET va continua să câștige cote de piață pe aceste segmente în detrimentul ambalajelor din carton” într-atât încât „potrivit unor estimări rezervate, conform cărora PET va ajunge la 30 % pe fiecare din aceste segmente până în 2005, se va utiliza PET pentru a ambala 800 de milioane de litri de băuturi pe bază de ceai sau de cafea (inclusiv băuturi izotonice) și pentru 1 miliard de litri de BAF” (considerentul 144). Comisia adaugă că „se preconizează că progresele în domeniile tehnologiei de barieră și umplerii aseptice în PET vor consolida poziția PET pe cele patru segmente de produse [sensibile]” și că „PET va înregistra o creștere importantă pe segmentul PLL și cel al sucurilor în următorii cinci ani” (considerentul 146). Potrivit Comisiei, „este realist să se considere că, până în 2005, PET va atinge o cotă de piață de cel puțin 10–15 % pentru laptele proaspăt și de 25 % pentru băuturile lactate aromatizate sau nearomatizate”, însă „utilizarea PET pentru laptele UHT (care reprezintă aproximativ 50 % din piața totală a laptelui în SEE) nu constituie o certitudine” (considerentul 147). Subliniind „potențialul semnificativ” al PET, „cel puțin pe segmentele de nișă și de calitate superioară ale laptelui în ambalaj aseptice, cum ar fi porțiile individuale”, Comisia consideră că „dacă PET atinge o cotă de piață de cel puțin 15 % pentru laptele proaspăt, de 25 % pentru alte băuturi pe bază de lapte și numai 1 % pentru laptele UHT până în 2005, PET va fi folosită pentru ambalarea a aproximativ 3 miliarde de litri pe an (ceea ce reprezintă aproximativ 9 % din totalul pieței europene a [PLL]” (considerentul 147). În ceea

ce privește sucurile, Comisia consideră că „este realist să se presupună că PET va atinge cel puțin 20 % din totalul pieței sucurilor în SEE până în 2005”, chiar dacă această creștere se va datora în principal „unei importante înlocuiri a sticlei cu PET” (considerentul 148).

34 În ceea ce privește concurența între PET și carton în sectoarele în care acestea se suprapun, Comisia ajunge la concluzia că „sistemele de ambalare în carton și sistemele de ambalare în PET (și, în consecință, echipamentul de ambalare în carton și echipamentul de ambalare în PET) constituie piețe de produse distincte” (considerentul 163). Aceasta constată, de asemenea, că „deși substituția între cele două sisteme nu are în prezent caracterul efectiv și imediat necesar în scopul definirii pieței (altfel spus, cele două sisteme nu se substituie decât foarte puțin unul pe celalalt), această situație s-ar putea schimba în viitor pe măsură ce evoluează tehnologia de barieră pentru PET, iar costurile pentru PET/carton converg” (considerentul 163). Convergența ar putea chiar să ajungă în punctul în care ambele sisteme ar putea, în viitor, „să facă parte din aceeași piață relevantă de produse în raport cu regulile de concurență” (considerentul 163).

35 Comisia analizează apoi segmentele „echipamentelor specifice pentru fiecare sistem de ambalat” pentru a stabili dacă în fiecare dintre acestea „există piețe de produse distincte” (considerentul 164).

36 În ceea ce privește sistemele de ambalat în PET, Comisia consideră că în cazul mașinilor SBM, date fiind caracteristicile specifice ale produselor sensibile și posibilitatea existenței unei discriminări prin preț, „există piețe relevante separate pentru fiecare grup distinct de clienți în funcție de utilizarea finală, în special în cele patru segmente de băuturi sensibile: PLL, sucuri, BAF și băuturi pe bază de ceai sau cafea” (considerentul 188). În ceea ce privește diferitele tehnologii de barieră, Comisia consideră că toate aparțin aceleiași piețe de produse, cu toate că, în opinia sa, unele dintre ele ar putea constitui pe viitor o piață distinctă (considerentele 198 și 199). Există de asemenea, două piețe distincte pentru mașinile de umplere aseptice și non-aseptice a ambalajelor din PET (considerentul 204), în timp ce preformele PET constituie în continuare o altă piață distinctă (considerentul 206).

37 În ceea ce privește sistemele de ambalare în carton, Comisia constată existența unui consens asupra faptului că „există patru piețe de produse distincte: mașini de ambalat aseptice în carton, ambalaje din carton aseptice, mașini de ambalat non-aseptic în carton și ambalaje din carton non-aseptice” (considerentul 209).

#### *Cu privire la piața geografică relevantă*

38 Comisia consideră că piața geografică relevantă este SEE, dat fiind că „toți furnizorii [de echipamente de ambalat în PET] operează pe întregul teritoriu al SEE și pot furniza sau furnizează echipamente dincolo de frontierele naționale” (considerentele 210 și 211).

#### *Cu privire la evaluarea concurențială a concentrării notificate*

39 Evaluarea concentrării din perspectiva dreptului concurenței este inclusă într-o analiză detaliată (considerentele 213–408), a cărei esență este următoarea:

„213 Investigația și analiza realizate de Comisie au arătat că respectiva concentrare putea să consolideze poziția dominantă a Tetra pe piața mașinilor de ambalat aseptice în carton și a ambalajelor din carton aseptice și să creeze o poziție dominantă pe piața echipamentelor de ambalat în PET, în special aceea a mașinilor SBM (de capacitate mică și mare) pe segmentele



produselor „sensibile” și cele cu utilizare finală, PLL, sucuri, BAF și băuturi pe bază de ceai sau cafea.

214 Viitoarea poziție dominantă a entității rezultate în urma concentrării pe două piețe foarte apropiate și poziția sa puternică pe o a treia piață (mașini EBM și mașini de umplere PEHD) sunt în măsură să îi consolideze poziția pe ambele piețe, să creeze bariere la intrarea pe acestea, să minimalizeze importanța concurenților existenți și să conducă la o structură monopolistă a întregii piețe a ambalării aseptice și non-aseptice a produselor «sensibile» în SEE.”

40 Pentru a-și justifica analiza, Comisia constată, în primul rând, în ceea ce privește piața ambalajelor din carton, că situația s-a schimbat foarte puțin de la pronunțarea Hotărârii Tribunalului din 6 octombrie 1994, Tetra Pak/Comisia (cauza T-83/91, Rec., p. II-755), confirmată în recurs prin Hotărârea Curții din 14 noiembrie 1996, Tetra Pak/Comisia (cauza C-333/94 P, Rec., p. I-5951, denumite în continuare „Hotărârile Tetra Pak II”). Astfel, aceasta consideră că în anul 2000, în interiorul SEE, Tetra ocupă o poziție dominantă pe piața mașinilor de ambalat aseptice în carton și a ambalajelor aseptice din carton, cu o cotă de piață de 80 % (considerentele 219 și 223) și o poziție de „lider” pe piața mașinilor de ambalat non-aseptic în carton și a ambalajelor non-aseptice din carton, cu o cotă de piață de aproximativ [50–60 %]<sup>1</sup> (considerentele 229 și 231). În al doilea rând, deși recunoaște că Sidel nu ocupă o poziție dominantă pe piața mașinilor SBM, Comisia consideră că aceasta ocupă o poziție „de lider”, fiind „singura întreprindere capabilă să furnizeze gama completă de mașini SBM cu capacitate de la cea mai mică la cea mai mare, utilizând întotdeauna tehnica rotativă cea mai avansată” (considerentul 248). Semnalând că „importanța unei gestiuni eficiente a operațiunilor de umplere în combinație cu cele de matrițare prin suflare este evidentă în special în cazul produselor sensibile, cum ar fi laptele și sucurile de fructe, pentru a garanta că procesele de ambalare sunt curate sau extrem de curate” (considerentul 249), Comisia observă că Sidel produce mașini de umplere aseptice și non-aseptice (considerentul 250) și că dispune de o tehnologie inovatoare «combinată» care îi permite să integreze într-o singură mașină operațiunile de suflare, umplere și închidere a ambalajelor (considerentul 254). Comisia deduce de aici că Sidel ocupă „o poziție de lider pe piața mașinilor SBM” și o „poziție puternică” în ceea ce privește celelalte echipamente de ambalare în PET, în special „mașinile de umplere aseptice, echipamentele auxiliare și serviciile asociate” (considerentul 259).

41 În ceea ce privește crearea unei poziții dominante pe piața ambalajelor din PET și consolidarea poziției întreprinderii Tetra pe piețele ambalajelor din carton, decizia atacată analizează, în primul rând, efectele orizontale și verticale ale concentrării; în al doilea rând, „efectele de pârghie” („leveraging”) de pe piețele ambalajelor din carton asupra celei a ambalajelor din PET; în al treilea rând, efectele cauzate pe piețele ambalajelor din carton de dispariția presiunii concurențiale din partea pieței ambalajelor din PET și, în al patrulea rând, efectele globale pe piețele ambalajelor din carton și din PET.

42 În primul rând, în ceea ce privește efectele orizontale, Comisia consideră că, dat fiind că atât Tetra, cât și Sidel sunt prezente pe trei piețe de produse distincte: „mașini SBM (de capacitate mică), tehnologie de barieră și mașini de umplere aseptice PET” (considerentul 263), concentrarea notificată ar consolida poziția entității rezultate în urma concentrării pe aceste trei piețe. Cu toate că recunoaște că poziția menționată nu reprezintă o poziție dominantă, Comisia consideră că aceasta ar atinge „un nivel de dominare prin utilizarea ca pârghie a poziției dominante a entității rezultate în urma concentrării pe piața echipamentelor de ambalat aseptice în carton și cea a ambalajelor aseptice din carton” (considerentul 263).

<sup>1</sup> Date confidențiale ascunse.

43 În al doilea rând, potrivit Comisiei, „efectele verticale semnificative” care vor fi generate de „integrarea verticală a entității rezultate în urma concentrării în cele trei sisteme de ambalat (carton, PET și PEHD) ar putea „provoca o excludere verticală a convertitorilor independenți” (considerentul 291). Structura pieței create prin concentrare ar permite excluderea convertitorilor independenți în modul următor (considerentul 292):

„i) entitatea rezultată în urma concentrării ar fi singura societate de ambalare de alimente lichide în ambalaje din carton (mașini de ambalat în carton și rulouri de carton), PEHD (mașini EBM și sticle din PEHD) și PET (mașini SBM, tehnologie de barieră, mașini de umplere aseptică, preforme și sticle), integrată în mod vertical; ii) dubla poziție a entității rezultate din concentrare ca furnizor și competitor al convertitorilor ar crea probabil un conflict al canalelor de distribuție («channel conflict») pe piață. Entitatea rezultată în urma concentrării ar putea face uz de poziția sa puternică de furnizor de mașini SBM pentru convertitori, care depind într-o anumită măsură de Sidel, pentru a le mări costurile și a-i marginaliza pe piață ca furnizori de preforme și de instalații la cheie. Tetra/Sidel poate fi în măsură să ofere pachete combinate de mașini SBM și de preforme, utilizând, de exemplu, strategia comercială de succes a întreprinderii Tetra în sectorul ambalajelor din carton: ar putea să ofere mașinile SBM la un preț redus și să recupereze costul obligând clientul printr-un contract pe termen lung de furnizare de preforme standard sau cu tehnologie de barieră. Entitatea rezultată în urma concentrării ar putea, de asemenea, să ofere clienților săi instalații la cheie fără a recurge la convertitori”.

44 În continuare, se subliniază sfera integrării verticale a întreprinderii Tetra pe piețele ambalajelor din carton, unde aceasta urmează „o strategie comercială constând în a oferi clienților săi soluții integrate sub formă de mașini și ambalaje din carton (rulouri sau bucăți)” (considerentul 296) pe piața PEHD, unde aceasta produce sticle din PEHD cu ajutorul mașinilor EBM, grație unei alianțe cu Graham Engineering Corporation și le furnizează clienților săi în calitate de convertitor prin acorduri HTW, precum și pe piața PET. În ceea ce privește această ultimă piață, Comisia observă că Tetra este „al treilea mare furnizor independent de preforme la nivel mondial, cu o cotă de piață de 10 %”, că „are în plan să producă un număr limitat de sticle PET finite îmbunătățite cu ajutorul tehnologiei sale de barieră brevetate Glaskin” și că, din 1999, „este prezentă pe piața sistemelor de închidere a sticlelor din plastic prin filiala sa Novemba” cu o cotă de piață în SEE de [10–20 %] în anul 2000” (considerentul 298). Această integrare ar diferenția-o de Sidel, care „nu este o societate integrată în plan vertical” (considerentul 293). Totuși, entitatea rezultată în urma concentrării „este în măsură să provoace un conflict între canalele de distribuție de pe piață, dat fiind că entitatea rezultată în urma concentrării ar fi în același timp furnizor și concurent al convertitorilor” (considerentul 301) și ar putea „marginaliza convertitorii oferind clienților pachete combinate de mașini SBM și de preforme, precum și instalații la cheie” (considerentul 312). Entitatea respectivă ar putea fi, de asemenea, în măsură „să îi marginalizeze pe convertitori din aceste activități refuzând să le furnizeze mașini SBM sau majorând costurile acestora și favorizând propriile sale activități integrate” (considerentul 318). În ceea ce privește decizia întreprinderii Tetra de a ieși de pe piața preformelor, Comisia declară că „nu concluzionează că aceste probleme referitoare la integrarea verticală ar duce, în sine, la crearea unei poziții dominante pentru PET sau preforme” (considerentul 324).

45 Comisia expune în detaliu în continuare (considerentele 325–389) motivele care explică teama sa ca entitatea rezultată în urma concentrării să nu facă abuz de poziția sa dominantă de pe piețele ambalajelor din carton printr-un „efect de pârgie” orientat către piața echipamentelor de ambalat în PET, pentru a „domina astfel piața PET pentru produsele finale

«sensibile»” (considerentul 328). În opinia sa, este suficient ca Tetra/Sidel să aibă această posibilitate pentru ca respectiva concentrare să fie incompatibilă cu piața comună. Astfel, temerile Comisiei nu decurg din poziția pe care Sidel o deține în prezent pe piața mașinilor SBM, ci din poziția dominantă a *Tetra* pe piața *ambalajelor din carton*” (considerentul 328, subliniat în original). Făcând trimitere, în special, la strânsele legături existente între piața echipamentelor de producție de ambalaje din carton și piața echipamentelor de producție de ambalaje din PET, Comisia constată că respectiva concentrare „ar crea o structură de piață extrem de favorabilă apariției efectelor anticoncurențiale ca urmare a faptului că entitatea rezultată în urma concentrării ar deține simultan o poziție dominantă și o poziție de lider în domeniul echipamentelor de ambalare în carton și, respectiv, PET” (considerentul 330).

46 Analiza Comisiei este „explicată în patru etape” (considerentul 331). În primul rând, piețele sistemelor de ambalat în carton și în PET „aparțin unor piețe de produse foarte apropiate, cu o clientelă comună”. În al doilea rând, ținând seama de evoluția viitoare a utilizării PET pe noile segmente de produse sensibile, concentrarea ar permite entității rezultate în urma concentrării să obțină o poziție dominantă pe piața ambalajelor din PET prin exploatarea poziției dominante deținute în prezent de Tetra pe piețele ambalajelor din carton. În al treilea rând, concentrarea ar consolida poziția dominantă a Tetra pe piețele ambalajelor din carton. În al patrulea rând, combinarea celor două poziții dominante ar consolida poziția entității rezultate în urma concentrării în sectorul ambalajelor pentru produsele sensibile și, mai ales, în cel al ambalajelor aseptice, consolidând astfel cele două poziții dominante.

47 În sprijinul analizei sale, Comisia arată că respectiva concentrare notificată deține o importanță strategică pentru Tetra, că Tetra are posibilitatea și ar avea și interesul să exercite un efect de pârghie, că ceilalți concurenți ai entității rezultate în urma concentrării nu ar putea rivaliza cu aceasta pe diverse nivele și, în cele din urmă, că Tetra ar putea practica o discriminare prin preț.

48 În ceea ce privește capacitatea și stimulentele de a recurge la efectul de pârghie, Comisia ajunge la concluzia că „structura pieței rezultate în urma concentrării ar fi deosebit de favorabilă efectelor de pârghie” (considerentul 359):

„a) Ar exista o clientelă comună care ar necesita sisteme de ambalat atât în PET, cât și în carton pentru a ambala lichide «sensibile».

b) Tetra deține o poziție dominantă extrem de puternică pe piața ambalajelor din carton aseptice, cu peste [80–90 %] din piață și o clientelă dependentă.

c) Tetra/Sidel ar pleca din start de pe o poziție puternică, de lider, pe piața sistemelor de ambalat în PET, în special a mașinilor SBM, cu o cotă de piață în jur de [60–70 %].

d) Tetra/Sidel ar avea posibilitatea de a ținti în mod selectiv clienți sau grupe de clienți specifici, în măsura în care structura pieței permite o discriminare prin preț.

e) Tetra/Sidel ar fi puternic încurajată, în plan economic, să utilizeze efectele de pârghie. Întrucât cartonul și PET se substituie din punct de vedere tehnic, atunci când un client trece la PET se transformă într-un client pierdut pentru segmentul cartonului, fie pentru că a înlocuit parțial cartonul, fie pentru că nu a transferat o parte din producție de la alte materiale de ambalaje la carton. Aceasta reprezintă o încurajare suplimentară în sensul atragerii clientului înspre PET, pentru a compensa pierderea. Prin urmare, folosind poziția pe care o deține în prezent pe piața ambalajelor din carton, Tetra/Sidel nu numai că și-ar mări cota în segmentul

ambalajelor din PET, ci ar contracara sau ar compensa eventualele sale pierderi din segmentul ambalajelor din carton.

f) Concurenții entității Tetra/Sidel de pe piața echipamentelor de ambalat în carton, dar și pe cea a echipamentelor de ambalat în PET, ar fi întreprinderi mult mai mici, concurentul cel mai important nedeținând o cotă mai mare de [10–20 %] din piața mașinilor de ambalat în carton sau a mașinilor SBM.”

49 Exercițarea efectului de pârghie s-ar baza pe poziția dominantă actuală a Tetra pe piețele ambalajelor din carton aseptice (considerentul 364):

„Făcând uz în mai multe moduri [de această poziție], Tetra/Sidel ar avea posibilitatea de a asocia vânzarea echipamentelor și consumabilelor pentru ambalaje din carton de vânzarea echipamentelor de ambalat în PET și eventual și de preforme (în special preforme cu tehnologie de barieră). Tetra/Sidel ar avea capacitatea, de asemenea, să recurgă la presiuni sau la stimulente (cum ar fi prețuri de ruinare sau un război al prețurilor și reduceri pentru fidelitate) pentru ca clienții săi din sectorul ambalajelor din carton să cumpere echipamente PET și, eventual, preforme de la Tetra/Sidel, însă nu de la concurenții acesteia sau de la convertitori.”

50 Comisia afirmă, de asemenea, că „mulți clienți care vor continua să aibă nevoie de ambalaje din carton pentru o parte din producția lor ar putea fi constrânși sau stimulați să își cumpere atât echipamentele de ambalat în carton, cât și echipamentele de ambalat în PET de la un singur furnizor” și că „clienții care au semnat contracte pe termen lung cu Tetra pentru a-și acoperi nevoile de ambalaje din carton vor fi în mod special vulnerabili în fața unor astfel de presiuni” (considerentul 365).

51 Din cauza efectului de pârghie, concurenții entității Tetra/Sidel ar putea fi excluși de pe piața mașinilor SBM pentru produse sensibile din următoarele motive (considerentul 369):

„(a) este irelevantă posibilitatea concurenților de a continua să vândă pe segmentele unde nu există vânzări asociate (de exemplu, cel al apei și cel al băuturilor răcoritoare carbogazoase). Motivul îl constituie posibilitatea de a face o discriminare prin preț și de a ținti grupe specifice de clienți, ceea ce generează o împărțire a piețelor relevante în funcție de utilizarea finală; (b) segmentele de produse «sensibile» constau în lichide foarte complexe care necesită linii specifice de ambalare în PET, incluzând tehnologii de barieră și mașini de umplere aseptice sau mașinile SBM aseptice Combi [care combină operațiunile de suflare, umplere și închidere]. Concurenții nu ar fi stimulați suficient pentru a investi și a concura în aceste sectoare de înaltă tehnologie ale echipamentelor PET [și] ar fi astfel excluși de pe așa-numitele piețe PET «ale noii ere»”.

52 Aceștia ar putea fi excluși și „de pe restul pieței mașinilor SBM” (considerentul 370).

53 Acest rezultat este, potrivit Comisiei, cu atât mai probabil dacă se are în vedere poziția slabă a concurenților entității rezultate în urma concentrării și lipsa puterii de cumpărare în rândul clienților acesteia din urmă. În ceea ce privește în special poziția concurenților, Comisia subliniază că este „crucial” în acest sens faptul că, deși cei trei concurenți ai Sidel de pe piața mașinilor pentru SBM de mare capacitate pot egala ofertele Sidel, nu este mai puțin adevărat că „aceștia le va lipsi poziția dominantă a entității rezultate în urma concentrării de pe piața ambalajelor din carton” (considerentul 372). Aceasta susține în continuare:

„Grupul SIG, singurul din cei trei concurenți cu activitate atât pe piața ambalajelor din carton, cât și pe cea a PET, nu va deține cote mai mari de [10–20 %] din piața mașinilor de ambalat în carton și a mașinilor SBM. SIG nu dispune de gama completă de echipamente PET a entității rezultate în urma concentrării deoarece în prezent îi lipsește un element esențial și anume tehnologia de barieră, pentru orice pătrundere viitoare în noile segmente de produse PET. Niciun alt furnizor de echipamente de ambalare nu va putea oferi simultan echipamente de ambalat în carton și echipamente de ambalat în PET.”

54 Comisia ajunge la concluzia că „prin combinarea întreprinderii dominante de pe piața ambalajelor din carton, Tetra, cu întreprinderea lider în sectorul echipamentelor de ambalat în PET, Sidel, concentrarea propusă ar crea o structură de piață care ar oferi entității rezultate în urma concentrării stimulentele și instrumentele necesare pentru a-și transforma poziția de lider de pe piața echipamentelor de ambalat în PET, în special cea a mașinilor SBM (de capacitate mică și mare) utilizate pe segmentele produselor «sensibile», într-o poziție dominantă. Acest lucru ar consolida poziția entității rezultate în urma concentrării și ar provoca efecte anticoncurențiale pe întreaga piață a mașinilor SBM” (considerentul 389).

55 În ceea ce privește presupusele efecte de pe piața ambalajelor din carton, Comisia este de părere că respectiva concentrare „ar conduce la crearea unei structuri de piață care ar permite întreprinderii Tetra să își consolideze poziția dominantă actuală în sectorul ambalajelor din carton eliminând sursa unor importante presiuni concurențiale”, ceea ce ar putea genera „consecințe negative grave în sectorul ambalajelor din carton” (considerentele 390 și 391). În această privință, Comisia invocă necesitatea de a se arăta extrem de vigilentă atunci când este vorba de consolidarea unei poziții dominante deja extrem de puternice, precum în speță.

56 Potrivit Comisiei, în lipsa concentrării, societățile care își desfășoară activitatea în sectorul ambalajelor din PET, în special Sidel și convertitorii, ar dezvolta strategii comerciale destinate să mărească utilizarea PET în detrimentul cartonului. Aceasta respinge argumentul avansat de Tetra, potrivit căruia Sidel ar putea influența numai prețul mașinilor SBM, care ar reprezenta o proporție foarte redusă din costul total al ambalării, susținând că ceea ce contează este capacitatea Tetra de a influența atât prețul mașinilor de ambalat în carton, cât și pe cel al produselor din carton.

57 În lipsa concentrării, „întreprinderile din sectorul PET ar exercita probabil o concurență puternică pentru a câștiga cote din piața ambalajelor din carton” (considerentul 398). „Ar fi de așteptat ca Tetra, la rândul său, să își apere puternic poziția încercând să îmbunătățească soluțiile sale pentru ambalarea în carton prin inovații, îmbunătățirea tehnologiilor de ambalare în carton, noi forme și sisteme de închidere pentru ambalajele din carton și, în anumite cazuri, scăzând prețurile ambalajelor din carton”; Tetra a procedat astfel în trecut producând „noi ambalaje din carton mai ușor de utilizat, cum ar fi ambalajele din carton *gable top* cu *dop filet*” (considerentul 398). Concentrarea nu numai că ar scuti întreprinderea Tetra de necesitatea de a exercita o astfel de concurență, ci i-ar permite de asemenea „să controleze în mare măsură trecerea de la carton la PET” (considerentul 399). Astfel, aceasta ar putea, pe de o parte, să mențină „prețurile ambalajelor din carton la actualul lor nivel ridicat pentru acei clienți sau acea parte din producția clienților fără posibilitatea sau probabilitatea trecerii totale sau parțiale la PET din cauza preferințelor consumatorilor, a costurilor înlocuirii și a contractelor pe termen lung”, păstrând în același timp, în ceea ce privește clienții care vor să treacă la PET, „posibilitatea de a influența alegerea clienților în privința mașinilor de ambalat, de exemplu, prin decizia privind momentul realizării trecerii, sau de a propune soluții corespunzătoare și individualizate, mărindu-și astfel cota de piață pentru echipamentele PET” (considerentul 399). Astfel, Tetra l-ar putea priva de „marele avantaj pe principalul său

concurrent, grupul SIG, care este cealaltă societate la nivel mondial care produce și vinde echipamente de ambalat în carton, dar și în PET” (considerentul 400).

58 De asemenea, Comisia consideră că, prin faptul că „entitatea rezultată în urma concentrării [deține] poziții dominante pe două piețe foarte apropiate (echipamente de ambalat în carton și în PET) și o prezență importantă pe o a treia piață (PEHD), entitatea rezultată în urma concentrării ar putea ocupa o poziție extrem de puternică în sectoarele ambalajelor produselor finale relevante (PLL, sucuri, BAF și băuturi pe bază de ceai sau cafea)” (considerentul 404). Aceasta ar consolida, de asemenea, poziția deja „puternică” (considerentul 407) a Tetra în sectorul ambalajelor pentru produse „sensibile” și ar mări barierele în calea intrării pe piață a concurenților entității Tetra/Sidel, ceea ce i-ar permite entității rezultate în urma concentrării să „marginalizeze concurenții și să își consolideze poziția dominantă pe piețele relevante ale echipamentelor de ambalat în carton și ale echipamentelor de ambalat în PET, în special mașinile SBM utilizate pentru produsele «sensibile»” (considerentul 408).

### *Cu privire la angajamente*

59 Comisia prezintă pe scurt angajamentele, incluse în anexa la decizia atacată, indicând faptul că acestea cuprind (considerentul 410): „(a) cesiunea activităților Tetra în domeniul mașinilor SBM; (b) cesiunea activităților Tetra în domeniul preformelor PET; (c) menținerea separației între Sidel și societățile Tetra Pak, precum și a măsurilor corective deja adoptate în temeiul articolului 82 din tratat; (d) acordarea unei licențe pentru vânzarea mașinilor SBM ale Sidel către clienții care ambalează produse «sensibile» și către convertitori” (considerentul 410). Comisia le consideră „insuficiente pentru a elimina principalele probleme de concurență identificate pe piețele echipamentelor de ambalat în PET și ale ambalajelor din carton” (considerentul 424). Propunerile de cesiune a activităților Tetra în domeniul mașinilor SBM și cel al preformelor PET ar avea numai „repercusiuni minime asupra poziției entității rezultate în urma concentrării”, în timp ce licențele, în special pentru activitatea întreprinderii Sidel în domeniul mașinilor SBM pentru produse sensibile, nu numai că ar fi insuficiente pentru a elimina problemele menționate, ci nu ar constitui nici o „opțiune viabilă” (considerentul 424). Licența menționată „ar putea introduce, în realitate, mecanisme complexe pe piață care ar genera o reglare artificială a acesteia” (considerentul 424). În ceea ce privește cele două angajamente comportamentale referitoare la separarea activităților Sidel de cele ale Tetra și respectarea articolului 82 din Tratatul CE, acestea „sunt considerate insuficiente în sine pentru a rezolva problemele care rezultă din structura pieței în urma concentrării” (considerentul 424).

60 Dat fiind că angajamentele sunt „în genere insuficiente pentru a rezolva problemele de concurență cauzate de concentrare”, Comisia constată că angajamentele „nu pot constitui, prin urmare, temei pentru o decizie de autorizare” (considerentul 451).

61 În consecință, articolul 1 din decizia atacată prevede:

„Se declară incompatibilă cu piața comună și cu funcționarea Acordului SEE concentrarea economică notificată Comisiei de Tetra Laval BV [...] la 18 mai 2000, prin care aceasta ar dobândi controlul exclusiv al întreprinderii Sidel SA.”

### **Procedura**

62 Prin cererea depusă la grefa Tribunalului la 15 ianuarie 2002, reclamanta a formulat prezenta acțiune împotriva deciziei atacate.

63 Printr-un înscris depus în aceeași zi, reclamanta a formulat, de asemenea, o cerere de procedură accelerată, în conformitate cu articolul 76a din Regulamentul de procedură. În observațiile sale cu privire la cererea menționată, depuse la 5 februarie 2002, Comisia a considerat că aceasta era justificată.

64 La 6 februarie 2002, Camera întâi a Tribunalului, căreia i-a fost repartizată cauza, a dispus judecarea cauzei potrivit procedurii accelerate.

65 Comisia a depus memoriul său în apărare la 12 martie 2002.

66 Prin cererea depusă la grefa Tribunalului la 19 martie 2002, reclamanta a formulat o acțiune, înregistrată sub numărul T-80/02, solicitând anularea deciziei din 30 ianuarie 2002 (a se vedea punctul 26 de mai sus) și conexarea prezentei acțiuni cu cea din cauza T-80/02. Tetra a solicitat, de asemenea, printr-un înscris separat depus în aceeași zi, aplicarea procedurii accelerate în cauza T-80/02, ceea ce Comisia a aprobat în observațiile cu privire la această cerere din 3 aprilie 2002. Această cauză a fost, de asemenea, repartizată Camerei întâi a Tribunalului.

67 În cadrul măsurilor de organizare a procedurii prevăzute la articolul 64 alineatul (3) litera (e) din Regulamentul de procedură, la 19 martie 2002 li s-a cerut părților să participe la o ședință informală la 4 aprilie 2002 în fața judecătorului raportor.

68 În cursul reuniunii informale, reclamanta a acceptat ca cererea sa privind conexarea prezentei acțiuni cu cauza T-80/02 să fie considerată retrasă, dacă procedurile orale în cele două cauze puteau să aibă loc consecutiv și dacă hotărârile, în conformitate cu procedura accelerată, trebuiau să fie pronunțate la aceeași dată. Părțile au fost autorizate în cursul ședinței să depună notele de pledoarii cu cel târziu o săptămână înaintea procedurilor orale referitoare la cele două cauze.

