

HOTĂRÂREA TRIBUNALULUI (Camera a treia)

3 aprilie 2003*

BaByliss SA
împotriva
Comisiei Comunităților Europene

„Concurență – Concentrări – Regulamentul (CEE) nr. 4064/89 – Acțiune formulată de un terț – Admisibilitate – Angajamente în cursul fazei I din evaluare – Licență de marcă – Modificări ale angajamentelor – Termene – Ajutor financiar acordat de stat – Preț de cumpărare derizoriu – Existența unor îndoieli grave privind compatibilitatea concentrării cu piața comună – Absența angajamentelor pe piețe cu probleme grave de concurență”

Cauza T-114/02

În cauza T-114/02,

BaByliss SA, cu sediul în Montrouge (Franța), reprezentată de J.-P. Gunther, avocat,

reclamantă,

susținută de

De'Longhi SpA, cu sediul în Treviso (Italia), reprezentată de M. Merola, D. Domenicucci și I. van Schendel, avocați,

intervenientă,

împotriva

Comisiei Comunităților Europene, reprezentată de doamna V. Superti, domnii K. Wiedner și F. Lelièvre, în calitate de agenți, cu domiciliul ales în Luxemburg,

pârâtă,

susținută de

SEB SA, cu sediul în Écully (Franța), reprezentată de D. Voillemot și S. Hautbourg, avocați,

intervenientă,

având ca obiect o cerere de anulare a Deciziei SG (2002) D/228078 a Comisiei din 8 ianuarie 2002 de a nu se opune concentrării între SEB și Moulinex și de a o declara compatibilă cu piața comună și cu Acordul privind Spațiul Economic European, sub rezerva respectării angajamentelor propuse (cauza COMP/M.2621 — SEB/Moulinex),

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

compus din domnii K. Lenaerts, președinte, J. Azizi și M. Jaeger, judecători,

* Limba de procedură: franceza.

grefier: domnul J. Palacio González, administrator principal,

având în vedere procedura scrisă și în urma ședinței din 9 octombrie 2002,

pronunță prezenta

Hotărâre

Cadrul juridic

1 În conformitate cu articolul 1, Regulamentul (CEE) nr. 4064/89 al Consiliului din 21 decembrie 1989 privind controlul concentrărilor economice între întreprinderi [JO L 395, p. 1, rectificat în JO 1990, L 257, p. 13 și modificat ultima dată prin Regulamentul (CE) nr. 1310/97 al Consiliului din 30 iunie 1997 (JO L 180, p. 1), denumit în continuare „Regulamentul nr. 4064/89”) se aplică tuturor concentrărilor economice cu dimensiune comunitară definite la alineatele (2) și (3) de la articolul menționat.

2 În conformitate cu articolul 4 alineatul (1) din Regulamentul nr. 4064/89, concentrările care au dimensiune comunitară trebuie notificate Comisiei în prealabil.

3 Pe de altă parte, articolul 7 alineatul (1) din Regulamentul nr. 4064/89 prevede că o concentrare cu dimensiune comunitară nu se poate realiza nici înainte de notificare și nici înainte de a fi declarată compatibilă cu piața comună. Cu toate acestea, articolul 7 alineatul (4) autorizează Comisia să acorde, la cerere, o derogare de la obligația de suspendare a concentrării.

4 În conformitate cu articolul 6 alineatul (1) litera (b) din Regulamentul nr. 4064/89, în cazul în care Comisia constată că o concentrare notificată, deși intră sub incidența regulamentului, nu generează îndoieli grave privind compatibilitatea sa cu piața comună, aceasta decide să nu i se opună și o declară compatibilă cu piața comună (denumită în continuare „faza I”).

5 În schimb, în conformitate cu articolul 6 alineatul (1) litera (c) din Regulamentul nr. 4064/89, în cazul în care Comisia constată că o concentrare notificată intră sub incidența regulamentului și generează îndoieli grave privind compatibilitatea sa cu piața comună, aceasta hotărăște inițierea procedurii (denumită în continuare „faza II”).

6 Potrivit articolului 6 alineatul (2) din regulamentul menționat:

„În cazul în care Comisia constată că, după ce a fost modificată de către întreprinderile implicate, o concentrare notificată nu mai ridică îndoieli grave în sensul alineatului (1) litera (c), aceasta poate declara concentrarea compatibilă cu piața comună în conformitate cu alineatul (1) litera (b).

Comisia poate asocia deciziei adoptate în temeiul alineatului (1) litera (b) condiții și obligații destinate să asigure respectarea de către întreprinderile implicate a angajamentelor pe care și le-au asumat față de Comisie în vederea realizării compatibilității concentrării cu piața comună.” [traducere neoficială]

7 În conformitate cu articolul 18 alineatul (1) 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), „[a]ngajamentele asumate de întreprinderile în cauză față de

Comisie în conformitate cu articolul 6 alineatul (2) din Regulamentul [...] nr. 4064/89 și pe care părțile doresc ca aceasta să le ia în considerare în cadrul unei decizii întemeiate pe articolul 6 alineatul (1) litera (b) din regulament se depun la Comisie în cel mult trei săptămâni de la data primirii notificării”. [traducere neoficială]

8 În comunicarea privind măsurile corective admisibile în conformitate cu Regulamentul nr. 4064/89 și cu Regulamentul nr. 447/98 (JO 2001, C 68, p. 3, denumită în continuare „comunicarea privind măsurile corective”), Comisia prezintă liniile directoare pe care intenționează să le urmeze în privința angajamentelor.

9 În temeiul articolului 21 alineatul (1) din Regulamentul nr. 4064/89, Comisia are competență exclusivă în adoptarea deciziilor prevăzute de acest regulament. Articolul 21 alineatul (2) precizează pe de altă parte că niciun stat membru nu aplică legislația sa națională privind concurența, concentrărilor care au o dimensiune comunitară.

10 Articolul 9 paragraful al doilea litera (a) din Regulamentul nr. 4064/89 permite totuși Comisiei să solicite statelor membre evaluarea unei concentrări cu dimensiune comunitară, în cazul în care concentrarea amenință să creeze sau să consolideze o poziție dominantă în urma căreia concurența efectivă ar fi împiedicată în mod semnificativ pe o piață din statul membru respectiv, care prezintă toate caracteristicile unei piețe distincte.

Fapte aflate la originea litigiului

I — Întreprinderi implicate

11 Prezenta acțiune, formulată de BaByliss SA (denumită în continuare tot „reclamanta”) are ca obiect anularea deciziei prin care Comisia a aprobat, cu anumite condiții, concentrarea dintre SEB și Moulinex.

12 Reclamanta este o întreprindere franceză, controlată de grupul american Conair, specializată în fabricarea și comercializarea, sub marca BaByliss, de electrocasnice mici denumite „cosmetice” (de exemplu: uscătoare de păr, droturi și piepteni ondulatori, mașini de tuns, aparate de epilare pentru femei și de îngrijire corporală). Grupul Conair activează în toate segmentele sectorului electrocasnicelor mici (bucătărie, frumusețe, menaj) din Statele Unite și din lume, în principal sub mărcile Conair, BaByliss, Interplak, Forfex, Cuisinart, Revlon și Vidal Sassoon.

13 SEB este o întreprindere franceză care operează în sectorul concepției, fabricării și comercializării de electrocasnice mici la nivel mondial. SEB își comercializează produsele în peste 120 de țări sub două mărci de dimensiune mondială (Tefal și Rowenta) și patru mărci locale (Calor și SEB în France și Belgia, Arno în Brazilia și în țările din Mercosur, Samurai în țările din Pactul andin). Gamele de produse comercializate de SEB sub aceste mărci diferite cuprind aparate de gătit (mini-cuptoare, friteuze, aparate de prăjit pâine, mese informale), aparate pentru prepararea băuturilor calde (cafetiere electrice, aparate tip Espresso pentru cafea, fierbătoare), aparate de preparat alimente, fiare de călcat și stații de călcat cu abur, aparate de îngrijire personală (epilare, coafare, ras etc.), aspiratoare, aparate de ventilație și încălzire casnică, precum și ustensile de bucătărie.

14 Moulinex este de asemenea o întreprindere franceză care operează în sectorul concepției, fabricării și comercializării de electrocasnice mici la nivel mondial. Moulinex comercializează aceleași game de produse ca și SEB sub două mărci internaționale (Moulinex și Krups) și o marcă locală (Swan în Regatul Unit). Moulinex comercializează și cuptoare cu microunde.

II — Procedura națională

15 La 7 septembrie 2001, Tribunalul Comercial din Nanterre a inițiat procedura reorganizării judiciare împotriva grupului Moulinex. Conform legislației franceze, era necesar ca administratorii judiciari numiți de Tribunal de commerce să stabilească dacă întreprinderea în curs de reorganizare judiciară își putea continua activitatea, dacă trebuia cedată unor terți sau dacă trebuia lichidată. În cazul de față, întrucât continuarea activității grupului Moulinex s-a dovedit imposibilă, administratorii au încercat să găsească un dobânditor pentru toate sau pentru unele dintre activitățile Moulinex.

16 În cadrul acestei proceduri, grupul SEB și-a depus candidatura pentru preluarea unor active ale societății Moulinex corespunzătoare electrocasnicelor mici, respectiv:

— toate drepturile aferente exploatării mărcilor Moulinex, Krups și Swan, indiferent de produsele în cauză;

— o parte din utilajul de producție (opt platforme industriale dintr-un total de 18 și anumite utilaje prezente la platformele nepreluate) care să permită producerea măcar a anumitor modele pentru toate produsele fabricate de Moulinex, cu excepția aspiratoarelor și a cuptoarelor cu microunde;

— anumite societăți de comercializare, respectiv, pentru Europa, numai societatea germană și cea spaniolă.

17 Prin scrisoarea din 25 septembrie 2001, BaByliss a trimis administratorilor judiciari ai Moulinex, ținând seama de dorința BaByliss de a-și spori prezența în domeniul electrocasnicelor mici în Franța și în lume, o ofertă privind achiziționarea tuturor activităților mondiale ale societății Krups, inclusiv bunurile, utilajele, stocurile, drepturile de proprietate industrială și rețelele de distribuție ale Krups.

18 Prin hotărârea din 22 octombrie 2001, Tribunal de commerce de Nanterre a acceptat planul de preluare propus de SEB.

III — Procedura în fața Comisiei

19 La cererea SEB, Comisia a acordat, la 27 septembrie 2001, o derogare cu efect suspensiv precum cea prevăzută la articolul 7 alineatul (4) din Regulamentul nr. 4064/89. Decizia Comisiei a fost motivată în principal de faptul că administratorii judiciari solicitaseră ca orice ofertă de preluare să fie necondițională. Derogarea acordată de Comisie se limita la gestionarea activelor preluate.

20 La 13 noiembrie 2001, Comisia a primit notificarea, în conformitate cu articolul 4 din Regulamentul nr. 4064/89, a proiectului de achiziționare de către SEB a unor active ale Moulinex.

21 La 21 noiembrie 2001, Comisia a publicat în *Jurnalul Oficial al Comunităților Europene* avizul prevăzut la articolul 4 alineatul (3) din Regulamentul nr. 4064/89. În conformitate cu punctul 4 din aviz, Comisia invita „terții interesați să transmită observațiile lor eventuale privind proiectul de concentrare”. [traducere neoficială]

22 În urma publicării, BaByliss a informat Comisia, prin scrisorile din 27 și 29 noiembrie 2001, despre îngrijorarea sa în privința proiectului de concentrare respectiv, ținând seama de efectele anticoncurențiale considerabile ale apropierii dintre SEB și Moulinex în sectorul în care BaByliss preconiza să intre în foarte scurt timp. În această privință, BaByliss a subliniat că se situa ca un concurent potențial al SEB-Moulinex în domeniul electrocasnicelor mici și, în special, în sectorul aparatelor mici de bucătărie, în care își desfășoară activitățile sub marca comercială Cuisinart. Prin curierul din 29 noiembrie 2001, anexat la scrisoarea din aceeași dată, BaByliss a adresat Comisiei o propunere de preluare totală, incluzând toți salariații și toate activele societății Moulinex din Franța și a atașat în anexă un plan de afaceri al Cuisinart („Strategia Cuisinart în Franța”), datat noiembrie 2001.

23 Prin scrisoarea din 30 noiembrie 2001, BaByliss a răspuns la chestionarul adresat concurenților de către Comisie, care i-l trimisese la 27 noiembrie 2001.

24 La 5 decembrie 2001, părțile la concentrare au propus Comisiei anumite angajamente.

25 La aceeași dată, reprezentanții BaByliss au avut o întâlnire cu Comisia pe tema proiectului de concentrare.

26 Prin scrisoarea din 6 decembrie 2001, BaByliss a informat Comisia despre rezervele sale în privința posibilității acesteia, după caz, de a trimite, în temeiul articolului 9 din Regulamentul nr. 4064/89, cauza în tot sau în parte autorităților naționale în materie de concurență care solicită acest lucru.

27 La 7 decembrie 2001, autoritățile franceze în materie de concurență au adresat Comisiei o cerere de trimitere parțială, în temeiul articolului 9 alineatul (2) litera (a) din Regulamentul nr. 4064/89, în ceea ce privește efectele concentrării în cauză asupra concurenței din Franța, pe anumite piețe de vânzare a electrocasnicelor mici.

28 În urma criticilor din partea Comisiei, părțile la concentrare și-au modificat angajamentele inițiale la 18 decembrie 2001.

29 La 20 decembrie 2001, BaByliss a comunicat Comisiei observațiile sale cu privire la cotele de piață pe care SEB-Moulinex le-ar deține în categoriile produselor examinate de către Comisie în urma concentrării în cauză.

30 Prin scrisoarea din 21 decembrie 2001, BaByliss a răspuns la chestionarul referitor la angajamentele părților la concentrare, pe care Comisia i-l adresase la 20 decembrie 2001.

31 În urma observațiilor terților interesați, părțile la notificare și-au modificat angajamentele din nou.

32 La 28 decembrie 2001, reclamanta a prezentat o ofertă de preluare parțială a Moulinex.

33 La 3 ianuarie 2002, BaByliss a adus o completare la răspunsurile date în chestionarul referitor la angajamentele părților la concentrare, pe care Comisia i-l adresase la 20 decembrie 2001. Reclamanta și-a reînnoit interesul pentru achiziționarea în tot sau în parte a activelor societății Moulinex. Aceasta și-a reiterat îngrijorarea față de poziția sa și poziția dominantă a SEB-Moulinex care ar rezulta din concentrarea în cauză pentru un anumit număr de categorii de electrocasnice mici în principalele țări europene.

34 La 8 ianuarie 2002, Comisia a aprobat cu anumite condiții, în temeiul articolului 6 alineatul (1) litera (b) și al articolului 6 alineatul (2) din Regulamentul nr. 4064/89, precum și al articolului 57 din Acordul privind Spațiul Economic European (SEE) concentrarea dintre SEB și Moulinex (denumită în continuare „decizia atacată”).

35 Decizia atacată nu privește totuși piața franceză, întrucât la aceeași dată Comisia a aprobat cererea de trimitere parțială, a autorităților franceze.

36 La 8 iulie 2002, ministrul francez al economiei a aprobat concentrarea fără să impună angajamente pe baza doctrinei denumite a „întreprinderii aflate în criză”.

Decizia atacată

I — Piețele produselor relevante

37 Decizia atacată indică, la considerentul 16, că sectorul economic afectat de concentrarea în litigiu este cel al vânzării de electrocasnice mici care se împarte în treisprezece categorii de produse: friteuze, mini-cuptoare, aparate de prăjit pâine, aparate de făcut sandvișuri și vafe, aparate pentru mese informale („placă fierbinte”, „arzător wok”, „racletă”, „fondue” etc.), grătare electrice și grătare de interior, aparate de gătit orez și aparate de gătit cu aburi, cafetiere electrice, fierbătoare, aparate tip Espresso pentru cafea, blendere și aparate de preparat alimente, fiare de călcat și stații de călcat cu abur, precum și aparate electrice pentru îngrijirea personală (dispozitive medicale și cosmetice). Primele unsprezece categorii de produse sunt denumite în general produse din gama „bucătărie”.

38 Comisia consideră că fiecare categorie de electrocasnice mici poate constitui o piață de produse distinctă (considerentul 25 al deciziei atacate). Concluziile Comisiei se bazează în fond pe analiza substituibilității din perspectiva cererii, fiecare categorie corespunzând unei funcții specifice și fiind destinată unei utilizări finale distincte. Pe de altă parte, Comisia respinge substituibilitatea din perspectiva ofertei. Într-adevăr, aceasta subliniază că, presupunând chiar că toți producătorii sunt în măsură să fabrice toate electrocasnicele mici, costurile și intervalele de timp necesare intrării pe o nouă piață a produselor pot fi mari.

II — Piețele geografice relevante

39 Comisia consideră că o „definiție națională a piețelor geografice relevante trebuie considerată cea mai verosimilă la finalul evaluării din faza I” (considerentul 30 al deciziei atacate). [traducere neoficială]

III — Importanța mărcii

40 Comisia constată că mărcile constituie unul dintre principalii factori de influențare a opțiunii consumatorilor finali și constituie așadar unul dintre elementele majore ale concurenței dintre producătorii de electrocasnice mici (considerentul 36 al deciziei atacate).

41 Aceasta precizează în acest sens că SEB și Moulinex investesc sume importante în menținerea notorietății mărcilor proprii (considerentul 38 al deciziei atacate). Aceasta constată totodată că ofertele primite cu ocazia vânzării Moulinex se refereau aproape exclusiv la mărcile acestui grup, nu la unitățile de producție (considerentul 39 al deciziei atacate).

IV — Analiza concurenței

42 În ceea ce privește efectele concentrării în cauză asupra concurenței, Comisia respinge în primul rând opinia potrivit căreia efectele concentrării în cauză nu diferă de situația concurenței care ar fi rezultat din lichidarea grupului Moulinex. În acest sens constată următoarele:

„La finalul investigației din faza I, nu se poate admite acest argument deoarece un anumit număr de întreprinderi își declaraseră încă de la începutul reorganizării judiciare a grupului Moulinex interesul pentru preluarea mărcilor deținute de grup. Mai mult, nu se poate exclude posibilitatea că anumite utilaje sau proprietăți industriale ar fi fost preluate de terți diferiți de SEB. Dată fiind importanța mărcii pe piețele relevante, terții dobânditori ar fi fost probabil în măsură să redreseze în totalitate sau în parte capacitatea concurențială a Moulinex” (considerentul 41 al deciziei atacate). [traducere neoficială]

43 La finalul analizei sale, Comisia concluzionează că, într-adevăr, concentrarea notificată generează îndoieli grave privind compatibilitatea sa cu piața comună pe un anumit număr de piețe pentru gama „bucătărie” (considerentul 44 al deciziei atacate). Cu privire la piețele geografice examinate în decizia atacată, aceasta observă în esență următoarele:

— în Portugalia, Grecia, Belgia și Țările de Jos unde SEB și Moulinex dețineau anterior concentrării poziții uneori importante în domeniul electrocasnicelor mici, poziția ocupată de SEB s-ar consolida prin anexarea grupului Moulinex, iar tranzacția ar conduce la cumulări ale cotelor de piață la niveluri uneori ridicate pentru o mare parte din categoriile de produse relevante. Potrivit Comisiei, această putere de piață ar fi pe de altă parte accentuată de un portofoliu unic al mai multor piețe, în timp ce actori precum Philips, Braun sau Taurus nu dispun decât de o singură marcă (considerentele 43, 45–47 ale deciziei atacate);

— în Germania, Austria, Danemarca, Suedia și Norvegia tranzacția ar modifica substanțial condițiile concurenței pe unele dintre piețele produselor (considerentul 43 al deciziei atacate);

— în final, în celelalte state membre, tranzacția nu ar modifica decât marginal condițiile concurenței (considerentul 43 al deciziei atacate).

44 Potrivit Comisiei, tranzacția notificată generează astfel îndoieli grave privind compatibilitatea sa cu piața comună pe următoarele piețe (considerentul 128 al deciziei atacate):

— Germania: friteuze și grătare electrice și de interior;

— Austria: friteuze și mese informale;

— Belgia: aparate de preparat alimente, aparate tip Espresso pentru cafea, fierbătoare, aparate de prăjit pâine, mese informale, grătare electrice și de interior, fiare de călcat și stații de călcat cu abur;

— Danemarca: friteuze și cuptoare portabile;

— Grecia: friteuze, fierbătoare, aparate de făcut sandvișuri și vafe, aparate tip Espresso pentru cafea și aparate de preparat alimente;

— Norvegia: friteuze și cuptoare portabile;

- Țările de Jos: friteuze, aparate tip Espresso pentru cafea, mini-cuptoare, mese informale, grătare electrice și de interior, fiare de călcat și stații de călcat cu abur;
- Portugalia: friteuze, toastere, cafetiere electrice, aparate tip Espresso pentru cafea, fierbătoare, mini-cuptoare, aparate de făcut sandvișuri și vafe, mese informale, grătare electrice și de interior și aparate de preparat alimente;
- Suedia: friteuze.

45 Pe de altă parte, Comisia concluzionează că respectiva concentrare nu generează îndoieli grave privind piețele produselor de îngrijire personală unde, indiferent de țară (cu excepția Franței) sau de definiția piețelor produselor utilizată, cota de piață cumulată a părților este sub 20 % [considerentul 44 al deciziei atacate].

V — Angajamentele părților la concentrare

46 În urma angajamentelor propuse de părțile la concentrare, Comisia consideră totuși că îndoielile grave privind compatibilitatea concentrării pot fi îndepărtate în măsura în care angajamentele constituie un răspuns direct și imediat la problemele concurenței identificate în cadrul deciziei în afara Franței.

47 Inițial, angajamentele prezentate de părțile la concentrare la 5 decembrie 2001 prevedeau retragerea din SEE pe o perioadă de doi ani a produselor marca Moulinex din următoarele categorii: friteuze, cuptoare portabile, mese informale, grătare electrice și de interior, fiare de călcat și stații de călcat cu aburi. Cu toate acestea, potrivit Comisiei, angajamentele inițiale nu ar fi permis înlocuirea unui actor cu grupul Moulinex și nu se refereau la toate piețele unde tranzacția era în măsură să genereze îndoieli grave [considerentul 135 al deciziei atacate].

48 Prin urmare, la 18 decembrie 2001, părțile au „îmbunătățit propunerea pentru a deveni viabilă și efectivă” (considerentul 135 al deciziei atacate). [traducere neoficială] Propunerea prevedea o licență exclusivă a mărcii Moulinex pe o durată de trei ani (asociată cu angajamentul de a nu intra pe piață sub marca Moulinex pentru încă un an) pentru toate categoriile de produse în Belgia, Grecia, Țările de Jos și Portugalia și pentru categoria friteuzelor în Germania, Austria, Danemarca, Norvegia și Suedia. Beneficiarii acestei licențe ar fi avut obligația aprovizionării cu aparate de prăjit pâine, cafetiere electrice, fierbătoare și aparate de preparat alimente.

49 Cu toate acestea, terții chestionați și-au exprimat criticile cu privire la aceste angajamente, în special în ceea ce privește durata licenței și a perioadei de neintrare pe piață, obligația de aprovizionare, absența unei măsuri corective a efectelor tranzacției notificate asupra concurenței pe anumite piețe, absența unei dimensiuni critice suficiente pentru a justifica din perspectivă economică intrarea unui nou actor pe piețele relevante, precum și absența unui control efectiv de către licențiat asupra mărcii Moulinex în cadrul măsurilor corective referitoare la friteuze în mod specific, din moment ce SEB își va menține drepturile asupra acestei mărci pentru celelalte produse [considerentul 136 al deciziei atacate].

50 Astfel, potrivit deciziei, SEB și-a „îmbunătățit” angajamentele prin extinderea licenței de marcă asupra tuturor electrocasnicelor mici pentru Germania, Austria, Danemarca, Norvegia și Suedia. Astfel, SEB a aliniat angajamentul pentru cele cinci țări la cel oferit deja pentru Belgia, Grecia, Țările de Jos și Portugalia. De asemenea, SEB a prelungit durata licenței la cinci ani (și la trei ani pentru neintrarea pe piață) și a eliminat obligația de aprovizionare impusă licențiatului (considerentul 137 al deciziei atacate).

51 Decizia atacată rezumă angajamentele acceptate de Comisie după cum urmează:

„129 În fiecare dintre aceste state, grupul SEB se angajează să acorde unui terț o licență exclusivă asupra mărcii Moulinex cu privire la vânzarea gamei de treisprezece categorii de electrocasnice mici.

130 Potrivit angajamentelor, contractul de licență se semnează cu un terț sau mai mulți pe o durată de cinci ani. Pe durata contractului de licență și pe o durată de trei ani de la expirarea acestuia, SEB are interdicție de a comercializa sub marca Moulinex aparate de uz casnic în statele menționate. Grupul SEB s-a angajat pe de altă parte să nu comercializeze sub altă marcă celelalte modele din gama Moulinex în țările menționate în măsura în care licențiatul a optat să se aprovizioneze de la SEB sau să beneficieze de o licență de proprietate industrială.

131 Licența are ca obiect utilizarea mărcii Moulinex pentru a-i permite licențiatului să creeze sau să consolideze propria marcă pe piețele geografice relevante. În acest scop, pe durata licenței, licențiatul este autorizat să utilizeze numai marca Moulinex sau pe aceasta în asociere cu propria marcă, apoi să treacă de la *co-branding* la propria marcă în orice moment. SEB va avea competența de a asigura respectarea siglei Moulinex de către licențiat/licențiați.

132 Orice licențiat va fi liber să aleagă și să stabilească propriile condiții de aprovizionare pentru toate produsele și toate țările în cauză. Dacă o dorește, acesta va putea obliga SEB să încheie un contract de aprovizionare pentru toată sau pentru o parte din durata contractului de licență și pentru toate sau pentru o parte din gamele de produse indicate. Aprovizionarea trebuie să corespundă așadar unui volum de 65 % din vânzările din 2000 sub marca Moulinex. Trebuie remarcat că SEB propune totuși să impună beneficiarului licenței pentru Germania obligația de aprovizionare pentru aparate de preparat alimente. SEB justifică această excepție prin necesitatea menținerii locurilor de muncă în unitățile de producție preluate în urma hotărârii Tribunal de commerce de Nanterre.

133 Pe de altă parte, grupul SEB se angajează să ofere oricărui licențiat care formulează o cerere în acest sens o licență asupra drepturilor de proprietate industrială (desene și modele, brevete și know-how) pentru unul sau mai multe modele din gama Moulinex pentru a fi în măsură să le producă el însuși sau să le dea spre fabricație unui terț la alegere.

134 Grupul SEB se angajează să numească un mandatar care va avea ca mandat inițial în special asigurarea îndeplinirii corespunzătoare de către grupul SEB a angajamentelor sale. SEB s-a angajat să încheie orice contract de licență de marcă prevăzut în angajamente în termen de [...] de la data primirii deciziei de autorizare din partea Comisiei. La expirarea acestui termen, în cazul în care SEB nu a încheiat toate sau o parte dintre acordurile prevăzute de angajamente, mandatarul va avea sarcina de a căuta unul sau mai mulți licențiați și de a încheia acordurile respective în termen de [...]. Alegerea oricărui licențiat va fi supusă Comisiei spre aprobare.” [traducere neoficială]

52 Comisia consideră că angajamentele conduc la reducerea în mod semnificativ a recuperărilor cotelor de piață cauzate de concentrarea notificată. Aceasta constată că numai recuperările care provin din vânzările sub marca Krups nu se elimină. Cu toate acestea, potrivit Comisiei, creșterea cotelor de piață aferente mărcii Krups nu sunt în măsură să creeze probleme de concurență decât pe piețele aparatelor tip Espresso pentru cafea și piața meselor informale din Portugalia (considerentul 139 al deciziei atacate).

53 În opinia Comisiei, angajamentele propuse permit restabilirea durabilă a condițiilor pentru concurență efectivă. Într-adevăr, durata de cinci ani prevăzută pentru licență va da licențiatului posibilitatea migrării produselor Moulinex către marca proprie cu pierderi limitate în detrimentul SEB atunci când aceasta din urmă va fi în măsură să reintroducă marca Moulinex pe piețele relevante. Comisia remarcă în acest sens că durata de viață medie a electrocasnicelor mici este de trei ani. Potrivit Comisiei, migrarea către propria marcă este facilitată cu atât mai mult cu cât licențiatul va fi singurul beneficiar al mărcii Moulinex pentru toate electrocasnicele mici în zona geografică în cauză (considerentul 140 al deciziei atacate).

54 Comisia consideră că extinderea angajamentelor de licență exclusivă asupra tuturor electrocasnicelor mici și deci asupra unor produse pentru care Comisia nu a invocat îndoieli grave este necesară pentru a asigura eficacitatea și viabilitatea măsurilor corective. Astfel, dacă licențele s-ar fi referit la un număr limitat de produse, licențiatul s-ar fi văzut cu posibilitățile de manevră pentru efectuarea unui „rebranding” reduse foarte mult, deoarece marca Moulinex ar fi fost folosită de două entități concurente în țările în cauză: SEB și beneficiarul licenței limitate la anumite produse (considerentul 141 al deciziei atacate).

55 Comisia precizează că, de asemenea, licențiatul va avea posibilitatea de a beneficia de autonomie la fabricarea produselor Moulinex din momentul în care dorește acest lucru, în timp ce SEB va putea fi constrânsă să îi asigure modele noi pe care le va dezvolta pentru gama de produse Moulinex în țările care nu sunt vizate de angajamente (considerentul 142 al deciziei atacate).

56 În cele din urmă, Comisia subliniază că, potrivit angajamentelor, orice licențiat trebuie să aibă prezență propriu-zisă pe piață sau abilitatea potențială de a intra pe piață, să fie viabili, independenți, fără nicio legătură cu grupul SEB și să aibă competențele și motivația necesare pentru a exercita o concurență activă și efectivă pe piețele relevante. Angajamentele prevăd totodată că orice licențiat trebuie să dețină o marcă proprie care poate fi asociată mărcii Moulinex (considerentul 144 al deciziei atacate).

57 Comisia consideră așadar (la considerentul 146 al deciziei atacate) că angajamentele propuse de părți sunt suficiente pentru înlăturarea îndoielilor în privința compatibilității concentrării cu piața comună în cele nouă țări cu condiția ca părțile să respecte angajamentele de mai jos:

„a) angajamentul de a acorda o licență exclusivă a mărcii Moulinex pe o durată de cinci ani pentru vânzarea aparatelor electrocasnice din cele treisprezece categorii de produse menționate în decizie astfel cum sunt definite la punctul 1 [litera] (a) din angajamentele incluse în anexa la prezenta decizie;

b) angajamentul de a nu comercializa în țările în cauză produse având marca Moulinex pe durata contractului de licență și pe o perioadă de trei ani de la expirarea acestuia așa cum se prevede la punctul 1 [litera] (c);

c) angajamentul de a nu comercializa în țările în cauză produse sub o altă marcă decât Moulinex modelele mărcii Moulinex în teritoriile pentru care un licențiat a încheiat un contract de aprovizionare sau un contract efectiv de licență de proprietate industrială cum se prevede la punctul 1 [litera] (e);

d) angajamentul de a încheia cu orice licențiat care solicită acest lucru un contract de aprovizionare (la un preț de furnizare corespunzător prețului de cost industrial plus cheltuielile generale aferente producției și livrării produselor către licențiat) și/sau un contract

de licență de proprietate industrială pentru toate produsele în cauză cu excepția aparatelor de preparat alimente în Germania, astfel cum se prevede la punctul 1 [litera] (e) din angajamente;

e) angajamentul de a continua politica generală de dezvoltare a modelelor noi și de menținere a valorii economice și concurențiale integrale a mărcii Moulinex în fiecare dintre cele nouă state în cauză până la încheierea contractelor de licență astfel cum se prevede la punctul 1 [litera] (h) din angajamente;

f) angajamentul de a încheia acordul sau acordurile de licență exclusivă de marcă pentru cele nouă țări în cauză în termenele prevăzute la punctul 1 [litera] (h) și punctul 2 litera (e) subpunctul (iv) din angajamente;

g) angajamentul referitor la aprobarea oricărui licențiat de către Comisie prevăzută la punctul 1 [litera] (i) din angajamente și

h) respectarea sugestiilor utile la îndeplinirea angajamentelor sau desfășurarea misiunii sale, sugestii care sunt făcute de către mandatar astfel cum se prevede la punctul 2 litera (e) subpunctul (ii) din angajamente”.

58 Detaliile angajamentelor asumate de SEB se găsesc în anexa la decizia atacată.

59 La punctul 2 litera (g) din anexă se precizează:

„Dacă aprobarea prezentei concentrări de către o altă autoritate de concurență ar fi condiționată de angajamente care fie ar intra în contradicție cu prezentele angajamente, fie ar conduce la o situație care ar depăși ceea ce este necesar pentru a asigura restabilirea unei situații de concurență pe fiecare dintre piețele relevante, grupul SEB ar putea atunci să solicite Comisiei o revizuire a prezentelor angajamente în vederea eliminării contradicțiilor sau a eliberării grupului SEB de toate sau unele dintre condițiile și obligațiile cuprinse în prezentele angajamente care nu ar mai părea necesare.” [traducere neoficială]

VI — Ajutoare de stat

60 În răspunsul la argumentele unor terți care au reproșat grupului SEB că beneficiază de ajutoare de stat din partea autorităților franceze în cadrul planului de preluare, Comisia constată la considerentul 10 al deciziei atacate că, având în vedere evaluarea preliminară a dispozițiilor prevăzute de autoritățile franceze, nu reiese că ajutoarele publice preconizate în cadrul procedurii reorganizării judiciare constituie măsuri în favoarea societății SEB. Prin urmare, Comisia consideră că efectul acestora nu trebuie luat în considerare în evaluarea tranzacției propuse efectuată în temeiul Regulamentului nr. 4064/89.

Procedura și pretențiile părților

61 Prin cererea depusă la grefa Tribunalului la 15 aprilie 2002, reclamanta a introdus prezenta acțiune. Prin înscris separat depus la aceeași dată, reclamanta a formulat o cerere prin care solicita Tribunalului să se pronunțe asupra acțiunii în cadrul unei proceduri accelerate conform articolului 76a din Regulamentul de procedură al Tribunalului.

62 Prin scrisoarea din 30 aprilie 2002, Comisia a informat Tribunalul că nu se opune cererii de soluționare accelerată. Pe de altă parte, Comisia a subliniat că reclamanta nu a demonstrat că decizia atacată o privea în mod individual.

63 Prin scrisoarea din 8 mai 2002, grefierul Tribunalului a informat pârâta că i s-a aprobat cererea de prelungire a termenului pentru depunerea memoriului în apărare până la 24 iunie 2002. Totodată, acesta a invitat pârâta, pentru a nu întârzia procedura, să abordeze eventualele chestiuni de admisibilitate a acțiunii împreună cu apărarea pe fond.

64 În cadrul unei măsuri de organizare a procedurii, grefierul Tribunalului a invitat reclamanta, prin scrisoarea din 17 iunie 2002, să răspundă, până la 28 iunie 2002, la o serie de întrebări scrise.

65 La 24 iunie 2002, Comisia a depus memoriul în apărare conținând, în principal, obiecțiile sale referitoare la admisibilitatea acțiunii și, în subsidiar, apărarea sa pe fond.

66 La 28 iunie 2002, reclamanta a depus răspunsurile sale la întrebările Tribunalului.

67 Prin decizia din 2 iulie 2002, Tribunalul (Camera a treia) a aprobat cererea de soluționare accelerată în temeiul articolului 76a din Regulamentul de procedură.

68 La 18 iulie 2002, conform invitației pe care i-a adresat-o grefierul, reclamanta și-a prezentat observațiile privind admisibilitatea ca răspuns la memoriul în apărare al Comisiei.

69 Prin cererea depusă la grefa Tribunalului la 19 iulie 2002, SEB a solicitat să fie admisă ca intervenientă în sprijinul pretențiilor Comisiei. Prin cererea depusă la grefa Tribunalului la 29 iulie 2002, De'Longhi a solicitat să fie admisă ca intervenientă în sprijinul pretențiilor reclamantei. Cererile au fost admise prin ordonanța președintelui Camerei a treia din 16 septembrie 2002. La cererea proprie, SEB și De'Longhi au fost autorizate, prima să depună un memoriu în intervenție, iar a doua să prezinte anumite documente citate în cererea sa de intervenție.

70 Pe baza raportului judecătorului raportor, Tribunalul (Camera a treia) a hotărât deschiderea procedurii orale și, în cadrul măsurilor de organizare a procedurii, a invitat părțile să prezinte anumite documente și să răspundă la întrebări scrise. Părțile s-au conformat acestor cereri în termenele stabilite.

71 În ședința publică din 9 octombrie 2002, au fost ascultate susținerile orale ale părților, precum și răspunsurile acestora la întrebările orale.

72 Reclamanta, susținută de De'Longhi, solicită Tribunalului:

- anularea deciziei atacate;
- obligarea Comisiei la plata cheltuielilor de judecată.

73 Comisia solicită Tribunalului:

- respingerea acțiunii ca inadmisibilă sau, în subsidiar, ca nefondată;
- obligarea reclamantei la plata cheltuielilor de judecată.

74 SEB solicită Tribunalului:

- respingerea acțiunii ca inadmisibilă sau, în subsidiar, ca nefondată;

— obligarea reclamantei la plata cheltuielilor de judecată.

Cu privire la admisibilitate

I — Argumentele părților

75 Reclamanta, susținută de De'Longhi, afirmă că actul atacat o privește în mod direct și individual în sensul articolului 230 CE. BaByliss este într-adevăr un nou intrat pe piața electrocasnicelor mici de bucătărie și se situează așadar ca un concurent direct al SEB și Moulinex. Pe de altă parte, reclamanta subliniază că a participat activ la procedura administrativă care a precedat adoptarea deciziei atacate.

76 Comisia susține că decizia nu o privește în mod individual pe reclamantă.

77 Comisia declară, în primul rând, că doar împrejurarea potrivit căreia BaByliss a reacționat spontan la publicarea în *Jurnalul Oficial al Comunităților Europene*, prevăzută la articolul 4 alineatul (3) din Regulamentul nr. 4064/89, a avizului privind proiectul de concentrare luând contact cu aceasta nu este suficientă pentru a demonstra că decizia o privește în mod individual pe BaByliss. BaByliss nu demonstrează nicidecum că decizia atacată îi aduce atingere din cauza anumitor calități care îi sunt specifice sau din cauza unei situații de fapt care o individualizează ca și pe SEB.

78 Comisia subliniază că numeroase întreprinderi, asemănătoare reclamantei, au participat activ la procedură. Circumstanța că o întreprindere a formulat observații nu poate, de sine stătătoare, să justifice faptul că întreprinderea este vizată în mod individual. Evaluarea detaliată a concentrărilor economice implică astfel un contact periodic cu numeroși actori din viața economică.

79 În al doilea rând, aceasta subliniază că, în conformitate cu articolul 2 din statutul BaByliss, „societatea are ca obiect: [t]oate operațiunile de producție, transformare, reprezentare, import și export, comerț angro, comerț mic-gros și cu amănuntul ale tuturor articolelor și mărfurilor având legătură în special cu coafatul și înfrumusețarea, parfumeria și cadourile”, în timp ce concentrarea autorizată prin decizia atacată se referă la sectorul electrocasnicelor mici care nu au legătură cu „coafatul și înfrumusețarea, parfumeria și cadourile”. [traducere neoficială]

80 În al treilea rând, Comisia subliniază că reclamanta se prezintă ca un „nou intrat” pe piața electrocasnicelor mici de bucătărie dar că, potrivit propriei afirmații, nici la data deciziei atacate, nici la data formulării acțiunii sale, reclamanta nu a introdus pe piață niciun aparat electrocasnic mic. BaByliss însăși se definește de altfel ca un „concurrent potențial”. Aceasta arată că deși reclamanta a anunțat că va lansa „oficial” astfel de produse pe piață la 15 mai 2002, aceasta nu a prezentat totuși niciun document doveditor în sprijinul acestei afirmații.

81 În al patrulea rând, Comisia precizează că nu se poate afirma că produsele comercializate de BaByliss, societate cu sediul în Franța, s-ar afla în concurență directă cu aparatele vândute de SEB pe piețele geografice în privința cărora a exprimat îndoieli grave, în măsura în care nu s-a pronunțat asupra situației pieței franceze, care va fi analizată de către autoritățile franceze în materie de concurență.

82 În al cincilea rând, Comisia susține că reclamanta crede în mod eronat că se poate baza pe „hotărârile Air France”. Situația sa este complet diferită de cea a Air France. Astfel, în cauza care a condus la Hotărârea din 19 mai 1994, Air France/Comisia (T-2/93, Rec., p. II-323), Tribunalul a remarcat în primul rând că situația concurenței pe piețele relevante fusese

evaluată de Comisie ținând seama mai ales de situația companiei Air France (punctul 45 din hotărâre), care era singurul concurent serios al întreprinderilor participante la concentrare, în timp ce reclamanta este absentă complet de pe piețele afectate de concentrare. Comisia subliniază totodată că Tribunalul a remarcat că Air France a fost constrânsă, potrivit unui acord încheiat între aceasta, guvernul francez și Comisie, să renunțe complet la participația sa în compania TAT (punctul 46 din hotărâre), pe când, în speță, BaByliss nu poate să se prevaleze de niciun acord sau nicio decizie cu sferă de aplicare echivalentă care să îi permită să demonstreze că situația sa de fapt o individualizează în mod asemănător societății SEB. Comisia subliniază că, în Hotărârea Tribunalului din 24 martie 1994, Air France/Comisia (T-3/93, Rec., p. II-121), Air France era principalul concurent al British Airways, în timp ce, în speță, BaByliss nu este decât o întreprindere, printre multe altele, care se consideră concurentă (potențială de altfel) a SEB.

83 În fine, Comisia dorește să atragă atenția asupra faptului că noua interpretare a articolului 230 CE pe care a aplicat-o în Hotărârea din 3 mai 2002, Jégo-Quéré SA/Comisia (T-177/01, Rec., p. II-2365, punctul 51), nu are ca efect conferirea caracterului admisibil cererii deoarece, pe de o parte, decizia atacată este o decizie individuală care nu are sferă de aplicare generală și, pe de altă parte, decizia atacată nu restrânge cu nimic drepturile reclamantei (care de altfel nu este prezentă pe piețele afectate de concentrare) și nu îi impune nicio obligație. Situația juridică a reclamantei nu este afectată în mod cert și actual.

84 SEB susține că decizia atacată nu o privește în mod individual pe reclamantă. În acest sens, SEB subliniază, mai ales, că reclamanta ar fi putut, după exemplul său, să facă o ofertă de preluare concretă și serioasă în cadrul procedurii colective, dacă ar fi fost într-adevăr interesată de preluarea în tot sau în parte a activelor Moulinex. Or, SEB amintește că prima ofertă prezentată de reclamantă pentru preluarea Moulinex nu a fost serioasă și a fost declarată inadmisibilă de Tribunal de commerce de Nanterre, în timp ce ofertele consecutive erau ulterioare concentrării și nu aveau ca obiectiv decât încercarea de a pune în discuție planul de vânzare propus de SEB. Aceasta adaugă că reclamanta nu și-a manifestat interesul pentru a obține licența pentru marca Moulinex cu toate că licența respectivă i-ar fi permis, în perspectiva strategiei de dezvoltare pe care o menționează, să intre și să se stabilească în mod durabil și eficient pe piețele relevante.

85 SEB remarcă totodată că la data respectivă produsele BaByliss nu erau comercializate încă pe niciuna dintre piețele geografice vizate de decizia atacată, nici măcar în Franța de altfel, unde activitatea reclamantei s-a limitat la o prezentare într-un restaurant din Lyon în mai 2002. SEB subliniază că reclamanta nu este de altfel menționată de către Comisie în cadrul analizei sale privind concurența fie în calitate de concurent actual, fie de concurent potențial.

86 În fine, SEB precizează că reclamanta nu a participat la procedura de investigare amănunțită efectuată de raportorii Consiliului Concurenței din Franța și nici măcar nu a fost prezentă sau reprezentată la ședința în fața Consiliului Concurenței.

II — Constatările Tribunalului

87 Potrivit articolului 230 al patrulea paragraf CE „Orice persoană fizică sau juridică poate formula [...] o acțiune împotriva deciziilor al căror destinatar este și împotriva deciziilor care, deși luate sub aparența unui regulament sau a unei decizii adresate unei alte persoane, o privesc în mod direct și individual”.

88 Reclamanta nu este una dintre părțile la concentrare și nu este destinatarul deciziei atacate. Trebuie să se analizeze, așadar, dacă decizia o privește în mod direct și individual.

89 Nu se poate nega faptul că efectul este direct. Într-adevăr, din moment ce decizia atacată permite realizarea imediată a proiectului de concentrare, aceasta este de natură să inducă o modificare imediată a situației piețelor relevante, care depinde astfel de voința exclusivă a părților (a se vedea Hotărârea din 24 martie 1994, Air France/Comisia, citată anterior, punctul 80).

90 Prin urmare, trebuie verificat dacă decizia menționată o privește și în mod individual pe reclamantă.

91 Potrivit unei jurisprudențe constante, „alte subiecte de drept decât destinatarii unei decizii nu pot pretinde că sunt vizate individual decât dacă această decizie le aduce atingere în temeiul anumitor calități care le sunt specifice sau al unei situații de fapt care le particularizează în raport cu orice altă persoană și, prin urmare, le individualizează în același mod cu destinatarul” (Hotărârea Curții din 15 iulie 1963, Plaumann/Comisia, 25/62, Rec., p. 197, 223).

92 În acest sens, Tribunalul constată, referitor în primul rând la participarea la procedură, că este cert faptul că reclamanta, în urma comunicării prevăzute la articolul 4 alineatul (3) din Regulamentul nr. 4064/89, a transmis Comisiei prin scrisorile din 27, 29 și 30 noiembrie 2001 și cele din 6, 20, 21 și 28 decembrie 2001 observațiile sale privind efectele concentrării în cauză asupra situației concurenței pe piețele relevante, precum și privind propria situație. Pe de altă parte, Comisia a ascultat-o pe reclamantă cu ocazia unei reuniuni din 5 decembrie 2001 și a unei conferințe telefonice din 4 ianuarie 2002 cu agenții însărcinați cu examinarea proiectului de concentrare.

93 În plus, BaByliss a formulat în aceste ocazii, în fond, aceleași critici pe care le prezentase în cererea înaintată Tribunalului. Observațiile se refereau, în principal, la evaluarea efectelor concentrării asupra diverselor piețe geografice și a produselor afectate și, în special, la situația societății BaByliss, precum și la evaluarea eficienței angajamentelor propuse de către SEB pentru a remedia problemele de concurență create de preluarea grupului Moulinex.

94 În cele din urmă, trebuie remarcat că corespondența reclamantei cu Comisia nu constituie doar un demers unilateral și nesolicitat din partea acesteia, ci și că a fost invitată de către Comisie în mod special să prezinte observații cu privire la angajamentele propuse de părțile la concentrare.

95 Rezultă că reclamanta a participat în mod activ la procedură. Deși, astfel cum subliniază în mod întemeiat Comisia, simpla participare la procedură nu este în mod evident suficientă, în sine, să demonstreze că decizia o privește în mod individual pe reclamantă, în special în domeniul concentrărilor a căror examinare detaliată necesită un contact periodic cu numeroase întreprinderi, este la fel de adevărat faptul că participarea activă la procedura administrativă constituie un element luat în mod normal în considerare de jurisprudență, în materie de concurență, inclusiv în domeniul mai specific al controlului concentrărilor, pentru a demonstra în coroborare cu alte circumstanțe specifice admisibilitatea propriilor acțiuni (a se vedea în special hotărârile Curții din 28 ianuarie 1986, Cofaz și alții/Comisia, 169/84, Rec., p. 391, punctele 24 și 25, și din 31 martie 1998, Franța/Comisia, denumită „Kali & Salz”, C-68/94 și C-30/95, Rec., p. I-1375, punctul 54; Hotărârea din 19 mai 1994, Air France/Comisia, citată anterior, punctul 44).

96 În ceea ce privește, în al doilea rând, statutul de concurent al reclamantei, trebuie amintit mai întâi că BaByliss a afirmat, fără a fi contrazisă de Comisie sau de SEB, că este unul dintre

principalii operatori activi pe piețele electrocasnicelor mici așa-numite „cosmetice” sau pentru îngrijirea personală (uscătoare de păr, droturi și piepteni ondulatori, mașini de tuns, aparate de epilat și de îngrijire corporală etc.).

97 Potrivit considerentului 16 al deciziei atacate, sectorul economic vizat de concentrare este cel al vânzării de electrocasnice mici, care se împart în treisprezece categorii de produse, respectiv unsprezece categorii de produse din gama de bucătărie, fiare de călcat și stații de călcat cu aburi, precum și categoria aparatelor electrice pentru îngrijirea personală. Rezultă că piața aparatelor electrice pentru îngrijirea personală este afectată, cum se precizează de altfel la considerentul 16 al deciziei atacate, de concentrarea în cauză. Or, nici Comisia, nici SEB nu contestă că reclamanta este unul dintre principalii concurenți/actori pe piața produselor așa-numite „cosmetice” sau pentru îngrijirea personală.

98 În plus, trebuie remarcat că angajamentele se referă totodată la toate cele treisprezece categorii de electrocasnice mici, inclusiv, așadar, aparatele „cosmetice” sau pentru îngrijirea personală.

99 Pe de altă parte, cu toate că reclamanta nu era nici la data adoptării deciziei atacate, nici la data formulării acțiunii sale, prezentă în mod direct pe niciuna dintre celelalte douăsprezece piețe afectate de concentrare, aceasta a susținut totuși că este un concurent cel puțin potențial în măsura în care intră în prezent pe piața europeană a electrocasnicelor mici de bucătărie.

100 Comisia și SEB nu au contestat admisibilitatea unei acțiuni formulate de un concurent potențial în cazul în care, precum în speță, este vorba despre piețe oligopoliste caracterizate în special prin obstacole mari la intrare rezultate din fidelitatea accentuată față de marcă și prin dificultatea accesului la comerțul cu amănuntul (a se vedea în acest sens Hotărârea Tribunalului din 27 noiembrie 1997, Kaysersberg/Comisia, T-290/94, Rec., p. II-2137).

101 Comisia și SEB au subliniat în schimb că afirmația potrivit căreia reclamanta este un concurent potențial nu este nici demonstrată, nici susținută cu elemente de probă. Cu toate acestea, în răspunsurile sale la întrebările scrise ale Tribunalului, precum și în observațiile privind excepția de inadmisibilitate, reclamanta susține în acest sens că, pe baza experienței sale pe piața americană, aceasta a inițiat la începutul anului 2001 punerea în aplicare a strategiei sale de intrare pe piața europeană a electrocasnicelor mici de bucătărie sub marca Cuisinart, mai precis pe segmentele pentru mini-cuptoare, aparate de prăjit pâine, aparate tip Espresso pentru cafea, blendere și aparate de preparat alimente, astfel cum o atestă următoarele fapte: primul studiu privind piața europeană a electrocasnicelor mici de bucătărie (februarie 2001), studiul tehnic privind adaptarea voltajului produselor Cuisinart (februarie-august 2001), contractul de parteneriat pe trei ani cu Paul Bocuse (octombrie 2001) și saloanele profesionale cu Paul Bocuse în Orlando și Chicago de prezentare a produselor Cuisinart (septembrie 2001 și mai 2002), finalizarea strategiei și a bugetului 2002 pentru lansarea Cuisinart în Europa (noiembrie 2001), negocierea cu principalii clienți francezi privind afișarea mărcii Cuisinart (decembrie 2001–mai 2002), lansarea oficială în presa franceză (prevăzută în martie 2002, dar amânată în final) și în cele din urmă 16 mai 2002, „data oficială de lansare a Cuisinart în Franța la Paul Bocuse în Lyon, în prezența a circa cincizeci de invitați”. BaByliss preconiza în scurt timp să intre în segmentul cafetierelor electrice și al aparatelor tip Espresso pentru cafea, precum și cel al friteuzelor.