69 La 18 aprilie 2002, Camera întâi a Tribunalului a admis cererea de procedură accelerată în cauza T-80/02 și a stabilit datele consecutive de 26 și 27 iunie 2002 pentru desfășurarea ședințelor în cele două cauze.

70 Pe baza raportului judecătorului raportor, Camera întâi a Tribunalului a hotărât, în cursul conferinței din 10 iunie 2002, deschiderea procedurii orale și, în cadrul măsurilor de organizare a procedurii, a invitat părțile să răspundă, de preferință înainte de ședință, în termenul prevăzut pentru depunerea notelor de pledoarii sau, în caz contrar, în cursul ședinței, la o serie de întrebări scrise notificate prin scrisoarea din 11 iunie 2002 (denumite în continuare „întrebările scrise”). Acesta a solicitat totodată Comisiei să prezinte un document.

71 La 19 iunie 2002, părțile au depus la grefa Tribunalului notele lor de pledoarii. Cele ale reclamantei conțineau o cerere de tratament confidențial al unor informații conținute de anumite documente depuse la dosarul cauzei, al căror caracter confidențial nu este contestat de Comisie în notele sale. De asemenea, părțile au răspuns în aceeași zi la întrebările scrise, iar Comisia a depus documentul solicitat.

72 Ca urmare a incapacității unuia dintre judecătorii Camerei întâi a Tribunalului, președintele Tribunalului l-a desemnat judecător, la 24 iunie 2002, pe domnul Pirrung, în temeiul articolului 32 alineatul (3) din Regulamentul de procedură, pentru a completa camera și a amânat cele două audieri prevăzute pentru 3 și 4 iulie 2002.

73 Prin scrisoarea din 24 iunie 2002, reclamanta și-a completat cererea de tratament confidențial cu privire la anumite informații din dosarul cauzei.

74 În aceeași zi, aceasta a solicitat, printr-o scrisoare separată, ca un document, a cărui copie parvenise deja Comisiei, să fie depus la dosar. Este vorba despre „Raportul de gestiune al Consiliului de administrație” al Sidel pentru exercițiul financiar 2001 (denumit în continuare „Raportul de gestiune al Sidel”). Cererea a fost acceptată prin decizia din 26 iunie 2002 a Camerei întâi a Tribunalului.

75 Pe baza raportului suplimentar al judecătorului raportor, Camera întâi a Tribunalului a hotărât, în cursul ședinței din 27 iunie 2002, să solicite Comisiei să prezinte diverse documente, în special studiile Canadean, PCI, Warrick și Pictet, precum și să răspundă la două întrebări scrise suplimentare (în continuare „întrebările scrise suplimentare”).

76 La 1 iulie 2002, Comisia a depus răspunsurile la întrebările scrise suplimentare și a prezentat documentele solicitate. Aceste documente, cu excepția răspunsurilor la investigația privind piața, pe care Comisia le consideră confidențiale, au fost depuse toate la dosar.

77 Susținerile orale ale părților și răspunsurile acestora la întrebările adresate de Tribunal au fost ascultate în ședința din 3 și 4 iulie 2002.

78 În ședință, Tribunalul a decis să acorde reclamantei acces la o versiune neconfidențială a anumitor răspunsuri la investigație. Cinci răspunsuri la investigație, din care reieșea, după verificarea de către Tribunal, că acestea nu constituiau răspunsuri la întrebările adresate (patru documente) și că unul dintre acestea avea în mod clar un caracter în întregime confidențial (un document), nu au fost comunicate. Versiunea menționată a răspunsurilor la investigație, întocmită de Tribunal în temeiul articolului 67 alineatul (3) din Regulamentul de procedură, a fost depusă la dosar, iar o copie i-a fost furnizată reclamantei. La cererea acesteia din urmă, Tribunalul i-a acordat o săptămână pentru a depune eventualele observații scrise cu privire la această versiune a răspunsurilor la investigație. Prin scrisoarea din 8 iulie 2002, reclamanta a renunțat la acest drept, menținându-și totuși motivul de fond referitor la aceste documente.

### **Pretențiile părților**

79 Fiind îndeplinite condițiile necesare, enunțate în cursul ședinței informale, pentru modificarea pretențiilor sale, reclamanta solicită în continuare Tribunalului:

- să anuleze decizia atacată;
- să oblige Comisia la plata cheltuielilor de judecată.

80 Comisia solicită Tribunalului:

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

### **În drept**

81 Reclamanta invocă, în esență, cinci motive în sprijinul acțiunii sale. În cursul ședinței informale din 4 aprilie 2002, reclamanta a subliniat că, astfel cum a declarat în înscrisurile sale, contestă decizia atacată în măsura în care aceasta vizează concentrarea astfel cum a fost



modificată prin angajamente (în continuare „concentrarea modificată”). În această privință, ea a solicitat Tribunalului să își concentreze examinarea asupra situației rezultate în urma angajamentelor pe care le-a oferit.

82 În cadrul primului motiv, de natură procedurală, reclamanta susține că, anterior adoptării deciziei atacate, Comisia nu i-a respectat dreptul de acces la dosarul cauzei. Cu privire la fond, aceasta susține că, prin refuzul de a autoriza concentrarea modificată, Comisia a aplicat în mod eronat articolul 2 alineatul (3) din regulamentul. Cele trei motive invocate în sprijinul acestei afirmații se bazează pe prezumtiva absență a unor efecte anticoncurențiale semnificative ale concentrării modificate - în primul rând, orizontale și verticale, în al doilea rând, de conglomerat, iar în al treilea rând, aparent inadecvata apreciere de către Comisie a angajamentelor. În plus, reclamanta pretinde că decizia atacată a fost insuficient motivată de către Comisie.

*I — Cu privire la motivul întemeiat pe o încălcare a dreptului de acces la dosar*

*A – Argumentele părților*

83 Reclamanta susține că Comisia nu i-a acordat acces complet la dosar, în măsura în care mai multe documente, pe care se bazează în mare parte Comisia în decizia atacată pentru a trage concluzii în detrimentul Tetra, nu i-au fost niciodată comunicate. Pe de o parte, ar fi vorba despre raportul din 10 septembrie 2001 al unui expert economic extern al Comisiei, profesorul Ivaldi (denumit în continuare „raportul Ivaldi”), referitor la analiza econometrică a marjelor de vânzări practicate de către Sidel în trecut (în continuare „analiza econometrică”), din care i-a fost comunicat doar un rezumat de o pagină și, pe de altă parte, despre răspunsurile la investigație pentru care nu a primit decât două rezumate. În pofida cererii Tetra din 19 octombrie 2001, având ca obiect obținerea accesului complet la aceste ultime documente și nu la rezumate inadecvate, consilierul auditor ar fi confirmat, la 25 octombrie 2001, refuzul accesului decis de către Comisie. Reclamanta susține că refuzul menționat este incompatibil atât cu Comunicarea Comisiei privind normele interne de procedură referitoare la soluționarea cererilor de acces la dosar în cazurile de aplicare a articolelor [81] și [82] din Tratatul CE, a articolelor 65 și 66 din Tratatul CECO și a Regulamentului nr. 4064/89 (JO 1997, C 23, p. 3, în continuare „Comunicarea privind accesul la dosar”), cât și cu jurisprudența (Hotărârea Curții din 25 octombrie 1983, AEG/Comisia, cauza 107/82, Rec., p. 3151, punctul 23 și următoarele și Hotărârea Tribunalului din 29 iunie 1995, Solvay/Comisia, cauza T-30/91, Rec., p. II-1775, punctul 58 și următoarele).

84 Reclamanta subliniază, de asemenea, că, având în vedere importanța acordată de Comisie în decizia atacată (în special în considerentul 346 și următoarele) analizei econometrice, aceasta a trebuit să se bazeze în această privință pe alte documente decât numai raportul Ivaldi, în forma în care acest raport îi este cunoscută prin rezumatul la care a avut acces.

85 Comisia susține că reclamanta a avut acces la elementele dosarului la care se face referire și pe care se bazează în decizia atacată. Făcând trimitere la articolul 13 alineatul (3) din Regulamentul nr. 447/98 și la Hotărârea Tribunalului din 28 aprilie 1999, Endemol/Comisia (cauza T-221/95, Rec., p. II-1299, punctul 65), Comisia afirmă că dreptul de acces la dosar nu este justificat decât în măsura în care permite întreprinderii în cauză, în fața obiecțiunilor prezentate de Comisie și având în vedere documentele pe care se bazează aceasta din urmă, să își prezinte observațiile cu privire la temeinicia acestor obiecțiuni. În speță, Tetra ar fi fost în măsură să prezinte astfel de observații.

86 În primul rând, în ceea ce privește raportul Ivaldi, Comisia a observat că, în cursul procedurii administrative, reclamanta nu s-a plâns cu privire la tema accesului la dosar în ceea ce privește analiza econometrică și, prin urmare, nu ar putea susține în continuare că i-a fost încălcat dreptul la apărare. Această scurtă analiză inclusă în raportul menționat s-ar explica prin faptul că ar fi vorba de un răspuns și de o corectură la analiza prezentată anterior de Tetra. Aceasta din urmă ar fi putut prezenta (și experții săi ar fi făcut acest lucru în cursul procedurii orale în fața Comisiei din 26 septembrie 2001) observații cu privire la acest raport. Pe de altă parte, raportul nu ar fi constituit decât un element suplimentar al investigației privind piața realizate de către Comisie. Astfel, chiar dacă acuzațiile reclamantei ar fi întemeiate, *quod non*, acest lucru nu ar trebui să conducă la anularea deciziei atacate deoarece raportul menționat nu ar fi afectat conținutul acestei decizii.

87 În al doilea rând, în ceea ce privește răspunsurile la investigație, Comisia afirmă că acestea aveau, la rândul lor, o importanță secundară în măsura în care ea s-a bazat, în esență, pe propria analiză a insuficienței angajamentelor. Pe de o parte, Comisia este obligată să refuze accesul la aceste răspunsuri din motive de confidențialitate (Hotărârea Curții din 6 aprilie 1995, BPB Industries și British Gypsum/Comisia, cauza C-310/93 P, Rec., p. I-865, punctul 26). Pe de altă parte, chiar dacă articolul 17 alineatul (2) din Regulamentul nr. 447/98 permite unei părți care prezintă observații să furnizeze o versiune neconfidențială a răspunsului său, Comisia avea în orice caz dreptul, astfel cum a fost confirmat de Hotărârea Endemol/Comisia, menționată anterior, de a pregăti rezumate obiective și neconfidențiale și de a limita accesul reclamantei la astfel de rezumate.

88 Pe de altă parte, Comisia a discutat aceste răspunsuri cu reclamanta în cursul unei reuniuni din 18 octombrie 2001, în cursul căreia rezumatele i-au fost făcute accesibile. Accesul menționat, precum și examinarea și confirmarea de către consilierul auditor a obiectivității rezumatelor în cauză au asigurat deplina respectare a dreptului la apărare al reclamantei. În orice caz, întrucât rezultatele investigației au confirmat pur și simplu analiza inițială a Comisiei, nu este necesar să se concluzioneze că decizia atacată ar fi fost diferită, chiar dacă s-ar fi acordat accesul solicitat. Pretinsa încălcare a dreptului la apărare nu poate deci justifica o anulare a deciziei atacate.

## *B – Aprecierea Tribunalului*

### 1. Observații introductive

89 Cu titlu preliminar, este necesar să se constate că accesul la dosar în cauzele referitoare la concurență urmărește în special să permită destinatarilor unei comunicări privind obiecțiunile să ia cunoștință de probele din dosarul Comisiei, cu scopul de a putea să se pronunțe în mod eficient, pe baza acestor probe, cu privire la concluziile la care a ajuns Comisia în comunicarea privind obiecțiunile (Hotărârea Curții din 13 februarie 1979, Hoffmann-La Roche/Comisia, cauza 85/76, Rec., p. 461, punctele 9 și 11; Hotărârea Curții BPB Industries și British Gypsum/Comisia, menționată anterior, punctul 21 și Hotărârea Curții din 8 iulie 1999, Hercules Chemicals/Comisia, cauza C-51/92 P, Rec., p. I-4235, punctul 75). Principiile generale ale dreptului comunitar care reglementează dreptul de acces la dosarul Comisiei au ca obiect să garanteze o exercitare efectivă a dreptului la apărare și, în cazul unei decizii privind încălcări ale regulilor de concurență aplicabile întreprinderilor și de aplicare a unor amenzi sau penalități cu titlu cominatoriu, încălcarea acestor principii generale în cursul procedurii prealabile adoptării deciziei este susceptibilă, în principiu, să ducă la anularea acestei decizii dacă s-a adus atingere dreptului la apărare al întreprinderii în cauză (Hotărârea Hercules Chemicals/Comisia, menționată anterior, punctele 76 și 77).

90 De asemenea, trebuie amintit că, pentru a constata o încălcare a dreptului la apărare, este suficient să se demonstreze că nedeazăvăluirea documentelor în cauză putea influența, în detrimentul reclamantei, desfășurarea procedurii și conținutul deciziei atacate (Hotărârea Tribunalului din 29 iunie 1995, ICI/Comisia, cauza T-36/91, Rec., p. II-1847, punctul 78, Hotărârea Tribunalului din 20 aprilie 1999, Limburgse Vinyl Maatschappij și alții/Comisia, cauzele conexate T-305/94–T-307/94, T-313/94–T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 și T-335/94, Rec., p. II-931, punctul 1021 și Hotărârea Tribunalului Endemol/Comisia, menționată anterior, punctul 87).

91 Tribunalul a confirmat deja că aceste principii sunt destinate să se aplice procedurilor prevăzute de regulament, chiar dacă aplicarea acestora poate fi, în mod rezonabil, condiționată de imperativul celerității care caracterizează structura generală a regulamentului (Hotărârea Endemol/Comisia, menționată anterior, punctul 68).

92 Prin urmare, în prezenta cauză, este necesar să se verifice dacă dreptul la apărare al reclamantei a fost afectat de condițiile sale de acces la anumite documente din dosarul administrativ al Comisiei.

## 2. Cu privire la prima parte a motivului, referitoare la raportul Ivaldi

93 În primul rând, în măsura în care argumentul Comisiei referitor la caracterul tardiv al invocării obiecției întemeiate pe încălcarea dreptului la apărare este valid, acest argument nu poate, în împrejurările speciale din speță, fi acceptat. Astfel, afirmația reclamantei privind rolul aparent foarte limitat jucat de profesorul Ivaldi în cursul ședinței în fața consilierului auditor nu a fost contrazisă de Comisie, iar aceasta din urmă nu a răspuns în consecință memoriului economiștilor prezentat de Tetra în cursul acestei ședințe. Ținând seama de aceste împrejurări, este rezonabil să se concluzioneze că reclamanta nu a apreciat, anterior adoptării deciziei atacate, importanța pe care Comisia ar atribui-o analizei econometrice efectuate în raportul menționat.

94 În al doilea rând, trebuie să se constate că reclamanta a avut acces suficient la raportul Ivaldi, fapt pe care aceasta nu l-a contestat în mod serios. Astfel, este necesar să se accepte explicația Comisiei potrivit căreia caracterul succint al acestui raport este o consecință a faptului că acesta reprezenta un răspuns la o analiză prezentată chiar de către reclamantă. Rezultă că doar existența unor alte documente privind analiza econometrică efectuată în decizia atacată și la care Tetra nu a putut avea acces ar putea demonstra lipsa accesului la dosarul Comisiei.

95 În această privință, reiese din jurisprudență că se presupune că nu există un document la care a fost solicitat accesul atunci când o afirmație în acest sens este făcută de instituția în cauză. Este totuși vorba de o prezumție simplă pe care reclamantul o poate demonta prin orice mijloace, pe baza unor indicii relevante și consistente [a se vedea, în acest sens, Hotărârea Tribunalului din 12 octombrie 2000, JT's Corporation/Comisia, cauza T-123/99, Rec., p. II-3269, punctul 58 și Hotărârea Tribunalului din 25 iunie 2002, British American Tobacco (Investments)/Comisia, cauza T-311/00, Rec., p. II-2781, punctul 35]. În prezenta cauză, este necesar totuși să se concluzioneze că reclamanta nu a reușit să demonteze prezumția menționată.

96 Astfel, în sprijinul afirmației sale, reclamanta invocă în esență detaliile analizei econometrice efectuate în decizia atacată. Rezultă din dosar, în special din anexele memoriilor părților privind exactitatea analizelor econometrice opuse în cauză, că analiza Comisiei se bazează în mare parte pe informațiile care i-au fost furnizate de reclamantă. Singurele alte

informații de care Comisia a ținut seama, în formularea variabilelor utilizate în analiza sa, își găsesc fundamentul în anumite critici formulate de profesorul Ivaldi în raportul său împotriva variabilelor utilizate în analiza efectuată de Tetra. Această concluzie este coroborată chiar de titlul raportului Ivaldi prin faptul că aceasta îl denuște, la singular, „Note to the File/Internal” („Notă la dosar/internă”).

97 Această concluzie nu este contestată de argumentul reclamantei întemeiat pe comunicarea privind accesul la dosar. Astfel, pare evident că asistența, sub formă de consiliere, furnizată de profesorul Ivaldi, nu ar putea constitui un „studiu” care ar trebui făcut accesibil în temeiul punctului I B al patrulea paragraf din comunicare. Pe de altă parte, caracterul adecvat al analizei efectuate în raportul în cauză nu poate fi contestat printr-un motiv întemeiat pe pretinsa încălcare a dreptului de acces la dosar. În concluzie, Comisia, prin faptul că a fost asistată de profesorul Ivaldi în studiul analizelor econometrice prezentate de reclamantă, și-a îndeplinit obligațiile pe care și le-a impus în comunicarea menționată.

3. Cu privire la a treia parte a motivului, referitoare la răspunsurile la investigația privind piața

98 În ceea ce privește a doua parte a motivului referitoare la răspunsurile la investigație, rezultă din jurisprudență că, în ceea ce privește răspunsurile date de terți la solicitările de informații din partea Comisiei, aceasta este obligată să țină cont de riscul ca o întreprindere aflată într-o poziție dominantă pe piață să adopte măsuri de reprimare împotriva concurenților, furnizorilor sau clienților care au colaborat la investigația efectuată de Comisie (Hotărârea BPB Industries și British Gypsum/Comisia, menționată anterior, punctul 26 și Hotărârea Endemol/Comisia, menționată anterior, punctul 66). Confrunțați cu un astfel de risc, terții care restituie Comisiei, în cursul investigațiilor efectuate de aceasta, documente a căror restituire este considerată de acestea că ar putea fi la originea represaliilor împotriva lor sunt îndreptățiți să se aștepte ca cererea lor de confidențialitate să fie respectată.

99 Este posibil, în cazul în care anumiți terți au solicitat ca identitatea lor să nu fie divulgată, să fie necesar pentru Comisie să nu dezvăluie identitatea altor terți care sunt implicați în procedură, dar care nu au solicitat confidențialitatea înainte de a răspunde la chestionarele Comisiei (Hotărârea Endemol/Comisia, menționată anterior, punctul 70).

100 Nu ar fi exclus ca această cerință de confidențialitate să justifice, de asemenea, pregătirea unor rezumate neconfidențiale a tuturor răspunsurilor în cauză (a se vedea, în acest sens, Hotărârea Endemol/Comisia, menționată anterior, punctele 71 și 72).

101 Cu alte cuvinte, simplul fapt că articolul 17 alineatul (2) din Regulamentul nr. 447/98 impune fiecărui terț care solicită confidențialitate obligația de a indica în mod clar elementele din răspunsul său considerate confidențiale nu constituie un impediment pentru Comisie, potrivit articolului 17 alineatul (1) din Regulamentul nr. 447/98 și finalității articolului 287 din Tratatul CE, să aprecieze din oficiu dacă secretele de afaceri ale anumitor terți implicați în procedură sau chiar alte informații confidențiale, riscă să fie divulgate în cazul în care s-ar acorda un acces complet la răspunsuri ale altor terți care, la rândul lor, nu au solicitat un astfel de tratament.

102 Cu toate acestea, este de competența Comisiei, în fața unei cereri de acces la dosar prezentată de o parte care face notificarea [respectiv o „parte implicată” în sensul articolului 18 alineatul (1) din regulament], să justifice, cel puțin până în stadiul consultării Comitetului consultativ în conformitate cu articolul menționat, orice restricție a acestui drept de acces, o excepție de la dreptul de acces la dosar trebuind să fie interpretată în mod

restrictiv, în special atunci când Comisia își propune interzicerea concentrării notificate în cauză.

103 În ceea ce privește răspunsurile la investigație, trebuie amintit faptul că Tetra nu a avut acces decât la două rezumate neconfidențiale ale tuturor răspunsurilor la investigație întocmite de Comisie și nu la răspunsurile în sine, eventual într-o versiune neconfidențială (a se vedea punctul 22 de mai sus). În această privință, Comisia observă că a primit cereri de tratament confidențial din partea numeroșilor autori ai acestor răspunsuri în anumite cazuri din cauza temerii lor mărturisite cu privire la măsurile de represiune. Totuși, în urma verificării efectuate de către Tribunal în temeiul articolului 67 alineatul (3) din Regulamentul de procedură, s-a dovedit că Comisia nu le reamintise celor 51 de destinatari ai chestionarelor referitoare la investigație, măcar în foile de însoțire a chestionarelor menționate, obligația care decurge din articolul 17 alineatul (2) din Regulamentul nr. 447/98 de a indica în mod clar toate elementele din răspunsurile lor pe care le considerau confidențiale. În pofida acestei omisiuni, șase răspunsuri la investigație, dintr-un total de 30 de răspunsuri utile din 34 de răspunsuri primite, conțin o cerere expresă de tratament confidențial. Unul dintre autorii acestor răspunsuri a furnizat Comisiei o versiune neconfidențială a răspunsului său, în conformitate cu articolul 17 alineatul (2) din Regulamentul nr. 447/98.

104 Prin urmare, este necesar să se verifice dacă este justificată decizia Comisiei de a refuza accesul reclamantei la răspunsurile la investigație, precum și la o versiune neconfidențială a acestora și de a restrânge acest acces la două rezumate neconfidențiale ale tuturor acestor răspunsuri.

105 Este important să se arate că imperativul celerității care caracterizează cadrul general al regulamentului nu ar putea justifica în sine un refuz precum cel în litigiu în speță. În cazul în care Comisia nu dispunea de timpul necesar pentru a solicita autorilor răspunsurilor la investigație o versiune neconfidențială a acestor răspunsuri, în conformitate cu articolul 17 alineatul (2) din Regulamentul nr. 447/98, aceasta era totuși obligată să îi indice reclamantei în ce măsură natura și sfera temerilor de represalii sau de alte efecte nefaste ori nedorite exprimate de autorii răspunsurilor la investigație care au cerut pur și simplu un tratament confidențial fără a furniza o versiune neconfidențială a răspunsurilor lor era suficientă pentru a justifica un refuz al accesului la aceste răspunsuri, inclusiv într-o versiune neconfidențială. Cu toate că termenele foarte scurte în a doua etapă a unei proceduri referitoare la o concentrare sunt în măsură, din motive practice și mai ales atunci când au fost depuse numeroase cereri de tratament confidențial, să justifice pregătirea unor rezumate neconfidențiale, Comisia rămâne obligată să justifice un refuz global de a acorda accesul la răspunsurile la investigația privind piața efectuată cu privire la angajamente oferite de o persoană implicată. Această obligație se aplică *a fortiori* răspunsurilor care i-au fost prezentate fără o cerere, cel puțin oficială, de tratament confidențial.

106 În această privință, rezultă din răspunsul consilierului auditor din 25 octombrie 2001 la cererea de acces la dosar, depusă la 19 octombrie 2001 de către reclamantă, că luarea de poziție a Comisiei privind accesul la dosar în prezenta cauză are un caracter general. Comisia a considerat că furnizarea unor rezumate ale răspunsurilor la investigație, al căror caracter precis și detaliat este atestat de consilierul auditor, constituia un acces la dosar adecvat pentru respectarea dreptului la apărare al Tetra.

107 În primul rând, trebuie să se constate, în special în ceea ce privește faptul că unii autori ai răspunsurilor la investigație și-au exprimat temerile legate de posibilele măsuri de represiune din partea reclamantei în caz de nerespectare a confidențialității răspunsului lor, că toate aceste răspunsuri necesitau un tratament confidențial.

108 Întrucât chiar Tribunalul a putut constata că s-ar fi putut acorda accesul la o versiune neconfidențială a cel puțin 30 de răspunsuri la investigație, prin disimularea datelor confidențiale, este necesar să se analizeze, în al doilea rând, dacă accesul numai la rezumate a încălcat într-adevăr dreptul la apărare al reclamantei în prezenta cauză.

109 Trebuie să se constate că afirmația Comisiei, potrivit căreia aceasta a făcut trimitere numai la răspunsurile la investigație în decizia atacată pentru a sprijini o concluzie la care ajunsese deja cu privire la angajamente din alte motive independente, este contrazisă într-o anumită măsură de textul deciziei atacate (în special considerentele 424 și 425). Nu este mai puțin adevărat că cel puțin o concluzie negativă pentru reclamantă referitoare la angajamente este prezentată ca fiind „confirmată de analiza pieței” (considerentul 428).

110 Trebuie să se ia în seamă că, într-un memorandum din 18 octombrie 2001 și într-o plângere oficială înaintată de Tetra la 19 octombrie 2001 consilierului auditor, Tetra a denunțat anumite lacune și inadvertențe din chestionarele privind investigația la care aceasta a avut acces, în special în ceea ce privește prezentarea angajamentului oferit de Tetra privind licența referitoare la mașinile SBM ale Sidel. În răspunsul din 25 octombrie 2001, consilierul auditor a remarcat că ancheta Comisiei a fost efectuată în mod obiectiv și că respectivele chestionare nu induceau în eroare. S-a semnalat, de asemenea, că, întrucât textul neconfidențial al angajamentelor fusese anexat la chestionare, Comisia era îndreptățită să se aștepte ca destinatarii chestionarelor să citească textul menționat.

111 Trebuie remarcat, mai întâi, că plângerea și memorandumul sunt ambele anexate cererii și citate într-o notă de subsol din aceasta. Rezultă că nu este întemeiată obiecția invocată de Comisie în ședință în ceea ce privește caracterul nou și așadar, potrivit acesteia, inadmisibil al observațiilor prezentate de reclamantă în susținerile sale orale cu privire, în special, la prezumtiva imprecizie a celei de a cincea întrebări din chestionarul trimis clienților.

112 În măsura în care reclamanta susține că respectivele chestionare, prin faptul că solicită destinatarilor să se exprime cu privire la chestiunea dacă angajamentele „ar reduce semnificativ” poziția reclamantei în ceea ce privește ambalajele din carton și „ar elimina efectiv” poziția puternică a entității rezultate în urma concentrării pe piața ambalajelor de alimente lichide sensibile, i-ar fi putut induce în eroare pe destinatarii chestionarelor în ceea ce privește criteriile stabilite la articolul 2 alineatul (3) din regulament, această argumentație nu poate fi admisă. Este suficient să se constate în această privință că, deși unii dintre acești destinatari și-ar fi putut formula răspunsurile bazându-se pe alte criterii decât cele prevăzute la articolul 2 alineatul (3) din regulament, accesul la răspunsurile în cauză nu era necesar pentru ca reclamanta să îi poată reaminti Comisiei, în cursul procedurii administrative, semnificația acestor criterii.

113 Acest lucru este confirmat de faptul că Tetra a avut acces de la început la chestionarele trimise clienților și convertitorilor, astfel cum a recunoscut în memorandumul său din 18 octombrie 2001. Deși Comisia era obligată să îi permită accesul, de asemenea, la chestionarul trimis concurenților săi, reclamanta a recunoscut totuși în ședință că a obținut ulterior accesul la acesta prin alte metode. În orice caz, astfel cum Tetra a recunoscut, de asemenea, în ședință, afirmațiile sale nu se referă în realitate la acest ultim chestionar. Așadar, este evident că aceasta avea posibilitatea, prin accesul său la chestionare și datorită rezumatelor răspunsurilor la investigație furnizate de Comisie, de a reaminti în plângerea sa consilierului auditor obligația Comisiei de a nu aplica criteriile stabilite la articolul 2 alineatul (3) din regulament.

114 În ceea ce privește caracterul prezumtiv înșelător al prezentării angajamentului Tetra referitor la licență din chestionarele trimise clienților și convertitorilor, rezultă dintr-o simplă lectură a acestora că un destinatar de regulă atent nu putea fi indus în eroare. Deși întrebările adresate conțineau anumite detalii referitoare la licență care, în ultimă instanță, ar fi putut induce în eroare un destinatar care nu le-ar fi studiat cu atenție în lumina versiunii neconfidențiale a angajamentelor trimisă în anexă, este necesar să se observe că prezumția Comisiei cu privire la efectuarea unui astfel de studiu era îndreptățită. În prezenta cauză, reclamanta nu a demonstrat că, în măsura în care un destinatar ar fi putut considera aceste detalii ambigue, o simplă verificare în raport cu angajamentul referitor la licență nu ar fi fost suficient pentru a clarifica sfera exactă a acestui angajament.

115 În orice caz, nu rezultă din versiunea neconfidențială a răspunsurilor la investigație furnizate de clienți și de convertitori că aceștia au fost induși în eroare sau determinați să facă o confuzie în formularea răspunsurilor lor. Pe de altă parte, nu rezultă din rezumatele răspunsurilor furnizate întreprinderii Tetra de către Comisie, analizate în lumina respectivei versiuni a răspunsurilor, că au fost omise informații sau detalii care ar fi putut fi utile reclamantei pentru a demonstra existența unei astfel de confuzii din partea destinatarilor chestionarelor. Această concluzie este susținută de decizia Tetra de a se abține de la comentarii scrise suplimentare cu privire la versiunea menționată a răspunsurilor în cursul prezentei proceduri (a se vedea, în acest sens, Hotărârea Chemicals/Comisia, menționată anterior, punctul 80).

116 În final, din rezumatele răspunsurilor la investigație nu rezultă nici că acestea nu prezintă în mod fidel singurul răspuns al cărui caracter în întregime confidențial a fost recunoscut, după verificare, de către Tribunal (a se vedea punctul 78 de mai sus).

117 Rezultă că decizia Comisiei de a nu acorda întreprinderii Tetra acces decât la rezumatele neconfidențiale ale răspunsurilor la investigație nu a încălcat dreptul la apărare al acesteia din urmă.

#### 4. Concluzie

118 Din considerentele precedente rezultă că motivul întemeiat pe încălcarea dreptului de acces la dosar trebuie să fie respins.

### *II – Cu privire la motivele întemeiate pe încălcarea articolului 2 din regulament*

#### *A — Observații introductive*

119 Trebuie amintit de la început că normele substanțiale ale regulamentului, în special articolul 2, îi conferă Comisiei o anumită putere discreționară, în special în ceea ce privește evaluările cu caracter economic. În consecință, controlul de către instanța comunitară în ceea ce privește exercitarea unei astfel de competențe, care este esențial în definirea normelor în domeniul concentrărilor, trebuie efectuat ținând seama de marja de apreciere pe care se bazează normele cu caracter economic care fac parte din regimul concentrărilor (Hotărârea Curții din 31 martie 1998, Franța și alții/Comisia, denumită „Kali & Salz”, cauzele conexe C-68/94 și C-30/95, Rec., p. I-1375, punctele 223 și 224; Hotărârea Tribunalului din 25 martie 1999, Gencor/Comisia, cauza T-102/96, Rec., p. II-753, punctele 164 și 165 și Hotărârea Tribunalului din 6 iunie 2002, Airtours/Comisia, cauza T-342/99, Rec., p. II-2585, punctul 64).

120 De asemenea, trebuie amintit că, în temeiul articolului 2 alineatul (3) din regulament, trebuie declarate incompatibile cu piața comună concentrările care creează sau consolidează o poziție dominantă în urma căreia concurența pe piața comună sau pe o parte semnificativă a acesteia ar fi în mod semnificativ împiedicată. În schimb, Comisia este obligată să declare compatibile cu piața comună concentrările notificate care intră în domeniul de aplicare al regulamentului, dacă cele două condiții prevăzute de dispoziția menționată nu sunt îndeplinite (Hotărârea Tribunalului din 19 mai 1994, Air France/Comisia, cauza T-2/93, Rec., p. II-323, punctul 79; a se vedea de asemenea, în acest sens, Hotărârea Gencor/Comisia, menționată anterior, punctul 170 și Hotărârea Airtours/Comisia, menționată anterior, punctele 58 și 82). În absența creării sau consolidării unei poziții dominante, concentrarea trebuie autorizată așadar fără să mai fie necesar să se examineze efectele concentrării asupra concurenței efective (Hotărârea Air France/Comisia, menționată anterior, punctul 79).

121 În lumina acestor considerații, este necesar să se analizeze temeinicia celui de al doilea, al treilea și al patrulea motiv invocat de reclamantă.

*B — Cu privire la motivul întemeiat pe absența efectelor anticoncurențiale orizontale și verticale ale concentrării modificate*

#### 1. Observații introductive

122 Reclamanta susține că angajamentele au eliminat toate efectele „orizontale” și „verticale” defavorabile care pot decurge în urma concentrării notificate cum sunt identificate în decizia atacată. Cu toate acestea, în măsura în care Comisia formulează anumite obiecțiuni împotriva concentrării întemeiate pe astfel de efecte (considerentele 263–324), Tetra susține că, în lumina angajamentelor, obiecțiunile menționate au rămas fără temeii.

123 Potrivit Comisiei, reclamanta comite o eroare prin afirmația că decizia atacată ar conține obiecțiuni de ordin orizontal sau vertical. Astfel, decizia nu menționează crearea sau consolidarea unei poziții dominante ca rezultat al efectelor orizontale sau verticale ale concentrării luate izolat. Comisia susține, totuși, că respectiva concentrare modificată va produce efecte semnificative pe care nu le poate ignora. Aceasta susține că în decizia atacată s-a ținut seama în mod corect de efectele orizontale și verticale rămase în urma concentrării și anume cele existente ulterior angajamentelor, în cadrul evaluării efectelor de conglomerat ale acesteia.

124 Tribunalul constată că, deși Comisia nu întemeiază decizia atacată pe aceste efecte orizontale și verticale, ea a ținut totuși seama de acestea în sprijinul concluziei sale potrivit căreia concentrarea modificată trebuie interzisă. Astfel, Comisia afirmă în decizia atacată: „consolidarea și crearea unor poziții dominante” pe piețele echipamentelor de ambalaje din PET, în special ale mașinilor SBM de capacitate mare și mică, precum și pe piața sistemelor de ambalaje din carton „ar fi rezultatul mai multor factori”, inclusiv al „efectelor orizontale și verticale” (considerentul 262). Pe de altă parte, rezultă din observațiile Comisiei și, în principal, din explicațiile furnizate de agentul acesteia în ședință, că tocmai preocupările sale referitoare la piețele echipamentelor PET sunt întemeiate pe astfel de efecte. Prin urmare, trebuie examinat motivul distinct invocat de reclamantă în ceea ce privește crearea unei poziții dominante pe aceste ultime piețe ca urmare a acestor efecte.

#### 2. Cu privire la efectele orizontale

##### a) Argumentele părților



125 Reclamanta remarcă mai întâi că, deși în decizia atacată se constată existența unor suprapuneri orizontale între trei piețe considerate fiecare distinctă și anume cele referitoare la mașinile SBM de capacitate mică, mașinile de umplere PET aseptică și tehnologiile de barieră, Comisia nu prevede nici crearea, nici consolidarea unei poziții dominante pe niciuna dintre piețele menționate. Problema majoră identificată de Comisie în ceea ce privește efectele orizontale s-ar referi la piața mașinilor SBM de capacitate mică, însă decizia Tetra de a se separa de Dynaplast, adică de propria sa activitate în domeniul mașinilor SBM, ar elimina această problemă. Reclamanta subliniază, de asemenea, că angajamentul său de a acorda o licență referitoare la mașinile SBM ale Sidel ar reduce și mai mult poziția preexistentă a Sidel pe piața mașinilor SBM de capacitate mică.

126 Comisia, deși recunoaște că efectele orizontale ale concentrării modificate nu ar conduce în sine, adică independent de alte efecte ale tranzacției, la crearea sau la consolidarea unei poziții dominante, susține că acestea ar consolida în mod semnificativ poziția entității rezultate în urma concentrării pe piața PET și nu ar fi eliminate de angajamente. Mai mult, angajamentele nu ar rezolva problema consolidării poziției dominante a Tetra pe piețele ambalajelor din carton care rezultă, potrivit Comisiei, din excluderea societății Sidel în calitate de concurent potențial pe piața globală a sistemelor de ambalare pentru produsele sensibile. Comisia subliniază că cesiunea societății Dynaplast nu ar face decât să elimine suprapunerea orizontală a activităților Tetra și Sidel în ceea ce privește mașinile SBM de capacitate mică, în timp ce angajamentele nu ar avea niciun efect asupra poziției de supremație a Sidel în ceea ce privește mașinile SBM de mare capacitate. Atât în apărarea sa, cât și în răspunsul la întrebările scrise, Comisia subliniază de asemenea consolidarea adusă de concentrare la poziția globală a entității rezultate în urma concentrării în ceea ce privește echipamentele PET, precum mașinile de umplere PET aseptică, tehnologiile de barieră și sistemele de închidere a sticlelor din PET.

#### b) Aprecierea Tribunalului

127 Problemele de concurență orizontale, astfel cum au fost identificate în decizia atacată, sunt în număr de trei și, astfel cum a recunoscut Comisia în ședință, nu se referă la piața PET. Este vorba despre prezumtivele efecte defavorabile ale concentrării notificate asupra piețelor mașinilor SBM de capacitate mică, a mașinilor de umplere aseptică PET și a tehnologiilor de barieră. Prin urmare, trebuie să se examineze dacă, în pofida angajamentelor, există în continuare efecte orizontale defavorabile susceptibile să sprijine teza Comisiei potrivit căreia entitatea rezultată în urma concentrării ar putea utiliza poziția sa dominantă actuală de pe piețele ambalajelor din carton pentru a reuși să atingă o poziție dominantă pe piața PET.

128 În ceea ce privește mașinile SBM de capacitate mică, angajamentul reclamantei de a se separa de Dynaplast are drept consecință faptul că respectiva concentrare nu ar consolida în niciun fel cota din această piață deținută în prezent de Sidel. Prin urmare, este exclus ca poziția Sidel să se consolideze pe această piață și, *a fortiori*, ca respectiva concentrare să poată împiedica „în mod semnificativ” concurența pe această parte a pieței mașinilor SBM. Eliminarea suprapunerii orizontale a activităților părților la concentrarea notificată în privința acestor mașini, ca rezultat al angajamentelor, este chiar recunoscută în decizia atacată (considerentul 427). Chiar dacă informațiile obținute în răspunsurile la investigație, la care face referire Comisia în apărarea sa cu privire la acest punct, au o anumită valoare probatorie, Comisia nu poate, pe de o parte, să se bazeze pe contribuția Dynaplast la poziția Sidel pe piața mașinilor SBM de capacitate mică și anume aproximativ [20–30 %] în termeni de cote de piață (considerentul 266) și, pe de altă parte, să invoce, în fața Tribunalului, redușă importanță și rentabilitate ale gamei menționate de mașini invocate în anumite răspunsuri. În plus, simplul fapt că Tetra nu a putut, prin urmare, să găsească un cumpărător pentru Dynaplast,

precum a confirmat aceasta în răspunsurile sale la întrebările scrise și în ședință, nu ar putea, la rândul său, să sprijine concluzia la care a ajuns Comisia, întrucât acesta nu face altceva decât să confirme poziția mai puțin rentabilă și, în pofida unei cote de piață importante, în realitate relativ slabă a Tetra pe piața mașinilor SBM de capacitate mică înainte de concentrare.

129 Prin urmare, se impune concluzia conform căreia concentrarea modificată nu ar crea o suprapunere orizontală a activităților părților la această concentrare pe piața mașinilor SBM de capacitate mică. Această concluzie nu poate fi contestată, cel puțin în scopul susținerii validității deciziei atacate, prin referința făcută de Comisie, pentru prima dată în răspunsurile sale la întrebările scrise, la o prezumtivă nouă tehnologie, denumită „TetraFast”, care ar fi fost dezvoltată de Tetra pentru mașinile SBM de capacitate mică.

130 În ceea ce privește piața mașinilor de umplere PET aseptică, este necesar să se constate că existența unor efecte orizontale semnificative și defavorabile concurenței ar fi trebuit să fie exclusă de Comisie. Mai întâi, concentrarea modificată nu consolidează decât într-o măsură relativ redusă cota entității rezultate în urma concentrării pe această piață (și anume [0–10 %] din parcul de mașini de acest tip instalat în SEE în 2000), dacă această parte este calculată în raport cu poziția actuală a Sidel care se ridică la [10–20 %] pe piața menționată (considerentul 288). Apoi, există deja concurenți importanți pe această piață, inclusiv noutveniți care și-au adjudecat deja o parte semnificativă din vânzările de pe această piață (și anume [40–50 %]), astfel cum se recunoaște în decizia atacată (considerentul 251). Astfel, accesul pus de Comisie, în răspunsurile sale scrise și în ședință, pe potențialul comercial al mașinilor de tip LFA-20, la care face referire decizia atacată (considerentul 82 nota de subsol 32 și considerentul 202), care au capacitatea de a umple în condiții aseptice atât sticle din PET, cât și din PEHD, nu pot susține teza acesteia. Mașinile menționate se află în continuare, cel puțin potrivit Tetra, ale cărei afirmații nu au fost contrazise în ședință de către Comisie, în faza de testare de către aceasta și de către alți trei concurenți care le dezvoltă la rândul lor.

131 În ceea ce privește piața referitoare la tehnologiile de barieră, Comisia recunoaște că efectele concentrării notificate, cu toate că ameliorează în mod sensibil poziția pe această piață a entității rezultate în urma concentrării, nu ar conduce la „crearea unei poziții dominante” (considerentul 282). Comisia nu ar fi putut ajunge la nicio altă concluzie din moment ce combinarea activităților Tetra cu cele ale Sidel în acest domeniu nu ar oferi entității rezultate în urma concentrării decât o cotă de piață de [10–20 %] și asta, astfel cum Comisia confirmă în răspunsurile sale la întrebările scrise, fără a ține seama de efectele, cel puțin potențiale, ale renunțării de către Tetra la licența sa privind tehnologia Sealica. Pe de altă parte, această estimare a cotei din această piață este puternic contestată de reclamantă în răspunsurile sale la întrebările scrise. Aceasta din urmă a susținut în mod convingător că, având în vedere că acestea sunt tehnologii emergente, cotele de piață calculate în raport cu produsele existente astăzi nu sunt foarte fiabile. În plus, în ședință, Tetra a invocat problemele pe care le ridică în prezent dezvoltarea barierelor din plasmă, precum tehnologia Actis a societății Sidel pentru bere, afirmație care este de altfel susținută de raportul de gestiune al Sidel. Aceasta a insistat de asemenea asupra faptului că noua tehnologie de barieră, în special pentru anumite produse sensibile precum PLL, nu utilizează PET, ci necesită dezvoltarea unui nou polimer sintetic. Având în vedere considerentele precedente, este necesar să se constate că nu a fost demonstrată de către Comisie existența unor efecte orizontale semnificative defavorabile concurenței pe piața referitoare la tehnologiile de barieră.

132 Rezultă că, dacă se ține seama de angajamente, efectele orizontale defavorabile ale concentrării la care se referă Comisia în decizia atacată nu sunt decât minime, dacă nu chiar inexistente, pe diversele piețe ale respectivelor echipamente de ambalaje din PET în litigiu. În

aceste împrejurări, se impune concluzia conform căreia Comisia a comis o eroare vădită de apreciere, în măsura în care se bazează pe efectele orizontale ale concentrării modificate pentru a-și susține concluzia referitoare la crearea unei poziții dominante pe piețele PET menționate în favoarea entității rezultate în urma concentrării prin exercitarea unui efect de pârghie.

### 3. Cu privire la efectele verticale

#### a) Argumentele părților

133 Reclamanta susține că teama majoră a Comisiei rezultă din prezumtiva integrare verticală a entității rezultate în urma concentrării în domeniul sistemelor de ambalare în carton, PET și PEHD. Întrucât Tetra/Sidel ar deține o poziție importantă pe piața mașinilor SBM, ar exista, potrivit Comisiei, un „conflict de canale de distribuție” („channel conflict”), rezultat din dependența parțială a convertitorilor față de Sidel. Acest conflict ar permite entității rezultate în urma concentrării să marginalizeze convertitorii oferind clienților acestora un set constituit din mașini SBM, preforme și „instalații la cheie” („turnkey installations”), adică linii PET integrate, excluzând astfel convertitorii din aceste activități. Cu toate acestea, Comisia ar fi recunoscut că temerile sale nu s-ar materializa decât dacă Sidel ar deveni dominantă pe piața mașinilor SBM. Totuși, aceasta ar fi recunoscut de asemenea că decizia comercială a Tetra de a ieși de pe piața preformelor ar elimina toate preocupările convertitorilor și că problemele verticale anticipate nu ar putea în sine, în nici un caz, să ducă la crearea unei poziții dominante în favoarea entității rezultate în urma concentrării pe piețele echipamentelor din PET sau ale preformelor. Prin urmare, reclamanta concluzionează că versiunea modificată a concentrării nu are efecte verticale anticoncurențiale pe piața ambalajelor din PET, nu consolidează integrarea verticală preexistentă a Tetra pe piețele ambalajelor din carton și nu creează, astfel cum a recunoscut Comisia, o poziție dominantă pe piața mașinilor EBM care produc sticle din PEHD aseptice cu mâner.

134 Comisia susține că integrarea verticală a entității rezultate în urma concentrării ar putea conduce la excluderea convertitorilor de pe piață. Cu toate că integrarea verticală nu o face să fie dominantă pe piețele referitoare la furnizarea de preforme sau de echipamente PET, oportunitatea pe care această integrare i-o oferă de a marginaliza convertitorii ar fi importantă în cadrul evaluării efectelor de conglomerat ale concentrării. Angajamentele nu ar elimina toate aceste efecte întrucât entitatea rezultată în urma concentrării ar putea să ofere în continuare soluții PET integrate fără a oferi preforme, de exemplu prin acorduri „HTW”. Nici cesiunea propusă a activităților Tetra în domeniul preformelor, nici acordarea unei licențe pentru tehnologia Sidel nu ar elimina dependența convertitorilor față de entitatea rezultată în urma concentrării. Aceste ultime angajamente ar putea chiar să asigure menținerea poziției puternice a entității rezultate în urma concentrării în vânzarea de mașini SBM convertitorilor, întrucât nu ar mai exista niciun „conflict de canale de distribuție” susceptibil să îi încurajeze pe aceștia din urmă să cumpere mașini SBM de la concurenții Sidel.

#### b) Aprecierea Tribunalului

135 Trebuie remarcat, cu titlu preliminar, că preocupările Comisiei cu privire la concentrarea modificată se referă în esență la Tetra, astfel cum a susținut Comisia în mai multe rânduri în ședință. Acestea rezultă din faptul că, spre deosebire de Sidel, Tetra este o întreprindere cu un grad înalt de integrare verticală pe piețele ambalajelor aseptice din carton și că, în consecință, aceasta are reputația de a oferi clienților săi sisteme de ambalare integrate. În opinia Comisiei, prezența reclamantei în cadrul entității rezultate în urma concentrării ar provoca o diminuare importantă a concurenței pe piețele echipamentelor de ambalare în PET.

136 Este necesar să se constate mai întâi că vânzarea de către Tetra a investițiilor sale în sectorul preformelor ar elimina în întregime preocuparea inițială exprimată de Comisie în privința convertitorilor.

137 În ceea ce privește preocuparea Comisiei, ulterioară angajamentelor, referitoare la convertitori, și anume că aceștia din urmă vor fi mai dispuși să cumpere de la Sidel după ce Tetra va fi cedat interesele sale în sectorul preformelor și că poziția entității rezultate în urma concentrării va fi consolidată în consecință, Comisia nu oferă nicio probă concludentă în decizia atacată, cu excepția trimiterii la răspunsurile la investigația privind piața (considerentul 428). Deși nu se poate exclude posibilitatea că anumiți convertitori vor fi mai puțin dispuși să achiziționeze mașini SBM de la entitatea rezultată în urma concentrării dacă aceasta nu va mai fi activă în domeniul preformelor, o astfel de reasigurare oferită este departe de a fi echivalentă cu un „conflict de canale de distribuție”, astfel cum a fost enunțat în comunicarea privind obiecțiunile (punctele 232–236 și 249). Întrucât există în prezent o concurență intensă pe piața preformelor, o astfel de reasigurare pentru anumiți convertitori ar putea cel mult să reducă ușor posibilitățile concurenților Sidel de a vinde mașini SBM unor astfel de convertitori.

138 Deși este adevărat că respectiva concentrare modificată ar permite societății Sidel, prin intermediul prezenței Tetra pe piața sistemelor de închidere a sticlelor din plastic, să ofere linii PET practic integrate, este evident că efectele verticale ale intrării Sidel pe această piață prin intermediul entității rezultate în urma concentrării, precum și dispariția concomitentă a acesteia în calitate de potențial client al altor operatori activi deja pe această piață, nu ar fi decât minime, având în vedere poziția relativ slabă deținută de Tetra pe piața menționată. Pe de altă parte, capacitatea globală a entității rezultate în urma concentrării, în raport cu cea de care dispune în prezent Sidel, de a oferi astfel de linii PET integrate nu ar fi consolidată de concentrarea modificată, ținând seama de faptul că Tetra s-ar delimita de activitățile sale în domeniul preformelor PET. În această privință, rezultă astfel, din raportul de gestiune al Sidel, că vânzarea liniilor menționate nu reprezenta în 2001 decât aproximativ 20 % din vânzările Sidel de mașini SBM și aceasta în pofida pretensei „creșteri potențiale” de 30 % între 1999 și 2000 la care Comisia face referire în apărarea sa.

139 În ceea ce privește prezumtivele efecte pe piața mașinilor EBM, în decizia atacată se recunoaște în mod expres că, având în vedere răspunsul Tetra din 1 octombrie 2001 la comunicarea suplimentară privind obiecțiunile, „poziția altor actori din sector a temperat preocupările legate de existența unei poziții dominante pe o potențială piață de mașini destinate producției de sticle [PEHD] aseptice cu mâner” (considerentul 297, nota de subsol 125). Prin urmare, este evident că respectiva concentrare modificată nu poate avea efecte defavorabile semnificative asupra poziției convertitorilor activi pe piața PEHD, care ar rămâne, în urma concentrării, o piață caracterizată de un înalt nivel de concurență.

140 În consecință, nu s-a demonstrat că forma modificată a concentrării ar genera efecte verticale importante sau cel puțin semnificative pe piețele echipamentelor de ambalare în PET relevante. În aceste împrejurări, se impune concluzia conform căreia Comisia a comis o eroare vădită de apreciere, în măsura în care se bazează pe efectele verticale ale concentrării modificate pentru a își susține concluzia referitoare la crearea unei poziții dominante pe respectivele piețe PET în favoarea entității rezultate în urma concentrării prin exercitarea unui efect de pârghie.

#### 4. Concluzie

141 Rezultă din considerentele precedente că, prin faptul că s-a bazat pe efectele orizontale și verticale ale concentrării modificate pentru a-și susține analiza referitoare la crearea unei poziții dominante pe piețele ambalajelor din PET relevante, Comisia a comis erori evidente de apreciere. Totuși, aceste erori nu atrag după sine anularea deciziei atacate întrucât efectul de conglomerat invocat de Comisie ar putea fi, în sine, suficient pentru a justifica decizia menționată. Prin urmare, trebuie examinat motivul întemeiat pe inexistența unui efect de conglomerat.

## *C — Cu privire la motivul întemeiat pe inexistența unui efect de conglomerat previzibil*

### 1. Observații introductive

142 Este cunoscut de părți faptul că respectiva concentrare modificată este o concentrare de tip conglomerat, adică efectuată între întreprinderi care nu au, în esență, o relație de concurență preexistentă fie în calitate de concurenți direcți, fie în calitate de furnizori și clienți. Aceste concentrări nu implică adevărate suprapuneri orizontale între activitățile părților la concentrare, nici raporturi verticale între aceste părți în sens strict. În consecință, nu se poate presupune, la modul general, că astfel de concentrări produc efecte anticoncurențiale. Totuși, acestea pot avea astfel de efecte în anumite cazuri.

143 În decizia atacată, Comisia consideră, în esență, că concentrarea modificată va produce, în mod previzibil, un efect de conglomerat anticoncurențial pe trei direcții. În primul rând, concentrarea ar permite entității rezultate în urma concentrării să facă uz de poziția sa dominantă pe piața globală a ambalajelor din carton ca „pârghie” pentru a dobândi o poziție dominantă pe piețele echipamentelor de ambalare în PET. În al doilea rând, concentrarea ar consolida actuala poziție dominantă a Tetra pe piețele echipamentelor de ambalare aseptice în carton și ale ambalajelor aseptice din carton prin eliminarea constrângerii concurențiale, reprezentate de Sidel, venind de pe piețele învecinate ale ambalajelor din PET. În al treilea rând, concentrarea ar consolida, în general, poziția globală a entității rezultate în urma concentrării pe piețele ambalării produselor sensibile.

144 În ședință, Comisia a subliniat caracterul intrinsec prospectiv al analizei sale prin care aceasta trebuie să aprecieze efectele viitoare ale concentrării economice care i-a fost notificată. Aceasta a subliniat că, într-un caz referitor la o concentrare care are un efect de conglomerat, ca și într-un caz referitor la o concentrare orizontală clasică, preocuparea Comisiei constă în prevenirea comportamentelor viitoare anticoncurențiale care ar putea rezulta în urma tranzacției, precum și în efectuarea analizei sale ținând seama de concentrarea mijloacelor și capacităților existente ale părților la concentrarea notificată. Simplul fapt că, în cazul unei concentrări de tip conglomerat, spre deosebire de alte tipuri de concentrare, probabilitatea unui astfel de comportament nu rezultă direct dintr-un cumul, pe una și aceeași piață, al cotelor de piață care ar fi de acum încolo deținute de entitatea rezultată în urma concentrării, nu ar justifica adoptarea unei abordări diferite.

145 Trebuie examinați succesiv cei trei piloni ai raționamentului Comisiei cu privire la efectul de pârghie, la eliminarea concurenței potențiale și la efectul general de consolidare a poziției concurențiale a entității rezultate în urma concentrării.

### 2. Cu privire la primul pilon, referitor la efectul de pârghie

#### a) Considerații privind cadrul general al cauzei

146 Este necesar să se semnaleze, în primul rând, că regulamentul, în special la articolul 2 alineatele (2) și (3), nu face nicio diferență între concentrările economice care au efecte orizontale și verticale, pe de o parte și cele care au un efect de conglomerat, pe de altă parte. Prin urmare, fără a face distincție între aceste tipuri de tranzacții, o concentrare nu poate fi interzisă decât dacă cele două criterii prevăzute la articolul 2 alineatul (3) sunt îndeplinite (a se vedea punctul 120 de mai sus). În consecință, o concentrare cu efect de conglomerat trebuie, ca oricare altă concentrare (a se vedea punctul 120 de mai sus), să fie autorizată de Comisie dacă nu s-a stabilit că aceasta creează sau consolidează o poziție dominantă pe piața comună sau pe o parte semnificativă a acesteia și că aceasta are drept consecință faptul că o concurență efectivă ar fi împiedicată în mod semnificativ.

147 Cu toate acestea, analiza efectelor de conglomerat potențial anticoncurențiale ale unei concentrări economice ridică o serie de probleme specifice referitoare la natura acesteia, care trebuie examinate mai întâi. În această privință, vor fi examinate succesiv aspectele temporale ale efectelor de conglomerat și cele legate de caracterul special al acestor efecte, care pot fi structurale, în sensul că acestea rezultă direct din crearea unei structuri economice, sau comportamentale, în sensul că apar doar în cazul în care entitatea rezultată în urma concentrării adoptă anumite practici comerciale.

#### i) Aspecte temporale ale efectelor de conglomerat

148 Trebuie să se analizeze mai întâi dacă o concentrare care creează o structură concurențială ce nu conduce imediat la o poziție dominantă a entității rezultate în urma concentrării poate fi interzisă în temeiul articolului 2 alineatul (3) din regulament, atunci când permite, după toate probabilitățile, acelei entități, prin exercitarea de către partea care achiziționează a unui efect de pârghie de pe piața pe care este deja dominantă, să dobândească într-un viitor destul de apropiat o poziție dominantă pe o altă piață unde partea achiziționată deține în prezent o poziție de lider, și atunci când achiziția în cauză are efecte anticoncurențiale semnificative pe piețele relevante.

149 În această privință, reclamanta a subliniat necesitatea de a stabili cu certitudine că efectul concentrării este de a-i permite să dobândească o poziție dominantă pe piețele echipamentelor PET relevante, adică nu de a stabili că există posibilitatea dobândirii unei astfel de poziții, ci de a prevedea apariția imediată a acesteia. Astfel cum s-a arătat la punctul 144 de mai sus, Comisia, făcând trimitere la Hotărârea Kali & Salz, menționată anterior, a subliniat caracterul intrinsec prospectiv al analizei pe care trebuie să o efectueze pentru a evalua efectele previzibile, pe piața de referință, ale concentrării care i-a fost notificată.

150 Tribunalul arată că, *a priori*, o concentrare între întreprinderi care operează pe piețe diferite nu este de obicei de natură să conducă de îndată la crearea sau consolidarea unei poziții dominante drept consecință a cumulării cotelor de piață deținute de întreprinderile care fuzionează. Într-adevăr, elementele semnificative ale pozițiilor relative ale concurenților pe o piață anumită se găsesc în general chiar pe această piață, și anume, în special, cotele de piață deținute de concurenți și condițiile de concurență de pe piața menționată. Totuși, nu rezultă că condițiile de concurență de pe o piață nu pot fi niciodată afectate de factori externi pieței.

151 Astfel, de exemplu, în condițiile în care piețele relevante sunt învecinate și în cazul în care una dintre părțile la o concentrare deține deja o poziție dominantă pe una dintre ele, se poate întâmpla ca mijloacele și capacitățile reunite de această concentrare să creeze imediat condiții care să permită imediat entității rezultate în urma concentrării, prin intermediul unui efect de pârghie, să obțină într-un viitor relativ apropiat o poziție dominantă pe cealaltă piață. În special, acesta ar putea fi cazul atunci când piețele relevante tind să converge și când, pe

lângă o poziție dominantă deținută de una dintre părțile la concentrare, cealaltă parte sau una dintre celelalte părți la concentrare deține o poziție de lider pe cea de a doua piață.

152 Oricare altă interpretare a articolului 2 alineatul (3) din regulament ar risca să priveze Comisia de posibilitatea exercitării unui control asupra concentrărilor economice având exclusiv sau în principal un efect de conglomerat.

153 În consecință, în cadrul unei analize prospective a efectelor unei concentrări de tip conglomerat, în cazul în care Comisia este în măsură să concluzioneze, ca urmare a efectelor de conglomerat pe care le constată, că, după toate probabilitățile, se creează sau se consolidează într-un viitor relativ apropiat o poziție dominantă și că aceasta are drept consecință restrângerea în mod semnificativ a concurenței efective pe piața relevantă, trebuie să interzică această concentrare (a se vedea, în acest sens, Hotărârea Kali & Salz, menționată anterior, punctul 221; Hotărârea Gencor/Comisia, menționată anterior, punctul 162 și Hotărârea Airtours/Comisia, menționată anterior, punctul 63).

ii) Aspecte referitoare la caracterul specific al efectelor de conglomerat

154 În acest context, trebuie, de asemenea, să se facă distincția între, pe de o parte, situația în care o concentrare cu efect de conglomerat modifică imediat condițiile de concurență pe a doua piață și duce la crearea sau consolidarea unei poziții dominante în cadrul acestei piețe din cauza poziției dominante deținute deja pe prima piață și, pe de altă parte, situația în care crearea sau consolidarea unei poziții dominante pe a doua piață nu reprezintă un rezultat imediat al concentrării, dar se va produce, în aceste împrejurări, numai după o anumită perioadă și va rezulta din comportamentele adoptate de entitatea rezultată în urma concentrării pe prima piață unde aceasta deține deja o poziție dominantă. În acest ultim caz, nu structura care rezultă din concentrare ar fi aceea care ar crea sau ar consolida o poziție dominantă în sensul articolului 2 alineatul (3) din regulament, ci comportamentele viitoare în cauză.

155 Analiza Comisiei cu privire la o concentrare cu efect de conglomerat este condiționată de cerințe similare celor stabilite de jurisprudență în ceea ce privește crearea unei poziții de dominare colectivă (Hotărârea Kali & Salz, menționată anterior, punctul 222 și Hotărârea Airtours/Comisia, punctul 63). Astfel, analiza Comisiei cu privire la o concentrare economică al cărei efect de conglomerat anticoncurențial este anticipat presupune o examinare atentă în special a împrejurărilor care se dovedesc pertinente în vederea aprecierii acestui efect asupra concurenței pe piața de referință. Astfel cum a confirmat deja Tribunalul, în cazul în care Comisia consideră că o astfel de concentrare trebuie să fie interzisă deoarece aceasta va crea sau va consolida, într-o perioadă previzibilă, o poziție dominantă, aceasta trebuie să furnizeze dovezi concludente în sprijinul unei astfel de concluzii (Hotărârea Airtours/Comisia, menționată anterior, punctul 63). Efectele unei concentrări de tip conglomerat fiind în general considerate neutre sau chiar benefice, în ceea ce privește concurența pe piețele afectate, astfel cum se recunoaște, în prezenta cauză, de literatura economică menționată în analizele anexate la memoriile părților, demonstrarea efectelor de conglomerat anticoncurențiale ale unei astfel de concentrări necesită o examinare aprofundată, susținută de dovezi solide, a împrejurărilor despre care se presupune că produc aceste efecte (a se vedea, prin analogie, Hotărârea Airtours/Comisia, menționată anterior, punctul 63).