102 Împrejurarea, subliniată de Comisie și SEB, potrivit căreia intrarea efectivă a reclamantei pe piețele afectate de concentrare a fost amânată de mai multe ori față de anunțurile făcute de BaByliss nu poate constitui un motiv suficient pentru a concluziona că BaByliss nu poate fi considerată drept un concurent potențial. Simplul fapt că intrarea pe piață

ia mai mult timp decât s-a prevăzut nu înseamnă într-adevăr că intrarea nu va avea loc și cu atât mai puțin, astfel cum Comisia recunoaște la considerentul 24 al deciziei atacate că „costurile și intervalele de timp necesare la intrarea pe o nouă piață de produse pot fi mari ținând seama de caracteristicile pieței, că „pentru a intra pe o nouă piață de produse, un concurent, fie că este sau nu prezent pe alte piețe învecinate sau pe piața relevantă a produselor în altă zonă geografică, trebuie să se asigure că va avea suficiente debușuri și așadar va avea un volum al vânzărilor suficient [și că pentru] aceasta, va trebui să obțină afișarea de către clienții revânzători și deci să își facă propria marcă cunoscută de către consumatorii finali, ceea ce necesită un anumit timp și generează cheltuieli mari de marketing și publicitate”. [traducere neoficială]

103 Rezultă de asemenea că, chiar dinainte ca produsele BaByliss să fie puse efectiv în vânzare pe piețe, aceasta din urmă s-a aflat în raport de concurență directă cu SEB-Moulinex pentru afișarea produselor sale de către principalii clienți distribuitori. Reclamanta a precizat în acest sens că testele demonstrative sunt prevăzute într-un „anumit număr de magazine” selecționate din Auchan și Monoprix începând din octombrie 2002. În această măsură, BaByliss apare ca un concurent actual al părților la concentrare pentru toate piețele electrocasnicelor mici de bucătărie pe care se pregătește să intre în scurt timp sub marca Cuisinart. De asemenea, reclamanta a remarcat, fără a fi contrazisă, că produsele pentru îngrijirea personală ca și electrocasnicele mici de bucătărie aparțin aceluiași raion la toți clienții, că aceiași cumpărători listează produsele și că politicile de cumpărare sunt relaționate, conducând astfel la integrarea tuturor cifrelor de afaceri pentru aceste categorii în obiectivele comune de rabaturi bazate pe veniturile globale în cifre.

104 Deși, astfel cum subliniază Comisia, planul de afaceri al reclamantei, datând din noiembrie 2001, preconizează aparent, cel puțin pe termen scurt, doar intrarea pe piața franceză care nu este tocmai cea vizată de decizia atacată, este necesar să se observe că reclamanta a explicat că strategia grupului BaByliss era de a lansa marca Cuisinart pe piața franceză, în primul rând, pentru a câștiga experiență în marketingul produselor și a concentra investițiile importante acolo unde întreaga organizație a grupului este puternică și că aceasta spera să se bazeze pe reușita intrării pe respectiva piață franceză pentru a se extinde în continuare și în alte state membre.

105 Pe de altă parte, trebuie amintit că BaByliss este deținută în proporție de 100 % de către Conair, societate de naționalitate americană, care este activă în toate segmentele electrocasnicelor mici (bucătărie, frumusețe, menaj) în Statele Unite și în lume, în principal sub mărcile BaByliss, Conair și Revlon.

106 Cu toate că nu se situează pe o piață afectată în sensul Regulamentului nr. 4064/89, poziția BaByliss pe piața aparatelor electrice pentru îngrijirea personală, precum și activitatea și experiența societății-mamă Conair îi conferă o bază de natură să justifice calificativul de concurent „potențial” și să faciliteze intrarea pe piața electrocasnicelor mici de bucătărie.

107 În cele din urmă, în ceea ce privește argumentul Comisiei întemeiat pe obiectul social al societății BaByliss, este suficient să se constate că aceasta nu își limitează activitatea doar la sectorul coafatului și frumuseții, astfel cum atestă utilizarea expresiei „în special” în definirea obiectului.

108 În al treilea rând, trebuie remarcat că, în perspectiva proiectului său de intrare pe piața europeană a electrocasnicelor mici, BaByliss s-a prezentat în mai multe rânduri drept candidată la preluarea societății Moulinex sau, cel puțin, a unei părți dintre activele acesteia.

109 Astfel, reclamanta a depus la 25 septembrie 2001 o primă ofertă de preluare parțială referitoare la toate activele Krups (drepturile de proprietate intelectuală, mașini și echipamente, fabrica din Mexic, stocuri, rețele de distribuție) la un preț de 100 milioane de euro.

110 SEB susține că oferta nu putea individualiza reclamanta în măsura în care era inadmisibilă și nici măcar nu a fost luată în considerare de Tribunal de commerce de Nanterre.

111 În această privință, reclamanta a susținut că nu i s-a acordat posibilitatea de a formula o ofertă generală privind toate activele și personalul Moulinex deoarece nu a putut avea acces la nicio informație financiară privind societatea, în pofida cererilor scrise în acest sens. Numai societatea SEB a fost în măsură să efectueze un audit complet al fabricilor Moulinex și să adreseze astfel administratorilor judiciari o ofertă mai amplă de preluare a Moulinex.

112 De asemenea, De'Longhi a denunțat în scrisoarea adresată Comisiei la 3 decembrie 2001 lipsa de transparență care a caracterizat procedura de vânzare a Moulinex, subliniind următoarele:

„SEB și-a întocmit oferta sub formă de preluare parțială, limitată la unele fabrici de producție ale Moulinex și la activitățile aferente acestora, dar ulterior a obținut și preluarea matritelor și a altor utilaje de producție inerente activităților netransferate [...] fără ca acest lucru să modifice de altfel prețul propus. De asemenea, SEB a obținut în practică posibilitatea de a utiliza marca Moulinex pentru toate produsele sale fără să se prevadă nimic în schimb, în pofida valorii acestei mărci care este lider în Europa în sectorul în cauză. [...] Așa se explică, în acest context incertitudinea care caracteriza modalitățile cesiunii cu ocazia prezentării manifestărilor de interes. Situația a avut ca rezultat faptul că majoritatea competitorilor societății SEB nu au prezentat nicio ofertă și explică motivele pentru care condițiile și modul de efectuare a concentrării nu au fost făcute publice sau au devenit publice abia foarte recent, odată ce s-a adjudecat contractul.” [traducere neoficială]

113 SEB a contestat aceste afirmații. În acest sens, societatea a amintit că din moment ce nu era vorba despre o procedură de lichidare judiciară, se puteau depune numai oferte referitoare la redresarea întreprinderii și că numai trei oferte de preluare totală sau parțială a activelor Moulinex au fost prezentate administratorilor judiciari în termenele procedurii de concurs, și anume cele prezentate de Euroland, societatea Participation industrielle și grupul SEB. Primele două oferte au fost declarate inadmisibile de către Tribunal de commerce de Nanterre, în timp ce celelalte manifestări de interes primite de administratorii judiciari nu se refereau în esență decât la marca Krups. Diversele manifestări de interes, în special cea adresată de BaByliss, care nu se referea la acțiunile Krups ci doar la unele dintre active, erau foarte restrictive în opinia SEB, nu se încadrau în planul de redresare deoarece nu implicau preluarea platformelor industriale ale Moulinex sau preluarea unor locuri de muncă, prin urmare nu erau admisibile. Acestea fiind condițiile, Tribunal de commerce de Nanterre a decis că oferta „prezentată de grupul SEB rămâne[a] așadar în realitate singura ofertă durabilă”. SEB subliniază că în cadrul apelului împotriva acestei hotărâri, Cour d'appel de Versailles a respins toate obiecțiile formulate împotriva procedurii aplicate de administratorii judiciari în timp ce în mod special BaByliss, care intervenise din proprie voință în procedură, afirmase că „rapiditatea și precipitarea preluării nu [a] permis societăților interesate, mai ales societății Euroland și SA BaByliss să ia cunoștință despre dosar și să întocmească, în condiții normale și în termene suficiente, un plan de continuare pentru prima și un plan de transfer pentru cea de-a doua”. [traducere neoficială]

114 În acest sens, trebuie amintit că clasificările naționale sunt inoperante la evaluarea naturii unei activități în raport cu o dispoziție a dreptului comunitar (Hotărârea Tribunalului din 12 decembrie 2000, Aéroports de Paris/Comisia, T-128/98, Rec., p. II-3929, punctul 128). În plus, faptul că oferta BaByliss a fost declarată inadmisibilă în temeiul legislației franceze întrucât nu se încadra într-un plan de redresare prin intermediul unui transfer nu afectează cu nimic faptul că prin aceasta reclamanta și-a manifestat încă de la 25 septembrie 2001 interesul, măcar în parte, pentru preluarea Moulinex.

115 Prin urmare, reclamanta a continuat să își manifeste interesul pentru societatea Moulinex întocmind alte trei oferte de preluare a acesteia, parțială sau integrală, respectiv:

— oferta de preluare globală a Moulinex din data de 29 noiembrie 2001, această ofertă incluzând preluarea în totalitate a efectivelor din Franța, adică aproximativ 5 500 de persoane, și a activelor Moulinex, inclusiv a stocului, pentru o valoare simbolică de un euro; oferta a fost comunicată Comisiei în cadrul evaluării de către aceasta a concentrării în cauză, precum și Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF – Direcția Generală a Concurenței, Consumului și a Reprimării Fraudelor) și reprezentantului ministrului Economiei din Franța;

— oferta de preluare parțială a Moulinex, din data de 28 decembrie 2001: noua ofertă se referea la achiziționarea în totalitate a activităților Krups din lume, a utilajelor industriale ale acesteia și a personalului corespunzător pentru o sumă urmând a fi stabilită în funcție de perimetrul activelor în cauză; oferta a fost comunicată Comisiei în cadrul evaluării de către aceasta a concentrării în cauză și transmisă autorităților franceze;

— oferta de preluare a anumitor active ale Moulinex, din data de 15 februarie 2002: BaByliss a adresat o nouă cerere de preluare a Moulinex administratorilor judiciari ai acesteia, incluzând activele Moulinex nepreluate de SEB și constând în fabricile din Alençon, Bayeux și Falaise, precum și toate materialele destinate fabricării de cuptoare cu microunde; prețul de achiziție propus de BaByliss se ridica la 150 000 euro.

116 Diversele oferte, cu toate că nu respectau condițiile stabilite sau se adresau unor autorități care nu aveau competența de a se ocupa de ele au fost formulate ulterior concentrării, ba chiar, în cazul celei din 15 februarie 2002, ulterior deciziei atacate, mărturisesc totuși interesul susținut și continuu încă de la 25 septembrie 2001 al reclamantei pentru preluarea Moulinex sau a unei părți dintre activele acesteia.

117 Rezultă din toate considerentele precedente că reclamanta este afectată în mod direct și individual de concentrarea dintre SEB și Moulinex și că acțiunea acesteia pentru anularea deciziei atacate este admisibilă.

Cu privire la fond

118 Reclamanta invocă patru motive în sprijinul acțiunii sale în anulare. Primul motiv se bazează pe încălcarea normelor fundamentale de procedură în măsura în care Comisia a acceptat prezentarea unor angajamente tardive de către SEB. În cadrul celui de-al doilea motiv, reclamanta susține comiterea de către Comisie a unei erori de drept prin autorizarea concentrării la încheierea fazei I fără deschiderea fazei II. În cadrul celui de-al treilea motiv, reclamanta susține că decizia este atinsă de o eroare evidentă de apreciere în măsura în care angajamentele sunt insuficiente pentru remedierea problemelor de concurență. În cadrul celui de-al patrulea motiv, reclamanta susține comiterea de către Comisie a unei erori de drept întrucât aceasta nu a evaluat dacă valoarea derizorie a prețului plătit de SEB pentru preluarea

Moulinex și ajutorul financiar acordat de statul francez nu erau de natură să consolideze poziția SEB.

I — Cu privire la primul motiv, întemeiat pe încălcarea normelor fundamentale de procedură în măsura în care Comisia a acceptat prezentarea unor angajamente tardive de către SEB

Argumentele părților

119 Reclamanta susține că decizia atacată este atinsă de un viciu de formă în măsura în care a autorizat concentrarea în litigiu pe baza angajamentelor prezentate de SEB după expirarea termenului regulamentar de trei săptămâni cu începere de la data primirii notificării.

120 Reclamanta amintește că, în conformitate cu articolul 18 alineatul (1) din Regulamentul nr. 447/98, „angajamentele [în cursul fazei I] trebuie comunicate Comisiei în cel mult trei săptămâni de la data primirii notificării”. [traducere neoficială] Aceasta mai citează și punctul 37 din comunicarea privind măsurile corective:

„Dat fiind faptul că măsurile corective din faza I sunt destinate să furnizeze un răspuns direct pentru o problemă de concurență ușor identificabilă, pot fi acceptate numai modificări limitate ale angajamentelor propuse. Astfel de modificări, prezentate ca un răspuns imediat la rezultatele consultărilor, cuprind clarificări, perfecționări și/sau alte îmbunătățiri, care permit ca angajamentele să fie viabile și efective.”

121 Reclamanta afirmă că în speță Comisia a încălcat articolul 18 din Regulamentul nr. 447/98 și punctul 37 din comunicarea privind măsurile corective prin acceptarea unor angajamente noi din partea societății SEB la mai mult de zece zile după termenul regulamentar de trei săptămâni.

122 Într-adevăr, la 5 decembrie 2001, data-limită a depunerii angajamentelor, SEB a propus Comisiei un angajament constând în simpla încetare a vânzărilor anumitor game de produse sub marca Moulinex pe o durată de doi ani în întregul SEE (considerentul 135 al deciziei atacate). Comisia însăși a considerat că un angajament de această natură nu permitea soluționarea problemelor de concurență generate de concentrare. Ar fi tipic în acest sens pentru Comisie să nu considere de altfel necesară efectuarea unei testări a pieței în vederea evaluării eficienței acestora.

123 Reclamanta precizează că abia la 18 decembrie 2001, adică la cinci săptămâni după notificarea concentrării în cauză, SEB a prezentat angajamente noi constând în acordarea unei treimi dintr-o licență exclusivă asupra mărcii Moulinex pentru vânzarea întregii game de produse afectate de concentrare pe o durată de trei ani. Aceasta adaugă că cea de-a doua propunere de angajamente a făcut obiectul unei a treia propuneri care a adus modificări substanțiale cu o zi înainte de adoptarea deciziei atacate pentru a conduce la soluția adoptată în final de Comisie (considerentele 129–134 ale deciziei atacate).

124 Potrivit reclamantei, reiese astfel că a doua și a treia propunere de angajamente prezentate de SEB se distanțează în mod fundamental atât prin natura lor, cât și prin sfera de aplicare și durata acestora, de propunerea prezentată inițial de SEB. Prin urmare, acestea nu puteau fi considerate nicicum o simplă îmbunătățire a angajamentelor inițiale, în sensul comunicării Comisiei, ci constituie angajamente noi. Astfel, Comisia ar fi trebuit în acest stadiu al procedurii să decidă deschiderea fazei II.

125 Pentru comparație, reclamanta subliniază că în cauza care a condus la Decizia Comisiei din 14 martie 2000 privind declararea unei concentrări ca fiind compatibilă cu piața comună și cu funcționarea Acordului SEE (Cauza COMP/M.1672 — Volvo/Scania) (JO 2001, L 143, p. 74), la alineatele 359 și 362, Volvo prezentase o primă propunere de angajamente în termenul prevăzut în acest sens (în faza II în speță), apoi a formulat o nouă propunere de angajamente cincisprezece zile mai târziu. Comisia a refuzat să ia în considerare seria a doua de angajamente pe motiv că „noua propunere nu conținea niciun element pe care Volvo nu ar fi putut să îl includă într-un angajament prezentat în termenul de trei luni”. [traducere neoficială]

126 Comisia susține că afirmația potrivit căreia a „comis o încălcare a normelor fundamentale de procedură în măsura în care a acceptat prezentarea unor angajamente tardive de către SEB” este lipsită de temei.

Constatările Tribunalului

127 Trebuie amintit că părțile la concentrare au propus Comisiei angajamente în trei rânduri în decursul fazei I, respectiv la 5 decembrie 2001, 18 decembrie 2001 și la o dată ulterioară, nespecificată altminteri, anterior adoptării deciziei atacate la 8 ianuarie 2002.

128 În esență, conținutul fiecăruia dintre angajamente este următorul:

— în versiunea inițială din 5 decembrie 2001 (denumită în continuare „versiunea inițială a angajamentelor”), angajamentele prevedeau retragerea din întregul SEE pe o perioadă de doi ani a cinci categorii de produse marca Moulinex;

— în versiunea modificată din 18 decembrie 2001 (denumită în continuare „versiunea modificată a angajamentelor”), angajamentele prevedeau o licență exclusivă asupra mărcii Moulinex cu o durată de trei ani, asociată cu angajamentul de a nu intra pe piață sub marca Moulinex pentru încă un an după expirarea licenței, pentru toate categoriile de produse în Belgia, Grecia, Țările de Jos și Portugalia, și pentru categoria friteuzelor în Germania, Austria, Danemarca, Norvegia și Suedia, precum și o obligație de aprovizionare pentru licențiați pentru patru categorii de produse relevante;

— în cele din urmă, în versiunea finală acceptată în decizia atacată (denumită în continuare „versiunea finală a angajamentelor”), angajamentele prevedeau o licență exclusivă a mărcii Moulinex cu o durată de cinci ani, asociată cu angajamentul de a nu intra pe piață sub marca Moulinex pentru încă trei ani după expirarea licenței, pentru toate categoriile de electrocasnice mici în Austria, Belgia, Danemarca, Grecia, Norvegia, Țările de Jos, Portugalia și Suedia, precum și o obligație de aprovizionare cu o durată de doi ani pentru licențiatul din Germania pentru o categorie de produse relevante.

129 Trebuie remarcat că, în conformitate cu articolul 18 alineatul (1) din Regulamentul nr. 447/98:

„Angajamentele asumate de întreprinderile în cauză față de Comisie în temeiul articolului 6 alineatul (2) din Regulamentul [...] nr. 4064/89 și pe care părțile doresc ca aceasta să le ia în considerare în cadrul unei decizii întemeiate pe articolul 6 alineatul (1) litera (b) din regulamentul se depun la Comisie în cel mult trei săptămâni de la data primirii notificării”. [traducere neoficială]

130 În speță, întrucât notificarea concentrării s-a efectuat la 13 noiembrie 2001, termenul pentru a propune angajamente Comisiei în cursul fazei I expira, conform metodei de calcul a termenelor definită la articolele 6–9 și articolul 18 alineatul (3) din Regulamentul nr. 447/98, la 5 decembrie 2001. Rezultă de aici că versiunea inițială a angajamentelor a fost depusă la Comisie în termenele stabilite la articolul 18 alineatul (1) din Regulamentul nr. 447/98.

131 Cu toate acestea, este cert faptul că versiunea inițială a angajamentelor nu este cea care a fost acceptată de Comisie în decizia atacată. În conformitate cu considerentul 135 al deciziei atacate, versiunea inițială a angajamentelor nu permitea, într-adevăr, Comisiei să înlăture toate îndoielile grave privind compatibilitatea concentrării cu piața comună întrucât nu ar fi permis înlocuirea societății Moulinex cu un agent și nu se referea la toate piețele unde concentrarea era în măsură să genereze îndoieli grave.

132 Or, este cert că atât versiunea modificată a angajamentelor, cât și versiunea finală a acestora au fost depuse de către părțile la concentrare după expirarea termenului de trei săptămâni prevăzut la articolul 18 alineatul (1) din Regulamentul nr. 447/98. În aceste împrejurări, trebuie cercetat dacă Comisia era îndreptățită să accepte angajamentele respective fără să încalce această dispoziție.

133 În vederea efectuării acestei examinări, este necesar să se țină seama mai întâi de dispozițiile aplicabile din regulamentele nr. 4064/89 și nr. 447/98.

134 Trebuie precizat că, în conformitate cu articolul 18 alineatul (1) din Regulamentul nr. 447/98, părțile la concentrare trebuie să depună la Comisie în cel mult trei săptămâni angajamentele pe care „doresc ca aceasta să le ia în considerare” în cadrul unei decizii adoptate la încheierea fazei I.

135 De asemenea, în conformitate cu articolul 10 alineatul (1) paragraful al doilea din Regulamentul nr. 4064/89, se prevede că faza I se prelungește la șase săptămâni dacă, ulterior notificării unei concentrări, întreprinderile în cauză prezintă angajamente în temeiul articolului 6 alineatul (2) din regulament „destinate, de către părți, să fie luate în considerare” în decizia de la încheierea fazei I.

136 Rezultă din textul dispozițiilor că termenul de trei săptămâni prevăzut la articolul 18 alineatul (1) din Regulamentul nr. 447/98 este conceput ca un termen obligatoriu pentru părțile la concentrare în sensul că, dacă acestea prezintă angajamente ulterior expirării termenului respectiv, Comisia nu este obligată să le ia în considerare în faza I. În schimb, din textul dispozițiilor citate anterior nu reiese că i se interzice Comisiei să ia în considerare astfel de angajamente tardive.

137 Pentru a stabili dacă articolul 18 alineatul (1) din Regulamentul nr. 447/98 trebuie interpretat în acest sens, trebuie totuși să se examineze textul dispoziției menționate în lumina obiectivelor pe care le urmărește.

138 În acest sens, trebuie subliniat că dispoziția respectivă a fost introdusă prin Regulamentul nr. 447/98, care a abrogat Regulamentul (CE) nr. 3384/94 al Comisiei din 21 decembrie 1994 privind notificările, termenele și audierile prevăzute de Regulamentul nr. 4064/89 (JO L 377, p. 1), în urma adoptării Regulamentului nr. 1310/97. Acesta din urmă a introdus în Regulamentul nr. 4064/89 un cadru normativ pentru prezentarea angajamentelor în cursul fazei I. În conformitate cu considerentul 16 din Regulamentul nr. 447/98, Comisia precizează că termenele pentru prezentarea angajamentelor prevăzute de regulamentul menționat sunt necesare „pentru a permite Comisiei să evalueze corespunzător angajamentele

în vederea realizării compatibilității concentrării cu piața comună și pentru a asigura consultarea corespunzătoare cu celelalte părți implicate, cu terțe părți și cu autoritățile statelor membre”.

139 Astfel, rezultă din acest considerent că, prin introducerea termenului prevăzut la articolul 18 alineatul (1) din Regulamentul nr. 447/98, Comisia a dorit să se asigure că va dispune de timpul necesar pentru a evalua angajamentele propuse și a consulta terții. Or, deși realizarea acestui obiectiv necesită categoric ca termenul prevăzut de dispoziția menționată să fie obligatoriu pentru părțile la concentrare pentru a le priva de posibilitatea de a prezenta angajamente înainte de încheierea fazei I într-un termen care nu permite Comisiei să dispună de timpul necesar pentru a le evalua și a se consulta cu terții, totuși aceasta nu impune nicidecum ca termenul să fie obligatoriu de asemenea pentru Comisie, aceasta putând foarte bine să considere, având în vedere împrejurările speței, că un termen mai scurt este suficient pentru a efectua evaluările și consultările respective.

140 Rezultă că articolul 18 alineatul (1) din Regulamentul nr. 447/98 trebuie înțeles în sensul că, deși părțile la o concentrare nu pot obliga Comisia să țină seama de angajamente și de modificările acestora survenite ulterior expirării termenului de trei săptămâni, Comisia, pe de altă parte, în cazul în care consideră că are timpul necesar pentru a le examina, trebuie să fie în măsură să autorizeze concentrarea având în vedere angajamentele respective, chiar dacă au survenit modificări ulterior expirării termenului de trei săptămâni.

141 Prin urmare, rezultă din considerentele precedente că Comisia era îndreptățită să accepte versiunea modificată a angajamentelor, precum și versiunea finală a acestora ulterior expirării termenului de trei săptămâni prevăzut la articolul 18 alineatul (1) din Regulamentul nr. 447/98, termenul respectiv nefiind obligatoriu în ceea ce o privește.

142 În orice caz, trebuie constatat că, în contradicție cu ceea ce afirmă reclamanta, acceptând angajamentele respective Comisia s-a conformat principiilor pe care le-a formulat în acest domeniu în comunicarea privind măsurile corective.

143 Cu titlu introductiv, trebuie să se sublinieze în acest sens că, în contradicție cu ceea ce sugerează Comisia în memoriul său în apărare, comunicarea menționată nu generează vreo obligație legală imperativă. Într-adevăr, Comisia este obligată să respecte comunicările pe care le adoptă în materie de concentrări, în măsura în care acestea nu se abat de la normele tratatului și de la Regulamentul nr. 4064/89 (a se vedea în acest sens hotărârile Curții din 13 iunie 2002, Țările de Jos/Comisia, C-382/99, Rec., p. I-5163, punctul 24, și din 26 septembrie 2002, Spania/Comisia, C-351/98, Rec., p. I-8031, punctul 53). Pe de altă parte, Comisia nu se poate abate de la regulile pe care și le-a impus (a se vedea, în special, Hotărârea Tribunalului din 17 decembrie 1991, Hercules Chemicals/Comisia, T-7/89, Rec., p. II-1711, punctul 53).

144 Or, în conformitate cu comunicarea privind măsurile corective, Comisia a precizat:

„37 În cazul în care evaluarea arată că angajamentele propuse nu sunt suficiente pentru a elimina problemele de concurență determinate de concentrare, părțile vor fi informate în consecință. Întrucât măsurile corective din faza I sunt destinate să ofere un răspuns direct pentru o problemă de concurență ușor identificabilă, pot fi acceptate numai modificări limitate ale angajamentelor propuse. Astfel de modificări, prezentate ca un răspuns imediat la rezultatele consultărilor, cuprind clarificări, perfecționări și/sau alte îmbunătățiri, care permit ca angajamentele să fie viabile și efective.” [traducere neoficială]

145 În speță, în ceea ce privește modificările făcute de versiunea finală a angajamentelor în versiunea modificată, este evident, fapt pe care reclamanta nu îl contestă, că acestea constituie modificări limitate în sensul punctului 37 din comunicarea privind măsurile corective. Față de versiunea anterioară, versiunea finală a angajamentelor se limitează astfel la prelungirea duratei licenței exclusive și a obligației ulterioare de a nu intra pe piață, la extinderea la alte cinci state a principiului aplicat pentru primele patru, potrivit căruia licența se va referi la toate electrocasnice mici și, în cele din urmă, la reducerea sferei obligației de aprovizionare. Dat fiind că modificările se referă numai la domeniul de aplicare, în timp, ca și produse și geografie, a obligațiilor prevăzute în versiunea modificată a angajamentelor, acestea pot fi considerate modificări limitate în vederea îmbunătățirii sau perfecționării versiunii inițiale a angajamentelor în sensul punctului 37 din comunicarea privind măsurile corective.

146 În ceea ce privește modificările aduse versiunii inițiale a angajamentelor prin versiunea modificată, care constau în transformarea unei obligații de retragere a mărcii Moulinex într-o obligație de acordare a unei licențe exclusive asupra mărcii respective, trebuie constatat că, precum în exemplul retragerii mărcii, acordarea unei licențe exclusive are ca efect privarea titularului mărcii Moulinex, în cazul de față SEB, de dreptul de a utiliza marca menționată în teritoriile respective. În această măsură, împrejurarea potrivit căreia acordarea unei licențe exclusive permite, în plus, unui terț să utilizeze marca poate fi considerată drept o „îmbunătățire” față de simpla retragere.

147 Pe de altă parte, în speță, angajamentele prevăd la punctul 1 litera (c) că SEB își interzice utilizarea mărcii Moulinex pe o durată de trei ani de la expirarea contractelor de licență. În plus, punctul 1 litera (a) paragraful al doilea permite licențiaților să înceteze utilizarea mărcii Moulinex în orice moment pe durata licenței în vederea migrării definitive către marca proprie. În temeiul celor două dispoziții, marca Moulinex va fi retrasă de pe piață în decurs de cel puțin trei ani și, teoretic cel puțin, de maximum opt ani. Rezultă astfel că, în contradicție cu ceea ce susține reclamanta, versiunea finală a angajamentelor nu se limitează la a înlocui retragerea mărcii Moulinex prevăzută de versiunea inițială cu acordarea unor licențe pentru marca respectivă, ci consolidează nefolosirea mărcii Moulinex de către SEB obligând-o pe aceasta să acorde o licență. Din acest motiv totodată, versiunea finală a angajamentelor pare o „îmbunătățire” față de versiunea inițială a acestora.

148 De asemenea, chiar dacă terții nu au fost consultați în mod explicit cu privire la versiunea inițială a angajamentelor, îmbunătățirea poate fi considerată drept un „răspuns imediat la rezultatele consultărilor” terțelor părți pentru ca angajamentele să devină „viabile și efective”. Astfel, drept răspuns la întrebarea 25 din chestionarul adresat concurenților, reclamanta însăși a subliniat că o poziție durabilă pe fiecare piață națională relevantă a produselor presupune două elemente foarte importante: loialitatea consumatorilor față de marcă și accesul la diverse rețele de distribuție. Având în vedere aceste aspecte ale răspunsului, Comisia a putut deduce în mod logic din consultarea terților că o licență exclusivă a mărcii Moulinex constituia un răspuns imediat la problemele identificate de aceștia din moment ce, contrar simplei retrageri a mărcii, licența respectivă permitea înlocuirea Moulinex cu un operator care deținea o marcă cunoscută și avea acces la rețele de distribuție.

149 De altfel, rezultă din dosarul înaintat Tribunalului că în nota datată 17 decembrie 2001 „cu privire la angajamentele eventuale ale SEB”, De’Longhi a indicat Comisiei în mod explicit că „drept alternativă la transfer, s-ar putea solicita din partea SEB un angajament de acordare a licențelor unor terți cumpărători pentru marca Moulinex pe toate piețele naționale unde concentrarea implică efecte anticoncurențiale deosebit de importante”. Chiar dacă, astfel cum a susținut în ședință, De’Longhi a nuanțat această luare de poziție în răspunsul la

chestionarul privind angajamentele din data de 3 ianuarie 2002, rămâne totuși faptul că aceasta constituie un indiciu de natură să confirme că astfel Comisia a putut să considere în mod rezonabil și în orice caz fără să comită o eroare evidentă că un angajament de acordare a licenței constituia un răspuns imediat la consultările terților, deoarece De'Longhi însăși recomandase această opțiune înainte de a fi propusă de SEB.

150 Din toate aceste motive, versiunea modificată a angajamentelor precum și versiunea finală a acestora pot fi considerate drept modificări limitate care, conform punctului 37 din comunicarea privind măsurile corective, pot fi acceptate de Comisie după expirarea termenului prevăzut la articolul 18 alineatul (1) din Regulamentul nr. 447/98.

151 În consecință, primul motiv trebuie respins în totalitate.

II — Cu privire la al doilea motiv, întemeiat pe comiterea de către Comisie a unei erori de drept prin autorizarea concentrării fără deschiderea fazei II

Argumentele părților

152 Reclamanta susține comiterea de către Comisie a unei erori de drept prin nedeschiderea fazei II, în temeiul articolului 6 alineatul (1) litera (c) din Regulamentul nr. 4064/89, cu toate că nu fuseseră îndeplinite condițiile unei autorizări la încheierea fazei I, deoarece angajamentele prezentate de SEB nu permiteau eliminarea în mod clar a tuturor îndoielilor grave în privința compatibilității concentrării cu piața comună.

153 Reclamanta amintește că în comunicarea privind măsurile corective se prevede că „angajamentele [propușe Comisiei] în faza I trebuie să fie suficiente pentru a elimina, în mod clar «îndoielile serioase»” privind compatibilitatea concentrării cu piața comună. Mai precis, angajamentele asumate în faza I nu pot conduce la o autorizație fără să se deschidă faza II decât în cazul în care:

- problemele de concurență generate de concentrare sunt ușor de identificat;
- angajamentele respective sunt suficiente pentru a exclude în mod clar îndoielile serioase și sunt, în consecință, destinate să furnizeze un răspuns direct pentru problemele de concurență identificate;
- angajamentele respective apar ca „răspuns direct” la rezultatele consultărilor desfășurate de Comisie împreună cu operatorii prezenți pe piață și cu părțile.

154 Astfel, Comisia concluzionează în comunicarea sa privind măsurile corective:

„Angajamentele prezentate în faza I pot fi acceptate numai în anumite tipuri de situații. Problema de concurență trebuie să fie suficient de precisă, iar măsurile corective suficient de clare, astfel încât să nu fie necesară inițierea unei investigații amănunțite.” [traducere neoficială]

155 Reclamanta precizează totodată că în cazul Volvo/Scania, citat anterior, Comisia a respins o propunere de angajamente prezentată de părțile la concentrare după ce a constatat următoarele:

„Nu se poate desprinde concluzia că noua propunere va elimina în mod evident și indiscutabil toate problemele de concurență care au fost identificate. Dată fiind complexitatea noilor

proponeri, Comisiei i-ar fi fost imposibil să le evalueze în mod eficient în puținul timp care îi rămânea înainte de expirarea termenului prevăzut la articolul 10 alineatul (3) din regulamentul privind concentrările. O investigație suplimentară ar fi fost necesară și ar fi trebuit cercetate opiniile terților interesați, conform dispozițiilor în vigoare în materie din regulamentul privind concentrările.” [traducere neoficială]

156 Având în vedere aceste elemente, reclamanta consideră că îi era imposibil Comisiei, fără să comită o eroare de drept, să autorizeze concentrarea la încheierea fazei II. Reclamanta consideră, într-adevăr, că la încheierea acestei faze unice Comisia nu putea să considere cu un grad suficient de certitudine că angajamentele asumate permiteau înlăturarea tuturor îndoielilor privind compatibilitatea concentrării cu piața comună.

157 Trei elemente demonstrează imposibilitatea Comisiei, la încheierea fazei I, de a determina cu gradul necesar de certitudine faptul că angajamentele asumate erau suficiente pentru a rezolva toate problemele de concurență generate de concentrare.

158 În primul rând, reclamanta subliniază că, din cunoștințele sale, Comisia nu a autorizat niciodată în trecut o concentrare exclusiv pe baza angajamentelor de licență asupra mărcii, astfel de angajamente fiind întotdeauna utilizate de Comisie pentru a însoți sau completa alte măsuri corective, ca de exemplu vânzarea de active. Reclamanta precizează, în această privință, că însăși Comisia preconizează la punctul 16 din comunicarea privind măsurile corective că „atunci când problema de concurență rezultă dintr-o suprapunere pe orizontală, trebuie să fie cedată activitatea cea mai adecvată”. Potrivit reclamantei, Comisia nu putea avea, în consecință, o experiență care să îi permită să stabilească cu un grad suficient de certitudine dacă un simplu angajament privind o licență asupra mărcii era de natură să rezolve în mod clar problemele de concurență identificate.

159 În al doilea rând, reclamanta susține că Comisia nu putea dispune de vizibilitate suficientă în ceea ce privește eficiența angajamentelor asumate. Potrivit reclamantei, spre deosebire de un angajament simplu de cesiune, ale cărui efecte sunt ușor de identificat de Comisie, eficiența unui angajament privind o licență asupra mărcii este prin natura sa mai greu de evaluat în măsura în care depinde de mai mulți parametri precum durata licenței, durata renunțării ulterioare la marcă și domeniul de aplicare a licenței. De asemenea, faptul că licențele asupra mărcii Moulinex pot fi acordate, în schema de angajamente prevăzute de Comisie, unor întreprinderi diferite în funcție de produsele și țările relevante ar fi de natură să complice și mai mult evaluarea efectului angajamentelor. În această măsură, reclamanta este de părere că îi era imposibil Comisiei, fără să recurgă la o evaluare amănunțită, să evalueze cu un grad suficient de precizie dacă orice terț licențiat este într-adevăr în măsură să exercite o contrapondere reală în fața lui SEB-Moulinex ulterior concentrării pentru fiecare dintre gamele de produse și pentru fiecare țară relevantă.

160 În al treilea rând, reclamanta subliniază că chestionarul pentru aprecierea eficienței versiunii modificate a angajamentelor prezentate de SEB a fost adresat terților interesați la 20 decembrie 2001, răspunsul fiind necesar pentru 21 decembrie 2001. Or, în opinia sa, caracterul foarte scurt al acestui termen de răspuns nu putea în niciun caz să permită terților chestionați să prezinte o opinie exactă și detaliată cu privire la efectele previzibile ale angajamentelor propuse. Reclamanta recunoaște că un termen de răspuns foarte scurt poate fi acceptat în anumite cazuri cu privire la angajamente ale căror efecte sunt ușor de identificat, ca de exemplu cesiuni de active. În schimb, în ceea ce privește angajamentele complexe și mai ales cele utilizate mai rar, un termen de o zi nu ar putea fi considerat în niciun caz suficient pentru a permite terților interesați să prezinte o opinie detaliată.

161 Comisia contestă că a comis o eroare de drept atunci când a decis să autorizeze concentrarea la încheierea fazei I, fără să inițieze procedura de investigare amănunțită.

Constatările Tribunalului

162 Cu titlu introductiv, trebuie constatat că, în măsura în care reclamanta acuză Comisia că a comis o eroare de drept prin nedeschiderea fazei II deși angajamentele prezentate de SEB nu erau suficiente pentru a permite excluderea clară a tuturor îndoielilor serioase, aceasta contestă evaluarea cu caracter economic care a condus Comisia la acceptarea angajamentelor propuse de SEB. Ca atare, motivul se confundă cu cel de-al treilea motiv, întemeiat pe o eroare evidentă de apreciere referitoare la capacitatea angajamentelor de a soluționa problemele de concurență generate. Prin urmare, acest aspect al prezentului motiv va fi examinat în cadrul celui de-al treilea motiv.

163 Trebuie precizat că, în conformitate cu considerentul 8 din Regulamentul nr. 1310/97, angajamentele asumate în cursul fazei I pot fi acceptate „în cazul în care problema de concurență poate fi identificată rapid și remediată cu ușurință”. [traducere neoficială] De asemenea, la punctul 37 din comunicarea privind măsurile corective, se reiterează că măsurile corective din faza I „sunt destinate să furnizeze un răspuns direct pentru o problemă de concurență ușor identificabilă”.

164 În speță, este necesar să se constate, în ceea ce privește natura problemelor de concurență în discuție, că reclamanta nu identifică alte probleme de concurență decât cele identificate de Comisie în decizia atacată.

165 În această privință, trebuie remarcat de altfel că în speță Comisia s-a bazat pe o analiză a concurenței prudentă. Astfel, contrar celor susținute de părțile care au făcut notificarea în cursul procedurii administrative, care considerau că dimensiunea geografică a piețelor era mondială, Comisia a folosit, la sfârșitul considerentului 30 al deciziei atacate, o definiție națională a piețelor geografice „considerată cea mai verosimilă la finalul evaluării din faza I”. [traducere neoficială] De asemenea, pentru a evalua poziția concurențială a noii entități la încheierea concentrării, Comisia a însumat cotele de piață ale SEB și Moulinex presupunând absența unor pierderi la vânzările societății Moulinex, deși contextul preluării putea să implice astfel de pierderi și deși este cert că încetase comercializarea anumitor modele Moulinex. La considerentul 42 al deciziei atacate, Comisia a considerat astfel că nu se putea exclude „cel puțin la încheierea primei faze a investigației, faptul că entitatea combinată este în măsură să redreseze capacitatea concurențială a Moulinex la nivelul de dinainte de începutul reorganizării judiciare”. [traducere neoficială]

166 Prin urmare, trebuie admis că Comisia a identificat cu exactitate problemele de concurență generate de concentrarea în cauză.

167 Reclamanta invocă trei elemente pentru a arăta imposibilitatea Comisiei de a considera cu un grad suficient de certitudine că angajamentele propuse permiteau înlăturarea îndoielilor în privința compatibilității concentrării și că prin urmare a comis o eroare de drept prin autorizarea concentrării la finalul fazei I. Aceste elemente se referă în primul rând la natura angajamentelor, în al doilea rând la vizibilitatea insuficientă de care dispunea Comisia la evaluarea eficienței angajamentelor și, în al treilea rând, la termenul acordat terților pentru a prezenta observații privind angajamentele.

168 În ceea ce privește, în primul rând, natura angajamentelor propuse, trebuie amintit că, în speță, angajamentele constau în încheierea unor acorduri exclusive de licență asupra mărcii

Moulinex în nouă state membre referitoare la toate cele treisprezece produse relevante pe o durată de cinci ani și în angajamentul grupului SEB, pe durata contractului de licență și timp de trei ani de la expirarea acestuia, de a se abține de la comercializarea produselor sub marca Moulinex.

169 Nici Regulamentul nr. 4064/89, nici comunicarea privind măsurile corective nu prevăd în mod expres ce tip de angajamente pot sau trebuie să fie acceptate la finalul fazei II sau în cadrul fazei I. Dat fiind că Regulamentul nr. 4064/89 are ca obiect să împiedice crearea sau consolidarea unor structuri de piață care pot afecta semnificativ concurența efectivă pe piața comună, angajamentele propuse trebuie totuși să fie de natură să îi permită Comisiei să concluzioneze că respectiva concentrare nu creează sau nu consolidează o poziție dominantă. În această privință, nu există deosebiri de natură între angajamentele asumate în cursul fazei I și cele asumate în cursul fazei II, chiar dacă, ținând seama de faptul că nu s-a efectuat un studiu de piață amănunțit în cursul fazei I, primele nu trebuie numai să facă posibilă concluzia că respectiva concentrare nu creează sau nu consolidează o poziție dominantă, ci trebuie, de asemenea, să fie suficiente pentru a exclude în mod clar toate îndoielile serioase în acest sens.

170 Chiar dacă vânzarea de active constituie adesea măsura corectivă cea mai potrivită pentru a soluționa cu ușurință o problemă de concurență, în special în caz de suprapunere orizontală, nu se poate exclude *a priori* faptul că un acord de licență poate constitui o măsură corespunzătoare pentru rezolvarea problemelor de concurență identificate. Astfel, în Hotărârea din 25 martie 1999, Gencor/Comisia (T-102/96, Rec., p. II-753, punctul 319), Tribunalul a recunoscut că „nu poate fi exclusă *a priori* posibilitatea ca unele angajamente considerate la prima vedere de tip comportamental, precum neutilizarea unei mărci pentru o anumită perioadă de timp sau punerea la dispoziția terților concurenți a unei părți din capacitatea de producție a întreprinderii rezultate din concentrare sau, în sens mai larg, accesul la o infrastructură esențială în condiții nediscriminatorii să fie, de asemenea, de natură a împiedica apariția sau consolidarea unei poziții dominante”. [traducere neoficială]

171 Împrejurarea, subliniată de reclamantă, potrivit căreia în trecut Comisia nu a autorizat niciodată o concentrare exclusiv pe baza angajamentelor privind licența asupra mărcii este lipsită de relevanță. Într-adevăr, nu i se poate reproșa Comisiei că a acceptat angajamentele propuse de SEB doar din motivul că în trecut nu a autorizat niciodată o concentrare exclusiv pe baza angajamentelor de licență de marcă dacă acestea pot rezolva în mod eficient problemele de concurență identificate. Această chestiune, care are legătură cu cuprinsul angajamentelor, va fi examinată în cadrul motivului întemeiat pe caracterul insuficient al angajamentelor.

172 Reiese, de asemenea, din dosar că pe durata procedurii administrative, mai mulți terți, inclusiv De'Longhi, au informat de altfel Comisia că un acord de licență putea, în anumite condiții, să fie suficient pentru a rezolva problemele de concurență identificate în speță (a se vedea punctul 149 de mai sus).

173 Nu se contestă faptul că mărcile au o importanță fundamentală în sectorul afectat de concentrare și constituie unul dintre factorii principali în opțiunile consumatorilor finali. Ofertele de preluare a Moulinex au fost de altfel axate aproape în exclusivitate pe mărcile acestui grup în locul unităților de producție, reclamanta însăși arătându-se interesată mai ales de achiziționarea mărcii Krups. Nu se contestă faptul că, în speță, cesiunea de active corporale nu ar fi avut decât un efect marginal asupra structurii concurenței. În ceea ce privește solicitarea de active corporale constituite prin drepturile la marcă, acest lucru ar fi însemnat, în esență, interzicerea parțială a concentrării, ceea ce ar fi fost contrar principiului

proporționalității dacă angajamentele privind licența de marcă ar fi fost de natură să evite crearea sau consolidarea unei poziții dominante a SEB-Moulinex.

174 Este necesar să se constate că reclamanta nu demonstrează imposibilitatea Comisiei de a stabili dacă orice terț licențiat este în măsură să exercite o contrapondere reală în fața SEB-Moulinex. În acest sens, trebuie remarcat că, din contră, Comisia a inclus în versiunea finală a angajamentelor un considerent referitor la calitatea licențiatului și a dispus ca orice beneficiar al licenței să îi fie prezentat spre aprobare, indiferent dacă este viabil și independent și are competențele necesare exercitării unei concurențe efective pe piața relevantă.

175 În cele din urmă, contrar celor afirmate de reclamantă, reiese din angajamentele propuse de SEB că acesta nu va putea avea mai mulți licențiați într-o singură țară, întrucât angajamentele prevăd expres la punctul 1 litera (a) că licența este exclusivă în fiecare dintre statele membre indicate și la punctul 1 litera (c) că licența se referă la toate electrocasnicele mici și că nici licențiatul, nici SBE nu vor putea utiliza marca Moulinex pentru alte produse.

176 În ceea ce privește, în al doilea rând, obiecția potrivit căreia Comisia nu putea dispune de vizibilitate suficientă în ceea ce privește eficiența angajamentelor acceptate, este suficient să se sublinieze că, chiar dacă eficiența unei licențe de marcă depinde de diverși factori mai greu de controlat decât cesiunea de active, nu se poate exclude totuși, *a priori*, posibilitatea Comisiei de a evalua parametrii relevanți în cadrul fazei I.

177 De altfel, trebuie constatat că Comisia a luat întocmai în considerare toate criteriile menționate de reclamantă și a putut să le testeze pe piață. În urma propriei examinări și a răspunsurilor date de terții consultați, Comisia a avut astfel posibilitatea să identifice mai bine insuficiențele angajamentelor propuse inițial și să le aducă îmbunătățirile necesare în ceea ce privește durata licenței, durata renunțării ulterioare la marcă și perimetrul exact al licenței. Versiunea finală a angajamentelor prevede astfel, în special:

- prelungirea cu doi ani a duratei acordului de licență și a duratei obligației de neconcurență consecutive, prevăzută inițial pe o durată de trei ani și, respectiv, un an [punctul 1 litera (c) primul paragraf din angajamente];
- extinderea acordurilor de licență la toate produsele menționate și interdicția pentru SEB de a comercializa toate produsele (chiar și cele nemenționate) sub marca Moulinex în cele nouă state membre indicate [punctul 1 litera (a) și punctul 1 litera (c) al doilea paragraf din angajamente];
- eliminarea obligației licențiaților de a se aproviziona cu anumite produse de la SEB (cu excepția cazului special al Germaniei) [punctul 1 litera (d) din angajamente];
- obligația candidaților licențiați de a avea prezență actuală pe piață sau de a fi capabili potențial să intre pe piață [punctul 1 litera (g) din angajamente].

178 În aceste împrejurări, nu se poate considera că angajamentele aveau o asemenea amploare și complexitate încât Comisiei îi era imposibil să stabilească cu gradul de certitudine dorit faptul că se va restabili concurența efectivă pe piață, dat fiind că versiunea finală a angajamentelor reflectă în mare măsură criticile formulate de terți. Este necesar să se constate totodată că, din același motiv, angajamentele acceptate de Comisie erau suficient de precise pentru a-i permite Comisiei să evalueze toate aspectele acestora.

179 În ceea ce privește, în al treilea rând, termenul acordat terților pentru a-și prezenta observațiile, trebuie amintit că la punctul 34 din comunicarea privind măsurile corective, Comisia prevede:

„34 Pentru a putea fi luate în considerare la fundamentarea unei decizii în temeiul articolului 6 alineatul (2), propunerile de angajamente trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

(a) să fie prezentate la termen, cel mai târziu în ultima zi a termenului de trei săptămâni;

[...]

În momentul prezentării angajamentelor, părțile trebuie să furnizeze o versiune neconfidențială a angajamentelor, în vederea testării pieței.” [traducere neoficială]

180 Reclamanta se plânge de faptul că a fost obligată să prezinte, la 21 decembrie 2001, observațiile privind versiunea modificată a angajamentelor care i-a fost prezentată la 20 decembrie 2001. Așa cum subliniază Comisia, reiese totuși din dosar că această obiecție nu are temei în fapt, scrisoarea Comisiei indicând expres că termenul acordat expira la 2 ianuarie 2002, nu la 21 decembrie 2001. Rezultă că terții, inclusiv reclamanta, au avut un termen de douăsprezece zile pentru a-și prezenta observațiile privind versiunea modificată a angajamentelor. Termenul este evident mai mult decât suficient, mai ales având în vedere imperativele de rapiditate a procedurii de control al concentrărilor. Astfel, în Hotărârea Kaysersberg/Comisia, citată anterior, Tribunalul a validat un termen de 24 de ore acordat terților pentru luarea unei poziții cu privire la noua versiune a angajamentelor. Trebuie remarcat de asemenea că, deși reclamanta contestă termenul care i s-a acordat pentru a comenta ultimele propuneri de angajamente, aceasta nu contestă în schimb faptul că a putut, în pofida termenului scurt care i s-a acordat, să își prezinte observațiile scrise cu privire la versiunea modificată a angajamentelor. În cele din urmă, reclamanta nu prezintă niciun element de natură să demonstreze în ce sens un termen mai lung i-ar fi permis să prezinte mai mulți factori de natură să modifice decizia atacată. Este relevant de precizat în acest sens că criticile reclamantei în fața Tribunalului sunt în esență identice cu cele formulate în cursul procedurii administrative. În aceste împrejurări, se impune concluzia că decizia atacată a fost adoptată de Comisie în deplină cunoștință de cauză, după ce a consultat în mod util terții cu privire la eficiența măsurilor propuse pentru a rezolva problemele de concurență identificate.

181 Rezultă din considerentele precedente că nici problemele de concurență în cauză, nici caracterul angajamentelor propuse de SEB sau termenul acordat terților nu erau de natură să împiedice Comisia să considere că îndoielile grave puteau fi înlăturate la finalul fazei I.

182 Rezultă din considerentele precedente că trebuie respins motivul întemeiat pe comiterea de către Comisie a unei erori de drept prin nedeschiderea fazei II.

III — Cu privire la al treilea motiv, întemeiat pe o eroare evidentă de apreciere în măsura în care angajamentele erau insuficiente pentru remediarea problemelor de concurență create

183 Reclamanta susține că decizia atacată este viciată de o eroare evidentă de apreciere în măsura în care angajamentele asumate de SEB sunt insuficiente pentru remediarea problemelor de concurență create de concentrare.

184 Acest motiv se împarte în cinci părți. În opinia reclamantei, Comisia a comis o eroare evidentă de apreciere în măsura în care:

- angajamentul de licență de marcă nu poate, prin natura sa, să rezolve problemele de concurență create de concentrare;
- angajamentele au o durată insuficientă;
- angajamentul de aprovizionare pe piața germană și condițiile legate de posibilitatea de aprovizionare pentru toți licențiații ar avea ca efect consolidarea poziției SEB-Moulinex;
- acceptarea de către Comisie a faptului că aceeași marcă poate fi folosită de întreprinderi diferite în cadrul Uniunii Europene poate cauza comportamente cu caracter de coluziune între SEB-Moulinex și terț/terți licențiat/licențiați;
- nu se impune niciun angajament pe piețe care prezintă totuși probleme serioase de concurență.

185 De'Longhi susține pe de altă parte că angajamentele creează o împărțire a pieței în legătură cu marca Moulinex.

Cu privire la prima parte, întemeiată pe faptul că un angajament de licență de marcă nu poate, prin natura sa, să rezolve problemele de concurență create de concentrare

A — Argumentele părților

186 Reclamanta consideră că angajamentul de licență de marcă nu poate, prin natura sa, să rezolve problemele de concurență în speță. Astfel, un simplu angajament de licență de marcă nu permite compensarea efectelor negative ale unei cote de piață de 40 % pe piața electrocasnicelor mici de bucătărie luate în ansamblu, în exteriorul Franței.