156 În prezenta cauză, apariția efectului de pârghie exercitat de pe piețele ambalajelor aseptice din carton, descris în decizia atacată, s-ar traduce, dincolo de posibilitatea entității rezultate în urma concentrării de a recurge la diverse practici constând în asocierea vânzărilor de echipamente și de produse consumabile pentru ambalajele din carton cu vânzările de echipamente de ambalare în PET, inclusiv recurgând la vânzări forțate (considerentele 345 și

365), în primul rând, prin stabilirea probabilă de către această entitate a unor prețuri de ruinare („predatory pricing”, considerentul 364, citat la punctul 49 de mai sus), în al doilea rând, prin recurgerea la un război al prețurilor și, în al treilea rând, prin acordarea unor reduceri pentru fidelitate. Utilizarea acestor practici ar permite entității rezultate în urma concentrării să se asigure că clienții săi de pe piețele ambalajelor din carton se aprovizionează de la Sidel, pe cât posibil, în ceea ce privește eventualele lor nevoi în materie de echipamente PET. În această privință, trebuie remarcat faptul că decizia atacată constată existența unei poziții dominante a Tetra pe piețele ambalajelor aseptice din carton, adică piețele sistemelor de ambalare aseptice în carton și ale ambalajelor aseptice din carton (considerentul 231, a se vedea punctul 40 de mai sus) și că respectiva constatare nu este contestată de către reclamantă.

157 Trebuie amintit că, potrivit unei jurisprudențe constante, în măsura în care o întreprindere se află în poziție dominantă, aceasta este obligată, dacă este cazul, să își adapteze în consecință comportamentul pentru a nu aduce atingere unei concurențe efective pe piață, independent de eventuala adoptare de către Comisie a unei decizii în acest scop (Hotărârea Curții din 9 noiembrie 1993, cauza 322/81, Michelin/Comisia, Rec., p. 3461, punctul 57; Hotărârea Tribunalului din 10 iulie 1990, Tetra Pak/Comisia, cauza T-51/89, Rec., p. II-309, punctul 23 și Hotărârea Tribunalului din 22 martie 2000, Coca-Cola/Comisia, cauzele conexe T-125/97 și T-127/97, Rec., p. II-1733, punctul 80).

158 Mai mult, este necesar să se arate că, drept răspuns la întrebările adresate de Tribunal în ședință, Comisia nu a negat că exercitarea de către Tetra a unui efect de pârghie prin intermediul comportamentelor expuse în principal mai sus ar putea constitui un abuz de poziție dominantă preexistentă deținută de Tetra pe piețele ambalajelor aseptice din carton. Un caz identic ar putea fi, potrivit preocupărilor exprimate de Comisie în memoriul său în apărare, în situația unui refuz din partea entității rezultate în urma concentrării de a participa la instalarea și transformarea eventuală a mașinilor SBM ale Sidel, furnizarea unui serviciu post-vânzare și respectarea garanțiilor pentru aceste mașini atunci când sunt vândute de convertitori. Totuși, potrivit Comisiei, faptul că un comportament poate constitui o încălcare autonomă a articolului 82 CE nu împiedică luarea în considerare a acestui comportament în cadrul unei evaluări de către Comisie a tuturor modalităților de exercitare a unui efect de pârghie făcute posibile de o concentrare economică.

159 În această privință, trebuie să se constate că, deși regulamentul prevede interzicerea concentrărilor care creează sau consolidează o poziție dominantă care ar avea efecte semnificativ anticoncurențiale, aceste condiții nu presupun demonstrarea unui comportament abuziv și, prin urmare, ilegal al entității rezultate în urma concentrării drept rezultat al acestei concentrări. Prin urmare, deși nu se poate presupune că dreptul comunitar nu va fi respectat de părțile la o concentrare de tip conglomerat, o astfel de posibilitate nu poate fi exclusă de Comisie în exercitarea controlului său asupra concentrărilor. Prin urmare, atunci când Comisia, analizând efectele unei astfel de concentrări, se bazează pe comportamente previzibile care sunt susceptibile să constituie în sine abuzuri ale unei poziții dominante existente, acestea îi revine obligația de a aprecia dacă, în pofida interzicerii acestor comportamente, este totuși probabil că entitatea rezultată în urma concentrării se va comporta astfel sau dacă, dimpotrivă, caracterul ilegal al comportamentului și/sau riscul detectării unui astfel de comportament face puțin probabilă o astfel de strategie. Deși, în cadrul unei astfel de aprecieri, este adecvat să se ia în considerare încurajările pentru adoptarea unor comportamente anticoncurențiale, precum cele care rezultă în speță pentru Tetra din avantajele comerciale previzibile pe piețele echipamentelor PET (considerentul 359), Comisia are totodată obligația de a examina în ce măsură încurajările respective ar fi reduse, dacă nu chiar eliminate, din cauza ilegalității comportamentelor respective, a probabilității detectării



acestora și a reprimării acestora de către autoritățile competente, atât la nivel comunitar, cât și național, precum și a sancțiunilor pecuniare care ar putea decurge de aici.

160 Întrucât Comisia nu a efectuat o astfel de apreciere în decizia atacată, rezultă că, în măsura în care aprecierea Comisiei se bazează pe posibilitatea sau chiar probabilitatea adoptării de către Tetra a unui astfel de comportament pe piețele ambalajelor aseptice din carton, concluziile sale în această privință trebuie respinse.

161 În plus, faptul că reclamanta a propus, în prezenta cauză, angajamente referitoare la comportamentul său viitor este, de asemenea, un element de care Comisia ar fi trebuit neapărat să țină cont în scopul aprecierii probabilității ca entitatea rezultată în urma concentrării să se comporte într-un mod care să facă posibilă crearea unei poziții dominante pe una sau pe mai multe piețe ale echipamentelor PET relevante. Nu reiese din decizia atacată că implicațiile angajamentelor menționate au fost luate în considerare de către Comisie în analiza sa privind crearea în viitor a unei astfel de poziții prin exercitarea efectului de pârghie anticipat.

162 Rezultă din cele de mai sus că este necesar să se examineze dacă analiza prospectivă a Comisiei privind probabilitatea unui efect de pârghie exercitat de pe piețele ambalajelor aseptice din carton, precum și consecințele unui astfel de efect exercitate de entitatea rezultată în urma concentrării, se bazează pe dovezi suficient de solide. În cadrul examinării menționate, trebuie să se țină seama, în prezenta cauză, numai de comportamentele care, cel puțin în mod probabil, nu ar fi ilegale. În plus, întrucât poziția dominantă anticipată nu s-ar concretiza decât după un anumit interval de timp, potrivit Comisiei până în 2005, analiza prospectivă a acesteia din urmă trebuie, fără a aduce atingere marjei de apreciere a acesteia, să fie în mod special plauzibilă.

## b) Argumentele părților

### i) Cu privire la posibilitatea exercitării unui efect de pârghie

163 Reclamanta susține că Comisia nu a demonstrat faptul că entitatea rezultată în urma concentrării va fi în măsură să exercite un efect de pârghie care să permită dobândirea unei poziții dominante pe piețele echipamentelor de ambalare în PET, în special pe piețele mașinilor SBM de capacitate mică și mare.

164 Reclamanta subliniază, în primul rând, recunoașterea de către Comisie a faptului că echipamentele de ambalare în PET și echipamentele de ambalare în carton nu sunt produse complementare în sensul economic al termenului, ci mai degrabă substitute tehnice (considerentul 345). Totuși, în acest caz, contrar afirmațiilor Comisiei, stimulentele economice de a exercita un efect de pârghie este mai slab decât în cazul produselor complementare. Astfel, în primul rând, încurajarea vânzării asociate a diferitelor produse este în mod evident mai slabă în această situație. În al doilea rând, nu ar exista în acest caz o suprapunere semnificativă a clientelei celor două produse. În al treilea rând, lipsa complementarității între produsele în cauză ar exclude instituirea unor bariere din cauza incompatibilității mașinilor de ambalat în carton ale Tetra cu mașinile SBM oferite de alți producători decât Sidel.

165 Poziția Comisiei ar fi cu atât mai surprinzătoare cu cât practica sa decizională atestă că s-a bazat în mod constant pe complementaritatea produselor pentru a justifica preocupările referitoare la efectul de conglomerat [a se vedea, între altele, deciziile Comisiei care declară compatibilitatea cu piața comună a unei concentrări, din 18 ianuarie 1991 (Cazul IV/M.0050 — AT& T/NCR)(JO 1991, C 16, p. 20), din 13 decembrie 1991 (Cazul IV/M.164 —

Mannesmann/VDO)(JO 1992, C 88, p. 13), din 8 noiembrie 1996 (Cazul IV/M.836 — Gillette/Duracell)(JO 1996, C 364, p. 4), din 29 septembrie 2000 (Cazul COMP/M.1879 — Boeing/Hughes) și cea care declară incompatibilitatea cu piața comună a unei concentrări, din 3 iulie 2001 (Cazul COMP/M.2220 — General Electric/Honeywell)].

166 Demonstrarea efectului de pârghie prin creșterea viitoare a piețelor PET nu este convingătoare. Astfel, substituirea cartonului cu PET nu ar constitui un factor semnificativ de creștere întrucât majoritatea produselor ambalate în prezent în PET nu ar putea fi ambalate în carton. Produsele care pot fi ambalate în carton sau în PET nu ar reprezenta decât 5 % din totalul de PET utilizat. Mai mult, ambalajul PET al berii prezintă perspectivele de creștere cele mai semnificative având în vedere posibila renunțare la ambalajul din sticlă.

167 Pe de altă parte, clienții mari, care, în cea mai mare parte, sunt singurii care utilizează simultan ambalaje din carton și ambalaje din PET, ar fi în măsură să reziste la un eventual efect de pârghie.

168 Comisia consideră că prin concentrare se creează condițiile structurale propice unui efect de pârghie. În această privință, Comisia se bazează pe mai multe elemente, și anume, în primul rând, pe poziția dominantă a Tetra pe piețele ambalajelor aseptice din carton și pe poziția de lider a Sidel pe piața echipamentelor de ambalare în PET, în al doilea rând, pe pozițiile nesemnificative ale concurenților Tetra și Sidel pe aceste piețe și, în al treilea rând, pe așa-numitul avantaj „precursorului” („first-mover advantage”) al entității rezultate în urma concentrării care decurge din poziția puternică a acesteia în segmentul produselor sensibile comune piețelor ambalajelor din carton și din PET. Comisia subliniază puterea financiară a entității rezultate în urma concentrării, care este cu mult mai mare decât cea a concurenților săi, gradul ridicat al integrării sale verticale, în pofida angajamentelor, precum și gradul ridicat de expertiză și de know-how al acestei entități în domeniul ambalării aseptice.

169 Un efect de pârghie ar fi posibil nu numai atunci când produsele în cauză sunt „complementare” în sensul economic al termenului, ci și când sunt „complementare din punct de vedere comercial”, adică atunci când produsele sunt consumate de același grup de clienți. Acesta este cazul, de exemplu, precum în speță, al produselor asemănătoare care aparțin unor piețe foarte învecinate. Analiza exercitării unui efect de pârghie care implică produse legate din punct de vedere comercial (cum ar fi whisky și gin sau vitaminele pentru diferite nevoi fiziologice) s-ar baza pe o abordare care ar fi susținută de jurisprudență (Hotărârea Tribunalului din 12 decembrie 1991, Hilti/Comisia, T-30/89, Rec., p. II-1439, confirmată în recurs de Hotărârea Curții din 2 martie 1994, Hilti/Comisia, cauza C-53/92 P, Rec., p. I-667 și Hotărârile Tetra Pak II, menționate anterior).

170 Potrivit Comisiei, întrucât Tetra dispune de o poziție dominantă indiscutabilă pe piețele ambalajelor aseptice din carton și din moment ce clienții vor continua să solicite astfel de ambalaje pentru a lucra în paralel cu noile lanțuri PET în cursul perioadei de trecere la PET, Comisia susține că reclamanta are o capacitate evidentă de a exercita un efect de pârghie asupra „clienților pierduți” în cursul tranziției viitoare la acest material.

171 În ceea ce privește suprapunerea clientelei părților la concentrare, deși cea mai mare parte dintre producătorii de produse sensibile utilizează în prezent cartonul, posibila suprapunere viitoare dintre ambalajul din carton și ambalajul din PET ar fi de ordinul a 100 % pentru aceste produse dacă s-ar descoperi tehnologii de barieră care să permită utilizarea PET, la nivel comercial, pentru toate aceste produse.

172 Comisia susține că previziunile de creștere a PET utilizate în decizia atacată (a se vedea punctele 32 și 33 de mai sus) se bazează pe o analiză prudentă a studiilor PCI, Warrick și Pictet (denumite în continuare „studii independente”) și pe un set solid și coerent de probe obținute de aceasta prin intermediul investigației generale privind piața (considerentele 141–143).

173 În temeiul altor factori propice exercitării unui efect de pârghie, Comisia subliniază rolul de lider care i-ar reveni entității rezultate în urma concentrării având în vedere importanța tranziției de la carton la PET, Tetra ocupând o poziție dominantă de cvasi-monopol în segmentul ambalajelor aseptice din carton.

ii) Cu privire la efectele de închidere

174 Potrivit Tetra, întrucât este „improbabil” (considerentul 367) ca entitatea rezultată în urma concentrării să recurgă la vânzarea asociată sau grupată, preocupările Comisiei se bazează, în realitate, pe capacitatea entității fuzionate de a utiliza mijloace indirecte, precum „stimulente” sau „presiuni” (considerentul 364) pentru a închide piețele PET. Astfel de mijloace nu ar fi anticoncurențiale în măsura în care nu ar avea ca efect închiderea piețelor PET în cauză pentru ceilalți concurenți. Demonstrația Comisiei în această privință este nesatisfăcătoare.

175 În primul rând, Comisia comite o eroare făcând distincție între piețe potrivit produsului final de ambalat. Definierea acestor preținse piețe distincte este, de asemenea, eronată, deoarece mașinile SBM sunt generice și pot fi utilizate pentru orice produs sensibil. În această privință, Tetra a declarat în ședință că mașinile SBM pot fi modificate la costuri reduse, pentru a fi adaptate produsului de ambalat. Mașinile combinate și de umplere la cald nu sunt decât foarte puțin utilizate în sectorul produselor sensibile.

176 În al doilea rând, segmentul produselor sensibile nu constituie decât o mică parte din totalul activităților în domeniul ambalării în PET. Ar rezulta astfel că, chiar dacă entitatea rezultată în urma concentrării ar încerca să marginalizeze concurenții actuali ai Sidel pe piața mașinilor pentru produsele sensibile, aceasta nu ar fi în măsură să reducă, în mod semnificativ, resursele financiare ale acestora.

177 În al treilea rând, chiar dacă perspectivele de creștere puternică anunțate de Comisie pentru produsele sensibile sunt corecte, ar fi puțin probabil ca respectiva concentrare să îi împiedice pe concurenții întreprinderii Sidel, în special SIG, să își păstreze interesul de a continua extinderea.

178 În al patrulea rând, Tetra a subliniat în ședință că obstacolele tehnice (în esență tehnologia de barieră contra luminii și oxigenului) nu afectează toate produsele sensibile în același mod. Astfel, tehnica nu mai ridică nicio problemă în ceea ce privește ambalarea în PET a BAF și a băuturilor pe bază de ceai sau cafea. Prin urmare, orice operator activ pe segmentul produselor nesensibile ar fi capabil să intre pe segmentele produselor sensibile pentru care nu sunt necesare cerințe tehnice specifice. În ceea ce privește segmentele vizate de tehnologia de barieră, entitatea rezultată în urma concentrării nu ar fi singura care ar putea oferi tehnologiile de barieră necesare, aceasta nedeținând decât [10–20 %] din piața specifică a acestor tehnologii.

179 În al cincilea rând, importanța suprapunerii existente între clientela Tetra și cea a Sidel este supraestimată. Cele câteva cazuri de suprapunere se referă la clienți care au o putere de cumpărare semnificativă, care le permite să reziste la eventuale presiuni.

180 Comisia susține că articolul 2 alineatul (3) din regulament nu prevede că trebuie dovedit faptul că proiectul de concentrare conduce la excluderea definitivă a concurenților. Criteriul juridic pertinent este, mai ales, acela de a stabili dacă respectivii concurenți sunt marginalizați, adică dacă entitatea rezultată în urma concentrării ar fi în măsură să acționeze în cea mai mare parte în mod independent de concurenții săi, clienții săi și, în definitiv, de consumatori (Hotărârea Hoffmann-La Roche/Comisia, menționată anterior, punctele 38 și 39).

181 Argumentația Tetra, care urmărește să demonstreze lipsa unor piețe distincte ale mașinilor SBM pentru produsele sensibile și nesensibile, a fost în mod corect analizată și respinsă în decizia atacată (considerentele 176–188 și 346–358). Până și mașinile SBM, presupus „generice”, ar trebui să fie în mod considerabil readaptate în vederea utilizării lor finale specifice și ar necesita elemente suplimentare complexe. Segmentarea pieței echipamentelor PET în subpiețe separate și, în special, distincția între produsele sensibile și nesensibile, este justificată (Hotărârea Tribunalului din 21 octombrie 1997, Deutsche Bahn/Comisia, cauza T-229/94, Rec., p. II-1689, punctul 56).

182 În ceea ce privește discriminarea prin preț, Comisia susține că dovezile prezentate demonstrează că discriminarea prin preț în funcție de utilizarea finală a fost deja practică de Sidel.

183 Decizia atacată constată în mod corect că este posibil ca dezvoltarea concurenților în sectorul produselor sensibile să nu mai fie stimulată. Aproape întreaga piață a echipamentelor de ambalare în PET nu le este încă accesibilă, întrucât piețele mașinilor SBM sunt puternic concentrate, Sidel beneficiind de o cotă de piață de aproximativ [60–70 %]. Concurenții care rămân în urma concentrării nu sunt în măsură să își consolideze prezența în sectorul produselor sensibile din cauza barierelor de natură tehnică, comercială și strategică la intrarea pe piață.

184 În ceea ce privește bariera tehnică, Comisia enumeră mai multe componente adiționale care, potrivit acesteia, sunt necesare pentru ca o mașină SBM să poată fi utilizată într-un lanț PET pentru produse sensibile și susține, în același timp, în special în ședință, că o instalație cu adevărat aseptică necesită, de asemenea, tehnologii de barieră complexe contra oxigenului pentru sucuri, BAF, băuturile pe bază de ceai sau cafea și, în cazul PLL, o barieră suplimentară împotriva luminii.

185 În ceea ce privește obstacolul comercial, având în vedere riscul ridicat de contaminare, producătorii de produse sensibile nu doresc să își asume riscuri cu furnizorii de echipamente de ambalare aseptice în PET care nu au o reputație dovedită. Reputația incontestabilă a Tetra în umplerea aseptice constituie un avantaj foarte important pentru entitatea rezultată în urma concentrării.

186 Există, de asemenea, o importantă barieră strategică la intrarea pe piața PET pentru produse sensibile drept consecință a faptului că mai mult de [80–90 %] din producătorii de lapte UHT (adică aseptice) sunt în prezent clienți ai Tetra pe piețele ambalajelor din carton. Potrivit deciziei atacate, clientela Tetra acoperă aproape în totalitate piața PLL și a sucurilor (considerentul 361). Entitatea rezultată în urma concentrării ar avea deci un avantaj considerabil al „primului venit” în aceste sectoare. La aceasta s-ar adăuga faptul că entitatea rezultată în urma concentrării ar avea o bază largă de clienți, o enormă putere financiară, capacități de cercetare și dezvoltare considerabile, precum și o importantă prezență pe piețele

a trei materiale de ambalat - carton, PET și PEHD - toate utilizate, în proporții diferite, pentru ambalarea produselor sensibile.

187 În ședință, Comisia a subliniat poziția foarte puternică deținută de Sidel pe piețele mașinilor SBM de capacitate mare (și anume cele capabile să sufle mai mult de 8 000 de sticle pe oră, în continuare „spo”), aceasta deținând în prezent mașina cea mai performantă din lume, cu o capacitate de peste [...] spo. Comisia a evidențiat, de asemenea, poziția puternică a Sidel pe piața mașinilor de capacitate mică aflată în poziția cea mai înaltă pe acest segment de piață, adică se află imediat sub limita de 8 000 spo și utilizează o tehnică rotativă comparabilă celei utilizate de mașinile de mare capacitate.

#### c) Aprecierea Tribunalului

188 Trebuie precizat, de la început, că rezultă din decizia atacată (în special din considerentele 213 și 389, citate la punctele 39 și 54 de mai sus) că aprecierea concurențială a Comisiei referitoare la un efect de pârghie se bazează pe postulatul creării imediate a unei structuri de piață care ar conferi entității rezultate în urma concentrării motivația și instrumentele necesare pentru a-și transforma actuala poziție de lider pe piețele echipamentelor PET, în special pe cea a mașinilor SBM de mică și mare capacitate utilizate pentru produsele sensibile, în poziție dominantă. Rezultă, de asemenea, din comunicarea privind obiecțiunile (punctul 289) și din decizia atacată (considerentul 328, citat la punctul 45 de mai sus) că dobândirea într-un viitor imediat a unei poziții dominante pe piețele echipamentelor PET s-ar putea realiza printr-un efect de pârghie exercitat datorită poziției dominante a Tetra pe piețele ambalajelor aseptice din carton, mai degrabă decât datorită poziției deținute în prezent de Sidel pe piețele mașinilor SBM.

189 Mai întâi trebuie să se constate că reclamanta acceptă în bună măsură definiția piețelor relevante. Astfel, trebuie să se facă distincția între piața mașinilor SBM, la rândul ei împărțită în mașini de mică și de mare capacitate în funcție de numărul de spo (considerentul 167), piața tehnologiei de barieră (considerentele 189–191), piața mașinilor de umplere în PET, la rândul ei subdivizată în mașini aseptice și non-aseptice (considerentul 201), piața preformelor PET (considerentul 206), precum și piețele echipamentelor auxiliare, ale echipamentelor de ambalare pentru distribuție și ale serviciilor conexe diverselor sectoare în cauză (considerentul 257).

190 În schimb, reclamanta contestă subdivizarea piețelor mașinilor SBM în funcție de utilizarea lor finală și, în special identificarea unei piețe specifice pentru produsele sensibile în litigiu (considerentul 188), și anume „produsele comune” piețelor ambalajelor din carton și din PET (considerentul 45). Pentru a contesta această subdivizare, Tetra susține în esență că mașinile SBM au un caracter generic și nu sunt fabricate pentru utilizări specifice. Rezultă, potrivit acesteia, că un efect de pârghie care vizează vânzările de mașini SBM nu ar putea avea succes având în vedere numărul concurenților care sunt activi în special pe piața mașinilor de capacitate mică. În consecință, această contestație nu este examinată în continuare decât în cadrul aprecierii consecințelor previzibile ale unui eventual efect de pârghie pe piețele mașinilor SBM.

191 Trebuie să se examineze, într-o primă fază, dacă punerea în aplicare a concentrării permite, cel puțin în principiu, entității rezultate în urma concentrării să exercite un efect de pârghie.

i) Cu privire la posibilitatea exercitării unui efect de pârghie

192 Analiza pe care Comisia o consacră unui efect de pârghie previzibil, devenit posibil prin concentrarea modificată, se bazează pe elemente foarte obiective și bine stabilite. În ceea ce privește legăturile strânse între piețele echipamentelor de ambalare în carton și de ambalare în PET, analiza se bazează pe o serie de elemente care, analizate împreună, demonstrează corespunzător cerințelor legale concluzia Comisiei: cele două piețe aparțin aceluiași sector industrial; PET poate fi utilizată pentru a ambala cea mai mare parte a produselor care se ambalează în carton, și anume produsele sensibile, până în punctul în care acest material poate fi considerat un substitut imperfect al ambalajelor din carton; principalii furnizori de ambalaje din carton, și anume Tetra (cel puțin până la vânzarea investițiilor sale în preforme PET și cesiunea investițiilor sale în Dynaplast), SIG și Elopak sunt cu toții prezenți pe piețele PET; anumiți clienți solicită atât mașini de ambalare în carton, cât și mașini SBM, iar numărul acestora va crește inevitabil în viitor odată cu creșterea PET prevăzută pentru produsele sensibile (considerentul 329).

193 În ceea ce privește creșterea sectorului PET, reclamanta, astfel cum se constată în decizia atacată (considerentul 72) și astfel cum reclamanta însăși a confirmat în ședință, recunoaște că se așteaptă o anumită creștere în cazul produselor sensibile, precum BAF și băuturile pe bază de ceai sau cafea. În schimb, nivelul creșterii prevăzut pentru celelalte produse sensibile este contestat de către reclamantă, ca și refuzul Comisiei de a ține seama de efectele creșterii previzibile a utilizării PET pentru ambalarea berii.

194 Prin respingerea, în decizia atacată, a argumentului părților la concentrare potrivit căruia utilizarea PET nu ar cunoaște o creștere semnificativă până în 2005 din cauza constrângerilor tehnice, Comisia s-a bazat de asemenea pe elemente convingătoare. Rezultă din decizia atacată (în special considerentele 73–88) că tehnicile de umplere aseptică și tehnologiile de barieră disponibile în prezent permit utilizarea PET pentru toate produsele sensibile și că se va continua îmbunătățirea acestora. În prezenta cauză, cea mai mare frână în calea dezvoltării acestor tehnici constă în prezentele dificultăți comerciale în aplicarea acestor tehnici, în special în cazul PLL.

195 În această privință, Tribunalul consideră că Comisia a demonstrat corespunzător cerințelor legale că sectorul PET va cunoaște o creștere previzibilă făcând posibil efectul de pârghie anunțat. Nivelul acestei creșteri pentru diversele produse sensibile va trebui analizat ulterior, când se va examina afirmația Comisiei potrivit căreia această creștere va încuraja entitatea rezultată în urma concentrării să exercite acest efect de pârghie.

196 Tribunalul consideră că nu este convingătoare argumentația reclamantei, potrivit căreia nu există nicio posibilitate de a exercita un efect de pârghie de pe o piață pe alta atunci când o marfă de pe o piață și o marfă de pe altă piață nu sunt, precum în prezenta cauză, decât substitute tehnice. Rezultă, prin analogie, că Hotărârea Hoffmann-La Roche/Comisia, menționată anterior, precum și Hotărârea din 12 decembrie 1991, Hilti/Comisia, menționată anterior și Hotărârea din 2 martie 1994, Hilti/Comisia, menționată anterior, că se poate exercita un efect de pârghie atunci când produsele în cauză sunt cele despre care un client consideră că este adecvat să le utilizeze pentru același uz final, respectiv în speță ambalarea anumitor tipuri de băuturi. Această apreciere nu este contestată de practica decizională anterioară a Comisiei, menționată de Tetra (a se vedea punctul 165 de mai sus), din moment ce aceste decizii aveau ca obiect concentrări ale căror împrejurări factuale erau foarte diferite de cele din prezenta cauză. Prin faptul că s-a bazat în prezenta cauză pe elemente precum utilizarea produselor respective de același grup de clienți, și anume producătorii de produse sensibile, în același scop, și anume ambalarea acestor băuturi, și faptul că investigația privind piața efectuată de Comisie confirmă, fără ca acest fapt să fie contestat de reclamantă, voința producătorilor menționați de a utiliza simultan cele două ambalaje, Comisia nu a comis nicio

eroare. În această privință, Comisia a subliniat în mod corect că măsura în care producătorii au nevoie de PET este o decizie care ține în esență de comercializare, chiar dacă chestiunea costului nu poate fi trecută cu vederea (considerentul 333). Prin urmare, potrivit tuturor aparențelor, astfel cum a precizat Comisia în ședință, aceștia ar fi puțin dispuși să renunțe complet la carton, însă vor resimți probabil nevoia de a trece la PET o parte din producția lor, ceea ce coroborează legătura dintre produsele relevante în speță.

197 În aceste împrejurări, având în vedere poziția dominantă foarte puternică deținută de Tetra pe piețele ambalajelor din carton aseptice, cu o cotă de piață de aproximativ 80 % (considerentul 219) și ținând seama de poziția dominantă pe care o deține pe piața globală a ambalajelor din carton, și anume pe piețele ambalajelor din carton aseptice și non-aseptice luate împreună, cu o cotă de aproximativ [60–70 %] (considerentul 231), este evident că o parte importantă din producătorii de produse sensibile care vor decide să înlocuiască ambalajele din carton cu cele din PET pentru o parte din producția lor sunt, în prezent, clienții ai Tetra. Decizia atacată constată, în special în ceea ce privește PLL, punct pe care reclamanta nu îl contestă, că „de exemplu, consumul de lapte ambalat în sticle mici și de lapte cu arome ar trebui să înregistreze o creștere rapidă” și că „prin urmare, capacitatea de a ambala aceste produse nu trebuie neapărat să o înlocuiască pe cea existentă” (considerentul 99). Prin faptul că a concluzionat, cel puțin în cazurile în care este vorba despre noi linii de producție în fabricile de produse lactate, că costurile tranziției la PET nu ar trebui neapărat să conducă la întârzieri excesive în dezvoltarea utilizării PET, Comisia nu a comis o eroare vădită de apreciere. În consecință, aceasta a pus în mod corect accentul pe așa-numitul avantaj al „primului venit” de care s-ar bucura entitatea rezultată în urma concentrării în cazul acestor produse. La aceasta se adaugă, în special, puterea financiară a părților la concentrare, în special cea a Tetra, reputația excepțională a Tetra și reputația foarte bună a Sidel pe piețele ambalajelor din carton și, respectiv, din PET, precum și gama largă de produse și de servicii, inclusiv serviciile post-vânzare pe care le oferă acestea.

198 Capacitatea deținută de entitatea rezultată în urma concentrării de a exercita un efect de pârghie nu este infirmată de argumentația reclamantei referitoare la faptul că nu există o suprapunere semnificativă a clienților fiecăreia din părțile la concentrare. Comisia nu a comis o eroare vădită de apreciere prin faptul că a apreciat, plecând de la suprapunerea actuală constatată și în lumina creșterii estimate a utilizării PET pentru produsele sensibile, că numărul clienților care utilizează, în același timp, echipamentele de ambalare în carton și echipamentele de ambalare în PET va crește și ar putea, cel puțin teoretic, să reprezinte o suprapunere foarte semnificativă în ceea ce privește ambalarea produselor sensibile (considerentul 341).

199 În consecință, Comisia nu a comis o eroare vădită de apreciere prin constatarea că entitatea rezultată în urma concentrării ar avea posibilitatea de a exercita un efect de pârghie.

200 Prin urmare, este necesar să se examineze dacă entitatea rezultată în urma concentrării va fi îndemnată, potrivit afirmațiilor Comisiei, să utilizeze această posibilitate datorită creșterii previzibile a utilizării PET.

ii) Nivelul de creștere probabil

201 Rezultă din decizia atacată, astfel cum a confirmat Comisia în ședință, că stimulul pentru entitatea rezultată în urma concentrării de a exercita un efect de pârghie depinde, într-o mare măsură, de nivelul prevăzut al creșterii piețelor PET. Prin urmare, trebuie să se analizeze dacă volumul previzibil al produselor sensibile ambalate în PET de acum până în 2005, în raport cu

volumul total viitor al produselor ambalate în PET, face puțin probabil sau reduce în mod semnificativ stimulul menționat, astfel cum afirmă reclamanta.

202 Potrivit Comisiei, „utilizarea PET în segmentele de produse comune va cunoaște o creștere considerabilă în cursul următorilor cinci ani” (considerentul 103). La formularea analizei referitoare la creșterea menționată, Comisia a recurs, în special, pe lângă propria investigație privind piața, la studiul Canadean și la studii independente (considerentul 104). În primul rând, trebuie să se analizeze previziunile relevante făcute în aceste studii.

203 Pentru perioada cuprinsă între anii 2000 și 2005, studiul Canadean prevede o creștere de 0,7 % a utilizării PET pentru ambalarea PLL și de 0,6 % pentru ambalarea sucurilor (tabelul 5, considerentul 105). În ceea ce privește BAF și băuturile pe bază de ceai sau de cafea, acesta prevede „o creștere mai rapidă”, de 1,5 % și, respectiv, 5,1 % (considerentul 107). Comisia face trimitere, de asemenea, la un studiu independent efectuat de Canadean în 2000, referitor la pătrunderea PET în segmentul sucurilor. Potrivit Comisiei, în pofida faptului că studiul demonstrează că PET era „inexistentă” în acest segment în 2000, „dacă Europa urmează exemplul altor regiuni, aceasta prezintă un potențial de creștere enorm” (considerentul 126).

204 Studiul PCI, intitulat „Potențialul PET în ambalarea produselor lactate lichide — 2001” („The Potential for PET in the Packaging of Liquid Dairy Products — 2001”), estimează că nu este probabil ca PET să dobândească noi cote din piața laptelui UHT și că va atinge 9,2 % din piață în ceea ce privește laptele proaspăt nearomatizat și 25 % în ceea ce privește celelalte băuturi pe bază de lapte, și anume laptele cu arome, băuturile pe bază de lapte și de iaurt. În ceea ce privește sectorul laptelui proaspăt din gama inferioară, studiul PCI nu prevede că PET „va putea înlocui ambalajele existente, în special cartonul și PEHD, în primul rând deoarece este vorba despre un segment care, în ansamblu, este sensibil la preț” (PCI, p. 12, citat la considerentul 129).

205 Studiul Warrick, intitulat „Raportul Warrick de cercetare privind piețele ambalajelor - «Piețele ambalajelor aseptice pe plan mondial și în Europa de Vest — 2000»” (Warrick Research Report Packaging Markets - „Aseptic Packaging Markets World and Western Europe — 2000”), prevede, pentru perioada cuprinsă între anii 1999 și 2003, o creștere anuală de 2,4 % pe această piață, ajungând la un total de 28 de miliarde de litri ambalați (Warrick, p. 4). Deși se arată că laptele și sucurile reprezintă aproximativ 80 % din volumul produselor ambalate aseptice (a se vedea, de asemenea, considerentul 131), creșterea anuală prevăzută pentru laptele UHT și laptele cu arome este de 0,8 % și, respectiv, 1 % și se prevede o ușoară scădere pentru celelalte băuturi pe bază de lapte (Warrick, p. 6). Se estimează că ambalarea aseptică va înregistra o creștere de aproximativ 50 % în perioada cuprinsă între anii 1999 și 2003 și că această creștere va viza, în esență, ambalarea în PET, a cărei utilizare s-ar putea dubla pentru a atinge 2 miliarde de ambalaje pe an (Warrick, p. 32, a se vedea, de asemenea, considerentul 136). Această creștere va viza, în special, ceaiul gata de băut (Warrick, p. 16). Totuși, ambalajele aseptice din carton sunt cele care constituie 70 % din ambalaje, reprezentând 90 % din produsele ambalate, în termeni de volum (Warrick, p. 15). Se prevede o creștere anuală a utilizării acestor ambalaje de aproximativ 2 %, până la atingerea cifrei de 30,8 miliarde de ambalaje în 2003. Aplicarea ideală a ambalajelor aseptice din PET va viza produsele de calitate superioară care nu necesită o barieră completă, cum este cazul băuturilor pe bază de ceai și cafea (inclusiv băuturile izotonice) și, eventual, sucurile și băuturile pe bază de suc (Warrick, p. 4). Cea mai mare parte din creșterea prevăzută se va concentra așadar la aceste produse (Warrick, p. 32).

206 Potrivit studiului Pictet, intitulat „Raport de analiză, Pictet – «Mașinile de ambalat în Europa, tranziția către PET — septembrie 2000»” („Analysts’ Report, Pictet ‘European



Packaging Machinery, Move into PET' — September 2000"), PET prezintă avantaje pentru umplerea la scară mare a produselor de consum, cum ar fi apa minerală și băuturile carbogazoase, iar cererea de PET la nivel mondial va crește în viitor cu 10 % pe an, în bună măsură datorită utilizării de sticle din PET pentru produsele sensibile la oxigen (Pictet, p. 5 și 12). Potrivit acestui raport „ambalajele din PET prezintă avantaje evidente din punct de vedere al concurenței în comparație cu cartonul aseptice [și] plasticul va câștiga teren rapid în detrimentul ambalajelor din carton” (Pictet, p. 11; a se vedea, de asemenea, considerentul 138). Deși nu se furnizează cifre cu privire la creșterea utilizării PET pentru ambalarea laptelui, se prevede o creștere de 12–25 %, în perioada cuprinsă între 1996 și 2006, pentru sucuri.

207 Decizia atacată constată, precum în cazul comunicării privind obiecțiunile (punctul 90), că din investigația privind piața efectuată de Comisie rezultă că „terții s-au arătat foarte optimiști în ceea ce privește creșterea viitoare a PET imediat ce îmbunătățirile tehnologiei de barieră vor fi efective” (considerentul 143). Într-o astfel de ipoteză, un mare număr de operatori se așteaptă până în 2005, în cazul laptelui și sucurilor, la o creștere de peste 50 % în detrimentul ambalajelor din carton. În această privință, Comisia a precizat în ședință că nu este la fel de optimistă ci, dimpotrivă, adoptase previziuni mai prudente (a se vedea punctul 33 de mai sus).

208 Decizia atacată face trimitere, de asemenea, la anumite previziuni anterioare ale Tetra și Sidel. Astfel, într-o prezentare făcută în mai 2000, aceasta din urmă a prevăzut că vânzările de ambalaje din PET pentru sucuri și băuturi pe bază de ceai sau de cafea vor cunoaște o creștere de peste [...] (considerentul 139), cu toate că președintele acesteia a declarat într-un interviu acordat publicației PET Planet și publicat în cursul aceleiași luni că estima o creștere de [...] % ca urmare a unor „noi utilizări ale materialului inclusiv pentru bere, lapte, sucuri [...]” (considerentul 139). În ceea ce privește Tetra, în decizia atacată se face trimitere la previziunea acesteia cu privire la o creștere anuală de [20–30 %] în următorii ani pe piața umplerii aseptice în PET (considerentul 140).

209 Pe baza acestor elemente, Comisia prevede o creștere importantă pentru segmentele PLL și sucurilor pentru perioada cuprinsă între anii 2000 și 2005 care va mări cota PET la cel puțin 10–15 % pentru laptele proaspăt și 25 % pentru laptele cu arome și băuturile pe bază de lapte (a se vedea punctul 33 de mai sus). În ceea ce privește laptele UHT, care reprezintă în jur de 50 % din piața laptelui, Comisia recunoaște că viitoarea creștere a PET este „incertă” (considerentul 147), însă prevede, totuși, ca va atinge 1 %. Luând cifra maximă de 15 % prevăzută pentru laptele proaspăt și ținând seama de previziunile sale pentru alte băuturi pe bază de lapte, Comisia concluzionează că, în 2005, se va folosi PET ca ambalaj pentru aproximativ 3 miliarde de litri pe an, adică 9 % din piața europeană a PLL (a se vedea punctul 33 de mai sus). În ceea ce privește sucurile, deși Comisia prevede o creștere care să genereze o cotă de 20 % din piața totală până în 2005, aceasta recunoaște că creșterea se va datora, în principal, unei tranziții de la sticlă la PET. În ceea ce privește BAF și băuturile pe bază de ceai sau de cafea, aceasta consideră că PET va continua să câștige cote din piață în detrimentul ambalajelor din carton, atingând 30 % pe fiecare dintre aceste segmente până în 2005.

210 În ședință, Comisia a precizat că raționamentul său nu se bazează pe exactitatea perfectă a previziunilor sale în măsura în care se acceptă faptul că va avea loc o creștere viitoare semnificativă. Comisia a recunoscut, de asemenea, că, având în vedere incertitudinile rămase în ceea ce privește aplicabilitatea comercială a tehnologiilor de barieră necesare, nu ar putea insista pe o creștere semnificativă a PET pe piața laptelui UHT și că însăși slaba creștere prevăzută în decizia atacată s-ar putea dovedi exagerată. Totuși, aceasta a evidențiat caracterul

cu totul plauzibil al previziunilor sale cu privire la o creștere semnificativă până în 2005 a utilizării acestui material în segmentele laptelui proaspăt, sucurilor, BAF și, în special, cele ale băuturilor pe bază de ceai sau de cafea.

211 Tribunalul constată că nu se poate afirma că utilizarea PET va cunoaște o adevărată creștere pe piața laptelui UHT și, în consecință, pentru aproximativ jumătate din piața PLL.

212 În ceea ce privește restul pieței PLL, trebuie constatat că raportul PCI, singurul studiu independent care pune accentul pe piața PLL, prevede o creștere în urma căreia utilizarea PET va atinge 9,2 % din piața laptelui proaspăt nearomatizat în 2005 (PCI, p. 64). La aceasta se adaugă faptul că, în ceea ce privește ambalarea aseptică, raportul Warrick consideră că nu va avea loc o decât creștere minimă în cazul laptelui cu arome, respectiv de 1 %, și o ușoară scădere în cazul celorlalte băuturi pe bază de lapte, în timp ce raportul Pictet nu conține previziuni specifice referitoare la PLL. Pe baza acestor elemente, este necesar să se concluzioneze că, deși le susține în memoriul său în apărare, Comisia nu a demonstrat că previziunile sale în ceea ce privește PLL se bazează pe o analiză prudentă a studiilor independente sau pe un ansamblu solid și coerent de probe obținute de ea prin intermediul investigației sale privind piața. Estimările de creștere pe care le-a adoptat Comisia (punctul 209 de mai sus) nu sunt, de fapt, foarte convingătoare. Rezultă, în schimb, din raportul PCI că numai previziunea unei cote de piață a PET de 25 % pentru celelalte băuturi pe bază de lapte (și anume, laptele cu arome, băuturile pe bază de lapte și de iaurt) până în 2005 are un temei relativ solid (PCI, p. 63 și 64). Totuși, dacă această creștere s-ar realiza, volumul în cauză nu ar crește decât cu 62 000 de tone în 2000, atingând 92 800 de tone în 2005, creștere care nu este foarte semnificativă în raport cu cele aproximativ 120 de milioane de tone de lapte produs anual în Comunitate (PCI, p. 9). În termeni mai generali, decizia atacată nu explică în mod adecvat modul în care PET ar putea depăși PEHD ca principal concurent al ambalajelor din carton, mai ales în sectorul important al ambalării laptelui proaspăt, până în 2005. În această privință, este necesar să se observe că nu este contestată de către Comisie nici cifra globală de 17,3 % pentru PLL referitoare la utilizarea PEHD furnizată de Canadean pentru anul 2000 (a se vedea tabelul 3, considerentul 66), nici previziunea potrivit căreia această cifră ar putea atinge 19,5 % până în 2005 (a se vedea tabelul 5, considerentul 105).

213 În ceea ce privește sucurile, previziunea Comisiei este și mai puțin convingătoare. Deși Comisia însăși a recunoscut că respectiva creștere s-ar datora în principal trecerii de la sticlă la PET, ea nu efectuează o analiză a pieței sticlei. În lipsa unei astfel de analize, Tribunalul nu este în măsură să valideze previziunile Comisiei în ceea ce privește sucurile. O astfel de analiză ar fi fost indispensabilă pentru a permite Tribunalului să verifice nivelul probabil al substituirii sticlei de către, în special, carton, PET și PEHD. Această analiză era cu atât mai indispensabilă ținând seama de diferențele, în ceea ce privește nivelul de creștere și perioadele analizate, între previziunile relevante formulate în studiile Canadean și Warrick, pe de o parte și cele din studiul Pictet, pe de altă parte.

214 Rezultă că previziunile de creștere anunțate de către Comisie în decizia atacată în ceea ce privește PLL și sucurile nu au fost dovedite corespunzător cerințelor legale. Într-adevăr, este probabilă o anumită creștere în aceste segmente, în special pentru produsele de calitate superioară, dar lipsesc dovezi convingătoare privind amploarea acestei creșteri.

215 Cu toate acestea, reiese din studiile independente că, după toate probabilitățile, până în 2005 va avea loc o creștere semnificativă a utilizării PET pentru ambalarea BAF și a băuturilor pe bază de ceai sau de cafea, inclusiv a băuturilor izotonice. Întrucât nivelul creșterii prevăzut în decizia atacată nu a fost serios contestat în ședință de către reclamantă și având în vedere că nu este nici supraestimat în comparație cu cel estimat în studiile

menționate, trebuie să se concluzioneze că, în această privință, Comisia nu a comis nicio eroare.

216 Cu toate acestea, dat fiind faptul că utilizarea PET va înregistra probabil o creștere până în 2005, chiar dacă mai mică decât cea prevăzută de către Comisie, nu se poate exclude existența unui stimulent pentru exercitarea unui efect de pârghie. Prin urmare, trebuie să se examineze metodele prin care un astfel de efect de pârghie ar putea fi exercitat de către entitatea rezultată în urma concentrării.

iii) Cu privire la metodele de exercitare a unui efect de pârghie

217 Metodele de exercitare a efectului de pârghie, care sunt enumerate în considerentul 364 din decizia atacată (citat la punctul 49 de mai sus), se bazează pe poziția dominantă deținută de Tetra pe piețele ambalajelor aseptice din carton. Având în vedere, în special, angajamentul Tetra de cedare a investițiilor sale în domeniul preformelor, efectul de pârghie s-ar efectua prin două tipuri de măsuri: în primul rând, prin presiuni care urmăresc asocierea sau gruparea vânzărilor de echipamente și de consumabile pentru ambalaje din carton cu echipamente de ambalaje din PET. Aceste presiuni s-ar putea exercita asupra clienței Tetra care are nevoie să utilizeze în continuare ambalajele din carton pentru o parte din producția sa și, în special asupra clienților care au încheiat acorduri pe termen lung cu Tetra pentru nevoile lor în materie de ambalaje din carton (considerentul 365, citat la punctul 50 de mai sus). Pe de altă parte, s-ar putea adopta măsuri de stimulare, precum prețuri de ruinare, război al prețurilor și reduceri pentru fidelitate.

218 Cu toate acestea, recurgerea la presiuni, precum vânzările forțate, sau la stimulente, precum prețurile de ruinare și reducerile pentru fidelitate nejustificate în mod obiectiv, de către o societate care deține o poziție dominantă, precum cea deținută de Tetra pe piețele ambalajelor aseptice din carton, ar constitui în mod normal un abuz de poziție. Astfel cum a constatat deja Tribunalul, posibilitatea de a utiliza astfel de strategii nu poate fi presupusă de către Comisie, cum procedează în decizia atacată, cu scopul de a justifica o decizie de interdicere a unei concentrări economice care îi este notificată în conformitate cu regulamentul (a se vedea punctele 154–162 de mai sus). Rezultă că metodele de exercitare a unui efect de pârghie care poate fi luat în considerare de Tribunal se limitează la cele care, cel puțin în mod probabil, nu constituie un abuz de poziție dominantă pe piețele ambalajelor aseptice din carton.

219 Ar trebui, prin urmare, să se ia în considerare numai strategiile de vânzări asociate sau grupate care nu sunt în sine forțate, cele de reduceri pentru fidelitate justificate în mod obiectiv pe piețele ambalajelor din carton sau cele de oferte de prețuri avantajoase pentru echipamentele de ambalare în carton sau în PET care nu constituie prețuri de ruinare în sensul jurisprudenței consacrate (Hotărârea Curții din 3 iulie 1991, AKZO/Comisia, cauza C-62/86, Rec., p. I-3359, în special punctele 102, 115, 156 și 157; Hotărârea din 14 noiembrie 1996, Tetra Pak/Comisia, menționată anterior, punctele 41–44, care confirmă Hotărârea din 6 octombrie 1994, Tetra Pak/Comisia, menționată anterior, precum și concluziile avocatului general Fennely în Hotărârea Curții din 16 martie 2000, Compagnie maritime belge transports și alții/Comisia, cauzele conexate C-395/96 P și C-396/96 P, Rec., p. I-1365, I-1371, în special punctele 123–130). În acest context, ar trebui să se analizeze în ce măsură Comisia a luat în considerare angajamentul referitor la separarea dintre Sidel și societățile din cadrul Tetra Pak, convenit în principiu pentru o perioadă de zece ani, potrivit căruia nu se va prezenta nicio „ofertă comună pentru produsele din carton ale Tetra Pak și mașinile SBM ale Sidel”.

220 În plus, astfel cum rezultă din decizia atacată, Tetra a solicitat Comisiei să ia notă de obligațiile sale existente în temeiul articolului 3 alineatul (3) din Decizia 92/163/CEE a Comisiei din 24 iulie 1991 privind o procedură de aplicare a articolului [82] din Tratatul [CE] (IV/31.043 — Tetra Pak II) (JO 1992, L 72, p. 1), care prevede:

„Tetra Pak nu practică nici prețuri eliminatorii, nici prețuri discriminatorii și nu acordă niciunui client, indiferent sub ce formă, reduceri pentru produsele sale sau condiții mai avantajoase de plată care nu sunt justificate de un considerent obiectiv. Astfel, pentru ambalajele din carton, reducerile trebuie să se acorde doar în funcție de cantitățile comandate, necumulabile pentru ambalajele din carton de diferite tipuri.”

221 Rezultă că Tetra a indicat în mod clar dorința sa de a respecta pe deplin obligațiile speciale impuse de articolul 82 din Tratatul CE, care decurg din poziția sa dominantă pe piețele ambalajelor aseptice din carton. Aceasta a reiterat, de asemenea, acceptarea tuturor obligațiilor relevante care i-au fost impuse ca urmare a constatării în Decizia 92/163 a unei încălcări a articolului 82 CE referitoare la aceste piețe. În plus, aceasta și-a asumat angajamentul, în prezenta cauză, de a nu face o ofertă comună cu privire la produsele sale din carton și la mașinile SBM ale Sidel.

222 Prin urmare, singurele metode de vânzări asociate sau grupate pe care entitatea rezultată în urma concentrării le-ar putea pune efectiv în practică ar consta în ofertele făcute de Tetra actualilor săi clienți de pe piețele ambalajelor din carton care nu ar putea fi obligatorii sau forțate și care nu ar putea viza decât echipamentele de ambalare în carton și/sau produsele din carton, pe de o parte, și echipamentele de ambalare în PET, cu excepția mașinilor SBM, pe de altă parte. De asemenea, este necesar să se constate în acest sens că, în pofida accentului pus de Comisie în decizia atacată (considerentele 177 și 369), în înscrisurile și susținerile sale orale, pe importanța capacității entității rezultate în urma concentrării de a oferi aproape orice echipament necesar pentru a instala o linie PET integrată, rezultă din angajamente că nu ar fi posibil ca aceasta din urmă să prezinte unui client important o ofertă comună de echipamente de ambalare în carton și de linie PET integrată, cel puțin în măsura în care o astfel de linie ar conține o mașină SBM Sidel.

223 Pe de altă parte, deși concluzia deciziei atacate în ceea ce privește pretinsa discriminare prin preț practică în trecut de Sidel nu conține o eroare vădită de apreciere, astfel cum reiese din înscrisurile părților și din susținerile orale ale Comisiei privind analiza econometrică pe care se bazează concluzia, aceasta nu poate constitui o probă suficient de solidă că entitatea rezultată în urma concentrării va continua să se comporte în mod similar. Aceasta din urmă, spre deosebire de Sidel anterior concentrării, ar fi obligată nu doar prin angajamente, ci și prin diferitele obligații care restrâng comportamentul Tetra.

224 Prin urmare, este necesar să se concluzioneze că posibilitățile de care dispune entitatea rezultată în urma concentrării pentru a exercita un efect de pârghie ar fi destul de limitate. Examinarea consecințelor previzibile în eventualitatea că entitatea ar recurge la un astfel de comportament ar trebui să țină seama de această concluzie.

225 În cadrul analizei consecințelor previzibile ale exercitării unui efect de pârghie, trebuie să se facă distincția între diferitele piețe ale echipamentelor PET și cele specifice ale mașinilor SBM.

iv) Cu privire la consecințele previzibile ale exercitării unui efect de pârghie pe piețele echipamentelor PET, cu excepția mașinilor SBM

## Considerații introductive

226 Fără a aduce atingere contestației reclamantei la definiția dată de Comisie piețelor distincte pentru fiecare categorie de produse sensibile susceptibile a fi ambalate în carton sau în PET (a se vedea considerentele 45 și 188), rezultă clar din decizia atacată că alegerea Comisiei de a-și limita analiza doar la produsele sensibile examinate rezultă din faptul că, în prezent, aceste produse pot fi ambalate, cel puțin din punct de vedere tehnic, atât în PET, cât și în carton și că creșterea estimată a utilizării PET face previzibilă substituirea primului material cu cel de al doilea. În concluzia analizei sale privind efectul de pârghie, Comisia prevede transformarea „poziției de lider” care ar fi deținută de entitatea rezultată în urma concentrării „pe piața echipamentelor de ambalare în PET [...] într-o poziție dominantă” (considerentul 389). Din moment ce această analiză se referă la mașinile utilizate pentru ambalarea produselor sensibile, trebuie să se analizeze, prin urmare, consecințele unui eventual efect de pârghie asupra diferitelor piețe ale echipamentelor PET identificate în decizia atacată.

227 Cu toate că rezultă din decizia atacată, astfel cum menționează Comisia, în special în ședință, că preocuparea principală în materie de concurență a acesteia are în vedere crearea în viitor a unei poziții dominante deținute de entitatea rezultată în urma concentrării pe piețele mașinilor SBM, în special cele de mare capacitate, ea insistă asupra dobândirii unei posibile poziții dominante pe fiecare din piețele echipamentelor PET pe care și-ar desfășura activitatea entitatea rezultată în urma concentrării. Este necesar să se examineze în raport cu elementele obiective referitoare la aceste piețe PET în ce măsură caracterul plauzibil al acestei previziuni este susținut de probe solide.

228 Ținând seama de angajamentul asumat de Tetra de a se separa de activitățile sale în domeniul preformelor PET, piețele relevante sunt cele ale tehnologiei de barieră, ale mașinilor de umplere aseptică și non-aseptică a ambalajelor din PET, precum și ale sistemelor de închidere a sticlelor din plastic. Este de asemenea adecvat să se analizeze interesele societății Sidel pe piețele echipamentelor auxiliare, în principal benzile transportoare, și echipamentele de ambalare pentru distribuție, precum „paletizoarele”, a căror importanță a fost subliniată de Comisie în ședință în ceea ce privește gama atractivă de produse (și servicii) care ar putea fi oferită de entitatea rezultată în urma concentrării.

## Cu privire la tehnologiile de barieră

229 Decizia atacată examinează în principal poziția părților la concentrare în domeniul tehnologiei plasmei, aceasta fiind aplicată sticlelor din PET prin intermediul mașinilor specializate într-o etapă distinctă, ulterioară suflării sticlei (considerentul 272). Această abordare este justificată și în mare măsură necontestată de reclamantă. Ea se bazează pe investigația privind piața, realizată de către Comisie cu privire la concentrarea notificată, potrivit căreia, în conformitate cu opinia larg răspândită în domeniu, tehnologia „multistrat”, cum ar fi aceea a Tetra, denumită „Sealica”, nu este „tehnologia câștigătoare”, adică tehnologia viitorului, cum este în schimb cazul tehnologiei plasmei. Prin urmare, este necesar să se ia în considerare poziția părților în domeniul tehnologiei plasmei și efectele de conglomerat previzibile ale punerii în aplicare a concentrării modificate asupra acestei poziții.

230 În această privință, Comisia recunoaște că, până în prezent, Sidel nu a înregistrat prea mult succes cu tehnologia sa denumită „Actis” (considerentul 273). În plus, Comisia nu a contrazis constatarea reclamantei în cursul ședinței, potrivit căreia este vorba în principal de o tehnologie destinată ambalării berii și potrivit căreia Sidel a întâmpinat probleme în dezvoltarea acestei tehnologii. Comisia s-a limitat la a insista pe importanța tehnologiei Actis

Lite, la care se face de asemenea trimitere în același considerent, cel puțin în ceea ce privește sucurile. În ceea ce privește Tetra, Comisia face trimitere la două tehnologii diferite (considerentul 274), și anume tehnologia denumită „Glaskin”, o tehnologie a plasmei, și Sealica, amintind în același timp decizia comercială de a abandona această din urmă tehnologie, decizie care s-a concretizat de altfel ulterior în unul dintre angajamente. Aceasta constată că „pe piața globală a tehnologiei de barieră, combinarea tehnologiilor părților ar conferi entității rezultate în urma concentrării o cotă de piață de aproximativ [10–20 %] în termeni de număr de sticle produse prin tehnologie de barieră în 2000” (considerentul 275). Comisia a precizat în ședință că această estimare se bazează pe cea a părților la concentrare (punctul 156 din notificare), excluzând din estimare anumite tehnologii denumite „monostrat” (și anume plastic îmbunătățit care deține deja proprietăți barieră), cu toate că părțile la concentrare au susținut că acestea trebuiau incluse (considerentele 192 și 195, precum și notele de subsol 93 și 95).

231 Totuși, Comisia a declarat că din cauza complexității tehnice a pieței nu poate confirma sau infirma afirmația părților la concentrare, potrivit căreia o combinare a tehnologiilor Actis a companiei Sidel și Glaskin a companiei Tetra nu ar constitui, cu toate că este posibil, o barieră de plasmă îmbunătățită „câștigătoare” (considerentul 279). Totuși, aceasta concluzionează: „combinarea tehnologiilor părților ar îmbunătăți considerabil” poziția entității rezultate în urma concentrării, însă „nu atât de mult încât să conducă la crearea unei poziții dominante pe această piață” (considerentul 282).

232 Tribunalul apreciază că este evident că o cotă de piață de [10–20 %] este departe de a corespunde unei poziții dominante pe piața respectivă. În această privință, trebuie amintit faptul că în preambulul regulamentului (considerentul 15) se arată că „o concentrare care, din cauza cotei de piață limitate a întreprinderilor implicate, nu este în măsură să constituie un obstacol în calea unei concurențe efective poate fi considerată compatibilă cu piața comună; [...] o astfel de indicație există în special în cazul în care cota de piață a întreprinderilor implicate nu depășește 25 %”. Decizia atacată nu oferă nicio dovadă suplimentară, posibil cu excepția diverselor trimiteri la puterea financiară a entității rezultate în urma concentrării și la reputația pretinselor programe extensive de cercetare ale companiilor Tetra și Sidel, a căror importanță a fost subliniată de Comisie în mai multe rânduri în ședință, care să poată justifica teza Comisiei.

233 Astfel, nu s-a demonstrat în decizia atacată că reclamanta se află într-o poziție mai bună pe această piață în raport cu diverșii săi concurenți. În notificare, părțile la concentrare au susținut că există cel puțin 20 de alți concurenți, actuali și potențiali, care lucrează independent, împreună sau pe bază de licențe, pentru descoperirea unei tehnologii performante. Printre acești concurenți se numără întreprinderi cu resurse comparabile celor ale entității rezultate în urma concentrării. Tribunalul constată că veridicitatea acestor informații este, în esență, confirmată de decizia atacată (a se vedea, în special, considerentele 69 și 87).

234 În aceste împrejurări, descoperirea tehnologiei viitorului ar fi în mod normal singura împrejurare care ar permite unei întreprinderi sau unei asociații de întreprinderi active pe această piață să dobândească o poziție dominantă. Comisia a comis așadar o eroare prin faptul că a estimat, cel puțin pe baza elementelor la care face trimitere în decizia atacată, că versiunea modificată a concentrării ar îmbunătăți poziția entității rezultate în urma concentrării în ceea ce privește tehnologia de barieră.

235 Rezultă că, în ceea ce privește piața tehnologiilor de barieră, elementele furnizate în decizia atacată nu sunt suficiente în drept pentru a demonstra că, în ipoteza în care exercitarea

efectului de pârghie prevăzut ar avea loc, consecințele sale previzibile ar fi atât de mari încât ar plasa entitatea rezultată în urma concentrării în poziția de a dobândi o poziție dominantă pe această piață până în 2005.

Cu privire la mașinile de umplere PET

236 În ceea ce privește mașinile de umplere PET, Comisia menține distincția pe care a făcut-o în special în cazul Tetra Pak II între sistemele de ambalare aseptice și cele de ambalare non-aseptică (considerentele 201 și 204). Această constatare nu este contestată de către reclamantă (considerentul 51), care, pe de altă parte, a insistat că mașinile de umplere PET sunt împărțite în aceste două piețe de produse distincte (notificare, punctul 312, considerentul 200).