187 Reclamanta notează că, în comunicarea privind măsurile corective, Comisia însăși a subliniat că:

- atunci când problema de concurență rezultă dintr-o suprapunere pe orizontală, trebuie să fie cedată activitatea cea mai adecvată (punctul 16);
- în cazuri excepționale, o cesiune care include numai mărcile și activele de producție aferente poate fi suficientă pentru a crea condițiile unei concurențe efective. În astfel de cazuri, Comisia trebuie „să se convingă că cel care cumpără poate integra activele în cauză în mod efectiv și imediat” (punctul 18).

188 Reclamanta observă că, pe de altă parte, Comisia nu are în vedere în comunicare faptul că o licență de marcă poate fi de natură să rezolve, singură, problemele suprapunerilor pe orizontală. De altfel, în trecut, Comisia nu a impus niciodată ca angajament o măsură de licență de marcă, neînsoțită de alte măsuri corective, precum cesiunea de mărci și activități, cesiunea capacităților de producție, transferul unei părți din personalul comercial și administrativ și din forța de muncă corespunzătoare platformei industriale vândute [a se vedea, de exemplu, Decizia 96/435/CE a Comisiei din 16 ianuarie 1996 privind o procedură de aplicare a Regulamentului nr. 4064/89 privind declararea unei concentrări ca fiind compatibilă cu piața comună și cu funcționarea Acordului SEE (cazul IV/M.623 – Kimberly-Clark/Scott) (JO L 183, p. 1).

189 Drept exemplu, reclamanta se referă la Decizia Comisiei din 27 iulie 2001 privind declararea unei concentrări ca fiind compatibilă cu piața comună (Cauza N IV/M.2337 –

Nestlé/Ralston Purina, JO C 239, p. 8), în care Comisia a solicitat angajamentele de cesionare a mărcilor de natură să elimine suprapunerile orizontale ale activităților părților și să re poziționeze noua entitate la un nivel al cotei de piață echivalent cu cel pe care Ralston Purina îl deținea înainte de concentrare. În plus, Comisia a cerut cesionarea tuturor produselor din gama vizată de angajamente, astfel încât să permită dobânditorului mărcii să nu se confrunte cu concurența indirectă din partea Nestlé/Ralston Purina. Comisia a decis măsuri similare în cauza Kimberly-Clark/Scott, citată anterior.

190 Comisia contestă faptul că un angajament de licență de marcă nu poate să rezolve problemele de concurență create de concentrare.

B — Constatările Tribunalului

191 Trebuie amintit mai întâi că, astfel cum s-a subliniat în cadrul motivului precedent, nimic nu permite excluderea *a priori* a faptului că un angajament de tip comportamental precum un angajament de licență de marcă este de natură să rezolve problemele de concurență create de o concentrare și că întrebarea pertinentă nu este dacă deja Comisia a acceptat concentrări exclusiv pe baza angajamentelor de licență de marcă, ci aceea dacă angajamentele erau de natură în speță să împiedice crearea sau consolidarea unei poziții dominante.

192 Este cert, în această privință, că mărcile constituie factorul concurențial principal pe piețele relevante. Numeroși producători au ales de altfel să-și externalizeze în tot sau în parte producția și să nu păstreze decât mărcile, capacitățile de vânzări și echipele de marketing.

193 Pe de altă parte, este cert că durata medie de viață a electrocasnicelor mici fiind de trei ani, o licență de marcă pe o durată de cinci ani asociată cu un termen suplimentar de trei ani în care SEB interzice comercializarea sub marca Moulinex a electrocasnicelor mici este de natură să permită licențiaților migrarea clienților produselor Moulinex către propria marcă. Lucrul este cu atât mai adevărat cu cât, conform angajamentelor, licențiatul sau licențiații trebuie să fie viabili, independenți și să aibă competențele necesare exercitării unei concurențe efective pe piața relevantă și, în orice caz, să fie aprobați de Comisie.

194 Trebuie reamintit, totodată, că acordarea unei licențe de marcă este o măsură corectivă care a fost avută în vedere și solicitată de terțele părți față de concentrare. Această măsură a părut așadar adecvată pentru rezolvarea problemelor de concurență create în speță.

195 Rezultă că, lăsând la o parte întrebarea dacă durata angajamentului este suficientă, care va fi examinată în continuare, angajamentele de licență de marcă propuse de SEB pot fi de natură să rezolve problemele de concurență generate de concentrarea în cauză.

196 Concluzia nu poate fi contestată de exemplele citate de reclamantă. Pe de o parte, mai multe afirmații ale reclamantei sunt eronate în fapt. Astfel, cotele de piață medii ale SEB-Moulinex în sectorul electrocasnicelor mici în Europa sunt sub 30 %, nefiind așadar de 40 %. De asemenea, în cauza Nestlé/Ralston Purina, Comisia nu a cerut cesiuni de mărci pentru piețele spaniole, ci a acceptat, ca una dintre cele două opțiuni, angajamente prin care părțile acceptau să acorde licențe de marcă pe o durată totală de circa opt ani (constând în două faze), ceea ce permitea intrarea unei mărci noi pe piață (considerentul 68 al Deciziei Nestlé/Ralston Purina, citată anterior). Pe de altă parte, în niciun caz, reclamanta nu a demonstrat că piețele și problemele create de concentrările respective prezentau caracteristici similare în fond celor prezente în speță. Împrejurarea, considerată demonstrată, potrivit căreia Comisia a considerat că angajamentele nu se refereau decât la licențe de marcă nu erau de natură să rezolve problemele de concurență create de o concentrare anumită nu înseamnă că angajamentele

respective nu sunt suficiente pentru a elimina riscurile creării sau consolidării unei poziții dominante rezultate din altă concentrare realizată pe altă piață care prezintă caracteristici diferite.

Cu privire la a doua parte, întemeiată pe comiterea de către Comisie a unei erori evidente de apreciere prin acceptarea unor angajamente cu o durată insuficientă

A — Argumentele părților

197 Reclamanta afirmă că angajamentele acceptate de Comisie au o durată insuficientă. Potrivit reclamantei, revenirea la o concurență efectivă presupune într-adevăr ca eventualul dobânditor al mărcii Moulinex să aibă mijloacele pentru a dezvolta mărcile respective și motivația de a proceda astfel. În decizia atacată [considerentul 36], Comisia însăși recunoaște de altfel că „mărcile de comerț constituie unul dintre principalii factori de influențare a opțiunii pentru consumatorii finali și constituie așadar unul dintre elementele majore ale concurenței dintre producătorii de electrocasnice mici”. [traducere neoficială] Potrivit BaByliss, poziția este justificată de faptul că, în sectorul în care specificațiile tehnice ale produselor nu constituie un factor decisiv la cumpărarea produsului de către consumator, imaginea mărcii joacă un rol esențial în fidelizarea clienților de către producători.

198 În acest context, notorietatea mărcilor este unul dintre elementele majore ale piețelor relevante, iar menținerea reputației la un nivel ridicat implică investiții publicitare mari în vederea depășirii obiceiurilor consumatorilor și a obstacolelor legate de reputația actorilor bine stabiliți. În opinia reclamantei, investițiile respective nu pot fi amortizate în plan economic decât în decursul unor perioade foarte lungi și în măsura în care toate profiturile investițiilor revin celor care le-au făcut. Prin urmare, în timp ce întreprinderile active deja pe piață s-ar putea mulțumi cu eforturi publicitare relativ modeste și destinate să mențină o imagine creată deja, situația ar fi diferită pentru un nou-intrat, mai ales în prezența unui grup puternic care include mărci cunoscute foarte bine.

199 Reclamanta susține că publicațiile economice demonstrează cu mare exactitate că un industriaș rațional va investi mai puțin în mod sistematic dacă nu poate spera la recuperarea măcar a unei părți din investiția sa. În consecință, un dobânditor care nu este proprietarul mărcilor și care, așadar, se află în poziția de a investi pentru creșterea notorietății acestora cu toate că știe că va trebui ulterior să le restituie unui concurent nu are niciun stimulent pentru a menține sau dezvolta mărcile. Ar rezulta de aici o slăbire foarte accentuată a mărcilor preluate. Durata licenței și a perioadei de nefolosire care trebuie să îi urmeze în consecință ar fi astfel decisive pentru eficiența angajamentului.

200 Drept exemplu, reclamanta observă că, în cauza Kimberly-Clark/Scott, citată anterior, în care entitatea rezultată din concentrare ar fi deținut poziția de lider pe piața hârtiei de toaletă din Regatul Unit și Irlanda, cu o cotă de piață cumulată cuprinsă între 50 și 60 %, Comisia a cerut încheierea unui acord de licență pentru mărcile implicate cu o durată totală de cincisprezece ani.

201 Decizia C (2001) 3014 finală a Comisiei din 10 octombrie 2001 privind declararea unei concentrări ca fiind compatibilă cu piața comună și cu funcționarea Acordului SEE (Cauza COMP/M.2283 – Schneider-Legrand) consacră în mod explicit această abordare atunci când constată:

„Investigația Comisiei a confirmat inconvenientul de a nu beneficia încă de la început de propria marcă și a arătat că un cumpărător ar avea nevoie de o perioadă lungă (de ordinul a

șapte ani) pentru a încheia cu succes înlocuirea mărcii propuse. În paralel, investigația Comisiei arată că un cumpărător ar fi trebuit protejat prin clauze de neintrare pe piețele relevante sub marca inițială pe o durată mai mare de zece ani.”

202 Reclamanta consideră că aspectele menționate de Comisie pentru a evalua caracterul insuficient al angajamentelor propuse în cauza Schneider-Legrand se pot transpune direct în cauza de față.

203 Prin urmare, Comisia a comis o eroare evidentă de apreciere considerând în speță că un angajament de licență de marcă pe o durată de cinci ani asociat cu un angajament din partea SEB de a nu folosi marca Moulinex pe o durată suplimentară de trei ani „va da licențiatului posibilitatea de a determina migrarea produselor Moulinex către propria marcă cu pierderi limitate în beneficiul SEB atunci când aceasta din urmă va fi în măsură să reintroducă marca Moulinex pe piețele relevante”. [traducere neoficială]

204 Comisia, susținută de SEB, contestă comiterea unei erori evidente de apreciere prin acceptarea unor angajamente cu o durată considerată insuficientă.

B — Constatările Tribunalului

205 În vederea examinării obiecțiilor reclamantei privind durata angajamentelor, trebuie amintit că, în conformitate cu punctul 1 litera (a) al doilea paragraf din angajamente, acestea din urmă au obiectivul de a autoriza utilizarea mărcii Moulinex în asociere cu propria marcă a licențiatului pentru a-i permite acestuia, în cursul și ulterior perioadei de „co-branding”, să își stabilească și să își consolideze propria marcă pe piața relevantă. În acest scop, pe durata licențelor mărcii Moulinex, licențiatul va fi autorizat fie să utilizeze de îndată marca Moulinex în asociere cu propria marcă, fie să o utilizeze temporar pe cont propriu pentru a realiza un „co-branding”. Potrivit dispoziției menționate, licențiatul va fi liber totodată să treacă de la „co-branding” la propria marcă în orice moment pe durata licenței.

206 Trebuie amintit de asemenea că, pentru a garanta acest obiectiv, angajamentele prevăd, în conformitate cu punctul 1 litera (g) al treilea paragraf, că licențiații trebuie să fie operatori care dețin o marcă proprie ce poate fi asociată mărcii Moulinex, cu excepția operatorilor care au ca activitate principală vânzarea cu amănuntul.

207 Rezultă din considerentele precedente că obiectivul angajamentelor este nu de a permite folosirea mărcii Moulinex ca atare de către fiecare dintre licențiați, ci de a permite acestora din urmă, în perioada de tranziție în care au dreptul să utilizeze propria marcă în asociere cu marca Moulinex, să asigure migrarea de la marca Moulinex la propriile mărci ale licențiaților pentru ca acestea să fie în măsură să exercite o concurență efectivă sub marca Moulinex după expirarea perioadei de tranziție, în timp ce SEB va avea din nou dreptul să folosească marca Moulinex în cele nouă state membre indicate.

208 În consecință, contrar celor susținute de reclamantă, angajamentele nu vizează introducerea în cele nouă state membre indicate a unei mărci noi, ci să permită licențiaților să își stabilească și să își consolideze propria marcă în calitate de marcă ce concurează efectiv cu marca Moulinex.

209 Pe de altă parte, dat fiind că obiectul angajamentelor era de a permite licențiaților să își stabilească și să își consolideze propria marcă în calitate de marcă ce concurează efectiv cu marca Moulinex, este lipsită de relevanță împrejurarea invocată de reclamantă, potrivit căreia, având în vedere cota mare de piață actuală, precum și portofoliul de mărci și notorietatea

mărcii Moulinex, SEB va fi în măsură să reintroducă ușor marca Moulinex în cele nouă state membre în cauză. Astfel, întrebarea nu este aceea dacă SEB va fi în măsură să reintroducă marca Moulinex în statele membre în cauză, ceea ce trebuie la urma urmei presupus pentru verificarea caracterului suficient al angajamentelor acceptate în decizia atacată, ci aceea dacă licențiații vor putea să își stabilească și să își consolideze poziția în calitate de concurenți efectivi ai SEB.

210 Prin urmare, este necesar să se cerceteze dacă durata perioadei de tranziție stabilită prin angajamente este suficientă pentru realizarea acestui obiectiv.

211 În această privință, în primul rând trebuie subliniat că, în conformitate cu punctul 1 litera (c) primul paragraf din angajamente, fiecare dintre contractele de licență pentru marca Moulinex în cele nouă state membre în cauză va avea o durată de cinci ani. Pe de altă parte, în conformitate cu dispoziția menționată și cu punctul 1 litera (c) al doilea paragraf, pe durata contractului de licență și pe o durată de trei ani de la expirarea acestuia, SEB are interdicție de a comercializa sub marca Moulinex, în cele nouă state membre în cauză, aparate electrocasnice mici care fac parte din vreuna dintre cele treisprezece categorii de produse în cauză, precum și alte aparate de uz casnic neincluse în gamele de produse respective, ca de exemplu aspiratoare sau cuptoare cu microunde.

212 Din aceste dispoziții rezultă, contrar celor sugerate de reclamantă, că durata totală a angajamentelor în temeiul cărora SEB nu va putea să comercializeze produse sub marca Moulinex este nu de cinci ani, ci de opt ani, adică cei cinci ai primei perioade în care licențiatul va avea dreptul exclusiv de a folosi marca Moulinex singură sau în asociere cu marca proprie plus cei trei ani ai perioadei secunde în care societății SEB i se interzice comercializarea produselor sub marca Moulinex în țările în cauză. Rezultă că, timp de opt ani, SEB va fi privată de dreptul de a folosi marca Moulinex în statele membre în cauză.

213 Rezultă totodată din dispozițiile menționate că folosirea mărcii Moulinex va înceta, în cele nouă state membre în cauză, pe o perioadă de cel puțin trei ani și, teoretic măcar, de cel mult opt ani. Astfel, conform angajamentelor, fiecare licențiat rămâne liber să aleagă momentul în care decide transferul de la „*co-branding*” la marca proprie. În memoriul său în intervenție, SEB a precizat astfel Tribunalului că intenția candidaților actuali la acordarea unei licențe era de a trece de la „*co-branding*” la marca proprie după o perioadă de trei până la patru ani, ceea ce ar avea drept consecință faptul că în statele membre în cauză marca Moulinex va dispărea într-o perioadă de circa cinci ani.

214 Absența mărcii Moulinex din spațiile comerciale va permite licențiaților să evalueze în mod durabil notorietatea propriei mărci. În plus, această absență implică totodată faptul că SEB nu va fi în măsură să recupereze automat pozițiile deținute de Moulinex în momentul în care va putea reintroduce marca pe piețele relevante la finalul perioadei de renunțare.

215 Pe de altă parte, trebuie reamintit că la considerentul 40 al deciziei atacate, Comisia a constatat, fără ca reclamanta să o contrazică în această privință, că durata medie de viață a electrocasnicelor mici este de trei ani.

216 Prin urmare, reiese că durata angajamentelor va însemna o perioadă care echivalează cu trei cicluri de produse, în timp ce perioada în care încetează complet folosirea mărcii Moulinex echivalează cu cel puțin un ciclu de produse.

217 În acest sens, trebuie subliniat că a fost întemeiată precizarea Comisiei, pe care reclamanta nu a contrazis-o în această privință, că pe o piață învecinată cu cea a produselor în

cauză, respectiv piața electrocasnicelor mari, Whirlpool a reușit migrarea de la marca Philips la marca Whirlpool în trei ani, între 1990 și 1993, ceea ce corespunde ciclului de viață al produsului. Migrarea s-a efectuat în timp ce marca Philips a continuat să fie prezentă și susținută de Philips pe piețe adiacente. Comisia a remarcat totodată, pentru comparație, că pe piețele produselor similare Dyson a devenit liderul pieței britanice a aspiratoarelor în mai puțin de cinci ani, Colgate a atins o cotă de piață însemnată pe piața franceză a periutelelor de dinți electrice în decurs de un an, iar Moulinex, inițial absentă din sectorul aparatelor de gătit electrice (mese informale), a reușit în cinci ani să obțină între 5 și 15 % din cota de piață în diverse țări europene.

218 Trebuie de asemenea remarcat că în Comunicarea Comisiei privind restricțiile direct legate și necesare concentrărilor economice (JO 2001, C 188, p. 5, punctul 15), Comisia a precizat că, în caz de transfer al întreprinderii, durata acceptabilă a interdicției de a face concurență impusă vânzătorului în vederea garantării transferului către cumpărător a valorii complete a activelor cedate este de până la trei ani, atunci când transferul întreprinderii include elemente de fond comercial și de know-how, și de până la doi ani, atunci când este inclus numai fondul comercial. Or, în speță, durata în care i se interzice societății SEB să folosească marca Moulinex pe teritoriile licențiaților este de opt ani.

219 Contrar afirmațiilor reclamantei, departe de a investi mai puțin în mod sistematic ca urmare a faptului că nu va fi proprietarul mărcii, licențiatul va avea, din contră, interesul de a investi mult în dezvoltarea mărcii proprii, al cărei proprietar va fi, după ce a beneficiat într-o primă fază de sprijinul mărcii Moulinex pentru lansarea sau consolidarea acesteia. Dat fiind că scopul angajamentelor nu era de a folosi marca Moulinex pe o perioadă de cinci ani, ci de a permite migrarea mărcii Moulinex către alte mărci, licențiatul sau licențiații au prin urmare tot interesul să investească în propria marcă pentru a prelungi în timp beneficiile obținute din folosirea mărcii Moulinex în primii ani. Perioada de asociere între cele două mărci nu este așadar o etapă necesară migrării către propria marcă a licențiatului. În aceste condiții, rentabilitatea investiției se va menține mult timp după termenul de opt ani prevăzut de angajamente și nu va înceta la data la care SEB va putea să refolesească marca Moulinex.

220 În al doilea rând, trebuie subliniat că, în conformitate cu punctul 1 litera (g) primul paragraf, licențiații trebuie să aibă „prezență actuală pe piață sau să fie capabili potențial să intre pe piață, să fie viabili, independenți, fără nicio legătură cu grupul SEB, și să aibă competențele și motivarea necesare pentru a exercita o concurență activă și efectivă pe piețele relevante”. De asemenea, astfel cum s-a amintit mai sus, în conformitate cu punctul 1 litera (g) primul paragraf, licențiații trebuie să dețină o marcă proprie care poate fi asociată mărcii Moulinex, cu excepția operatorilor care au ca activitate principală vânzarea cu amănuntul.

221 Trebuie constatat că aceste dispoziții, care limitează acordarea de licențe operatorilor prezenți deja pe piață sau capabili să intre pe piață în scurt timp și deținători ai unei mărci proprii, sunt de natură să contribuie în mod eficient la situația în care licențiații devin concurenți efectivi în termenul prevăzut de angajamente. Constatarea este consolidată de faptul că, deși au mărci proprii, operatorii care au ca activitate principală vânzarea cu amănuntul sunt excluși totuși, în conformitate cu punctul 1 litera (g) al treilea paragraf din angajamente, din cercul beneficiarilor potențiali ai unei licențe de marcă Moulinex. Într-adevăr, la considerentul 27 litera (d) și la considerentul 37 ale deciziei atacate, Comisia a constatat, fără ca reclamanta să o contrazică în această privință, că mărcile proprii ale operatorilor, adică „mărcile distribuitorilor”, au o prezență redusă pe piețele în cauză.

222 Având în vedere aceste împrejurări, se impune concluzia că Comisia nu a comis o eroare evidentă de apreciere când a considerat că durata angajamentelor este suficientă pentru

a permite licențiaților să își stabilească și să își consolideze propria marcă în calitate de marcă ce concurează efectiv cu marca Moulinex.

223 Prin urmare, obiecțiile reclamantei referitoare la durata angajamentelor trebuie respinse.

224 Această concluzie nu poate fi contestată de cele două decizii citate de reclamantă. Într-adevăr, caracteristicile celor două piețe vizate în cauzele Kimberly-Clark/Scott și Schneider/Legrand nu sunt comparabile cu cele ale piețelor în discuție în prezenta cauză astfel încât, așa cum s-a menționat mai sus, comparația invocată de reclamantă este lipsită de relevanță.

225 Astfel, în cauza Kimberly-Clark/Scott, era justificată durata lungă a angajamentelor (licență cu o durată maximă de zece ani însoțită de o perioadă de nefolosire de cinci ani), potrivit afirmației Comisiei pe care Kimberly-Clark/Scott nu a contestat-o, întrucât introducerea unei mărci noi pe piața hârtiei igienice, a prosoapelor de uz casnic și batistelor din hârtie era deosebit de dificilă în măsura în care nu existau decât două mărci importante (Kleenex și Andrex), celelalte mărci nebeneficiind decât de puțină promovare și puțină fidelitate din partea clienților. În schimb, în prezenta cauză, există mărci consacrate către care clienții mărcilor Moulinex vor putea migra.

226 De asemenea, în cauza Schneider/Legrand, pe lângă faptul că decizia Comisiei a fost anulată de Tribunal, propunerea părților de a oferi o opțiune pentru utilizarea mai multor mărci timp de trei ani a fost respinsă, întrucât cercetarea de piață a arătat că un dobânditor ar avea nevoie de o perioadă de ordinul a șapte ani pentru a încheia cu succes înlocuirea mărcii propuse, durata de viață a aparatelor electrice „de joasă tensiune” fiind foarte mare, pe când cea a aparatelor electrocasnice mici este scurtă. În plus, Schneider propunea ca marca, chiar și pe aceeași piață națională, să fie divizată și utilizată de către Schneider și licențiat, în timp ce în speță nu vor exista produse ale mărcii Moulinex provenite de la două întreprinderi diferite pe aceeași piață în măsura în care angajamentele prevăd o licență exclusivă și interdicția subsecventă de folosire a mărcii Moulinex.

Cu privire la a treia parte, întemeiată pe faptul că angajamentul de aprovizionare pe piața germană și condițiile puse dreptului de aprovizionare pentru toți licențiații ar avea ca efect consolidarea poziției SEB-Moulinex

A — Argumentele părților

227 Reclamanta susține că, în ceea ce privește aparatele de preparat alimente din Germania, obligația licențiatului mărcii Moulinex pe o durată de doi ani de a se aproviziona cu toate aparatele din această gamă de la SEB, în proporție de 65 % din vânzările efectuate de Moulinex din această gamă de produse în 2000, este de natură să consolideze și mai mult poziția SEB-Moulinex pe piața germană.

228 În primul rând, reclamanta susține că obligația îi asigură grupului SEB-Moulinex un debușeu garantat pentru producția proprie. În această măsură, aceasta i-ar permite grupului SEB-Moulinex să beneficieze de economii de scară mai mari și astfel ar contribui la scăderea nivelului costurilor sale marginale de producție.

229 În al doilea rând, reclamanta consideră că faptul că SEB acceptă să aprovizioneze licențiatul în condiții economice medii aplicate în cazul cesiunii interne practicate în cadrul grupului SEB, între societățile industriale și filialele comerciale, pe teritoriul/teritoriile în cauză, va împiedica licențiatul să aibă acces la sursele de aprovizionare mai ieftine pe care le-

ar putea identifica. Prin urmare, licențiatul nu ar putea să exercite o concurență la nivelul prețurilor față de SEB decât manipulând nivelul marjei proprii.

230 În al treilea rând, reclamanta este de părere că măsura este de natură să priveze licențiatul de stimulentele de a propune o ofertă inovatoare din punct de vedere tehnologic în măsura în care aceasta îi permite grupului SEB, lider pe piață, să definească standardele tehnice ale produselor, excluzând astfel concurența la nivelul caracteristicilor produselor.

231 În cele din urmă, în al patrulea rând, reclamanta consideră că măsura nu este indispensabilă activității licențiatului. În special, reclamanta consideră că simplul fapt de a acorda licențiatului dreptul de a se aproviziona de la SEB, așa cum se prevede pentru celelalte țări, ar fi fost suficient pentru a-i permite desfășurarea propriei activități, chiar dacă nu ar deține capacitățile de producție necesare.

232 În aceste condiții, reclamanta concluzionează că, acceptând un angajament de natură să determine consolidarea poziției grupului SEB-Moulinex pe piața germană, Comisia a comis o eroare evidentă de apreciere.

233 În subsidiar, reclamanta subliniază că aspectele angajamentului referitor la aprovizionările de la SEB-Moulinex ar putea fi de natură să restrângă și mai mult concurența la nivelul prețurilor pe segmentele de piață relevante.

234 Pe de o parte, aceasta precizează că angajamentul prevede posibilitatea licențiatului de a se aproviziona de la SEB-Moulinex pentru unul sau mai multe dintre produsele sau statele în cauză. Cu toate acestea, în ipoteza în care licențiatul ar dori să se aprovizioneze de la SEB cu produsele Moulinex, „aprovizionarea trebuie să corespundă așadar unui volum de 65 % din vânzările din 2000 sub marca Moulinex” [considerentul 132 al deciziei atacate]. [traducere neoficială] În opinia societății BaByliss, obligația îi asigură societății SEB un deosebit garantat, în timp ce privează licențiatul de libertatea de a-și alege sursele de aprovizionare.