237 Deși este cunoscut faptul că umplerea aseptice este posibilă în recipiente din sticlă și în ambalaje din PET și PEHD, Comisia a remarcat că materialul predominant în ambalarea aseptice este cartonul (considerentul 46). Această metodă de umplere este, în opinia sa, utilizată în principal pentru anumite produse sensibile, „și anume sucurile (sau băuturile pe bază de suc) și [PLL]”, chiar dacă aceste produse „pot fi de asemenea ambalate non-aseptic, caz în care acestea trebuie să fie distribuite reci”, în timp ce „majoritatea celorlalte produse sunt ambalate non-aseptic, însă distribuția lor nu necesită refrigerare” (considerentul 47). Rezultă că o cotă semnificativă din piața produselor sensibile definită de către Comisie în decizia atacată, și anume cea a produselor sensibile aparținând „segmentelor de produse comune” (considerentul 45) are legătură, în ceea ce privește umplerea produselor în cauză, cu metodele de ambalare non-aseptică. Prin urmare, trebuie în primul rând să se examineze pozițiile părților la concentrare pe piața mașinilor de umplere PET non-aseptică.

— Cu privire la mașinile de umplere PET non-aseptică

238 Decizia atacată oferă puține informații despre piața mașinilor de umplere PET non-aseptică. În primul rând, decizia conține la rubrica „Preeminența Sidel pe piața echipamentelor de ambalare PET”, un titlu privind „[e]xperiența solidă a Sidel în domeniul umplerii PET non-aseptice [...] și a mașinilor combinate inovatoare”, care include considerentele 249–255. În al doilea rând, Comisia constată că Sidel produce mașini de umplere non-aseptică (considerentul 250). În al treilea rând, în ceea ce privește mașinile combinate, și anume mașinile SBM și mașinile de umplere integrate într-o singură mașină, a căror metodă este descrisă ca fiind inovatoare (considerentul 243), se face trimitere la gama de mașini „Combi SRU” (umplere non-aseptică ultra-curată) a Sidel pentru produsele sensibile (considerentele 173 și 254). Decizia atacată constată (considerentul 84) că Sidel a vândut deja trei mașini combinate de acest tip în Statele Unite pentru ambalarea laptelui cu valabilitate extinsă („extended shelf life”). În cele din urmă, faptul că Tetra nu este prezentă pe piața mașinilor de umplere non-aseptică, iar Sidel deține o cotă de piață de mai puțin de 10 % este recunoscut în decizia atacată (tabelul 8, considerentul 299).

239 Nu rezultă din aceste informații că entitatea rezultată în urma concentrării, a cărei poziție nu ar fi deloc consolidată prin contribuția reprezentată de Tetra, ar putea dobândi o poziție dominantă pe această piață până în 2005 sau vreodată. Chiar dacă este adevărat că Sidel este prima întreprindere care oferă o mașină combinată de ambalare PET non-aseptică pentru produsele nesensibile, fapt recunoscut chiar în notificare (punctul 380) și deși reiese clar din informațiile furnizate în ședință că utilizarea actuală a acestor mașini este aproape exclusiv limitată la acest segment [56 de mașini combinate vândute la nivel mondial de către diverși producători, în comparație cu doar două mașini vândute pe segmentul de umplere aseptice, adică excluzând laptele cu valabilitate extinsă, dintre care una de către Sidel], niciun element din decizia atacată nu permite să se concluzioneze că acest avantaj al Sidel ar fi atât de mult

întărit de concentrare, adică în mod extraordinar, încât aceasta să ajungă până în 2005 să dețină o poziție dominantă pe piața mașinilor de umplere non-aseptică. Această concluzie este întărită de faptul că dificultățile tehnice care împiedică în prezent dezvoltarea și vânzarea mașinilor combinate în scopul unei umpleri aseptice nu există în cazul mașinilor de umplere non-aseptică. Astfel, Tetra a declarat în ședință, fără a fi contrazisă de Comisie cu privire la acest punct, că aproape toți producătorii de mașini de umplere non-aseptică oferă deja mașini combinate de umplere non-aseptică.

— Cu privire la mașinile de umplere PET aseptică

240 Atât Tetra, cât și Sidel au devenit active pe piața mașinilor de umplere PET aseptică prin intermediul achizițiilor în 1999. Între 1998 și 2002, piața acestor mașini a înregistrat o creștere de [70–80 %], iar Comisia estimează, pe baza informațiilor furnizate în notificare, că va continua să crească cu cel puțin [20–30 %] în următorii ani (considerentul 250). Reflectând asupra cotelor deținute de Tetra și Sidel din parcul acestor mașini deja instalate în SEE, cote definite în termeni de capacitate, pe motiv că este vorba despre metoda de calcul cea mai sigură pentru a reflecta poziția lor reală pe această piață nouă și în creștere, Comisia concluzionează că entitatea rezultată în urma concentrării „ar ocupa o poziție puternică în domeniul mașinilor de umplere PET aseptică, fiind unul dintre principalii trei actori de pe această piață cu o treime din parcul instalat, cu o tehnologie de umplere aseptică PET de primă mână, o marcă de mare reputație în sectorul ambalării aseptice și o forță internațională de vânzări” (considerentul 290). În răspunsurile sale la întrebările scrise, Comisia recunoaște totuși că această cotă de piață trebuie înțeleasă mai exact ca fiind doar de [25–35 %]. Aceasta recunoaște că Procomac este „liderul necontestat” pe această piață, care a realizat [...] % din vânzări în perioada 1998-2000, furnizându-i [30–40]% din parcul de mașini instalate în anul 2000 (considerentele 288 și 289). De asemenea, ea recunoaște că Procomac a vândut la scară mondială cinci din cele 21 de mașini vândute în primele două trimestre ale anului 2001 față de trei vândute de Sidel (punctul 289, nota de subsol 121) și că mai mulți concurenți noi au intrat pe această piață din 1998 și „au dobândit o cotă de [40–50%] din vânzările noi între 1998 și 2000” (considerentul 288).

241 Mai întâi, trebuie constatat faptul că fuzionarea activităților Tetra și Sidel pe această piață nu le permite să obțină în mod direct o poziție de lider pe această piață, dat fiind că această fuzionare nu consolidează decât relativ modest (și anume [0-10%]) cota actuală deținută de Sidel (a se vedea punctul 130 de mai sus). Având în vedere puterea deținută de Procomac și intensitatea concurenței pe piață, în special în lumina noilor veniți, este de asemenea puțin probabil, pe baza cotelor de piață actuale deținute de Tetra și Sidel, ca entitatea rezultată în urma concentrării să obțină într-un viitor apropiat o poziție dominantă pe această piață prin exercitarea unui efect de pârghie de pe piețele ambalajelor din carton aseptice. Acest lucru este cel puțin implicit recunoscut de către Comisie în decizia atacată atunci când se referă numai la „poziția puternică” a entității rezultate în urma concentrării pe această piață (considerentul 290).

242 Există, totuși, mai multe elemente invocate în decizia atacată, care ar putea, la prima vedere, să susțină teza Comisiei referitoare la crearea până în 2005 a unei poziții dominante pe această piață. Este vorba despre analiza internă a Tetra, potrivit căreia „[se] pare că există o poziție de lider care să fie obținută de o întreprindere care acționează cu determinare” (considerentul 289 referindu-se la un document Tetra anexat la notificare), precum și existența unor mașini de umplere aseptică de tip „LFA-20 ON” aparținând Tetra și „Combi SRA” aparținând Sidel (a se vedea punctul 130 de mai sus).



243 Cu toate acestea, în ceea ce privește analiza Tetra, simplul fapt că aceasta din urmă consideră că este posibil să obțină o poziție de lider pe piață și să înlocuiască astfel Procomac în calitate de întreprindere principală nu are în sine, fără alte elemente care să susțină această analiză, nicio valoare probatorie și, în orice caz, nu demonstrează că o astfel de poziție ar putea fi ulterior transformată într-o poziție dominantă. Desigur, Comisia subliniază reputația de neegalat a Tetra în sectorul umplerii aseptice a ambalajelor din carton, ceea ce ar putea face atractivă achiziția mașinilor de umplere aseptice produse de către entitatea rezultată în urma concentrării, cel puțin pentru actualii sau foștii clienți ai Tetra pe piețele ambalajelor din carton aseptice care intenționează să treacă la PET, chiar dacă tehnologia utilizată în cazul cartonului nu este direct aplicabilă mașinilor de umplere PET. Totuși, în această privință, decizia atacată nu conține o analiză a avantajului deținut în acest domeniu de întreprinderea Serac, care are, cel puțin în mod potențial, o importanță comercială comparabilă.

244 Conform notificării, întreprinderea Serac este, spre deosebire atât de Tetra, cât și de Sidel, unul dintre pionierii umplerii aseptice în PET și deține în prezent o poziție puternică și recunoscută în acest domeniu cu o cotă de piață în anul 2000 de [...] % (punctele 244 și 250). În plus, ea deține, de asemenea, o poziție de lider pe piața umplerii aseptice în PEHD, cu o cotă de piață care se ridică la [...] % (punctul 323). Întrucât decizia atacată se referă la faptul că diferențele tehnice existente, care separă în prezent piețele mașinilor de umplere PET și PEHD, „se pot estompa în viitor” odată cu dezvoltarea unor mașini precum LFA-20 aparținând Tetra, „care să poată trece de la umplerea aseptică PEHD la umplerea aseptică PET și vice-versa” (considerentul 202), Comisia ar fi trebuit cel puțin să examineze avantajul aparent al Serac în acest domeniu. Astfel este *a fortiori* cazul poziției relativ modeste a Tetra pe piața mașinilor de umplere aseptice PET (considerentul 284), dat fiind faptul că Tetra nu a putut, cel puțin până la data notificării, să vândă o mașină de umplere aseptică PEHD, cu o posibilă excepție a unei mașini care este în testare (notificare, punctul 322), precum și faptul că mașina LFA-20 ON este, de asemenea, în perioada de probă (a se vedea punctul 130 de mai sus).

245 În orice caz, Comisia a săvârșit o eroare prin faptul că nu a examinat problema fundamentală a intensității concurenței de pe piața mașinilor de umplere aseptice PET, piață care va înregistra, în conformitate cu o previziune necontestată, o creștere puternică și constantă. În această privință, decizia atacată nu prezintă modul în care entitatea rezultată în urma concentrării ar urma să împiedice intrarea pe piață a noilor concurenți, prin modalități de exercitare a efectului de pârghie care i se permit (a se vedea punctele 217–224 de mai sus). Cu alte cuvinte, chiar dacă se poate constata o creștere a vânzărilor combinate de mașini SBM și mașini de umplere aseptice PET, nu s-a demonstrat că numărul acestor vânzări ar putea atinge un nivel care ar putea amenința concurența intensă de pe această piață, reprezentată în special de Procomac (a se vedea punctul 240 de mai sus).

246 Prin urmare, este necesar să se concluzioneze că previziunea Comisiei referitoare la viitoarea dobândire a unei poziții dominante pe piața mașinilor de umplere aseptice nu este plauzibilă.

247 În ceea ce privește mașinile combinate de ambalare aseptice PET, Comisia a decis în decizia atacată să nu le trateze drept o piață separată (considerentul 175). Deși în prezent există o singură mașină a Sidel de acest tip, și anume „Combi SRA”, instalată în fabrica unui producător spaniol de sucuri (considerentul 85), este clar că, având în vedere beneficiile oferite de aceste mașini (și anume, astfel cum sunt enumerate în considerentul 174, faptul că ocupă mai puțin spațiu și necesită mai puțin personal decât o linie de ambalare PET tradițională), un succes comercial al acestei mașini ar întări poziția actuală a Sidel pe piața mașinilor de umplere aseptice PET. Cu toate acestea, este mult mai puțin clar că aceste

avantaje sunt suficiente pentru a permite entității rezultate în urma concentrării să atingă o poziție dominantă pe această ultimă piață prin vânzarea de mașini de tip „Combi SRA”.

248 În această privință, trebuie amintit, în primul rând, că două dintre afirmațiile făcute în cadrul ședinței de către reclamantă cu privire la aceste mașini nu au fost contestate de Comisie. În primul rând, Tetra a susținut că unul dintre inconveniente ale mașinilor combinate care, cel puțin până acum, a contribuit la întârzierea vânzării acestora în sectorul umplerii aseptice constă în necesitatea menținerii condițiilor aseptice în timpul înlocuirii matrițelor. În al doilea rând, utilizarea acestor mașini este mai puțin flexibilă decât combinația dintre o mașină SBM și o mașină de umplere PET într-o linie normală de ambalare PET.

249 În plus, Comisia nu contestă, în decizia atacată (considerentul 174), afirmația făcută de Tetra în răspunsul său la comunicarea privind obiecțiunile, potrivit căreia mașinile combinate ale anumitor concurenți importanți ai entității rezultate în urma concentrării, respectiv Kronos și Procomac/Sipa, „prezintă în mare aceleași avantaje”. În plus, Tetra a mai afirmat în răspunsul său la comunicarea privind obiecțiunile și și-a reiterat poziția în cadrul ședinței, că Procomac/Sipa a vândut cealaltă mașină combinată de ambalare aseptică deja instalată în Europa. Această afirmație nu este contestată în decizia atacată și Comisia s-a limitat să observe în susținerile sale orale că era vorba despre o mașină care nu putea fi decât „cvasi-combinată”. În orice caz, însăși Comisia a remarcat investițiile pe care diverse întreprinderi active pe piața umplerii aseptice sunt pe cale de a le realiza pentru dezvoltarea de noi mașini combinate de ambalare aseptică. Având în vedere nivelul actual al concurenței pe această piață, este probabil ca cel puțin unul dintre principalii concurenți să ajungă într-un viitor apropiat să comercializeze o mașină combinată comparabilă cu „Combi SRA” a Sidel.

250 În sfârșit, în ceea ce privește mașinile de umplere la cald, a căror importanță, cel puțin pentru piața germană, a fost evidențiată de către Comisie în ședință, pe de o parte, trebuie remarcat faptul că, în decizia atacată, Comisia recunoaște că „aceste mașini sunt puțin utilizate în SEE” (considerentul 171). Se pare că Sidel a vândut doar cinci în SEE (considerentul 170), dintr-un total estimat, în notificare, de opt mașini vândute (punctul 315). Pe de altă parte, Comisia a considerat că aceste mașini nu constituie o piață separată de cea a mașinilor de umplere aseptică. Tribunalul constată, în primul rând, că mașinile de umplere la cald reprezintă numai o mică cotă din piața mașinilor de umplere aseptică și, în al doilea rând, că este puțin probabil ca această cotă să crească în mod semnificativ, având în vedere dezavantajele inerente ale acestei tehnici (alterarea gustului). În consecință, Comisia nu poate invoca argumentul cotei de piață a entității rezultate în urma concentrării în cazul mașinilor de umplere la cald pentru a demonstra dobândirea viitoare a unei poziții dominante pe piața mașinilor de umplere aseptică PET.

#### — Concluzie privind mașinile de umplere PET

251 Rezultă din considerațiile de mai sus că, în ceea ce privește piețele de umplere PET aseptică și non-aseptică, decizia atacată nu oferă elemente suficiente din punct de vedere juridic pentru a demonstra că realizarea concentrării modificate ar presupune probabil, ca urmare a exercitării unui efect de pârghie aplicat în principal clienților actuali ai Tetra în domeniul ambalajelor din carton care doresc să treacă la PET pentru ambalarea produselor sensibile, crearea în viitor, cel târziu până în 2005, a unei poziții dominante pe aceste piețe.

Cu privire la sistemele de închidere a sticlelor din plastic și echipamentele PET auxiliare

252 În ceea ce privește piața sistemelor de închidere a sticlelor din plastic, reiese din poziția relativ slabă deținută de Tetra pe această piață și anume o cotă de piață de numai [10-20%] (a

se vedea punctul 44 de mai sus), că este foarte puțin probabil ca efectul de pârghie prevăzut să fie suficient, cel puțin într-un viitor apropiat, pentru a transforma această poziție într-o poziție dominantă. Deși poziția actuală a Sidel pe diferite piețe ale echipamentelor PET auxiliare este mai puternică decât poziția Tetra pe piața menționată a sistemelor de închidere a sticlelor, Comisia nu contestă afirmația reclamantei potrivit căreia cotele de piață în cauză nu depășesc în general [20–30 %] (considerentul 257). În plus, decizia atacată nu răspunde afirmației făcute în notificare, potrivit căreia acest tip de echipamente nu este foarte complicat din punct de vedere tehnic și, în orice caz, poate fi furnizat fără probleme de „numeroase întreprinderi de echipamente” (punctul 347).

253 Prin urmare, este clar că nu s-a demonstrat probabilitatea creării unei poziții dominante în favoarea entității rezultate în urma concentrării pe aceste piețe până în 2005.

Concluzie generală cu privire la piețele echipamentelor PET, cu excepția mașinilor SBM

254 Rezultă din considerațiile precedente că decizia atacată nu oferă dovezi suficiente de convingătoare pentru a demonstra că, drept consecință a unui efect de pârghie exercitat de pe piețele ambalajelor aseptice din carton, până în 2005 s-ar crea o poziție dominantă în favoarea entității rezultate în urma concentrării pe piețele tehnologiei de barieră, ale mașinilor de umplere aseptică și non-aseptică, sistemelor de închidere a sticlelor din plastic și echipamentelor auxiliare.

255 În ședință, Comisia a insistat puternic asupra faptului că întărirea poziției entității rezultate în urma concentrării pe aceste piețe ale echipamentelor PET ar rezulta, printr-un efect de cascadă, din poziția dobândită pe piețele mașinilor SBM. Totuși, trebuie remarcat faptul că această analiză nu apare în mod explicit în decizia atacată și, prin urmare, nu a fost demonstrată corespunzător cerințelor legale. În orice caz, poziția previzibilă a entității rezultate în urma concentrării pe piețele echipamentelor PET, cu excepția mașinilor SBM, astfel cum s-a constatat mai sus, este suficient de slabă încât, chiar dacă un astfel de efect cascadă ar fi previzibil, acesta nu ar modifica fundamental poziția respectivă.

256 În lipsa unor probe solide, este necesar să se concluzioneze că, în ceea ce privește piețele echipamentelor PET menționate mai sus, prima condiție impusă la articolul 2 alineatul (3) din regulament nu este îndeplinită.

257 Este necesar, în continuare, să se examineze analiza Comisiei privind crearea unei poziții dominante pe piețele mașinilor SBM.

v) Cu privire la piețele mașinilor SBM

Cu privire la caracterul generic al mașinilor SBM

258 Ar trebui să examineze în primul rând datele pe care se bazează Comisia atunci când face distincția dintre mai multe subpiețe specifice pentru mașini SBM, în funcție de produsele sensibile, fapt contestat de reclamantă din cauza caracterului generic al acestor mașini.

259 Comisia constată în primul rând, în decizia atacată, că, „până și în cazul unui echipament prezumtiv generic, cum sunt mașinile SBM, este justificat să se examineze piața echipamentelor în funcție de segmentele produselor de utilizare finală”, ceea ce se dovedește a fi „chiar mai [indicat], atunci când se compară sistemele complete de ambalare pentru a stabili dacă acestea pot face parte sau nu din aceeași piață de produse” (considerentul 43). În continuare, Comisia remarcă faptul că fiecare produs lichid destinat ambalării are „propriile

caracteristici care permit sau nu permit utilizarea unei anumite forme de ambalare”, înainte de a concluziona că segmentarea în funcție de utilizarea finală constituie un instrument de analiză a piețelor echipamentelor de ambalat alimente lichide (considerentul 44, citat la punctul 30 de mai sus). Prin urmare, Comisia face distincție între produsele sensibile aparținând segmentelor „produselor comune” și celelalte produse, pe baza capacității celor dintâi de a fi ambalate, cel puțin din punct de vedere tehnic, atât în carton, cât și în PET, spre deosebire de produsele nesensibile, cum ar fi apa minerală și băuturile carbogazoase care nu pot fi ambalate în carton (considerentul 58). Deși admite că „mașinile SBM [sunt], în marea lor majoritate, generice” (considerentul 177), Comisia susține, în același considerent, că „o linie de ambalare PET, în care mașina SBM este doar un element, este, în general, adaptată special produselor ambalate de client”, ceea ce este în special valabil pentru produsele sensibile, argument reiterat în evaluarea impactului efectului de pârghie (considerentul 369). Ea citează exemplul mașinii „SRS G Combi” a Sidel, „concepută pentru ambalarea băuturilor carbogazoase [și care] nu poate constitui o alternativă pentru un producător de băuturi care vrea să ambaleze sucuri” (considerentul 177) și ar avea nevoie în acest sens de o mașină de ambalare aseptică „Combi SRA”. Citând Comunicarea sa din 9 decembrie 1997 privind definirea pieței relevante în sensul dreptului comunitar al concurenței (JO C 372, p. 5; ediție specială în limba română: capitol 08 volum 03 p. 60, punctul 43), ea constată în continuare că cele două condiții cerute în mod normal pentru stabilirea existenței unui grup distinct de clienți, și, astfel, a unei piețe mai restrânse de produse, sunt îndeplinite în prezenta cauză: și anume posibilitatea de a determina cu exactitate din ce grup face parte un anumit client în momentul în care cumpără o mașină SBM și imposibilitatea realizării schimburilor dintre clienți sau a arbitrajului de către terți cu privire la aceste mașini (considerentul 178).

260 Tribunalul constată, în primul rând, că accentul pus în decizia atacată pe produsele sensibile aparținând „segmentelor produselor comune” se bazează pe un criteriu obiectiv, și anume apartenența acestor produse la categoria produselor ambalate în carton și capacitatea, cel puțin tehnică, de a le ambala în PET, capacitate care, dat fiind nivelul de creștere prevăzut (a se vedea punctele 201–216 de mai sus), va deveni probabil o realitate comercială destul de răspândită până în 2005, cel puțin pentru BAF și băuturile pe bază de ceai sau de cafea.

261 Cu toate acestea, decizia atacată nu furnizează dovezi suficiente de convingătoare pentru a demonstra caracteristicile pretins specifice ale mașinilor SBM utilizate pentru ambalarea produselor sensibile. Într-adevăr, o mașină combinată special concepută pentru ambalarea băuturilor gazoase nu poate fi utilizată pentru sucuri. Cu toate acestea, acest lucru este departe de a demonstra că mașinile SBM de mică și de mare capacitate, chiar dacă au fost adaptate înainte de vânzare în funcție de dorințele cumpărătorilor lor, nu rămân, astfel cum susține în esență reclamanta, mașini generice, respectiv capabile să ambaleze mai multe tipuri de produse.

262 În ceea ce privește specificitatea matrițelor de ambalaje potrivit produselor vizate, invocată în acest sens de Comisie, fără ca reclamanta să conteste faptul că numărul de forme determină capacitatea mașinii, această specificitate nu demonstrează că mașinile SBM, ale căror forme reprezintă doar o parte, se disting unele de altele în mod semnificativ. Conform notificării, durata medie a unei matrițe este de doar aproximativ trei ani, în timp ce durata de viață pentru o mașină de SBM este de cincisprezece ani (punctul 304). Deși Sidel își produce propriile matrițe, decizia atacată nu contestă informațiile furnizate în notificare cu privire la piața formelor, potrivit căreia Sidel nu este activă pe această piață (în calitate de furnizor de forme către terți) și potrivit căreia concurența între întreprinderile care sunt active pe piața respectivă este foarte puternică, în special în cazul SIG, care pretinde pe pagina sa de internet că deține poziția de lider (punctul 309).

263 În plus, nici decizia atacată nu contestă afirmația din notificare, potrivit căreia un client poate utiliza, într-o instalație mare, mai multe mașini SBM în vederea combinării acestora pentru a satisface diferitele sale nevoi de producție. În decizia atacată nu se examinează dacă flexibilitatea cerută de unii clienți în ceea ce privește unele matrițe de mașini SBM poate fi explicată prin nevoile legate de astfel de utilizări.

264 În apărarea sa, Comisia se referă la o serie de modificări ce pot fi aduse unei mașini SBM pentru a o face mai performantă sau mai utilă într-un lanț de ambalare PET integrat, cum ar fi adăugarea unui sistem special de filtrare a aerului de suflare sau un tratament cu ajutorul lămpilor cu raze ultraviolete pentru a reduce riscul de contaminare înainte ca preformele să intre în mașină. În ședință, Comisia a precizat că aceste modificări demonstrează că o mașină SBM utilizată într-un lanț de umplere PET are caracteristici foarte speciale, la care decizia atacată face referire (considerentul 177). Tetra, deși contestă faptul că Comisia atribuie mașinilor SBM caracteristici specifice ale altor elemente dintr-un lanț de ambalare PET, a remarcat totuși că aceste modificări nu reprezintă mai mult de 5 % din costul unei mașini SBM.

265 Mai întâi, trebuie să se constate că nu se face trimitere la aceste informații în decizia atacată. Deși această decizie subliniază în mod corect importanța cerințelor specifice ale clienților care necesită, în special, o linie de umplere aseptică PET, și anume, în esență, o garanție pentru condițiile aseptice, acest element nu poate justifica definirea unei subpiețe distincte pentru mașinile SBM utilizate într-o linie de umplere a produselor sensibile în cauză. Într-adevăr, simplul fapt că fiecare mașină SBM trebuie instalată într-un lanț de ambalare PET pentru a fi utilă cumpărătorului nu justifică faptul că specificitatea altor echipamente PET, tipică acestui lanț, în special cele de umplere aseptică PET, reiese și în cazul mașinilor SBM.

266 Caracterul generic al mașinilor SBM ar trebui acceptat, cu atât mai mult cu cât Comisia nu a putut contesta, în ședință, afirmația Tetra referitoare la costul relativ scăzut - în raport cu cel al unei mașini SBM „standard”, în special atunci când este vorba despre o mașină SBM de mare capacitate - al modificărilor eventual necesare pentru a face o astfel de mașină mai compatibilă cu utilizarea mașinilor de umplere PET aseptică și non-aseptică și, eventual, cu mașini de umplere aseptică apte să facă tranziția de la PET la PEHD.

267 În plus, părțile știu că mașinile combinate, a căror utilizare pentru umplerea aseptică rămâne foarte limitată (a se vedea punctele 248 și 249 de mai sus), nu constituie o piață distinctă, astfel cum rezultă de asemenea din decizia atacată.

268 În ceea ce privește posibilitățile de a determina exact cărui grup îi aparține un anumit client în momentul în care cumpără o mașină SBM și în lipsa sau existența, cel puțin în prezent în SEE, a unor posibilități pentru ca un astfel de client să găsească cel mai bun preț recurgând la arbitrajul între furnizorii disponibili, este clar că aceste posibilități, în cazul în care sunt considerate stabilite, s-ar aplica în mod egal mașinilor SBM utilizate pentru produsele nesensibile, cât și celor folosite pentru ambalarea produselor sensibile. Posibilitatea entității rezultate în urma concentrării de a identifica grupul căruia îi aparține un client rezidă în faptul că mulți clienți de pe piețele ambalajelor din carton care vor trece la PET vor fi clienți actuali ai Tetra. Totuși, acest posibil avantaj, care rezultă din avantajul „precursorului” deținut în mod previzibil de entitatea rezultată în urma concentrării, nu exclude posibilitatea ca acești clienți să recurgă la alți furnizori de mașini SBM dacă nu mai sunt mulțumiți de condițiile oferite de entitatea respectivă.

269 Pe baza dovezilor din decizia atacată, Comisia a săvârșit așadar o eroare, pe de o parte, prin constatarea că mașinile SBM sunt „în marea lor majoritate, generice” (considerentul 177)

și, pe de altă parte, prin distincția făcută între acestea în funcție de utilizarea lor finală. Într-adevăr, decizia atacată nu oferă suficiente dovezi pentru a justifica definiția subpiețelor distincte în cadrul mașinilor SBM în funcție de utilizarea lor finală. Prin urmare, singurele subpiețe care ar trebui să fie luate în considerare sunt cele ale mașinilor de capacitate mică și mare.

Cu privire la efectele de închidere previzibile

270 Este necesar să se constate în primul rând că cele două piețe distincte identificate de către Comisie în ceea ce privește mașinile SBM prezintă diferențe semnificative în ceea ce privește nivelul și forța concurenței actuale, cu care se confruntă Sidel pe aceste piețe ale mașinilor SBM. Prin urmare, este necesar să se examineze separat consecințele efectului de pârghie previzibil exercitat de entitatea rezultată în urma concentrării de pe piețele ambalajelor din carton pe piețele distincte ale mașinilor SBM de mică sau de mare capacitate.

— Cu privire la piețele mașinilor SBM de capacitate mică

271 În ceea ce privește mașinile SBM de capacitate mică, este necesar să se amintească faptul că respectiva concentrare nu ar consolida în niciun fel cota de piață pe care Sidel o deține în prezent (a se vedea punctul 128 de mai sus). Concluzia deciziei atacate, potrivit căreia entitatea rezultată în urma concentrării „ar fi de departe principalul actor” de pe această piață și „mai mulți concurenți ar rămâne pe piață, însă cu cote de piață care nu depășesc [10–20 %]” (considerentul 269), nu constituie - având în vedere angajamentul Tetra de a se separa de Dynaplast, o întreprindere activă pe această piață - o dovadă convingătoare a posibilității creării pe viitor a unei poziții dominante a entității rezultate în urma concentrării pe această piață. Comisia susține în înscrisurile sale - făcând trimitere la decizia atacată care constată că este posibilă excluderea concurenților Sidel de pe piața mașinilor SBM de capacitate mică (considerentul 370) - că nu este necesar să se demonstreze excluderea concurenților Sidel de pe piață atât timp cât aceștia vor fi marginalizați. În ședință, ea a insistat asupra faptului că, în urma unui efect de cascadă, concentrarea notificată ar putea permite entității rezultate în urma concentrării să dobândească o poziție dominantă pe această piață, având în vedere dispersia concurenților Sidel și poziția de lider deținută deja de aceasta pe anumite segmente de piață, în special pe cel al mașinilor de capacitate mică, având totuși o capacitate ridicată și fiind dotate cu o tehnică rotativă, și anume tehnologia utilizată în cazul tuturor mașinilor de mare capacitate cu excepția celor ale Sasib, care este o întreprindere achiziționată recent de SIG și ale cărei mașini folosesc o tehnică liniară în două etape, cu o capacitate care se ridică la [...] spo (notificare, punctul 48).

272 Pentru a examina concluzia Comisiei cu privire la această piață, trebuie analizată cota deținută de entitatea rezultată în urma concentrării pe această piață după punerea în aplicare a concentrării modificate. În această privință, conform deciziei atacate, Comisia recunoaște că Sidel deține o „cotă de piață de [30–40 %] în termeni de capacitate și de unități vândute în SEE în 2000” pe piața mașinilor SBM de capacitate mică (punctul 233). Comisia subliniază faptul că concurenții întreprinderii Sidel, dintre care cel mai important este ADS cu o cotă de piață de aproximativ [10–20 %] (punctul 233), sunt „mult mai mici” decât ea. În măsura în care Comisia se referă în alte părți ale deciziei atacate la „poziția de lider, cu o cotă de [60–70 %] din piața mașinilor SBM”, deținută în prezent de Sidel, aceasta a omis în mod clar să ia în considerare angajamentul Tetra referitor la Dynaplast (considerentul 370). [traducere neoficială]

273 În notificare s-a arătat că, în perioada 1998–2000, cota din piața mașinilor SBM de capacitate mică deținută de Sidel era, fără excepție, sub 40 %, iar cota respectivă, precum și

cea a Tetra — aceasta din urmă a ajuns pe piața în cauză prin achiziționarea Dynaplast, care în 2000 se afla în vârf, dobândind astfel o cotă de piață de 24 % — constituiau doar „estimări” care ar putea fi chiar exagerate (punctul 56). Făcând trimitere la aproximativ 12 alți concurenți, care erau toți capabili, potrivit părților la concentrare, să furnizeze o mașină SBM adecvată nevoilor oricărui client de mașini de capacitate mică, părțile implicate au insistat asupra faptului că pe piață exista o concurență importantă și totodată intensă (punctele 57 și 71). Mai mult, în răspunsul său la comunicarea privind obiecțiunile (punctul 51), Tetra a declarat că doi noi concurenți importanți au intrat ulterior pe piață în 2001, dintre care unul, Uniloy, deține o poziție de lider pe piața mașinilor EBM, în timp ce celălalt, Husky, deține o poziție similară pe piața mașinilor producătoare de preforme, poziție a cărei importanță este recunoscută în decizia atacată (considerentul 321, nota de subsol 138).

274 Decizia atacată, fără a lua în considerare aceste informații, care sunt foarte relevante, se limitează la a recunoaște, fără nicio altă precizare, că Sidel a înregistrat din 1998 un declin de „numai [0–10 %]” pe piața mașinilor de capacitate mică (considerentul 238). [traducere neoficială] Acest element unic nu este suficient pentru a susține concluzia Comisiei privind prezumtivul caracter nesemnificativ al concurenței cu care s-ar confrunta entitatea rezultată în urma concentrării, în special fără mijloacele și capacitățile societății Dynaplast. În plus, nu se oferă nicio evaluare în decizia atacată sau în înscrisurile Comisiei privind posibila soartă a cotei de piață deținute de Dynaplast, aflată în continuă creștere până în 2000. În ședință, ca răspuns la întrebările adresate de Tribunal cu privire la activitățile Dynaplast care, într-o perioadă relativ scurtă, sub controlul exercitat de Tetra (1994–2000), a reușit să obțină o cotă de piață relativ ridicată, Comisia a susținut că acest succes inițial ar putea fi atribuit puterii financiare deținute de Tetra, precum și faptului că Tetra era în măsură să ofere vânzări grupate atractive de mașini SBM și de preforme PET. Având în vedere angajamentul Tetra de a separa activitățile sale în domeniul preformelor și faptul că Sidel nu desfășoară activități pe piața preformelor, o astfel de strategie nu ar mai fi disponibilă entității rezultate în urma concentrării. Această limitare nu s-ar aplica în cazul concurenților săi, mai ales în cazul Husky, întreprindere canadiană nou-venită care este lider la nivel mondial în fabricarea mașinilor producătoare de preforme.

275 Decizia atacată nu furnizează dovezi că entitatea rezultată în urma concentrării ar fi capabilă să dobândească o parte deosebit de mare din clienții mai vechi ai Dynaplast sau, prin alte mijloace, de a obține într-un viitor destul de apropiat, în special până în 2005, clienți destul de noi care să îi permită să dobândească o poziție dominantă pe piața mașinilor SBM de capacitate mică. O astfel de poziție nu este *a fortiori* previzibilă, având în vedere amploarea și natura ascendentă a concurenței actuale de pe această piață.

276 Atât în înscrisurile sale, cât și în susținerile orale, Comisia, subliniind importanța poziției Sidel pe piața mașinilor de capacitate mare și asimilând, cel puțin parțial, vânzarea mașinilor SBM de capacitate mică și ambalarea produselor nesensibile, a subliniat puterea entității rezultate în urma concentrării „pe viitoarele piețe PET (adică, piețele băuturilor sensibile)” considerentul 369). Potrivit deciziei atacate, cota de piață care i-ar reveni entității rezultate în urma concentrării pe „piața mașinilor SBM (indiferent de tipul utilizării) [...] nu lasă concurenței decât o cotă mică din piață”, în timp ce „piețele produselor [...] nesensibile sunt saturate și [...] nu ar trebui să înregistreze decât o creștere slabă” (considerentul 370). [traducere neoficială] Concluzia referitoare la această saturație se bazează pe o informație care figurează în conturile anuale ale Sidel pentru 1999 și pe un studiu privind Sidel efectuat de BNP-Paribas la 9 octombrie 2000.

277 Importanța pieței mașinilor de capacitate mică nu poate fi astfel minimizată, nici în general, nici în ceea ce privește produsele sensibile. Rezultă din dosar că nu există, cel puțin

până în prezent, diferențe semnificative în utilizarea atât a mașinilor de capacitate mică, precum și a mașinilor de capacitate mare pentru ambalarea produselor nesensibile. Astfel cum a susținut reclamanta în ședință, totul depinde de nevoile clienților. Dintre toate băuturile ambalate în PET în prezent, 95% se încadrează în categoria produselor nesensibile. Cu toate acestea, decizia atacată nu furnizează nicio analiză a repartizării mașinilor SBM de mică și de mare capacitate în funcție de produse. În notificare, s-a arătat că mașinile de mare capacitate sunt de obicei vândute clienților mari, cum ar fi [...], care produc cantități mari de băuturi carbogazoase și de apă (punctul 93). În răspunsul său la comunicarea privind obiecțiunile, Tetra a remarcat faptul că mașina vândută cel mai rapid de Sidel a avut o capacitate de [...] spo și a fost vândută în [...], către [...], un producător de apă minerală în principal (punctul 44) și că respectiva comunicare a ignorat faptul că mașinile de capacitate mică sunt utilizate, dintr-o gamă largă de utilizări, și pentru ambalarea produselor sensibile (punctul 45).

278 Astfel, în ceea ce privește produsele nesensibile, Tribunalul nu este în măsură să evalueze cu exactitate amploarea vânzărilor mașinilor SBM de capacitate mică și mare pentru ambalarea acestor produse. Este probabil, având în vedere volumul foarte mare al acestor produse deja ambalate în PET (peste 35 de miliarde de litri în 1999 pentru apă și băuturi carbogazoase potrivit tabelului 2 din considerentul 56), ca vânzările acestor două tipuri de mașini să rămână, chiar și după punerea în aplicare a concentrării modificate, foarte ridicate pentru ambalarea produselor nesensibile. Afirmația privind pretinsa saturare a pieței ambalajelor PET pentru aceste produse nu este dovedită corespunzător cerințelor legale. Fără a lua în calcul potențialul uriaș de piață al berii pentru utilizarea PET, studiile independente citate în decizia atacată confirmă faptul că ambalajul PET, în special, pentru apa minerală va continua să cunoască o creștere constantă. Rezultă că nu există dovezi că cererea de mașini SBM de capacitate mică va scădea în mod semnificativ în perioada cuprinsă între 2000 și 2005.

279 În ceea ce privește ambalarea produselor sensibile, analiza efectuată în decizia atacată nu este, la rândul ei, convingătoare. Conform datelor furnizate de către reclamantă în răspunsul său la comunicarea privind obiecțiunile, nu există, până în prezent, o utilizare extinsă sau chiar majoritară a mașinilor de capacitate mică pentru produsele sensibile. Astfel, potrivit acestui răspuns, viteza medie a mașinilor vândute de Dynaplast utilizate pentru ambalarea unor astfel de produse era puțin peste [...] spo, în timp ce viteza mașinilor Sidel se situa (cel puțin pentru sucuri) la [...] spo (punctul 45). Reclamanta a precizat că utilizarea mașinilor de capacitate mică poate fi explicată prin faptul că băuturile sensibile sunt în prezent și vor rămâne în cea mai mare parte „produse de nișă”, cu volume de producție mai mici decât alte produse. Comisia a răspuns în decizia atacată prin concluzia că toate mașinile SBM cu o capacitate de peste 8 000 spo utilizate în acest scop, trebuie să fie considerate ca fiind mașini de mare capacitate și că utilizarea mașinilor de capacitate mică poate fi explicată prin faptul că clienții nu doresc să cumpere mașini de capacitate mare atunci când se pregătesc pentru prima dată să ambaleze în PET produse sensibile (considerentele 184 și 185). Deși această din urmă concluzie nu este în mod evident greșită, este totuși adevărat că o mare parte din mașinile SBM utilizate pentru ambalarea produselor sensibile vor fi, după toate aparențele, mașini de capacitate mică. Această utilizare stabilită pare cu atât mai probabilă, astfel cum a susținut reclamanta în ședință, în cazul băuturilor mai specializate precum băuturile pe bază de ceai sau de cafea și BAF, care vor cunoaște o anumită creștere, având în vedere volumele de producție ale acestora mai reduse decât cele ale PLL și ale sucurilor. Astfel, o parte semnificativă din creșterea prognozată până în 2005 în materie de ambalare a produselor sensibile în PET va viza probabil produsele pentru care utilizarea mașinilor de capacitate mică va fi în mod special adecvată.



280 Prin urmare, decizia atacată nu conține o analiză suficientă a utilizării actuale și viitoare a mașinilor SBM de capacitate mică. Este evident că, odată cu plecarea Tetra de pe această piață, poziția entității rezultate în urma concentrării va rămâne în esență neschimbată în raport cu poziția actuală a Sidel. Aceasta din urmă ar fi departe de a ocupa o poziție dominantă. Chiar dacă entitatea rezultată în urma concentrării rămâne întreprinderea cea mai importantă pe această piață, cu o cotă de piață de aproximativ [30–40 %], aceasta trebuie să facă față concurenței din partea a cel puțin douăsprezece alte întreprinderi, fără a menționa noii concurenți abia intrați pe piață (a se vedea punctul 272 de mai sus).

281 Decizia atacată nu furnizează așadar dovezi suficiente pentru a demonstra că, în urma unui efect de pârghie asupra clienților actuali ai piețelor ambalajelor din carton, care doresc să cumpere o mașină SBM de capacitate mică sau o linie de ambalare PET care include o mașină SBM de capacitate mică, entitatea rezultată în urma concentrării ar putea fi în măsură să se impună în fața concurenților săi, în special în raport cu cei a căror clientelă se compune în principal din producători de băuturi nesensibile și bere, într-o măsură atât de mare încât ar reuși să transforme poziția sa actuală într-o poziție dominantă până în 2005. O astfel de concluzie este validă *a fortiori*, din moment ce o ofertă de vânzare grupată făcută de entitatea rezultată în urma concentrării nu poate include o astfel de mașină.

282 În ceea ce privește argumentul potrivit căruia dobândirea unei poziții dominante pe piața mașinilor de capacitate mică ar putea fi posibilă printr-un efect de cascadă, care rezultă din crearea în viitor a unei poziții dominante pe piața mașinilor de mare capacitate, este suficient să se constate că, întrucât analiza efectuată în decizia atacată nu prezintă această posibilitate, Tribunalul nu este așadar în măsură să o examineze.

283 Prin urmare, în ceea ce privește mașinile SBM de capacitate mică, este necesar să se concluzioneze că, în măsura în care Comisia prevede probabilitatea creării până în 2005 a unei poziții dominante pe această piață, în urma exercitării unui efect de pârghie, aceasta a săvârșit o eroare vădită de apreciere.

— Cu privire la piața mașinilor SBM de capacitate mare

284 Pentru început, trebuie remarcat faptul că, în mod întemeiat, Comisia a subliniat poziția de lider deținută de Sidel pe această piață. Cu o cotă de piață de [60–70 %] în termeni de capacitate, aceasta este, astfel cum a subliniat Comisia în ședință, de trei ori mai mare decât fiecare dintre cei trei principali concurenți ai săi și aproximativ [45–55 %] mai mare decât toți concurenții la un loc de pe această piață. Prin urmare, aceasta ocupă de departe poziția de lider pe această piață. Cu toate acestea, ea nu deține o poziție dominantă (considerentul 248), iar Tetra n-ar aduce nimic în plus entității rezultate în urma concentrării în ceea ce privește această piață.

285 Prin urmare, este necesar să se stabilească, în primul rând, în ce măsură concentrarea modificată ar permite entității rezultate în urma concentrării, printr-un efect de pârghie exercitat asupra actualilor clienți ai Tetra de pe piețele ambalajelor de carton, să atragă până în 2005 suficienți clienți pe piața PET pentru a dobândi o poziție dominantă pe piața mașinilor SBM de capacitate mare și dacă, într-un astfel de caz, ar exista o scădere semnificativă a concurenței rămase.

286 Desigur, entitatea rezultată în urma concentrării ar fi capabilă, în ceea ce privește BAF și băuturile pe bază de ceai sau de cafea și, probabil, în cazul sucurilor, cel puțin cele de calitate superioară, să ofere clienților săi de pe piețele ambalajelor din carton care doresc să transfere o parte a producției lor către PET, vânzări grupate de mașini de umplere aseptice PET sau de

mașini combinate cu alte componente importante dintr-o linie de producție PET, cum ar fi sistemele de închidere. Aceste oferte ar putea fi atractive pentru aceste produse, având în vedere importanța garanției condițiilor aseptice pentru acești clienți și reputația puternică a Tetra în domeniul umplerii aseptice, mai ales în calitate de furnizor de echipamente de ambalare aseptică în carton. Acesta ar putea fi *a fortiori* cazul clienților care au contracte pe termen lung cu Tetra.

287 Cu toate acestea, există unele elemente care diminuează importanța previzibilă a acestor avantaje, dintre care majoritatea nu sunt analizate în mod adecvat în decizia atacată.

288 În primul rând, se supraestimează avantajul „precursorului” în litigiu în această speță. Creșterea prevăzută a utilizării PET în rândul clienților actuali ai Tetra pe piețele ambalajelor aseptice din carton nu este considerabilă (a se vedea punctele 201–216 de mai sus). Astfel, este foarte puțin probabil ca clienții săi de produse lactate să dorească să treacă de la carton la PET, având în vedere lipsa unei bariere împotriva luminii care ar putea fi aplicată, la nivel comercial, într-o manieră satisfăcătoare și costul mai ridicat al acestui material față de carton și PEHD (a se vedea punctul 34 de mai sus). În cazul în care s-ar produce o trecere majoră către plastic, decizia atacată nu explică în mod adecvat motivele pentru care această trecere nu s-ar produce, în totalitate sau în mare parte, către PEHD în loc de PET. Această concluzie este întărită de faptul că Comisia nu mai insistă asupra probabilității unei creșteri semnificative a utilizării PET până în 2005 pentru laptele UHT, un segment foarte important al PLL. În plus, este de remarcat că cota din piața PLL deținută deja de PEHD, material care este în prezent principalul concurent al cartonului pe piața respectivă, ar trebui să înregistreze o creștere până în 2005 pe segmentele importante ale laptelui UHT și laptelui proaspăt, atât potrivit studiului Canadian, cât și studiului independent PCI.

289 În ceea ce privește mai ales laptele proaspăt, decizia atacată nu explică în mod corespunzător legătura dintre PEHD și PET. Ținând cont de diferența de cost în favoarea PEHD, care se ridică la 10 %, probabilitatea este cel puțin la fel de mare ca actualii clienți ai Tetra care doresc să transfere o parte din producția lor de lapte proaspăt la ambalaje din plastic, să opteze pentru PEHD în loc de PET. Într-adevăr, laptele proaspăt nu este un produs pentru care avantajele în materie de comercializare de care se bucură PET să aibă o importanță deosebită. Decizia atacată nu explică de ce Tetra, care acționează în calitate de convertitor pe piața PEHD, ar fi mai preocupată să își vadă clienții trecând la PET decât să le vândă pur și simplu, prin acorduri „HTW”, sticle PEHD din plastic suflate astfel încât să corespundă necesarului lor de ambalaje din plastic, astfel cum procedează în prezent în Regatul Unit, potrivit notificării (punctul 326). În această privință, ar trebui remarcat, de asemenea, faptul că entitatea rezultată în urma concentrării ar fi în măsură să furnizeze componente principale ale unei linii de umplere PEHD, ca de exemplu mașini EBM și mașini de umplere aseptică și non-aseptică PEHD. În plus, întrucât tehnologiile de barieră nu sunt relevante pentru laptele proaspăt, care este distribuit într-un lanț frigorific, este greu de conceput că exercitarea unui efect de pârgărie poate fi considerată o strategie utilă de către entitatea rezultată în urma concentrării în ceea ce privește aceste produse, din moment ce mulți concurenți ai acestei entități ar fi în măsură să ofere atât mașinile SBM, cât și alte componente ale liniei de ambalare non-aseptică PET necesare unei fabrici de produse lactate care ar dori să treacă de la producția de lapte proaspăt ambalat în carton la PET.

290 În ceea ce privește sucurile, deși „[...] Comisia se așteaptă la o trecere importantă de la sticlă la PET și la o trecere mai limitată de la carton la PET” (considerentul 148), nu există nicio analiză a pieței sticlei. Reclamanta susține că acest fapt îi plasează în special pe concurenții săi SIG, Kronos și KHS (Klöckner), care sunt cu toții activi pe piețele ambalajelor din sticlă și din PET, într-o poziție în care se pot bucura de un important avantaj al

„precursorului” pentru clienții care trec de la sticlă la PET. În aceste împrejurări, Comisia nu a demonstrat corespunzător cerințelor legale sfera avantajului „precursorului”, deținut de noua entitate în ceea ce privește creșterea, al cărei nivel este incert, care ar putea avea loc în perioada 2000 – 2005 în utilizarea PET pentru ambalarea sucurilor.

291 În ceea ce privește BAF și băuturile pe bază de ceai sau de cafea, este cert că volumul produselor ambalate va rămâne destul de limitat. Chiar și cu o creștere de 20–30 % până în 2005 pentru prima categorie de produse și de 25–30 % pentru cea de a doua (adică, ajungând la un total de 1,8 miliarde de litri ambalați anual), dimensiunea în termeni de volum a avantajului „precursorului” de care s-ar bucura entitatea rezultată în urma concentrării ar fi limitată. În plus, deși în decizia atacată nu se pune în discuție previziunea făcută de Canadian în ceea ce privește utilizarea cartonului în aceste segmente (se prevede un nivel de utilizare de 37 % și, respectiv, 46 % până în 2005 pentru aceste produse în comparație cu 42 % și, respectiv, 53 % în 2000), nu se indică motivul pentru care aceste creșteri ale utilizării PET ar permite entității rezultate în urma concentrării să obțină, printr-un efect de pârghie exercitat asupra actualilor clienți ai Tetra de pe piețele ambalajelor din carton, o cotă adițională suficient de mare din piața mașinilor SBM de mare capacitate pentru a dobândi o poziție dominantă. Această explicație era necesară *a fortiori* având în vedere că este foarte puțin probabil ca o mare parte din mașinile utilizate în noile linii PET destinate acestor produse de nișă să fie mașini de capacitate mică, piață pe care există o concurență foarte mare (a se vedea punctele 271–283 de mai sus).

292 În al doilea rând, angajamentul Tetra de a nu oferi vânzări grupate ale produselor sale din carton și mașinilor SBM ar reduce amploarea unui efect de pârghie. Într-adevăr, un client actual al Tetra de pe piețele ambalajelor din carton ar putea fi atras de prețul atractiv al unei componente dintr-un lanț de ambalare PET, alta decât o mașină SBM, în special al celei mai importante componente, și anume mașina de umplere aseptice PET, achiziționând în același timp o mașină SBM de la unul dintre actualii concurenți ai Sidel. Deși este adevărat că această opțiune nu ar exista în cazul în care o vânzare grupată ar viza o mașină combinată, decizia atacată nu furnizează dovezi pentru a stabili că utilizarea acestor mașini, cel puțin în ceea ce privește piața umplerii aseptice — care, în general, ar fi cea mai vizată de creșterea prevăzută a utilizării PET în segmentele produselor sensibile —, va deveni suficient de larg răspândită pentru ca entitatea rezultată în urma concentrării să poată eluda efectiv, prin vânzarea de mașini combinate, angajamentul său de a nu face oferte comune de echipamente de ambalare în carton și de mașini SBM.

293 În al treilea rând, Comisia a săvârșit o eroare atunci când a constatat că, în afară de SIG, „niciun alt furnizor de echipamente de ambalare nu va putea oferi simultan echipamente de ambalare în carton și echipamente de ambalare în PET” (considerentul 372). Potrivit chiar deciziei atacate, un exemplu recent al introducerii PET pentru laptele proaspăt este cel al fabricii cehe de produse lactate, OLMA. Elopak este cea care furnizează „noul lanț de ambalare în PET” în cauză (considerentul 94). În plus, decizia atacată recunoaște că Elopak „a încheiat alianțe cu producători de echipamente de ambalat în PET pentru a satisface nevoile clienților săi” (nota de subsol de la pagina 146, considerentul 329). [traducere neoficială] Astfel, este clar că cel puțin doi concurenți importanți ai Tetra de pe piețele echipamentelor de ambalare în carton sunt deja în măsură să ofere atât produse ambalate în carton, cât și în PET, fără constrângerile, referitoare la gama echipamentelor de ambalat în PET în litigiu, care s-ar aplica unor oferte grupate pe care le-ar putea face entitatea rezultată în urma concentrării. Ținând seama în special de suprapunerea tot mai mare dintre piețele echipamentelor de ambalare în carton și în PET, prevăzută în decizia atacată, lipsește o analiză corectă a importanței potențiale a avantajului „precursorului”, de care se bucurau deja SIG și Elopak.

294 Tribunalul întâmpină, de asemenea, obstacole în evaluarea efectelor previzibile ale unui efect de pârghie exercitat de entitatea rezultată în urma concentrării prin absența din decizia atacată a unei analize corecte a concurenței pe piața mașinilor de mare capacitate, căreia trebuie să-i facă față Sidel. Concurența reprezentată de cei trei principali concurenți ai săi, și anume SIG, SIPA și Kronos, este, de fapt, subestimată. Acești concurenți au reușit să înregistreze o creștere a cotei lor de piață de la [10–20 %] până la [35–45 %] în ultimii trei ani (din 1997 până în 2000), fiecare dobândind noi cote de piață comparabile, fapt care este departe de a fi lipsit de semnificație. Întrucât piața este în mod clar o piață care face obiectul unei concurențe crescânde și, cel puțin, destul de semnificative, decizia atacată ar fi trebuit să examineze în mod mai detaliat capacitatea acestei concurențe de a rezista la eventuale practici de pârghie ale entității rezultate în urma concentrării.

295 Astfel, numai poziția SIG este examinată, iar aceasta în mod sumar. Decizia atacată constată că acesteia îi lipsește „gama completă de echipamente de ambalat în PET de care va dispune entitatea rezultată în urma concentrării”, precum și „tehnologia de barieră, esențială oricărei pătrunderi în noi segmente de produse PET” (considerentul 372). Această afirmație nu poate fi reconciliată, fără alte explicații suplimentare, care lipsesc în speță, cu conținutul notificării care, în special, demonstrează pozițiile deloc negliabile ale SIG pe piețele mașinilor de umplere aseptică și non-aseptică PET, pentru această ultimă piață prin intermediul achiziționării sale recente de către Sasib. În plus, dat fiind faptul că există „mai mult de douăzeci de companii” (considerentul 87), care dispun de soluții tehnice diferite cu privire la bariera de oxigen adecvată pentru sucuri, modul în care SIG ar fi împiedecată să concureze cu entitatea rezultată în urma concentrării pe această piață — pe care creșterea, în termeni de volum, va fi probabil cea mai mare — este departe de a fi evidentă în decizia atacată. [traducere neoficială] În măsura în care această creștere vine din domeniul sticlei, SIG va beneficia de avantajul „precursorului”, de care nu se va bucura entitatea rezultată în urma concentrării. În plus, Comisia nu a contestat în ședință afirmația reclamantei potrivit căreia tehnologia de barieră necesară pentru BAF și băuturile pe bază de ceai sau de cafea a fost, de asemenea, disponibilă pentru SIG.

296 În plus, în propriile note de pledoarii și susținerile orale, Tetra a subliniat că, în timpul unei prezentări făcute în aprilie 2002 la primul congres mondial al PET, SIG s-a descris ca fiind un furnizor cu capacitatea de a oferi o linie completă de ambalare în PET. Rezultă din această prezentare că SIG, spre deosebire de entitatea rezultată în urma concentrării, astfel cum va rezulta, în special, din angajamentul Tetra de a separa activitățile sale în domeniul preformelor, ar reprezenta de acum înainte o prezență pe piața preformelor. În plus, rezultă din notificare că SIG deține o poziție foarte importantă pe piața producției de forme pentru mașinile SBM și are o experiență de peste 50 de ani în materie de forme (punctul 309).

297 Rezultă, pe baza probelor prezentate în decizia atacată, comiterea unei erori de către Comisie prin subestimarea importanței actualei poziții a SIG pe piața mașinilor de mare capacitate și prin subestimarea pozițiilor ocupate de ceilalți concurenți principali ai entității rezultate în urma concentrării, în special SIPA și Kronos, pe această piață.

298 De asemenea, trebuie să se țină seama de faptul că mașinile SBM de capacitate mare, ca și cele de capacitate mică, sunt de fapt generice. Este posibil așadar pentru concurenții entității rezultate în urma concentrării să ocupe poziții importante în vânzarea mașinilor SBM de capacitate mare producătorilor de băuturi nesensibile și producătorilor de bere, care le-ar permite să reziste unei eventuale exercitări de către entitatea menționată a unui efect de pârghie, bazat pe poziția acesteia din urmă pe piețele echipamentelor de ambalare aseptică în carton, asupra vânzărilor de mașini SBM de capacitate mare. Concluzia deciziei atacate,

potrivit căreia, în fapt, această situație nu este posibilă, nu se bazează pe suficiente dovezi în drept.

299 Pe de altă parte, deoarece caracterul previzibil al efectului de pârghie, în special asupra pieței mașinilor de mare capacitate, este, potrivit Comisiei, determinat de creșterea sectorului PET, trebuie remarcat în acest sens că berea reprezintă o parte semnificativă a creșterii prevăzute în acest sector. Simplul fapt că berea nu poate fi ambalată în carton nu justifică ignorarea totală a acestui produs sensibil distinct (utilizarea PET pentru ambalarea ei necesită, potrivit considerentului 41, concomitent o tehnologie de barieră împotriva luminii și a oxigenului), având în vedere evoluția piețelor PET. Acest lucru este cu atât mai adevărat, dat fiind că este prevăzută o creștere în ceea ce privește ambalarea sa în PET nu numai de către reclamantă, ci și în studiul Pictet.

300 Potrivit notificării, se prevede o creștere a ambalării în PET a berii cu 10 % pe an pentru următorii cinci ani (punctul 86). În plus, cu transferul a 5 % din producția mondială de bere la ambalarea în sticle din PET, această piață s-ar ridica la 15 miliarde de pachete anual, făcând-o comparabilă cu piața actuală a băuturilor carbogazoase vândute în ambalaje din PET în Europa (punctul 15). Această previziune este susținută, cel puțin parțial, de studiile independente citate de Comisie pentru a justifica previziunile sale privind creșterea în segmentele produselor comune. Astfel, potrivit studiului Pictet, ampla piață a berii este pe punctul de a fi deschisă pentru PET („the vast beer market is about to be opened for PET”, p. 10). Notificarea precizează, de asemenea, că PET este deja utilizată în Europa la ambalarea berii de anumite fabrici importante de bere, precum [...], datorită tehnologiilor de barieră de tip multistrat furnizate de concurenții întreprinderilor Tetra și Sidel (în principal Schmabach-Lubeca) (punctele 119 și 157).

301 Deoarece berea nu este ambalată în carton, nu ar exista nicio posibilitate pentru entitatea rezultată în urma concentrării de a exercita un efect de pârghie asupra fabricilor de bere care vor trece de la sticlă și cutii metalice la PET. În plus, întrucât unii dintre concurenții importanți ai entității rezultate în urma concentrării pe piețele mașinilor SBM [și anume, SIG, Kronen și KHS (Klöckner)] sunt, de asemenea, active pe piețele ambalajelor din sticlă și din cutii metalice, ei vor avea avantajul „precursorului” în raport cu fabricile de bere care vor transfera o parte din producția lor la PET. În cazul în care s-ar concretiza o creștere semnificativă până în 2005 în sectorul berii, ar crește stimulentele pentru concurenții entității rezultate în urma concentrării de a rămâne pe piața mașinilor SBM. Cu toate acestea, decizia atacată nu include o analiză a importanței potențiale a acestei perspective.

302 De asemenea, este necesar să se observe că, potrivit notificării, tehnologia de barieră necesară pentru ambalarea berii în PET ar putea fi modificată pentru a fi aplicată produselor sensibile de pe segmentele de produse comune, cel puțin în cazul sucurilor (punctele 119 și 157). În ședință, reclamanta a reiterat acest argument, susținând că berea prezintă probleme tehnice foarte dificile în cazul utilizării PET (în special riscul ca dioxidul de carbon să iasă din ambalaj), însă, având în vedere că aceste probleme pot fi depășite, tehnologia în cauză ar putea fi folosită pentru alte utilizări PET, atât aseptice, cât și non-aseptice. Decizia atacată nu analizează nici acest aspect, care poate fi foarte important.

303 În cadrul analizei prospective efectuate de Comisie cu privire la alte produse sensibile, ea ar fi trebuit să explice motivele pentru care creșterea posibilă până în 2005 a sectorului ambalării berii în PET nu a justificat o analiză a influenței pe care această situație ar putea să o aibă asupra interesului entității rezultate în urma concentrării de a exercita un efect de pârghie asupra produselor sensibile situate pe segmentele comune incluse în analiza Comisiei.

304 În final, ar trebui remarcat faptul că, în mod întemeiat, reclamanta a invocat în ședință problema convertitorilor. În măsura în care aceștia nu sunt activi pe piețele ambalajelor aseptice în carton, punerea în aplicare a unei politici comerciale de către entitatea rezultată în urma concentrării în vederea exercitării unui efect de pârghie nu le poate crea obstacole semnificative în furnizarea de sticle finite din PET, în cadrul acordurilor „HTW” și, eventual, de mașini SBM pe care le-ar fi cumpărat în prealabil de la producători, de la producătorii de produse sensibile, inclusiv actualii clienți ai Tetra de pe piețele ambalajelor din carton, care ar alege să transfere o parte din producția lor către PET. Structura industrială existentă, și anume cea care rezultă din strategia comercială a furnizorilor de echipamente PET de a se concentra pe vânzarea echipamentelor PET în loc să facă oferte de linii complete, cu sau fără preforme, facilitează activitățile convertitorilor și este recunoscută în decizia atacată (considerentele 293 și 294). Aceasta din urmă nu explică de ce o creștere semnificativă până în 2005 a respectivelor vânzări de linii complete de către entitatea rezultată în urma concentrării în raport cu nivelul lor actual (adică 20 % din vânzările de mașini SBM ale Sidel în 2001) ar fi suficientă pentru a marginaliza convertitorii.