235 Pe de altă parte, reclamanta susține că faptul de a constrânge licențiatul să se aprovizioneze de la SEB-Moulinex în proporție de minim 65 % din vânzările efectuate de Moulinex în cursul anului 2000 poate să genereze un efect de omogenizare a prețurilor de vânzare ale SEB-Moulinex și ale licențiatului la produsele în cauză. Potrivit reclamantei, licențiatul va împărți astfel cu SEB-Moulinex toate costurile de producție, într-o proporție probabil foarte însemnată din nevoile sale totale specifice produsului în cauză. Un astfel de grad de asemănare a structurilor costurilor ar putea conduce la o aliniere cu caracter automat sau de coluziune al prețurilor de vânzare ale produselor în cauză în măsura în care concurența la nivelul prețurilor nu va mai putea să se desfășoare decât la nivelul costurilor de comercializare și la nivelul marjei licențiatului. Reclamanta consideră că, cu cât sunt mai concentrate piețele situate în aval față de piața vânzării produselor finite, cu atât mai mari sunt riscurile unui comportament cu caracter de coluziune. Comisia subliniază explicit existența acestor riscuri în Liniile directe privind aplicabilitatea articolului 81 din Tratatul CE în cazul acordurilor de cooperare orizontală (JO 2001, C 3, p. 2).

236 Comisia contestă ideea că angajamentul de aprovizionare pe piața germană va avea ca efect consolidarea poziției SEB-Moulinex pe piața germană.

B — Constatările Tribunalului

237 În fond, reclamanta contestă, pe de o parte, obligația aprovizionării impusă licențiatului german pentru aparate de preparat alimente și, pe de altă parte, dreptul tuturor licențiatilor în

cele nouă state membre de a încheia un contract de aprovizionare pentru oricare dintre produsele menționate de decizie.

238 În ceea ce privește obligația de aprovizionare impusă licențiatului în Germania, trebuie amintit, mai întâi că, în conformitate cu decizia, necontestată de reclamantă în această privință, aceasta are ca obiect menținerea activității industriale a platformelor pentru a garanta nivelul de ocupare a forței de muncă specific acesteia.

239 Trebuie remarcat, în al doilea rând, că obligația nu se referă decât la un singur produs, aparatele de preparat alimente, într-o singură țară, pe o perioadă limitată la doi ani. În plus, trebuie remarcat că nu s-a constatat de către Comisie existența unei poziții dominante a SEB-Moulinex pe piața aparatelor de preparat alimente din Germania, noua entitate nedeținând de fapt decât 20–30 % din această piață. Mai trebuie subliniat că obligația de aprovizionare nu se referă decât la 65 % din vânzările realizate de Moulinex în 2000, astfel încât licențiatul își păstrează posibilitatea de a se aproviziona de la un terț sau de a fabrica el însuși produsul în cauză pentru restul vânzărilor. Prin urmare, nu se împiedică inovația tehnologică în măsura în care nimic nu împiedică licențiatul să își dezvolte propriile produse în asociere cu produsele achiziționate de la SEB și în vederea înlocuirii aparatelor furnizate de SEB, ținând seama de durata scurtă a angajamentului de aprovizionare.

240 În cele din urmă, clauza privind angajamentele care prevede că SEB trebuie să vândă licențiatului la un preț de cesiune corespunzător prețului de cost industrial plus cheltuielile generale, departe de a aduce atingere capacității concurențiale a licențiatului, este, din contră, de natură să îi asigure un preț avantajos. În orice caz, contrar argumentației reclamantei, SEB nu este un concurent al licențiatului căruia îi revine respectiva obligație de aprovizionare pentru produsele Moulinex din moment ce, din cauza angajamentelor, SEB nu poate vinde niciun produs Moulinex pe piața germană pe durata licenței și în perioada de trei ani ulterioară expirării acesteia.

241 Rezultă că, în contradicție cu ceea ce afirmă reclamanta, obligația de aprovizionare limitată, astfel cum o prevede angajamentul, nu are efectul de a consolida poziția SEB-Moulinex și nici de a aduce atingere eficienței licenței.

242 În ceea ce privește obiecția referitoare la aprovizionarea de la SEB pentru piețe diferite de cea a aparatelor de preparat alimente din Germania, este suficient de observat că nu este vorba despre o obligație pentru licențiați ci de o simplă opțiune pe care aceștia sunt liberi să o aplice în funcție de interesele lor. Referitor la faptul că, în caz de folosire a acestei opțiuni, licențiații au obligația de a cumpăra cantități minime, acesta nu pare a fi de natură să pună în discuție caracterul de necontestat al clauzei.

243 Rezultă că obiecția reclamantei trebuie respinsă.

Cu privire la a patra parte, întemeiată pe faptul că acceptarea de către Comisie a folosirii mărcii Moulinex de către întreprinderi diferite în funcție de statele Uniunii Europene este de natură să genereze o coordonare a comportamentelor între SEB-Moulinex și licențiat (licențiați)

A — Argumentele părților

244 Potrivit reclamantei, acceptarea de către Comisie a faptului că aceeași marcă poate fi folosită de către întreprinderi diferite în cadrul Uniunii Europene poate cauza comportamente cu caracter de coluziune între SEB-Moulinex și licențiat (licențiați).

245 Reclamanta consideră, într-adevăr, că nu este posibilă scindarea folosirii unei mărci unice pe teritoriul statelor membre fără a institui un regim de coordonare pe plan comercial, de marketing și publicitar și fără a pune în pericol durabilitatea mărcii respective. Această abordare a fost consacrată în special de către ministrul francez al economiei în cazul Pernod-Ricard/Coca-Cola (Decretul din 24 noiembrie 1999 privind proiectul de achiziție de către societatea Coca-Cola a activelor grupului Pernod-Ricard referitoare la băuturile sub marca Orangina) și validată de Consiliul de Stat francez (Hotărârea Consiliului de Stat din 6 octombrie 2000, societatea Pernod-Ricard). De asemenea, Comisia a subliniat în mod tradițional faptul că este necesar să se coordoneze abordările comerciale și de marketing pe piețele foarte apropiate [Decizia Schneider/Legrand, citată anterior, considerentul 796].

246 Or, în speță, reclamanta observă că în decizia atacată Comisia nu a avut în vedere posibilitățile de coluziune care rezultă din faptul că licențele de marcă pot fi atribuite unor întreprinderi diferite în funcție de țările și produsele implicate.

247 Comisia susține că obiecția reclamantei nu este întemeiată.

B — Constatările Tribunalului

248 Trebuie amintit că este cert faptul că piețele electrocasnicelor mici au dimensiune națională. Într-adevăr, astfel cum se precizează la considerentul 27 al deciziei atacate, „caracteristicile” produselor pot să difere în funcție de statele membre ca urmare a specificului și preferinței consumatorilor; relațiile între clienți și furnizori se creează în principal la scară națională; majoritatea producătorilor de marcă renumită dețin organizații locale de vânzare proprii pentru fiecare stat membru; structurile de distribuție sunt naționale.

249 În aceste condiții, Comisia a considerat în mod întemeiat că aceeași marcă poate fi folosită de către operatori diferiți în state membre diferite, fiecare având propria organizare și strategie în materie de marketing, publicitate și organizare a vânzărilor, precum și că licențiatul va putea să gestioneze marca Moulinex independent de SEB și să își dezvolte propria marcă fără a avea nevoie de coordonare cu SEB sau ceilalți licențiați.

250 Pe de altă parte, SEB nu va putea nici să acorde o licență unui alt licențiat pentru același teritoriu, nici să folosească marca Moulinex pe teritoriul respectiv. Prin urmare, nu va exista temeii pentru coordonarea comportamentelor concurențiale referitoare la marca Moulinex. În plus, alegerea licențiatilor va trebui să primească aprobarea Comisiei. În cele din urmă, în orice caz, Comisia va fi în măsură să se asigure că se înlătură riscurile eventuale de coordonare a comportamentelor între licențiați invocate de reclamantă.

251 Rezultă că obiecția reclamantei nu este întemeiată.

252 Această concluzie nu poate fi contestată de cauzele citate de reclamantă, întrucât caracteristicile piețelor relevante în ambele cazuri sunt total diferite. Astfel, în cauza Pernod-Ricard/Coca-Cola, nu s-a demonstrat independența licențiatului, în timp ce în speță licențiatul trebuie să fie independent pentru a putea fi aprobat de Comisie. În plus, potrivit Consiliului de Stat, cele două piețe ale băuturilor răcoritoare nonalcoolice „în afara casei” și „alimentare” în Franța nu erau „împărțite”; existau două piețe de produse învecinate, nu două piețe geografice distincte, precum în speță, cu dimensiuni și caracteristici naționale. De asemenea, riscul coordonării între licențiat și societatea Coca-Cola era departe de a fi exclus, cu atât mai mult cu cât proprietarul mărcii continua să exercite controlul calității produselor și să efectueze ambalarea și publicitatea. Prin urmare, situația nu este asemănătoare cu concentrarea în cauză

din moment ce piețele naționale sunt distincte și licențiații vor avea libertatea de a exercita controlul calității produselor, de a efectua ambalarea și publicitatea și vor avea posibilitatea, în interes propriu, de a dezvolta marca proprie.

253 Rezultă de aici că a patra parte a motivului nu este întemeiată.

Cu privire la a cincea parte, întemeiată pe autorizarea de către Comisie a concentrării în absența unor angajamente privind piețele cu probleme grave de concurență

A — Argumentele părților

254 Reclamanta reproșează Comisiei că nu a impus niciun angajament cu privire la piețele confruntate totuși cu probleme grave de concurență. De exemplu, aceasta subliniază că nu s-a cerut niciun angajament cu privire la piața italiană, deși SEB-Moulinex deținea la încheierea concentrării o cotă de piață de 65–75 % pe piața fierbătoarelor și de 40–50 % pe piața meselor informale și a aparatelor de preparat alimente. De asemenea, reclamanta observă că în Norvegia SEB-Moulinex deținea la încheierea concentrării o cotă de piață de 55–65 % pe piața friteuzelor, a aparatelor tip Espresso pentru cafea și a meselor informale și de 70–80 % pe piața mini-cuptoarelor.

255 Potrivit reclamantei, situații problematice se constată de asemenea pe piețele britanice, irlandeze, spaniole, finlandeze și norvegiene.

256 Reclamanta consideră că angajamentele cerute de Comisie nu sunt suficiente pentru a rezolva problemele de concurență cauzate de concentrare.

257 Spre comparație, aceasta observă că o cotă de piață echivalentă pe alte segmente a dus la impunerea unor angajamente de către Comisie. Astfel, aceasta subliniază că în Portugalia s-a cerut un angajament în condițiile în care SEB-Moulinex deținea la încheierea concentrării o cotă de piață de 65–75 % pe piața mini-cuptoarelor, a meselor informale și a aparatelor de preparat alimente, precum și o cotă de 40–50 % pe piața cafetierelor electrice și a friteuzelor. De asemenea, aceasta observă că Comisia a acceptat angajamente pentru segmente de piață unde entitatea nouă deținea o cotă de piață mai mică.

258 Ca răspuns la întrebarea scrisă adresată de Tribunal care invita reclamanta să precizeze natura obiecțiilor sale cu privire la piețele britanice, irlandeze, spaniole, finlandeze și norvegiene, reclamanta declară cele de mai jos.

259 În privința Spaniei, reclamanta precizează că respectiva concentrare conferă grupului SEB-Moulinex o poziție de piață mai mare de 35 %, chiar 40 %, din cota de piață de pe patru piețe ale aparatelor electrocasnicelor mici de bucătărie. Cu toate acestea, Comisia a concluzionat la finalul analizei sale că respectiva concentrare este compatibilă cu piața spaniolă, precizând că:

— entitatea nu ar putea să se comporte în mod anticoncurențial în măsura în care s-ar confrunța cu concurenți importanți;

— orice tentativă de comportament anticoncurențial pe piețele relevante ar fi penalizată prin reducerea cumpărării produselor SEB-Moulinex pe alte piețe decât cele ale fierbătoarelor și cuptoarelor portabile, unde entitatea nouă ar realiza între 85 și 95 % din cifra sa de afaceri.

260 Reclamanta consideră că Comisia nu a demonstrat absența unor îndoieli grave privind compatibilitatea concentrării cu piața comună, care să excludă impunerea unor angajamente în țara respectivă, în măsura în care:

— în fiecare dintre statele membre analizate în principal în decizia atacată (Portugalia, Belgia, Țările de Jos, Grecia), Comisia a constatat existența unor îndoieli serioase care fac necesară impunerea unor angajamente bazându-se în special pe valoarea pe care o reprezentau piețele unde SEB-Moulinex deținea o cotă de piață cumulată mai mare de 40 % ca proporție din valoarea totală a piețelor produselor din gama de bucătărie (Portugalia, Belgia, Țările de Jos, Grecia) – Comisia ar fi putut astfel să determine că în Belgia, de exemplu, cele șase piețe unde SEB-Moulinex deținea peste 40 % din cota de piață în urma concentrării reprezentau, cumulată, 44 % ca valoare din toate piețele produselor relevante din gama bucătărie;

— în privința Greciei, în special, Comisia a solicitat angajamente din partea SEB în pofida faptului că, în special, cele patru piețe unde SEB-Moulinex deținea peste 40 % din cota de piață cumulată reprezentau, ca valoare, 24 % din totalul piețelor produselor din gama bucătărie.

261 Prin urmare, potrivit reclamantei, în privința Spaniei, Comisia nu putea constata absența riscurilor unor comportamente anticoncurențiale din partea SEB-Moulinex pe piețele relevante fără să măsoare cu precizie valoarea pe care o reprezentau piețele unde SEB-Moulinex deținea o cotă de piață de peste 40 % în Spania în raport cu toate piețele din „gama bucătărie”. Or, Comisia s-a mulțumit în analiza sa să măsoare cota pe care ar reprezenta-o doar cele două piețe unde SEB-Moulinex ocupa o poziție semnificativă (piața fierbătoarelor și a cuptoarelor portabile) în cadrul cifrei de afaceri totale realizate de SEB-Moulinex pe toate piețele din gama bucătărie. Evaluarea Comisiei este așadar eronată în măsura în care aceasta din urmă a omis să ia în considerare în calculele sale cifra de afaceri aferentă piețelor aparatelor de preparat alimente și a meselor informale, cu toate că poziția grupului SEB-Moulinex pe acele piețe era de 55–65 % și, respectiv, 35–45 %.

262 Din toate aceste motive, reclamanta consideră că îi era imposibil Comisiei să ajungă, doar pe baza elementelor evocate în decizia atacată, la concluzia că efectuarea concentrării SEB-Moulinex nu genera îndoieli serioase în privința compatibilității acesteia cu piața comună în Spania și să excludă astfel impunerea unor angajamente în această țară.

263 Argumentele elaborate de către reclamantă se aplică potrivit acesteia, *mutatis mutandis*, situației concurenței din Finlanda. Într-adevăr, Comisia nu a măsurat valoarea pe care o reprezentau piețele pe care SEB-Moulinex deținea o cotă de piață cumulată de peste 40 % ca proporție din valoarea totală a tuturor piețelor din gama bucătărie. De asemenea, Comisia s-a mulțumit să evalueze situația concurenței pe piața aparatelor de prăjit pâine pentru a constata absența unor riscuri grave pentru concurență pe piețele relevante din Finlanda, fără să ia în seamă existența altor trei piețe de produse unde SEB-Moulinex deținea o cotă de piață de peste 40 % în urma concentrării (cea a mini-cuptoarelor: 35–45 %, cea a aparatelor tip Espresso pentru cafea: 40–50 % și cea a grătarelor electrice și de interior: 40–50 %). În plus, Comisia nu a subliniat, deși în analiza privind piața din Grecia a procedat astfel, faptul că entitatea nouă deținea totodată o poziție de piață solidă pe piața aparatelor de preparat alimente din Finlanda (de 30–40 %).

264 În privința Italiei, reclamanta precizează că se pot invoca argumente identice împotriva analizei pe care Comisia a făcut-o cu privire la situația concurenței din acest stat membru. Astfel, potrivit reclamantei, deși Comisia s-a referit la valoarea pe care o reprezentau piețele fierbătoarelor și meselor informale din Italia în raport cu valoarea întregii „game de

bucătărie”, aceasta a omis să ia în considerare piața aparatelor de preparat alimente unde SEB-Moulinex deținea 40 până la 50 % din cota de piață. Potrivit reclamantei, Comisia nu putea în aceste condiții să ajungă într-un mod valid la concluzia că respectiva concentrare nu ridică îndoieli grave privind compatibilitatea ei cu piața comună în Italia.

265 Cu privire la Regatul Unit și Irlanda, reclamanta consideră că în privința pieței britanice Comisia nu a aplicat criteriile de valoare și/sau cifra de afaceri relative pe care le-a folosit de altfel în analiza situației concurenței din celelalte țări. Comisia a omis astfel să măsoare amplitudinea riscurilor pe care concentrarea le-ar genera pe piața britanică și pe cea irlandeză. Astfel, limitându-se, pentru a exclude existența unor riscuri la adresa concurenței, la aplicarea pragului de evaluare de 40 % și la a constata existența unui concurent care deține o cotă de piață de 15 până la 25 % și a unei suprapunerii limitate a activității, Comisia nu a analizat deloc efectul asupra concurenței al combinării pozițiilor de piață semnificative ale grupului SEB-Moulinex pe piața friteuzelor (de 30–40 %), cea a aparatelor de gătit cu aburi (de 30–40 %) și a fiarelor de călcat (de 35–45 %) la încheierea concentrării în cauză.

266 Comisia contestă afirmația reclamantei potrivit căreia nu s-a asumat niciun angajament pe piețele confruntate cu probleme grave de concurență.

267 Comisia subliniază mai întâi că, în contradicție cu ceea ce susține reclamanta, reiese din considerentul 137 al deciziei atacate că „SEB și-a îmbunătățit angajamentele prin extinderea licenței de marcă pentru toate produsele electrocasnice mici pentru [...] Norvegia”. [traducere neoficială]

268 În al doilea rând, cu privire la piața italiană, aceasta consideră că reclamanta nu se poate baza exclusiv pe cotele de piață ale entității pe piața aparatelor de preparat alimente, cea a meselor informale și cea a fierbătoarelor pentru a deduce de aici că erau necesare anumite angajamente. Ar trebui să se ia în considerare toate aspectele relevante pentru a stabili dacă respectiva concentrare creează sau consolidează o poziție dominantă pe piața comună. Astfel, pe piața aparatelor de preparat alimente, trei concurenți importanți sunt în măsură să facă față noii entități. De asemenea, așa cum reiese din decizie, poziția părților pe piața meselor informale și cea a fierbătoarelor din Italia ar trebui privită în context relativ în măsura în care anumiți concurenți ai părților ocupă poziții importante pe mai multe alte piețe ale produselor, ca de exemplu cea a cuptoarelor portabile, a friteuzelor și a aparatelor tip Espresso pentru cafea. Comisia este de părere de orice tentativă de comportament anticoncurențial pe piața meselor informale și cea a fierbătoarelor ar fi penalizată prin reducerea cumpărării produselor SEB-Moulinex pe celelalte piețe.

269 Pe de altă parte, situația acestor piețe, contestată în special de reclamantă, este complet diferită de cea care predomină în Portugalia în măsura în care, pe piața portugheză, noua entitate deține cote de piață de peste 40 % la zece din cele unsprezece categorii de produse. Entitatea nouă ar fi acumulat în Portugalia o putere neegalată practic pe niciuna dintre piețele produselor relevante care nu ar fi putut fi contracarată nici de alți producători, nici de distribuitori.

270 În cele din urmă, argumentul reclamantei potrivit căruia Comisia a ignorat problemele de concurență de pe piețele britanice, irlandeze, spaniole, finlandeze și norvegiene este inadmisibil în conformitate cu articolul 44 alineatul (1) litera (c) din regulamentul de procedură, în măsura în care este lipsit de orice explicație sau motivare.

271 Drept răspuns la întrebările scrise adresate de Tribunal, Comisia amintește mai întâi raționamentul pe care l-a urmat pentru a ajunge la concluzia că existența unor îndoieli grave

în Portugalia, Grecia, Belgia, Țările de Jos, Germania, Austria, Danemarca, Suedia și Norvegia justifică impunerea unor angajamente care să includă toate piețele produselor din cele nouă țări și că nu era necesar să impună angajamente referitoare la Italia, Spania, Regatul Unit, Irlanda și Finlanda cu privire la absența vreunei îndoieli grave constatate în aceste țări.

272 Înainte de a-și prezenta raționamentul în patru etape, Comisia subliniază că, la efectuarea analizei, s-a bazat pe propria practică decizională și informațiile privind funcționarea pieței oferite în cadrul investigației sale.

273 Astfel, Comisia a constatat că doi factori sunt esențiali la funcționarea concurenței pe piețele relevante: deținerea unei mărci recunoscute (considerentul 36 al deciziei atacate) și accesul la clienții revânzători (a se vedea, de exemplu, considerentul 35 al deciziei atacate) care sunt identici pentru toate categoriile de produse.

274 În ceea ce privește primul factor, Comisia se referă la Decizia 98/602/CE din 15 octombrie 1997 privind declararea unei concentrări ca fiind compatibilă cu piața comună și cu funcționarea Acordului SEE (Cauza IV/M.938 – Guinness/Grand Metropolitan) (JO 1998, L 288, p. 24), în care a subliniat că „deținătorul unui portofoliu de mărci dominante poate beneficia de un oarecare număr de avantaje” și că în special „acesta are o poziție mai puternică față de clienții săi din moment ce le poate propune o gamă de produse și reprezintă o cotă mai ridicată din cifra sa de afaceri” (considerentul 38 și următoarele ale deciziei). [traducere neoficială] Decizia respectivă explică la considerentul 41 că „amploarea avantajelor și efectul potențial al acestora asupra structurii concurenței pe piață depinde mai mulți factori, respectiv: faptul că deținătorul portofoliului are marca numărul unu sau una ori mai multe mărci dominante pe o anumită piață; cotele de piață deținute de mărci diverse, în special în raport cu cele ale produselor concurente; importanța relativă a piețelor unde părțile dețin cote și mărci importante pe toate piețele produselor pe care le include portofoliul; numărul de piețe unde deținătorul portofoliului are marca numărul unu sau o marcă dominantă”. [traducere neoficială]

275 Puterea de negociere a distribuitorilor este al doilea factor important pentru funcționarea concurenței pe piața relevantă. În această privință, SEB a precizat că „orice tentativă [a sa] de a-și majora prețurile la diverse linii de produse [...] pentru care cota sa de piață teoretică depășește 35 % poate atrage sancțiuni din partea cumpărătorilor comerciali pe celelalte linii de aparate electrocasnice mici, sancțiuni atât mai mari încât ar afecta drept urmare două treimi din vânzarea aparatelor electrocasnice mici”. [traducere neoficială]

276 Pentru a ajunge la concluzia potrivit căreia nu era necesar să impună angajamente referitoare la Italia, Spania, Regatul Unit, Irlanda și Finlanda, Comisia a luat în considerare succesiv patru factori care decurg din identificarea condițiilor concurenței specifice concentrării în cauză.

277 Primul factor se referă la identificarea piețelor unde noua entitate deține cote de piață de peste 40 %. Al doilea factor urmărește să demonstreze existența unei suprapuneri semnificative între părți pe piața produsului relevant (a se vedea considerentele 86–88, 90–92, 95, 97, 98, 101, 102, 107, 110, 111, 113, 121 și 123 ale deciziei atacate). Al treilea factor constă în stabilirea poziției entității fuzionate în raport cu concurenții ei (a se vedea considerentele 87, 92, 96–98, 101, 102, 105, 107, 110, 111, 113, 116, 119 și 123 ale deciziei atacate). În cele din urmă, ultimul factor se referă la determinarea dimensiunii pieței produselor relevante în raport cu toate vânzările entității fuzionate și, corelat, posibilitatea distribuitorilor de sancționare (a se vedea considerentele 83, 97, 101, 102, 105, 110, 116, 119 și 123 ale deciziei atacate). Comisia explică faptul că luarea în considerare a ultimului factor

denumit „efectul gamei” s-a dovedit necesară în analiza concurenței în măsura în care aceleași mărci și aceiași clienți intermediari există pe toate piețele produselor dintr-o țară.

278 Luând în considerare criteriile menționate anterior, Comisia a considerat că respectiva concentrare generează îndoieli grave privind compatibilitatea sa cu piața comună pentru toate produsele în Portugalia, Țările de Jos, Belgia și Grecia. În ceea ce privește primul factor, Comisia a remarcat că noua entitate deținea cote de piață de peste 40 % în cazul majorității produselor din gamă (considerentele 48, 55, 63 și 72 ale deciziei atacate). În continuare, Comisia a constatat (considerentul 83 și următoarele ale deciziei atacate) că piețele unde entitatea deținea cote de peste 40 % reprezentau mai mult de 50 % din totalul vânzărilor entității fuzionate. Referitor la efectele gamei, Comisia a considerat că în aceste condiții efectele consolidează și mai mult puterea de piață pe care o puteau deține părțile pe piețele relevante. Acesta este motivul pentru care Comisia a impus angajamente referitoare la toate piețele produselor din țările respective.

279 În cazul celorlalte țări, întrucât nu se îndeplinea primul criteriu, Comisia a evaluat dacă respectiva concentrare implica o suprapunere semnificativă între părți pe piețele produselor relevante. Mai întâi, Comisia a exclus existența unor îndoieli grave în cazul piețelor produselor unde suprapunerea era minimă, tranzacția necauzând așadar o schimbare semnificativă în situația concurenței. Acesta a fost cazul Finlandei pentru cuptoarele portabile (considerentul 87), al Germaniei pentru mese informale (considerentul 88 al deciziei), al Finlandei, Norvegiei și Suediei pentru piața aparatelor tip Espresso pentru cafea (considerentul 90 al deciziei). Pe piața meselor informale și a aparatelor de preparat alimente din Spania, suprapunerile ar fi fost foarte reduse. Comisia a ținut seama în acest cadru de poziția cumulată a părților față de concurenții lor. De exemplu, pe piața aparatelor de preparat alimente din Italia, entitatea fuzionată nu ar fi exclus decât al patrulea actor de pe piață. În absența suprapunerii semnificative între părți și ținând seama de poziția puternică a concurenților (Braun: 10–20 %, Philips: 10–20 %, De’Longhi: 0–10 %), Comisia a considerat că respectiva concentrare nu cauza îndoieli grave pe piață (considerentul 121 al deciziei atacate).

280 În cazul țărilor respective, Comisia a încercat apoi să determine care sunt țările în care tranzacția ar avea impact sub forma efectului gamei care ar schimba fundamental raporturile de forță dintre SEB-Moulinex și cerere. În acest scop, Comisia a evaluat importanța pieței sau a piețelor produselor în cauză afectate de tranzacție în raport cu totalul vânzărilor entității fuzionate în aceeași țară. În cazul în care raporturile ar fi fost scăzute, adică sub 10 %, Comisia ar fi considerat că posibilitățile de sancționare ale clienților revânzători nu erau afectate de tranzacție și se aflau la un nivel suficient pentru a putea profita de efectul gamei. În acest context, Comisia ar fi ținut seama în mod obișnuit de faptul că clienții revânzători aveau la dispoziție oferte alternative pe piața națională (a se vedea considerentele 116, 119, 122 și 123 ale deciziei atacate). În schimb, Comisia ar fi exprimat îndoieli grave în privința tuturor piețelor unde tranzacția ar fi implicat o modificare semnificativă a poziției părților față de cerere.

281 În special, în ceea ce privește piața fierbătoarelor și a meselor informale din Italia, Comisia a considerat că, având în vedere proporția redusă din cifra de afaceri pe care o reprezentau piețele produselor respective pentru entitatea fuzionată și posibilitatea clienților revânzători de a se orienta către mărci alternative cu renume stabilit, concentrarea nu putea cauza îndoieli grave (considerentele 115–117 și 121–124 ale deciziei atacate).

282 La întrebarea Tribunalului dacă s-ar fi schimbat constatarea Comisiei în privința Italiei în cazul în care, pentru a stabili capacitatea distribuitorilor de a „pedepsi” un eventual comportament anticoncurențial al SEB-Moulinex, piața aparatelor de preparat alimente a fost

adăugată la cea a fierbătoarelor și cea a meselor informale, Comisia răspunde că întrucât concentrarea consta în însumarea celor trei piețe, nu este deloc justificată și că, în orice caz, chiar dacă ar fi trebuit însumate piețele menționate anterior, aceasta nu și-ar fi schimbat concluzia.

283 Într-adevăr, în ceea ce privește Italia, piața fierbătoarelor și a meselor informale ar fi reprezentat fiecare 0–10 % din valoarea totală a „gamei bucătărie” din cadrul aparatelor electrocasnice mici. Piața meselor informale reprezenta 0–10 % din valoarea totală a „gamei bucătărie” din cadrul aparatelor electrocasnice mici. Piața aparatelor de preparat alimente reprezenta 25–35 % din valoarea totală a „gamei bucătărie” din cadrul aparatelor electrocasnice mici. Toate cele trei piețe ale produselor reprezentau așadar 30–40 % din valoarea totală a „gamei bucătărie” din cadrul aparatelor electrocasnice mici din Italia.

284 Din cauza prezenței solide a unor concurenți pe piața aparatelor de preparat alimente ca de exemplu Braun, Philips și De’Longhi, era exclus, potrivit Comisiei, ca respectiva concentrare să ducă la crearea sau consolidarea unei poziții dominante. În plus, din cauza lipsei de putere de piață pe piața aparatelor de preparat alimente, nu se justifica însumarea poziției SEB-Moulinex pe piața respectivă și a pozițiilor ocupate pe piețele fierbătoarelor și meselor informale.

285 În orice caz, Comisia adaugă că nu și-ar fi schimbat concluzia având în vedere caracteristicile speciale pe care le prezintă piața italiană. Aceasta se caracteriza prin prezența a doi operatori istorici puternici (a se vedea considerentul 123 al deciziei): pe de o parte Saeco, lider mondial al aparatelor tip Espresso pentru cafea, care deținea 60–70 % din piața italiană și, pe de altă parte, De’Longhi, care este lider pe patru piețe ale produselor, și anume cuptoare portabile, friteuze, aparate de prăjit pâine și cuptoare electrice și de interior, toate cele patru piețe reprezentând 30–40 % din valoarea totală a „gamei de bucătărie” din cadrul aparatelor electrocasnice mici din Italia.

286 Cu toate acestea, Comisia precizează că efectul disuasiv eventual pe care îl pot exercita clienții revânzători depinde în mare parte de ceea ce reprezintă ca valoare piețele produselor unde SEB-Moulinex deține o cotă de piață de minim 40 % în raport cu toate vânzările SEB-Moulinex. Astfel, se precizează la considerentul 123 al deciziei atacate că „orice tentativă de comportament anticoncurențial pe piețele respective ar fi penalizată prin reducerea cumpărării produselor SEB-Moulinex pe celelalte piețe unde entitatea fuzionată realizează 90–100 % din cifra sa de afaceri, ceea ce ar putea face să fie nerentabilă majorarea prețurilor de către părți”.

287 Comisia adaugă că este necesar să se țină seama nu numai de presiunea concurențială din partea concurenților actuali de pe piața relevantă, ci și de presiunea potențială din partea întreprinderilor prezente pe piețe învecinate. De exemplu, pe piața italiană a aparatelor de preparat alimente, prezența solidă a concurenților actuali, respectiv Braun, Philips și De’Longhi, limita puterea entității noi. În plus, Saeco putea intra în orice moment pe acea piață a produselor ca urmare a ponderii sale decisive pe piețele învecinate.

288 În ceea ce privește ipoteza, la prima vedere neluată în considerare de către Comisie, a unei atingeri aduse concurenței prin intermediul unei reduceri a prețurilor, Comisia consideră că această chestiune trebuie avută în vedere din perspectiva practicilor destinate excluderii altor întreprinderi de pe piață, dat fiind că diversele produse vizate de concentrare sunt „bunuri independente sau bunuri substituibile” și că, drept urmare, o reducere temporară a prețurilor ar putea determina anumiți concurenți să abandoneze piața sau să împiedice intrarea unor concurenți noi, cu atât mai mult cu cât producătorii se adresează aceleiași cereri intermediare, clienților revânzători, pentru toate produsele relevante.

289 În urma întrebării Tribunalului pe această temă, Comisia a răspuns că niciunul dintre elementele aduse la cunoștința sa în decursul investigațiilor nu îi permitea să considere că astfel de practici vor fi cauzate de concentrarea respectivă. Astfel, o întreprindere nu ar putea considera să se lanseze în astfel de practici decât dacă ar fi în măsură să susțină financiar pe termen lung prețuri inferioare costului marginal, având convingerea că acest lucru va duce la eliminarea concurenților.

290 Or, nu există nici un element care să indice că SEB era mai solidă din punct de vedere financiar decât concurenții săi ori că avea costuri marginale mai mici. De asemenea, un concurent exclus de pe piață ar putea reveni pe aceasta în cazul în care prețurile ar reveni la un nivel la care activitatea să redevină viabilă, din moment ce acesta încă mai are marca sa, adică un element esențial al concurenței pe piața electrocasnicelor mici.

291 În plus, Comisia afirmă că nu este cert faptul că reducerea prețurilor este suficientă pentru a împiedica intrarea unor concurenți noi precum reclamanta, care consideră, în observațiile adresate Tribunalului în data de 28 iunie 2002 și 25 iulie 2002, la punctele 7 și 11, că cotele sale de piață ar putea atinge [... %] în [...] prin lansarea activității sale în 2002.

292 În cele din urmă, Comisia susține că implicarea unui furnizor într-o politică de scădere a prețurilor ce are ca efect excluderea concurenților este influențată de comportamentul distribuitorilor. Într-adevăr, stimulentele pe care l-ar putea avea un furnizor de a se lansa în acest tip de politică ar scădea în măsura în care prețurile de raft ale electrocasnicelor mici ar fi determinate de distribuitori, care ar putea în caz de reducere a prețurilor de către furnizori să își mențină practica prețurilor cu amănuntul și ar obține astfel un profit suplimentar în detrimentul furnizorilor.

293 În consecință, Comisia afirmă că și-a limitat analiza la efectele imediate și certe ale concentrării și că nu a luat în considerare efectele ulterioare și incerte în speță, ca de exemplu practicile de excludere.

294 În ceea ce privește posibila influențare de către distribuitori a opțiunii consumatorilor finali în cazul produselor relevante, Comisia remarcă mai întâi că cercetarea de piață a arătat că acei consumatori aveau o preferință netă pentru produsele mărcii renumite chiar dacă, pe de o parte, acestea din urmă sunt mai scumpe decât produsele mărcii necunoscute și, pe de altă parte, așa cum s-a precizat mai sus, accesul la distribuție constituia o condiție indispensabilă pentru a fi concurent pe piețele relevante.

295 În cursul investigărilor sale, Comisia a putut discerne caracteristicile decisive ale raporturilor dintre producători și distribuitori și pe această cale însăși posibilitatea pe care o au distribuitorii de a determina opțiunea consumatorilor finali.

296 Comisia subliniază importanța politicilor de afișare a produselor care constau în cazul distribuitorilor în evitarea concurenței din partea acelorași modele și în căutarea unor afișări specifice pentru a evita ca un consumator să facă o comparație prea strictă a prețurilor de vânzare între magazine.

297 Comisia mai afirmă că reclamanta precizează, la punctul 11 din răspunsul la întrebările Comisiei din data de 30 noiembrie 2001 că „un produs bun cu un raport bun calitate-preț nu are nicio șansă să fie prezent pe piață dacă distribuitorii nu îl afișează”. [traducere neoficială]

298 Distribuitorii determină astfel opțiunea consumatorilor atât prin capacitatea lor de a influența afișarea produselor, cât și aceea de a decide prețurile de vânzare și promoțiile aplicate la produsele vândute.

B — Constatările Tribunalului

1. Cu privire la admisibilitate

299 Reclamanta reproșează Comisiei că a autorizat concentrarea în absența unor angajamente privind piețele cu probleme grave de concurență.

300 Comisia și SEB consideră că acest motiv, așa cum a fost formulat de reclamantă în urma întrebărilor scrise ale Tribunalului și în ședință, este inadmisibil în conformitate cu articolul 48 alineatul (2) primul paragraf din Regulamentul de procedură, potrivit căruia pe parcursul procesului invocarea de motive noi este interzisă, precum și în conformitate cu articolul 44 alineatul (1) litera (c) din regulamentul, potrivit căruia cererea introductivă trebuie să cuprindă obiectul litigiului și expunerea sumară a motivelor invocate în vederea respectării dreptului la apărare.

301 În această privință, în primul rând trebuie amintit că cererea cuprinde expres motivul bazat pe autorizarea de către Comisie a concentrării în absența unor angajamente privind piețele confruntate cu probleme grave de concurență. Întrucât articolul 48 alineatul (2) primul paragraf din Regulamentul de procedură nu interzice decât invocarea de motive noi, rezultă că excepția de inadmisibilitate trebuie respinsă.

302 Cu privire la piețele italiene, Comisia a răspuns de altfel în memoriul său în apărare cu privire la fondul acestui motiv, fără să invoce vreo obiecție cu privire la admisibilitatea acestuia.

303 Totuși, în răspunsurile sale la întrebările scrise ale Tribunalului, Comisia a susținut apoi că, în privința Italiei și *a fortiori* a celorlalte țări în care Comisia nu a impus angajamente, reclamanta nu a criticat raționamentul Comisiei conform căruia clienții revânzători vor avea posibilitatea de a penaliza orice tentativă de comportament anticoncurențial.

304 Deși trebuie recunoscut că argumentul prezentat în cerere era laconic, în special cu privire la piețele britanice, irlandeze, spaniole, finlandeze și norvegiene pentru care reclamanta s-a limitat la a preciza că s-au constatat situații problematice și acolo, totuși nu se poate considera că argumentele invocate de reclamantă, atât în răspunsurile la întrebările scrise ale Tribunalului prin care era invitată să precizeze natura obiecțiilor, cât și în ședință, constituie un motiv nou inadmisibil, ci doar elemente de natură să sprijine temeinicia motivului invocat în cerere. Constatarea se aplică de asemenea argumentelor referitoare la piețele italiene.

305 În al doilea rând, obiecția întemeiată pe articolul 44 alineatul (1) litera (c) din Regulamentul de procedură trebuie, de asemenea, să fie respinsă. Într-adevăr, în conformitate cu această dispoziție, în cerere se face o expunere sumară a motivului. În plus, scopul dispoziției este de a respecta dreptul la apărare. Or, este necesar să se constate că Comisiei i s-a oferit posibilitatea de a răspunde la obiecțiile invocate de reclamantă pe această temă. În special, trebuie remarcat că deja în memoriul în apărare Comisia prezentase argumentul conform căruia nu era necesar să impună angajamente cu privire la piețele italiene pe motiv că orice tentativă de comportament anticoncurențial a entității SEB-Moulinex ar fi penalizată prin reducerea cumpărării produselor SEB și Moulinex pe celelalte piețe din Italia. Tribunalul

a solicitat de asemenea Comisiei să răspundă în scris la o serie de întrebări referitoare la aceste obiecții. În cele din urmă, în cadrul ședinței, Comisia a avut din nou posibilitatea de a prezenta în detaliu temeinicia poziției sale pe această temă.

306 În al treilea rând, în măsura în care Comisia reproșează Tribunalului că acesta însuși a invocat un motiv nou, întrucât nu a fost invocat de reclamantă, este suficient de amintit că motivul întemeiat pe absența angajamentelor în țările confruntate cu probleme ale concurenței a fost formulat în mod concret de reclamantă în cererea sa. Doar ca urmare a argumentului invocat de Comisie în memoriul său în apărare Tribunalul a considerat necesar să adreseze, ca măsuri de organizare a procedurii prevăzute la articolul 64 din Regulamentul de procedură, o serie de întrebări scrise în vederea clarificării argumentului respectiv al fiecăreia dintre părți. În plus, trebuie amintit în această privință că Curtea a declarat deja (Hotărârea Curții din 19 noiembrie 1998, Parlamentul/Gutiérrez de Quijano y Lloréns, C-252/96 P, Rec., p. I-7421, punctul 30) că iese în evidență din simpla citire a articolului 48 alineatul (2) primul paragraf din Regulamentul de procedură, în contextul Titlului II capitolul I din regulamentul, intitulat „Procedura”, că este vorba despre o dispoziție care se impune părților, nu Tribunalului.

307 Rezultă din cele precedente că motivul întemeiat pe absența angajamentelor privind piețele confruntate cu probleme grave de concurență este admisibil, inclusiv în măsura în care se referă la piețele spaniole, britanice, irlandeze, finlandeze și norvegiene.

2. Cu privire la fond

308 Trebuie amintit, mai întâi, că în decizia atacată Comisia a constatat că respectiva concentrare genera îndoieli grave pe unele dintre piețele produselor din Portugalia, Grecia, Belgia, Țările de Jos, Germania, Austria, Danemarca, Suedia și Norvegia (considerentul 128 al deciziei atacate). În consecință, Comisia a impus angajamente în țările respective.

309 Apoi, trebuie amintit că, potrivit deciziei atacate, Comisia a folosit o definiție națională a piețelor geografice relevante (considerentul 30) și a considerat că fiecare dintre cele treisprezece categorii de produse constituie o piață distinctă (considerentele 17–25 ale deciziei atacate). Rezultă că analiza situației concurenței trebuie, cel puțin pentru început, să se facă separat, piață cu piață, atât din punct de vedere al geografiei, cât și al produselor. Totuși, licențele exclusive pentru marca Moulinex prevăd că angajamentele din fiecare dintre cele nouă state membre se referă mereu la toate cele treisprezece piețe ale produselor, chiar dacă nu s-au constatat îndoieli grave decât pe una sau alta dintre piețele produselor. Astfel, Comisia a considerat în mod întemeiat la considerentul 141 al deciziei atacate că extinderea angajamentelor de licență exclusivă asupra tuturor aparatelor electrocasnice mici și deci asupra unor produse pentru care Comisia nu a invocat îndoieli grave este necesară pentru a asigura eficacitatea și viabilitatea măsurilor corective prevăzute de angajamente, o marcă neputând fi deținută simultan pe aceeași piață geografică de doi operatori diferiți.

310 Rezultă că constatarea potrivit căreia concentrarea genera îndoieli grave privind o singură piață a produselor era suficientă pentru a impune un angajament pentru toate piețele produselor din țara respectivă. Astfel, reiese din considerentele 113, 114 și 128 ale deciziei atacate că în Suedia s-au impus angajamente, deși Comisia a considerat că respectiva concentrare nu cauza îndoieli grave decât pe piața friteuzelor din Suedia.

311 Cu privire la piețele din Italia, Spania, Regatul Unit, Irlanda și Finlanda, Comisia a considerat, în schimb, că respectiva concentrare nu modifica decât marginal condițiile concurenței și, prin urmare, nu a impus angajamente referitoare la aceste țări.

312 Reclamanta susține, în fond, că au apărut grave probleme de concurență pe unele piețe din Norvegia, Italia, Spania, Regatul Unit, Irlanda și Finlanda și că, în conformitate cu analiza situației concurenței pe care a efectuat-o în statele membre afectate de angajamente, Comisia ar fi trebuit totodată să impună angajamente referitoare la piețele respective.

313 Drept răspuns la întrebările scrise adresate de Tribunal, Comisia a explicat că a efectuat analiza luând în considerare succesiv patru factori care decurg din identificarea condițiilor concurenței specifice concentrării în cauză, respectiv:

- care sunt piețele unde entitatea nouă deține cote de piață mai mari de 40 %;
- dacă există o suprapunere semnificativă între părți pe piața produselor în cauză;
- care este poziția entității fuzionate în raport cu concurenții săi;
- care este importanța pieței produselor relevante în raport cu totalul vânzărilor entității fuzionate și, corelat, în ce măsură distribuitorii sunt în măsură să exercite o contrapondere (denumită în continuare „efectul gamei”)?

314 Înainte de a examina dacă analiza în patru etape conduce, așa cum susține Comisia, la excluderea existenței unor îndoieli serioase privind fiecare dintre piețele geografice pentru care nu a impus angajamente, trebuie cercetat, mai întâi, dacă Comisia a aplicat efectiv o asemenea analiză în decizie pentru a evalua efectele concentrării asupra unor piețe diferite.

a) Cu privire la cele patru etape ale analizei

- Cu privire la pragul de dominare de 40 %

315 Reiese din decizia atacată, în special din considerentele 44, 48, 55, 56, 63, 72 și 83, că, în conformitate cu prima etapă menționată de Comisie în răspunsurile la întrebările Tribunalului, analiza situației concurenței din decizie s-a bazat în întregime pe premisa potrivit căreia o cotă de piață de 40 % este un indicator al dominării. Din moment ce entitatea fuzionată SEB-Moulinex atinge sau depășea pragul de 40 % din cota de piață pe o piață a produselor, era necesar să se considere că, sub rezerva examinării celorlalți trei factori, aceasta ocupa o poziție dominantă și că era necesară impunerea unor angajamente. Comisia, astfel cum a precizat în răspunsurile sale la întrebările Tribunalului, a constatat chiar existența unei poziții dominante pe piața aparatelor de preparat alimente din Grecia, deși entitatea SEB-Moulinex nu deținea decât o cotă de piață de 39 %. Mai mult, din considerentele 55, 58, 62 și 128 ale deciziei atacate reiese opinia Comisiei potrivit căreia concentrarea genera îndoieli grave pe piața aparatelor de prăjit pâine din Belgia, cu toate că părțile nu aveau decât o cotă de piață de 20–30 % și trebuia să concureze cu Philips care deținea o cotă de piață de 25–35 %.

- Cu privire la absența unei suprapuneri semnificative

316 Potrivit explicației date de Comisie în răspunsul său la întrebările scrise ale Tribunalului, Comisia a analizat apoi, în cazul piețelor unde cota de piață a entității noi depășea 40 %, dacă exista o suprapunere semnificativă între părți pe piețele produselor relevante. Comisia a susținut că, atunci când a constatat că suprapunerea nu există sau că este minimă, a exclus existența unor îndoieli grave pentru piața relevantă a produselor pe motiv că respectiva concentrare nu cauza o schimbare vizibilă în situația concurenței.

317 În conformitate cu ce a indicat în răspunsul la întrebările scrise adresate de Tribunal, absența unei suprapuneri semnificative a condus efectiv Comisia la excluderea existenței unor îndoieli grave pentru unele dintre piețele produselor unde suprapunerea era minimă – a se vedea în special piața cuptoarelor portabile din Finlanda (considerentul 87 al deciziei atacate), piața meselor informale din Germania (considerentul 88 al deciziei atacate), piața aparatelor tip Espresso pentru cafea din Norvegia și Suedia (considerentul 90 al deciziei atacate).

318 Absența suprapunerii semnificative între părți este, astfel cum susține în mod întemeiat Comisia, de natură să excludă îndoielile serioase chiar și pentru piețele produselor unde entitatea deține o cotă de piață mai mare de 40 % din moment ce, în acest caz, poziția dominantă nu este creată sau consolidată de concentrare, ci exista deja.

319 Cu toate acestea, trebuie făcute două clarificări.

320 Pe de o parte, chiar dacă suprapunerea este redusă, concentrarea implică o consolidare a poziției dominante și prin urmare este necesar să nu se excludă îndoielile serioase decât în cazul în care suprapunerea este într-adevăr nesemnificativă.

321 În acest sens, trebuie remarcat că decizia se limitează la indicarea cotelor de piață cu o marjă de 10 %. Or, dacă se poate considera efectiv că nu există suprapunere semnificativă în cazul în care cota de piață este aproape de 0 %, nu se poate proceda la fel în cazul în care cota este aproape de 10 %, în acest caz fiind necesar să se constate crearea sau consolidarea poziției dominante. Prin urmare, decizia nu îi permite Tribunalului să își exercite în mod valid controlul legalității. În plus, deși în întrebările scrise Tribunalul a invitat expres Comisia să precizeze cota de piață exactă deținută de SEB-Moulinex pe piețele fierbătoarelor și meselor informale din Italia, Comisia s-a limitat în răspunsurile sale la reproducerea informațiilor cu o marjă de 10 % menționate în decizie.

322 Imposibilitatea de a exercita un control eficient al deciziei din cauza caracterului prea vag al datelor incluse în decizie reiese, la urma urmei, din constatările făcute chiar în decizie. Într-adevăr, pe baza aceluiași considerent, potrivit căruia una dintre părțile la concentrare deținea o cotă de piață de 0–10 %, uneori Comisia a exclus îndoielile serioase pe motivul absenței unei suprapuneri semnificative, uneori a constatat existența unor asemenea îndoieli.

323 Astfel este situația, în special, a pieței aparatelor de preparat alimente din Grecia. Într-adevăr, pe această piață, unde entitatea nouă nu deținea decât o cotă de piață cumulată cu foarte puțin mai mică decât pragul de dominare (39 %, a se vedea considerentul 72 al deciziei atacate și răspunsul la întrebările Tribunalului), Comisia nu a exclus existența unor îndoieli grave în pofida unei suprapuneri care variază între 0 și 10 %, cota de piață pentru produsele în cauză a Moulinex fiind de 30–40 % iar cea a SEB de numai 0–10 % (a se vedea tabelul anexat la decizia atacată).

324 De asemenea, Comisia a constatat existența unor îndoieli grave pe piața fiarelor de călcat din Țările de Jos, unde părțile la concentrare dețineau o cotă de piață cumulată de 40–50 %, cu o suprapunere limitată la 0–10 % pentru Moulinex.

325 Pe alte piețe ale produselor unde entitatea fuzionată deținea o cotă de piață de 40–50 %, Comisia a considerat, de asemenea, că respectiva concentrare genera îndoieli serioase în pofida faptului că una dintre părți nu deținea decât o cotă de piață de 0–10 %. Aceasta este, în special, situația pieței grătarelor electrice din Germania (considerentul 97), unde părțile vor fi nevoite, în plus, să facă față unor concurenți importanți, mai ales Severin, care deține o cotă de piață de 25–35 %, a pieței fiarelor de călcat și a stațiilor de călcat cu abur din Belgia (a se

vedea considerentele 55, 56 și 59 ale deciziei atacate), precum și a pieței friteuzelor, a aparatelor de prăjit pâine și a cafetierelor electrice din Portugalia (a se vedea considerentele 48, 49 și 54 ale deciziei atacate).

326 Pe de altă parte, deși absența unei suprapunerii semnificative este un motiv valid pentru a exclude îndoielile grave atunci când Comisia examinează, într-o primă fază, situația concurenței la nivelul unei piețe individuale a produselor, nu mai este necesar în schimb să se țină seama de acest element la nivelul evaluării mai generale a situației de pe toate piețele produselor dintr-o țară anumită.

327 De altfel, trebuie remarcat în acest sens că, în mai multe rânduri, Comisia s-a bazat pe împrejurarea potrivit căreia una dintre părțile la concentrare ocupa poziții puternice pe piețe unde prezența celeilalte era redusă și invers pentru a ajunge la concluzia că respectiva concentrare genera îndoieli grave. Astfel, referitor la Grecia, Comisia a subliniat la considerentul 73 al deciziei atacate:

„Părțile dețineau simultan cote de piață foarte importante (de 30–40 % și de 20–30 %) numai pe piața aparatelor de făcut sandvișuri și vafe. Efectul concentrării este așadar de a adăuga poziției Moulinex pentru aparatele tip Espresso pentru cafea poziții semnificative de dominare pe piața friteuzelor, a fierbătoarelor, a aparatelor de făcut sandvișuri și a aparatelor de preparat alimente.” [traducere neoficială]

— Cu privire la poziția entității fuzionate în raport cu concurenții săi

328 Comisia afirmă că apoi a luat în considerare poziția cumulată a părților la concentrare în raport cu concurenții lor pentru a concluziona că respectiva concentrare nu genera îndoieli grave.

329 În acest sens, trebuie remarcat, mai întâi, că, deoarece pragul de dominare aplicat în decizie era de 40 %, simpla constatare că entitatea fuzionată va înfrunta concurenți pe o piață a produselor nu implică faptul că respectiva concentrare nu generează îndoieli pe piața respectivă. Prezența concurenților nu poate constitui un factor de natură, după caz, să modereze sau chiar să excludă poziția dominantă deținută de entitatea cumulată decât în ipoteza în care concurenții dețin o poziție puternică de natură să exercite o contrapondere reală.