305 Comisia menționează, totuși, dependența „într-o oarecare măsură” a convertitorilor față de Sidel pentru achizițiile lor de mașini SBM și că aceștia „vor continua să depindă de entitatea rezultată în urma concentrării” (considerentul 310). [traducere neoficială] În ședință, ea a adăugat că lipsa convertitorilor pe piețele ambalajelor din carton reprezintă pentru ei un inconvenient dacă doresc să vândă mașini SBM clienților actuali ai Tetra de pe piețele ambalajelor din carton. Dar, dat fiind nivelul actual al concurenței existente, inclusiv pe piața mașinilor SBM de mare capacitate, concluzia în ceea ce privește dependența convertitorilor față de Sidel nu este convingătoare. În cazul în care condițiile de vânzare oferite de către entitatea rezultată în urma concentrării ar deveni mai puțin atrăgătoare, convertitorii ar avea totuși posibilitatea de a cumpăra aceste mașini de la concurenții actuali ai Sidel (a se vedea punctul 137 de mai sus), în special SIG, în timp ce SIG și Elopak le-ar putea oferi, de asemenea, echipamente de ambalare în carton în cazul în care clienții convertitorilor ar dori o furnizare în comun de echipamente de ambalare în PET și carton.

306 Prin urmare, în ceea ce privește piața mașinilor SBM de mare capacitate, probele pe care s-a bazat Comisia nu justifică concluzia sa, potrivit căreia atât concurenții entității rezultate în urma concentrării, cât și convertitorii, ar fi marginalizați până în 2005 prin exercitarea de către această entitate a unui efect de pârghie asupra actualilor clienți ai Tetra de pe piețele ambalajelor din carton, care, în această perioadă, intenționează să facă transferul în totalitate sau parțial la utilizarea PET pentru ambalarea produselor sensibile.

#### Concluzie privind mașinile SBM

307 Este necesar așadar să se concluzioneze că decizia atacată nu demonstrează corespunzător cerințelor legale că entitatea rezultată în urma concentrării ar putea dobândi până în 2005 o poziție dominantă pe piețele mașinilor de capacitate mică și mare și, astfel, că sunt întrunite condițiile prevăzute la articolul 2 alineatul (3) din regulament în ceea ce privește aceste piețe.

#### vi) Concluzie generală cu privire la exercitarea efectului de pârghie

308 Rezultă din considerațiile de mai sus că, pe baza consecințelor unui efect de pârghie exercitat de entitatea rezultată în urma concentrării pentru a susține concluzia sa referitoare la crearea până în 2005 a unei poziții dominante pe piețele echipamentelor de ambalare în PET, în special pe cele ale mașinilor SBM de capacitate mică și mare utilizate pentru produsele sensibile, Comisia a săvârșit o eroare vădită de apreciere.

309 Întrucât nu sunt întrunite condițiile stabilite la articolul 2 alineatul (3) din regulament în ceea ce privește efectul de pârghie prevăzut de Comisie, trebuie să se analizeze dacă aceste condiții sunt îndeplinite în ceea ce privește al doilea pilon al raționamentului Comisiei referitor la piețele ambalajelor din carton.

3. Cu privire la al doilea pilon, referitor la scăderea concurenței potențiale pe piețele ambalajelor din carton

a) Considerații introductive

310 Decizia atacată constată că, prin concentrarea modificată, Tetra ar putea să își consolideze „poziția dominantă actuală pe piața ambalajelor din carton prin eliminarea unei surse de presiuni concurențiale semnificative” (considerentul 390). [traducere neoficială] Astfel, prezenta cauză ridică problema dacă îi este permis Comisiei, atunci când vrea să interzică o concentrare pe motivul că ar consolida o poziție dominantă existentă, în prezenta cauză cea a părții care dobândește cote pe piețele ambalajelor aseptice din carton, să se bazeze pe excluderea sau, astfel cum a declarat în ședință, cel puțin pe o reducere semnificativă a unei concurenței potențiale, însă aflate în creștere, exercitată de partea dobândită pe o altă piață învecinată, în prezenta cauză cea a Sidel, care ocupă o poziție importantă pe piețele PET.

311 Comisia se referă la jurisprudența Tetra Pak II în sprijinul analizei sale cu privire la importanța slăbirii unei astfel de concurențe potențiale. Aceasta a declarat în ședință că angajamentele nu ar diminua deloc efectele negative asupra concurenței care rezultă din această slăbire, iar concentrarea ar permite astfel societății Tetra să se simtă mai puțin amenințată pe piețele ambalajelor din carton aseptice, ceea ce ar echivala cu o consolidare a poziției dominante a acesteia din urmă, în măsura în care concurența pe aceste piețe este deja foarte limitată.

312 În această privință, Tribunalul constată că, atunci când Comisia se bazează pe eliminarea sau reducerea semnificativă a unei concurențe potențiale, chiar a unei concurențe care ar putea să crească, pentru a justifica interzicerea unei concentrări notificate, componentele consolidării unei poziții dominante identificate trebuie să se bazeze pe dovezi solide. Simplul fapt că întreprinderea cumpărătoare ocupă deja o poziție dominantă foarte clară pe piața în cauză, deși constituie un element important, după cum se constată în decizia atacată, este insuficient în sine pentru justificarea concluziei că o reducere a concurenței potențiale, căreia trebuie să îi facă față întreprinderea, constituie o consolidare a poziției sale.

b) Argumentele părților

313 Potrivit reclamantei, decizia atacată constată că piețele echipamentelor de ambalat în PET și în carton rămân distincte, în special din cauza elasticității încrucișate scăzute în prezent a cererii în raport cu prețurile între cele două materiale. Reclamanta susține că factorii legați de introducerea pe piață și tehnologiile de barieră sunt și vor rămâne decisivi pentru alegerea ambalajului și vor împiedica, în viitor, o creștere a acestei elasticități încrucișate a prețurilor între PET și carton.

314 Argumentele specifice ale Comisiei referitoare la strategiile pe care Tetra le-ar putea adopta prin intermediul entității rezultate în urma concentrării pentru consolidarea poziției sale dominante pe piețele ambalajelor aseptice din carton sunt eronate. În special, Comisia susține în mod greșit că entitatea rezultată în urma concentrării ar fi interesată să nu își reducă prețurile și să înceteze inovațiile pe piețele ambalajelor din carton.

315 În ceea ce privește prețurile, concentrarea notificată nu ar afecta stimulentele pentru entitatea rezultată în urma concentrării de a reduce prețurile ambalajelor din carton, din moment ce, în primul rând, clienții de pe piețele ambalajelor din carton care trec la PET riscă să aleagă ca furnizor pe unul dintre concurenții societății Sidel și, în al doilea rând, entitatea menționată va prefera cu siguranță să vândă un sistem de ambalare în carton în locul unei mașini SBM.

316 În ceea ce privește inovația, concentrarea nu ar avea efect nici asupra ritmului inovațiilor pe piețele ambalajelor din carton. În primul rând, lipsa inovațiilor în materie de ambalaje din carton ar fi, în esență, în beneficiul concurenților actuali ai Tetra pe piețele ambalajelor din carton. În al doilea rând, principalul motor al inovării în materie de ambalaje de carton îl constituie preferințele consumatorilor și în strategiile de marketing, nu intrarea PET pe piața ambalajelor, astfel cum o dovedește trecutul.

317 Potrivit Comisiei, decizia atacată nu se limitează la a recunoaște că entitatea rezultată în urma concentrării ar putea pur și simplu să încetinească procesul de erodare a puterii sale pe piețele ambalajelor din carton, însă afirmă că tranzacția notificată „ar consolida” dominanța societății Tetra pe aceste piețe (considerentul 399). [traducere neoficială] Referindu-se la jurisprudența Tetra Pak II, Comisia susține că prevenirea slăbirii unei poziții dominante în beneficiul unei surse externe de concurență poate fi calificată drept „consolidare” în sensul articolului 2 din regulament.

318 Comisia susține că, în pofida faptului că sistemele de ambalare în carton și PET nu fac parte din aceeași piață, acestea ar putea converge în viitor și există deja interacțiuni semnificative între ele. În prezenta cauză, întrucât piețele ambalajelor aseptice din carton sunt extrem de concentrate, concurența este deja atât de slăbită încât o reducere suplimentară, chiar și din partea unor surse externe, ar putea avea un impact semnificativ. Comisia afirmă că în viitor cartonul și PET vor fi folosite pentru a ambala aceleași produse. Astfel, PET ar exercita o presiune pe piețele ambalajelor aseptice din carton fără a fi nevoie ca ambele materiale să aparțină aceleiași piețe ale produsului relevant.

319 În ceea ce privește politica Tetra de stabilire a prețurilor, Comisia susține că entitatea rezultată în urma concentrării va avea o capacitate mai mare să acționeze independent de concurenții săi. Entitatea ar putea atrage clienții care doresc să treacă de la carton la PET, menținând în același timp ridicat, sau crescând cu mai multă siguranță decât ar fi capabilă Tetra în lipsa concentrării, prețul ambalajelor din carton. Entitatea rezultată în urma concentrării ar fi, în orice caz, mai puțin încurajată să concureze pentru a păstra clienți marginali deoarece este probabil ca majoritatea actualilor clienți „pierduți” ai Tetra de pe piețelor ambalajelor din carton ar putea fi atrași de Sidel.

320 În ceea ce privește ritmul inovării în domeniul ambalajelor din carton, acesta ar fi de acum înainte determinat în principal de concurența din partea PET. În cazul în care Tetra furnizează ambalaje din carton specifice clienților săi, acest lucru urmărește să le permită să concureze cu produsele ambalate în sticle din PET. În special, Comisia subliniază că îmbunătățirea vitezei de producție a echipamentelor de ambalare în carton, a cărei importanță este recunoscută de studiul independent Warrick Tetra, ar putea permite societății Tetra o mai bună rezistență la amenințarea concurențială reprezentată de PET.

### c) Aprecierea Tribunalului

321 Ar trebui, înainte de a examina amploarea concurenței potențiale care ar putea fi eliminată sau redusă prin punerea în aplicare a concentrării modificate, să se cerceteze dacă



jurisprudența Tetra Pak II, invocată de Comisie, este relevantă. În această privință, trebuie amintit mai întâi că reclamanta nu contestă concluziile din decizia atacată, potrivit cărora Tetra deține încă o poziție dominantă pe piețele ambalajelor aseptice din carton și o poziție de lider pe piețele ambalajelor din carton non-aseptice (a se vedea punctul 40 de mai sus).

322 Mai întâi, trebuie să se constate, astfel cum se arată în decizia atacată (considerentele 224, 226 și 227) că nu există, în principiu, nici un obstacol în calea aplicării, în cadrul controlului concentrărilor, a teoriei „legături de conexitate”, aplicare excepțională care a fost recunoscută în cadrul aplicării articolului 82 CE de hotărârile Tetra Pak II. Analiza Comisiei care stă la baza celui de al doilea pilon al argumentației sale se referă la consolidarea poziției dominante actuale a Tetra pe piețele ambalajelor aseptice din carton care rezultă din eliminarea concurenței potențiale reprezentate de Sidel pe piețele învecinate ale echipamentelor de ambalare în PET. Cauza care a condus la pronunțarea hotărârilor Tetra Pak II se referea tocmai la un comportament care apare pe piețele ambalajelor non-aseptice din carton și care constituia în mod excepțional un abuz de poziție dominantă a Tetra pe piețele ambalajelor aseptice din carton, în conformitate cu articolul 82 CE, întrucât cele două categorii de piețe erau „în strânse legături de conexitate”, iar Tetra se afla „într-o situație comparabilă cu aceea de deținere a unei poziții dominante pe ansamblul piețelor în cauză” (Hotărârea din 14 noiembrie 1996, Tetra Pak/Comisia, menționată anterior, punctul 31). [traducere neoficială]

323 Cu toate acestea, trimiterea la hotărârile Tetra Pak II nu este relevantă în prezenta cauză deoarece acestea se referă doar la efectele eliminării sau reducerii semnificative a unei concurențe potențiale care este, potrivit Comisiei, importantă și în creștere. Este suficient să amintim, în acest sens, că printre criteriile de la articolul 2 alineatul (1) din regulament impuse Comisiei în cadrul evaluării concentrărilor notificate se numără „structura tuturor piețelor vizate și concurența [...] potențială din partea întreprinderilor [...]”. [traducere neoficială] Prin urmare, Comisia nu a comis o eroare prin examinarea semnificației scăderii concurenței potențiale de pe piețele echipamentelor PET pentru piețele ambalajelor din carton. Totuși, aceasta trebuie să demonstreze că o astfel de reducere, dacă există, ar avea tendința de a consolida poziția dominantă a Tetra față de concurenții săi pe piețele ambalajelor din carton aseptice.

324 Susținând că va exista, în urma concentrării modificate, o dispariție a presiunilor concurențiale semnificative, Comisia se bazează în principal pe creșterea considerabilă la care se așteaptă în utilizarea PET pentru ambalarea produselor sensibile. Reiese din analiza primului pilon referitor la efectul de pârghie (a se vedea punctele 201–216 de mai sus) că această creștere ar fi, cu excepția BAF și a băuturilor pe bază de ceai sau de cafea, probabil mult mai redusă decât estimează Comisia. În ceea ce privește BAF și băuturile pe bază de ceai sau de cafea, chiar în decizia atacată se recunoaște că influența lor potențială asupra poziției ambalajelor din carton este mai limitată, având în vedere caracterul „mai puțin important” al acestor segmente, față de cea a altor produse sensibile (considerentul 393). [traducere neoficială] Prin urmare nu este posibil, pe baza elementelor invocate în decizia atacată, să se stabilească cu certitudinea necesară pentru a justifica interzicerea unei concentrări dacă punerea în aplicare a concentrării modificate ar pune Tetra într-o situație în care ar putea fi mai independentă decât în trecut față de concurenții săi pe piețele ambalajelor din carton aseptice.

325 În această privință, trebuie remarcat faptul că cele două elemente factuale referitoare la comportamentul viitor al Tetra pe care se bazează Comisia pentru a dovedi prezumtivele efecte negative ale concentrării modificate pe piețele ambalajelor aseptice din carton nu sunt în niciun caz dovedite corespunzător cerințelor legale. Astfel, nu există nicio dovadă că, în caz

de eliminare sau de reducere a presiunilor concurențiale de pe piețele PET, Tetra ar fi încurajată să nu reducă prețurile ambalajelor sale din carton și să oprească inovarea.

326 Într-adevăr, în ceea ce privește concurența prin preț, este necesar să se constate că decizia atacată nu contestă constatarea studiului independent Warrick la care se referă, potrivit căreia costul „PET este în prezent cu 30–40 % mai mare decât cel al cartonului”, iar pentru „a fi competitiv la costul total”, prețul ambalajului PET „ar trebui să fie mai mic cu 5–10 % față de ambalajul aseptice din carton pentru a compensa costul distribuirii mai restrânse a sistemelor de ambalat în carton” (punctul 90).

327 În ceea ce privește clienții de pe piețele ambalajelor din carton „mai sensibili la prețuri”, care au arătat Comisiei, în cursul investigației sale privind piața, „că nu ar avea în vedere o trecere de la carton la PET decât în cazul în care prețurile ambalajelor din carton ar crește considerabil, cu cel puțin 20 %” (considerentul 397), este clar că o scădere a prețurilor ambalajelor din carton nu este necesară pentru menținerea acestora pe piețele ambalajelor din carton. Prin simpla constatare că „aceiași clienți ar fi, probabil, descurajați să treacă de la carton la PET în cazul în care o scădere a prețului ambalajelor din carton ar mări diferența de preț între o linie de ambalare în carton și o linie de ambalare în PET” (considerentul 397), decizia atacată nu explică de ce Tetra ar fi obligată, în absența concentrării, să efectueze astfel de reduceri de preț pentru a păstra clienții respectivi. Într-adevăr, acești clienți nu ar trece la PET cu excepția cazului în care ar crește prețul ambalajelor din carton cu cel puțin 20 % sau ar exista o reducere corespunzătoare a prețului PET. Constatarea că, în lipsa concentrării, Tetra „[ar putea] să-și apere poziția cu înverșunare [...] în unele cazuri, [printr-o] scădere a prețurilor ambalajelor din carton” (considerentul 398) nu se bazează așadar pe dovezi solide. În măsura în care Comisia invocă în fața Tribunalului posibilitatea ca Tetra să se afle, ulterior finalizării concentrării, într-o poziție mult mai sigură pentru a crește prețurile pe piețele ambalajelor aseptice din carton față de acești clienți, acest lucru nu explică, în special, de ce nu ar permite concurenților Tetra de pe piețele ambalajelor din carton care sunt, de asemenea, activi pe piețele PET, de exemplu SIG și Elopak, să beneficieze de această situație.

328 În ceea ce privește producătorii de băuturi care vor trece de la ambalarea în carton la cea în PET din motive comerciale, în pofida faptului că PET este considerabil mai scumpă decât cartonul, acești clienți „insensibili la preț” nu ar neapărat convingi să rămână pe piața ambalării în carton printr-o reducere a prețului acestui material. Decizia atacată nu demonstrează motivul pentru care companiile active pe piețele echipamentelor PET care, în absența concentrării modificate, „ar exercita probabil o concurență puternică pentru a dobândi cote din piața ambalajelor din carton” (considerentul 398), și-ar schimba comportamentul în urma concentrării în litigiu. Presupunând că presiunea exercitată de Sidel ar dispărea, nu se explică nicăieri în decizia atacată de ce, în lipsa unei marginalizări a concurenților acesteia din urmă printr-un efect de pârghie reușit, celelalte companii active pe piețele echipamentelor PET nu ar mai fi în măsură să promoveze beneficiile reprezentate de PET în rândul clienților societății Tetra de pe piețele ambalajelor din carton. Concluzia deciziei atacate, potrivit căreia Tetra s-ar confrunta cu o presiune mai mică de a-și reduce prețurile la ambalajele din carton, în cazul în care ar putea achiziționa Sidel, nu se bazează așadar pe dovezi convingătoare.

329 În ceea ce privește necesitatea prezumtiv diminuată de a inova resimțită de Tetra după punerea în aplicare a concentrării modificate, reiese din decizia atacată, precum și din explicațiile furnizate de Comisie în înscrisurile și susținerile orale, că în prezent concurența pe diferitele piețe ale ambalajelor din carton se manifestă în principal prin inovare. Potrivit Comisiei, introducerea de către Tetra în trecut a „unor noi ambalaje din carton mai ușor de utilizat, cum ar fi ambalajele din carton *gable top* cu dop filet” (considerentul 398), demonstrează realitatea necesității de a inova. Potrivit observațiilor prezentate de Tetra în

ședință, care nu au fost contestate în această privință de către Comisie, astfel de inovații nu s-au datorat presiunii de pe piețele echipamentelor PET, ci, din contră, cererii din partea consumatorilor de produse ambalate în carton. Chiar dacă achiziționarea Sidel ar reduce presiunea asupra inovării exercitată de concurența indirectă, însă tot mai mare, de pe piețele echipamentelor PET, cel puțin în ceea ce privește ambalarea BAF și a produselor pe bază de ceai sau de cafea, segment în care se prevede o creștere semnificativă până în 2005, decizia atacată nu răspunde la întrebarea de ce cererile din partea clienților care doresc să rămână pe piețele ambalajelor din carton nu ar continua în viitor să încurajeze inovația, în special pe piețele ambalajelor aseptice din carton. Deși Comisia subliniază, în mod corect, în special, că Tetra poate îmbunătăți viteza de producție a echipamentelor sale de ambalare în carton, decizia atacată nu demonstrează că îndemnul de a face acest lucru ar dispărea ca urmare a achiziționării societății Sidel. Acest lucru este cu atât mai puțin probabil având în vedere că nu se contestă faptul că activitățile Tetra de pe piețele ambalajelor din carton sunt foarte profitabile. Prin urmare, este puțin probabil ca Tetra să fie, în urma punerii în aplicare a concentrării modificate, mai puțin înclinată să continue să investească în orice inovație posibilă cu privire la gama de echipamente și produse pe care le oferă clienților săi de pe piețele ambalajelor din carton.

330 Această concluzie este întărită de prezența continuă a concurenților entității rezultate în urma concentrării pe piețele ambalajelor aseptice din carton. Deși cota de piață a Tetra este în prezent foarte solidă, Comisia recunoaște că poziția sa este „ușor inferioară” (considerentul 220) celei ocupate în 1991. Motivul pentru care concurenții Tetra, în special SIG, „principalul său concurent” (considerentul 400), care deține o cotă de piață de [10–20 %], nu ar putea beneficia de eventuala decizie a entității rezultate în urma concentrării de a inova mai puțin, nu este deloc evident. O astfel de explicație era cu atât mai necesară cu cât SIG este activă în special pe piețele echipamentelor de ambalare în carton și ale echipamentelor de ambalare în PET și, spre deosebire de entitatea rezultată în urma concentrării, nu ar face obiectul unei limitări în ceea ce privește propunerile de oferte comune referitoare la ambalajele din carton și mașinile SBM. În aceste condiții, simplul fapt că Tetra posedă „expertiză” și „superioritate tehnică” în sectorul ambalajelor aseptice din carton, iar SIG nu poate acum „să concureze cu sistemul de ambalare aseptică în carton în continuă cădere al Tetra” (considerentul 218) nu este suficient pentru a demonstra că SIG sau ceilalți concurenți ai săi nu ar fi în măsură să beneficieze de o eventuală decizie a entității rezultate în urma concentrării de a face mai puține inovații în domeniul ambalajelor din carton. Trimiterea făcută de către Comisie în ședință la costurile ridicate ale inovării pe piețele relevante, deși relevantă și probabil corectă, nu poate justifica în sine concluzia sa potrivit căreia concurenții Tetra nu ar fi în măsură să beneficieze de o decizie a entității rezultate în urma concentrării de a inova mai puțin.

331 De asemenea, este greșită constatarea Comisiei că, în afară de Tetra, grupul SIG „este singura companie din lume care produce și vinde atât echipamente de ambalare în carton, cât și echipamente de ambalare în PET” (considerentul 400), deoarece, după cum reiese din decizia atacată (considerentul 94 și nota de subsol 146, considerentul 329), grupul Elopak este de asemenea capabil să facă acest lucru datorită acordurilor încheiate cu alte companii active pe piețele echipamentelor PET (a se vedea, în acest sens, punctul 291 de mai sus). Deși această capacitate a Elopak a fost adusă la cunoștința Comisiei cu ocazia adoptării deciziei atacate, aceasta nu a reușit să explice de ce a considerat-o irelevantă în cadrul adoptării deciziei atacate.

332 Prin urmare, nu este dovedit corespunzător cerințelor legale în decizia atacată că entitatea rezultată în urma concentrării ar fi mai puțin încurajată decât este în prezent Tetra să inoveze în domeniul ambalajelor din carton.

333 Rezultă că elementele invocate în decizia atacată nu demonstrează corespunzător cerințelor legale că efectele concentrării modificate asupra poziției ocupate de Tetra, mai ales pe piețele ambalajelor aseptice din carton, prin eliminarea societății Sidel ca potențial concurent, ar fi de așa natură încât s-ar întruni condițiile de la articolul 2 alineatul (3) din regulament. Într-adevăr, reiese din considerentele precedente că nu s-a demonstrat că s-ar consolida poziția entității rezultate în urma concentrării față de concurenții săi pe piețele ambalajelor din carton.

#### 4. Cu privire la cel de al treilea pilon, referitor la efectul general de consolidare

334 Ultimul pilon al raționamentului Comisiei cu privire la efectul de conglomerat al concentrării modificate se referă la poziția globală care ar fi obținută de către entitatea rezultată în urma concentrării în sectoarele ambalării produselor sensibile și anume „o poziție dominantă pe cele două piețe învecinate (echipamente de ambalare în carton și în PET), precum și o prezență semnificativă pe o a treia piață (PEHD)” (considerentul 404). Potrivit Comisiei, entitatea rezultată în urma concentrării ar putea astfel să își consolideze poziția dominantă pe piețele echipamentelor de ambalare în carton și în PET prin crearea unor bariere la intrarea pe aceste piețe și marginalizarea concurenților săi.

335 În această privință, Tribunalul constată că acest pilon al deciziei atacate se raportează la poziția globală a entității rezultate în urma concentrării în segmentul ambalării produselor sensibile. Aceste efecte ale concentrării notificate nu pot fi analizate separat de analiza din decizia atacată referitoare la primii doi piloni ai raționamentului Comisiei. Întrucât analiza referitoare la cei doi piloni este viciată de erori vădite de apreciere (a se vedea punctele 146–333 de mai sus), al treilea pilon trebuie de asemenea respins, fără a fi necesară analizarea detaliată a acestuia.

#### 5. Concluzie generală cu privire la motivul întemeiat pe absența unui efect de conglomerat previzibil

336 Reiese din cele de mai sus că decizia atacată nu demonstrează corespunzător cerințelor legale că realizarea concentrării modificate ar duce la efecte de conglomerat anticoncurențiale semnificative. În special, aceasta nu dovedește corespunzător cerințelor legale că s-ar crea o poziție dominantă pe una dintre diversele piețe ale echipamentelor de ambalare în PET în litigiu și că situația actuală a Tetra pe piețele ambalajelor aseptice din carton s-ar consolida. Prin urmare, este necesar să se concluzioneze că, prin interzicerea concentrării modificate pe baza elementelor invocate în decizia atacată referitoare la efectul de conglomerat prevăzut, Comisia a comis o eroare vădită de apreciere.

### *III — Concluzie generală*

337 În aceste împrejurări, motivele întemeiate pe lipsa efectelor anticoncurențiale orizontale, verticale și de conglomerat trebuie declarate ca fiind întemeiate, fără a fi necesară examinarea celorlalte motive.

338 În consecință, decizia atacată se abrogă.

#### **Cu privire la cheltuielile de judecată**

339 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 pârâta a căzut în pretenții și reclamanta a solicitat obligarea pârâtei la plata cheltuielilor de judecată,

este necesar ca aceasta din urmă să fie obligată la plata propriilor cheltuieli de judecată, precum și a celor efectuate de reclamantă.

Pentru aceste motive,

TRIBUNALUL (Camera întâi)

declară și hotărăște:

**1) Decizia C (2001) 3345 finală a Comisiei din 30 octombrie 2001 de declarare a unei concentrări ca fiind incompatibilă cu piața comună și cu Acordul SEE (Cazul COMP/M.2416 — Tetra Laval/Sidel) se abrogă.**

**2) Comisia suportă plata propriilor cheltuieli de judecată, precum și a cheltuielilor efectuate de reclamantă.**

Vesterdorf

Pirrung

Forwood

Pronunțată astfel în ședință publică la Luxemburg, la 25 octombrie 2002.

Grefier  
H. Jung

Președinte  
B. Vesterdorf

Tablă de materii

Cadrul juridic.....	1
Istoricul cauzei .....	3
Decizia atacată.....	5
Sectorul ambalării alimentelor lichide .....	6
Piețele produselor relevante .....	6
Cu privire la piața geografică relevantă .....	8
Cu privire la evaluarea concurențială a concentrării notificate .....	8
Cu privire la angajamente .....	14
Procedura .....	14
Pretențiile părților .....	16
În drept .....	16
I — Cu privire la motivul întemeiat pe o încălcare a dreptului de acces la dosar .....	17
A — Argumentele părților .....	17
B — Aprecierea Tribunalului .....	18
1. Observații introductive .....	18
2. Cu privire la prima parte a motivului, referitoare la raportul Ivaldi .....	19
3. Cu privire la a treia parte a motivului, referitoare la răspunsurile la investigația privind piața .....	20
4. Concluzie .....	23
II — Cu privire la motivele întemeiate pe încălcarea articolului 2 din regulament .....	23
A — Observații introductive .....	23
B — Cu privire la motivul întemeiat pe absența efectelor anticoncurențiale orizontale și verticale ale concentrării modificate .....	24
1. Observații introductive .....	24
2. Cu privire la efectele orizontale .....	24
a) Argumentele părților .....	24

b) Aprecieria Tribunalului .....	25
3. Cu privire la efectele verticale .....	27
a) Argumentele părților .....	27
b) Aprecieria Tribunalului .....	27
4. Concluzie .....	28
C — Cu privire la motivul întemeiat pe inexistența unui efect de conglomerat previzibil .....	29
1. Observații introductive .....	29
2. Cu privire la primul pilon, referitor la efectul de pârghie .....	29
a) Considerații privind cadrul general al cauzei.....	29
i) Aspecte temporale ale efectelor de conglomerat .....	30
ii) Aspecte referitoare la caracterul specific al efectelor de conglomerat .....	31
b) Argumentele părților .....	33
i) Cu privire la posibilitatea exercitării unui efect de pârghie .....	33
ii) Cu privire la efectele de închidere .....	35
c) Aprecieria Tribunalului.....	37
i) Cu privire la posibilitatea exercitării unui efect de pârghie .....	37
ii) Nivelul de creștere probabil.....	39
iii) Cu privire la metodele de exercitare a unui efect de pârghie .....	43
iv) Cu privire la consecințele previzibile ale exercitării unui efect de pârghie pe piețele echipamentelor PET, cu excepția mașinilor SBM .....	44
Considerații introductive.....	45
Cu privire la tehnologiile de barieră.....	45
Cu privire la mașinile de umplere PET .....	47
— Cu privire la mașinile de umplere PET non-aseptică .....	47
— Cu privire la mașinile de umplere PET aseptică .....	48
— Concluzie privind mașinile de umplere PET .....	50
Cu privire la sistemele de închidere a sticlelor din plastic și echipamentele PET auxiliare .....	50
Concluzie generală cu privire la piețele echipamentelor PET, cu excepția mașinilor SBM .....	51
v) Cu privire la piețele mașinilor SBM .....	51
Cu privire la caracterul generic al mașinilor SBM.....	51
Cu privire la efectele de închidere previzibile .....	54
— Cu privire la piețele mașinilor SBM de capacitate mică .....	54
— Cu privire la piața mașinilor SBM de capacitate mare .....	57
Concluzie privind mașinile SBM .....	62
vi) Concluzie generală cu privire la exercitarea efectului de pârghie .....	62
3. Cu privire la al doilea pilon, referitor la scăderea concurenței potențiale pe piețele ambalajelor din carton.....	63
a) Considerații introductive .....	63
b) Argumentele părților .....	63
c) Aprecieria Tribunalului.....	64
4. Cu privire la cel de al treilea pilon, referitor la efectul general de consolidare.....	68
5. Concluzie generală cu privire la motivul întemeiat pe absența unui efect de conglomerat previzibil.....	68
III — Concluzie generală .....	68
Cu privire la cheltuielile de judecată .....	68