330 Trebuie amintit, în continuare, că piețele relevante sunt piețe caracterizate mai degrabă printr-o structură oligopolistică și că unele întreprinderi dețin totodată o amplă gamă de produse și o prezență pan-europeană. Acestea sunt, așa cum se precizează la considerentul 32 al deciziei atacate, în esență, societăți precum SEB, Moulinex, Philips, Bosch, Braun sau De'Longhi. În aceste condiții, prezența pe o piață anumită a unuia dintre acești concurenți nu pare să constituie o circumstanță specifică de natură să justifice în sine faptul că pe piața respectivă concentrarea nu generează îndoieli. Situația este identică pentru întreprinderile care dispun fie de o amplă gamă de produse și prezență în doar câteva state (Taurus în Spania sau Morphy în Regatul Unit), fie de un număr limitat de produse (Saeco pentru aparatele tip Espresso pentru cafea).

331 De altfel, reiese din decizia atacată că, pe aproape toate piețele unde Comisia a considerat că respectiva concentrare genera îndoieli grave, aceasta a subliniat totuși prezența unuia sau a mai multora dintre concurenții respectivi.

332 Rezultă că prezența unuia sau a altuia dintre concurenții respectivi pe piețele unde entitatea fuzionată avea o cotă de piață egală sau mai mare de 40 % nu era de natură, în sine, să excludă existența unor îndoieli grave și că aceasta nu ar fi putut eventual să aibă acest efect decât dacă aceștia dețineau cote de piață suficient de puternice pentru a fi în măsură să constituie o contrapondere reală față de poziția ocupată de SEB-Moulinex și astfel să excludă îndoielile grave.

333 Trebuie precizat, în acest sens, că de altfel Comisia a constatat existența unor îndoieli grave pe un număr de piețe unde concurenții părților la concentrare dețineau cote de piață însemnate.

334 Astfel, pe piața friteuzelor din Grecia, Comisia nu a exclus existența unor îndoieli grave privind compatibilitatea concentrării, cu toate că principalul concurent al părților la concentrare, De'Longhi, deținea o cotă de piață de 35–45 %, ceea ce constituia nu numai o poziție foarte importantă, ci chiar o poziție echivalentă cu cea deținută de SEB-Moulinex (a se vedea considerentul 72 al deciziei atacate).

335 De asemenea, Comisia a constatat existența unor îndoieli grave pe piața fiarelor de călcat și a stațiilor de călcat cu abur din Țările de Jos cu toate că SEB-Moulinex, care deținea o cotă de piață de 40–50 % (a se vedea considerentul 63 al deciziei atacate), trebuia să concureze cu Philips care deținea o cotă de piață de 35–45 % (a se vedea considerentul 67 al deciziei atacate).

336 Comisia a refuzat totodată să excludă existența unor îndoieli grave în pofida prezenței unor concurenți care dețineau poziții importante pe piețele fierbătoarelor și fiarelor de călcat din Belgia. Pe prima piață, entitatea nouă deținea o cotă de piață de 35–45 % (a se vedea considerentul 55 al deciziei atacate), iar concurentul principal, Braun, o cotă de piață de 20–30 % (a se vedea considerentul 58 al deciziei atacate). Pe a doua piață, entitatea nouă deținea o cotă de piață de 40–45 % (a se vedea considerentul 55 al deciziei atacate), iar concurentul principal, Philips, o cotă de piață de 25–30 % (a se vedea considerentul 59 al deciziei atacate).

337 În fine, pe piața aparatelor de prăjit pâine din Belgia, unde concurentul principal, Philips, deținea o cotă de piață de 25–35 % (a se vedea considerentul 58 al deciziei atacate), Comisia nu a exclus existența unor îndoieli grave privind compatibilitatea concentrării, cu toate că entitatea nouă nu deținea decât o cotă de piață de 20–30 % (a se vedea considerentul 55 al deciziei atacate), adică o cotă de piață nu doar semnificativ inferioară pragului de dominare stabilit de Comisie, ci inferioară totodată cotei concurentului principal.

338 Rezultă din cele precedente că, potrivit analizei efectuate de Comisie în decizia atacată, prezența concurenților, chiar și în ipoteza în care aceștia dețineau cote de piață destul de importante, nu a fost considerată în principiu ca fiind de natură să excludă constatarea potrivit căreia concentrarea genera îndoieli grave.

— Cu privire la efectul gamei

339 Pentru început, trebuie amintit că fiecare piață a produselor constituie o piață distinctă. Rezultă de aici că condițiile concurenței de pe fiecare piață a produselor, din fiecare stat membru, necesitau, în principiu, să fie evaluate independent în raport cu condițiile prevalente pe celelalte piețe sau pe toate piețele. În ceea ce privește celelalte nouă state membre menționate de angajamente, deși Comisia și-a completat, desigur, uneori analiza cu considerente privind situația generală a tuturor piețelor produselor de pe o piață geografică

anumită, totuși aceasta a constatat, mai întâi, existența unor îndoieli grave pe anumite piețe ale produselor prin evaluarea separată a fiecărei piețe a produselor.

340 Astfel, pentru Portugalia, Grecia, Țările de Jos și Belgia, Comisia, după ce a constatat existența unor îndoieli grave pe un număr de piețe de produse a mai considerat că, ținând seama de cumularea pozițiilor de dominare însemnate, părțile la concentrare ar fi în măsură să își extindă puterea de piață la toate celelalte piețe ale produselor (considerentele 54, 62, 71 și 82 ale deciziei atacate).

341 Potrivit considerentului 83 al deciziei atacate, se poate exclude riscul creării unei puteri de piață asupra întregii game de produse în cazul în care piețele produselor unde entitatea fuzionată deține o cotă de piață de peste 40 % nu reprezintă mai mult de 35 % din cifra de afaceri cumulată a părților. Cu toate acestea, distincția între țările în care entitatea fuzionată ar fi în măsură să își extindă puterea de piață asupra tuturor piețelor produselor și cele în care concentrarea nu generează îndoieli grave decât cu privire la unele piețe ale produselor, sau chiar una singură (ca în cazul Suediei), pare în realitate lipsită de relevanță din moment ce, așa cum s-a indicat mai sus, aceleași angajamente s-au aplicat în ambele ipoteze.

342 Caracterul distinct al diverselor piețe ale produselor nu poate totuși să fie considerat absolut și se poate dovedi necesară ponderarea evaluării referitoare la o anumită piață a produselor în lumina situației concurenței existente pe toate celelalte piețe ale produselor din statul membru în cauză.

343 Considerarea situației concurenței cu caracter mai general era cu atât mai justificată în speță cu cât este evident că marca este cel mai important factor de concurență pe piețele relevante și că notorietatea mărcii aduce beneficii tuturor produselor care o poartă. De asemenea, în vederea evaluării poziției concurențiale ocupate de o întreprindere, Comisia poate fi obligată să țină seama de portofoliul de mărci deținut de aceasta ori de faptul că aceasta are cote de piață importante pe numeroase piețe ale produselor în cauză (denumit în continuare „efect de portofoliu”).

344 În această privință, trebuie subliniat că, în speță, Comisia a ținut seama de acest efect de portofoliu. În decizia atacată, cu excepția analizei dedicate țărilor neincluse în angajamente, Comisia a subliniat, astfel, faptul că puterea entității fuzionate va fi accentuată de un portofoliu unic de mărci, în timp ce concurenții acesteia nu au decât o singură marcă, de o prezență puternică pe numeroase piețe și prin suprapunerea pozițiilor deținute de SEB și Moulinex.

345 Astfel, la considerentul 52 al deciziei atacate se afirmă că, „ținând seama de importanța, discutată anterior, a mărcilor de pe acest tip de piață, a ponderii părților pe aproape toate piețele relevante, a gamei de produse și a portofoliului de mărci ale entității noi, este puțin probabilă posibilitatea concurenților de a contesta pozițiile părților și de a exercita o presiune concurențială suficientă asupra entității noi”. [traducere neoficială]

346 Trebuie remarcat că efectul de portofoliu operează nu numai față de consumator și concurenți, ci și, mai ales, față de clienții revânzători. Astfel, Comisia explică, în special la considerentul 53 al deciziei atacate că, „situația este identică pentru clienții revânzători care, în pofida puterii lor teoretice de negociere (de exemplu, prin amenințarea cu eliminarea afișării) nu vor putea să disciplineze comportamentul părților ca răspuns la o creștere a prețurilor”; că „într-adevăr, portofoliul de mărci și prezența puternică în mod uniform a noii entități pe toate piețele produselor relevante vor fi de așa natură încât aceasta va fi în măsură să disuadeze clienții revânzători să se opună unei creșteri a prețurilor de exemplu prin

amenințarea cu eliminarea afișării mărcilor noii entități”; că „entitatea fuzionată va putea de exemplu să ofere reduceri combinate sau cu efect de prag” și că „de asemenea, poziția preponderentă a mărcilor SEB și Moulinex va îngreuna pentru un revânzător renunțarea la prezența acestora pe rafturi”. [traducere neoficială] Aceste observații, elaborate în cadrul analizei piețelor din Portugalia, sunt reproduse de asemenea cu privire la piețele din Belgia (considerentele 60 și 61 ale deciziei atacate), din Țările de Jos (considerentele 69 și 70 al deciziei atacate) și din Grecia (considerentele 80 și 81 ale deciziei atacate). Mai trebuie remarcat în această privință că, deși, din cauza efectului de portofoliu, Comisia a fost determinată să considere că noua entitate SEB-Moulinex ar fi în măsură să își extindă puterea de piață asupra tuturor piețelor produselor din cele patru țări, cu toate că ea însăși nu deținea decât cote de piață sub pragul de 40 %, efectul de portofoliu este *a fortiori* de natură să confirme faptul că respectiva concentrare generează îndoieli grave privind piețele unde noua entitate deține cote de piață mai mari de 40 %.

347 În practica sa decizională anterioară, Comisia a subliniat deja necesitatea de a lua în considerare efectul de portofoliu în vederea determinării adevăratei puteri de piață a unei întreprinderi. Astfel, în Decizia Guinness/Grand Metropolitan, citată anterior, Comisia a explicat că deținătorul unui portofoliu de mărci dominante poate beneficia de un oarecare număr de avantaje și, în special, că deține o poziție mai puternică față de clienți, din moment ce le poate propune o gamă de produse care reprezintă o cotă mai mare din cifra lor de afaceri.

348 În observațiile adresate Comisiei (anexa 2 la scrisoarea din 3 decembrie 2001), De'Longhi atrăsese de altfel atenția acesteia asupra pericolelor cauzate de concentrarea în cadrul unui grup industrial a tuturor mărcilor principale și a unei game complete de produse. În această privință, reclamanta a afirmat în special:

„[a]spectul care cauzează cea mai mare preocupare pentru De'Longhi este relația care va exista după concentrare între SEB-Moulinex și marii distribuitori având în vedere puterea de negociere sporită de care dobânditorul va dispune pe piețele unde va beneficia de o poziție dominantă. Această putere va fi cu atât mai mare grație gamei complete de produse și a mărcilor de care va dispune în urma concentrării [...] Nu există îndoială că SEB-Moulinex își va extinde considerabil portofoliul de produse astfel încât va fi în măsură în unele cazuri să ofere o gamă completă, ceea ce va avea efecte prejudiciabile, în special în ceea ce privește rețelele de distribuție”. [traducere neoficială]

349 În răspunsurile la întrebările scrise ale Tribunalului, Comisia a precizat că prezența acelorași mărci și a acelorași clienți intermediari pe toate piețele produselor dintr-o țară implica considerarea obligatorie a efectelor gamei în analiza concurenței. Potrivit Comisiei, în cazul în care concentrarea contribuie la a acorda părților poziții puternice pe piețele produselor care reprezintă în total o cotă marginală din cifra lor de afaceri, entitatea care rezultă din concentrare nu va fi interesată să facă uz de forța sa pe piețele respective, din moment ce penalizările la care trebuie să se aștepte pe celelalte piețe ale produselor unde nu deține o poziție puternică reprezintă pierderi de profit net superioare câștigurilor pe care le-ar putea aștepta pe piețele unde ocupă o poziție puternică. În cazul în care vânzările entității fuzionate pe piețele dominate reprezentau mai puțin de 10 % din totalul vânzărilor entității fuzionate în țara respectivă, Comisia a precizat, în înscrisurile din fața Tribunalului și în ședință, că a considerat că puterea sancționare a clienților revânzători nu se modificase în urma tranzacției și că era la un nivel suficient pentru a obține beneficii din efectul gamei. Prin expresia „efectul gamei”, Comisia înțelege că orice tentativă de comportament anticoncurențial al SEB-Moulinex pe piețele unde entitatea fuzionată ocupă o poziție dominantă ar fi penalizată prin reducerea de către clienții revânzători a cumpărării produselor acesteia pe celelalte piețe.

350 Potrivit Comisiei, efectul gamei nu permite excluderea îndoielilor grave decât dacă cifra de afaceri realizată de părțile la concentrare pe piețele produselor dominate nu reprezintă decât o cotă marginală din cifra de afaceri totală pe care o realizează în țara respectivă. Comisia a stabilit la cel mult 10 % cota marginală din cifra de afaceri realizată pe piețele dominate dincolo de care nu se mai poate exercita efectul gamei. Această limită de 10 % nu a fost contestată. Astfel, la considerentul 123 al deciziei atacate, Comisia a explicat că orice tentativă de comportament anticoncurențial pe piața fierbătoarelor și cea a meselor informale din Italia, unde părțile dețin cote de piață cumulate de 65–75 % și, respectiv, 40–50 %, ar fi așadar penalizată prin reducerea cumpărării de produse marca SEB și Moulinex pe celelalte piețe din Italia unde entitatea fuzionată își realizează 90–100 % din cifra de afaceri, ceea ce înseamnă că piețele dominate nu reprezintă decât 0–10 % din cifra lor de afaceri. Cu privire la Spania și Finlanda, Comisia a constatat la considerentele 116 și, respectiv, 119 ale deciziei atacate că entitatea realiza 85–95 % din cifra de afaceri pe piețele nedominate, ceea ce înseamnă că piețele dominate reprezintă 5–15 % din cifra lor de afaceri, adică eventual puțin peste 10 %. În răspunsurile la întrebările scrise ale Tribunalului, Comisia a confirmat totuși expres că numai în cazurile în care raporturile dintre vânzările de pe piețele dominate și totalul vânzărilor din țara respectivă erau reduse, adică sub 10 %, a considerat că puterea de sancționare a revânzătorilor se putea exercita. În ședință, Comisia a reconfirmat limita maximă de 10 % în care, în opinia sa, se putea exercita efectul gamei.

351 Trebuie subliniat că această cotă relativă din cifra de afaceri care face posibilă exercitarea efectului gamei, stabilită la 10 %, nu trebuie confundată cu cota relativă din cifra de afaceri sub 35 % menționată la considerentul 83 al deciziei atacate. Limita de 35 % menționată la considerentul 83 al deciziei atacate se referă astfel la o altă chestiune, aceea de a stabili de la ce nivel cota de afaceri realizată pe piețele dominate este atât de importantă încât părțile ar fi în măsură să își extindă puterea de piață pe toate celelalte piețe din țara respectivă. La considerentul 83, Comisia a constatat că, în cazul în care cotele relative din cifra de afaceri cumulată a părților realizată pe piețele dominate erau sub 35 %, se puteau exclude îndoielile grave privind crearea unei puteri de piață asupra întregii game de produse din țările respective și că nu mai rămânea așadar decât să se analizeze piețele produselor individuale. Pe lângă faptul că această chestiune, așa cum a fost menționată mai sus, pare să fie lipsită de relevanță în speță, din moment ce angajamentele au fost aplicate independent, că părțile dețin o putere de piață pe o singură piață a produselor sau pe toate piețele produselor din țara respectivă, aceasta nu trebuie în niciun caz confundată cu întrebarea dacă revânzătorii sunt în măsură să penalizeze părțile la concentrare dacă acestea încearcă să abuzeze de poziția dominantă pe care o ocupă pe unele piețe. În timp ce limita de 35 % este cea peste care Comisia a considerat că exista riscul extinderii poziției dominante pe toate piețele produselor dintr-o țară, limita de 10 % este cea sub care dominarea exercitată de părți pe o piață a produselor este, potrivit Comisiei, din contră, pusă în pericol de posibilitatea penalizării de către revânzători.

352 Efectul gamei așa cum a fost aplicat în speță de către Comisie implică observațiile următoare.

353 Pentru început, trebuie amintit că, întrucât Comisia a considerat că fiecare piață a produselor constituie o piață distinctă, analiza situației concurenței trebuie, în principiu, să se efectueze piață cu piață. Prin urmare, deși, așa cum s-a precizat anterior, se poate dovedi necesară detalierea analizei situației concurenței pe o piață a produselor prin intermediul unor date referitoare la alte piețe ale produselor sau chiar din alte țări, rămâne totuși faptul că, întrucât principiul este acela al evaluării individuale a fiecărei piețe, orice derogare sau modificare a principiului trebuie bazată pe dovezi clare și concordante de natură să demonstreze existența unor astfel de interacțiuni.

354 În primul rând, trebuie subliniat că, în timp ce noțiunea de efect de portofoliu se referă la evaluarea poziției concurențiale reale a unei entități rezultate din concentrare și, după caz, concluzia că aceasta ocupă o poziție dominantă în pofida unei cote de piață care în sine nu conduce la o poziție dominantă, luând în considerare nu numai cumularea cotelor de piață specifice părților, ci și puterea suplimentară rezultată din faptul că noua entitate deține un număr semnificativ de mărci și este prezentă pe numeroase piețe, efectul gamei așa cum a fost invocat de Comisie pentru a justifica absența îndoielilor grave în țările neincluse în angajamente vizează, din contră, să dea un caracter relativ puterii entității rezultate din concentrare și astfel să excludă constatarea existenței unei poziții dominante la care conduce cumularea cotelor de piață.

355 În acest sens, trebuie amintit că este cert faptul că cele două părți la concentrare beneficiază fiecare de poziții puternice pe numeroase piețe și dețin mai multe mărci renumite. Or, concentrarea, pe lângă însumarea cotelor de piață la care conduce, are totodată ca efect creșterea portofoliului de mărci și a numărului de piețe unde SEB și Moulinex erau prezente, consolidând astfel puterea de piață de care dispuneau, mai ales în raport cu clienții revânzători. În numeroase rânduri, Comisia a precizat astfel în decizia atacată că pozițiile puternice deținute deja de SEB și Moulinex anterior concentrării pe numeroase piețe ale produselor se consolidează și mai mult prin aportul cotelor de piață și al mărcilor de pe alte piețe (a se vedea în special considerentele 46, 47, 50–52, 56, 60, 69, 73 etc.).

356 În al doilea rând, Comisia nu a demonstrat conform legii temeinicia afirmației potrivit căreia orice tentativă de comportament anticoncurențial pe piețele dominate va fi penalizată prin reducerea cumpărării produselor SEB-Moulinex pe celelalte piețe.

357 Într-adevăr, așa cum a susținut De'Longhi în ședință, ipoteza Comisiei privind un conflict între SEB-Moulinex și distribuitori nu este mai plauzibilă decât cea privind o înțelegere între aceștia pentru maximizarea intereselor lor specifice.

358 La urma urmei, Comisia nu a demonstrat nici măcar modul în care ipoteza pe care s-a bazat, respectiv creșterea prețurilor practică de SEB-Moulinex, este în mod necesar de natură să afecteze interesele distribuitorilor și, prin urmare, să îi determine să penalizeze SEB-Moulinex.

359 Întrebată de Tribunal cu privire la bazele economice pe care se întemeiază factorul „efectul gamei”, Comisia a recunoscut că nu are niciun studiu economic în acest sens. Pe lângă referirea la Decizia Guinness/Grand Metropolitan care, așa cum s-a precizat anterior, aplică foarte diferit noțiunea de efect de portofoliu, Comisia s-a limitat de fapt la a declara că părțile la concentrare invocaseră argumentul respectiv în notificarea lor.

360 În plus, Comisia a preconizat numai ipoteza unei creșteri a prețurilor, practică de SEB-Moulinex. Or, aceasta din urmă putea să adopte alte tipuri de comportamente anticoncurențiale. Astfel, concentrarea îi va permite entității SEB-Moulinex să realizeze economii de scară și diverse măsuri de raționalizare, determinând astfel o scădere a costurilor de care ar putea profita de exemplu pentru a aplica reduceri de prețuri sau pentru a acorda o marjă mai mare distribuitorilor pentru a-și extinde poziția. De asemenea, SEB-Moulinex i-ar putea încuraja pe revânzători să nu mai cumpere de la concurenții acesteia.

361 În cele din urmă, afirmația potrivit căreia distribuitorii sunt în măsură să penalizeze SEB-Moulinex în cazul creșterii prețurilor se bazează pe presupunerea nedovedită că distribuitorii determină opțiunile consumatorilor finali. Dat fiind că distribuitorii au funcția de

a revinde consumatorilor finali produsele pe care aceștia le cumpără, posibilitatea ca aceștia să penalizeze entitatea SEB-Moulinex prin reducerea cumpărării produselor marca SEB-Moulinex pe celelalte piețe trebuie nuanțată, cu atât mai mult cu cât marca este principalul factor al opțiunii în cadrul concurenței de pe piețele relevante.

362 În al treilea rând, trebuie remarcat că efectul gamei astfel cum este conceput de Comisie, în măsura în care constă în preconizarea faptului că distribuitorii vor putea penaliza comportamentul anticoncurențial al noii entități, echivalează mai mult cu constatarea faptului că distribuitorii vor fi în măsură să împiedice SEB-Moulinex să comită un abuz decât cu demonstrarea faptului că entitatea fuzionată nu va ocupa o poziție dominantă. Or, Regulamentul nr. 4064/89 are ca obiect nu interzicerea abuzului de poziție dominantă, ci crearea sau consolidarea unei astfel de poziții.

363 Rezultă din considerentele precedente că Comisia nu a demonstrat potrivit legii temeinicia teoriei sale privind efectul gamei în forma invocată pentru a justifica absența unor îndoieli grave în țările neincluse în angajamente.

364 Pe de altă parte, presupunând chiar că Comisia ar fi făcut uz de teorie pentru a nu constata existența unor îndoieli grave pe anumite piețe în pofida poziției puternice deținute de entitate pe acestea, pe motiv că piețele nu reprezentau decât o proporție redusă în raport cu toate piețele relevante, era necesar în orice caz să se țină seama de toate piețele unde părțile ocupau o poziție dominantă și mai ales cele unde SEB-Moulinex avea o cotă de piață mai mare de 40 %, dar în privința cărora Comisia a exclus existența unor îndoieli grave, din cauza absenței unei suprapuneri semnificative a cotelor de piață ale părților.

365 Astfel, chiar dacă respectiva concentrare nu creează sau nu consolidează semnificativ poziția dominantă ocupată de una dintre părțile la concentrare, totuși noua entitate deține o astfel de poziție dominantă pe piețele respective. Absența suprapunerii nu exclude poziția dominantă. Astfel, nu se poate considera că un distribuitor este în măsură să penalizeze entitatea rezultată dintr-o concentrare efectuată între două întreprinderi care dețin câte un monopol pe jumătate din piețele relevante.

b) Cu privire la țările neincluse în angajamente

366 Trebuie cercetat în continuare, în lumina observațiilor elaborate anterior, dacă motivele invocate de Comisie sunt de natură să justifice constatarea acesteia potrivit căreia concentrarea nu genera îndoieli grave în ceea ce privește piețele produselor relevante din Italia, Spania, Finlanda, Regatul Unit și Irlanda sau dacă, așa cum susține reclamanta, Comisia nu putea aproba concentrarea fără să impună angajamente pe piețele geografice menționate.

367 În acest context, trebuie amintit, așa cum s-a precizat la punctul 315 de mai sus, că prezența, pe o piață geografică distinctă, a unei singure piețe de produse relevantă unde concentrarea genera îndoieli grave a fost suficientă, în conformitate cu decizia atacată, pentru a implica din oficiu impunerea unor angajamente pentru toate piețele produselor relevante pe piața geografică respectivă.

— Norvegia

368 Este necesar să se constate că obiecția reclamantei se bazează pe o lectură eronată a deciziei atacate, întrucât aceasta constată întocmai existența unor îndoieli grave pe unele piețe

ale produselor relevante din Norvegia și prevede așadar că angajamentele se referă totodată la Norvegia (considerentul 137 al deciziei atacate).

369 În această privință, motivul este așadar lipsit de temei în fapt și trebuie respins.

— Spania

370 Trebuie amintit că, în conformitate cu considerentul 115 al deciziei atacate, cotele de piață cumulate ale părților la concentrare în Spania sunt de 40–50 % (din care 5–15 % pentru SEB) în cazul fierbătoarelor și de 75–85 % (din care 0–10 % pentru SEB) în cazul cuptoarelor portabile.

371 Totuși, Comisia a constatat la considerentul 116 al deciziei atacate că aceste poziții foarte puternice nu îi permiteau noii entități să aibă un comportament anticoncurențial. Concluzia se bazează doar pe considerentul potrivit căruia „așa cum concurenți precum De’Longhi, Taurus, Bosch și Philips ocupă poziții semnificative pe numeroase piețe ale produselor, inclusiv pe cele două piețe relevante ale produselor [...] clienții revânzători au mărci alternative cu renume stabilit prezente în toată gama de electrocasnice mici ca substitut la cele ale părților”, astfel încât „orice tentativă de comportament anticoncurențial pe piețele respective ar fi penalizată prin reducerea cumpărării produselor SEB-Moulinex pe celelalte piețe unde entitatea fuzionată realizează 85–95 % din cifra sa de afaceri”. [traducere neoficială]

372 Rezultă că pe piața geografică respectivă, Comisia a exclus existența unor îndoieli grave pe baza a doi factori și anume, mai întâi, poziția entității fuzionate în raport cu cea a concurenților și, în continuare, efectul gamei.

373 În ceea ce privește, în primul rând, poziția entității fuzionate în raport cu concurenții săi, trebuie subliniat, mai întâi, că, în mod contrar indicațiilor Comisiei, numeroși concurenți precum De’Longhi, Taurus, Bosch și Philips nu pot avea poziții semnificative pe piața fierbătoarelor din moment ce SEB-Moulinex deține cote de piață 75–85 %. Astfel, în aceste împrejurări, presiunea concurențială exercitată asupra entității SEB-Moulinex provine fie de la un singur concurent care deține cel mult o cotă de piață de 20 %, care este deja de aproape patru ori mai mică decât cea a părților la concentrare, fie de la mai mulți concurenți ale căror cote de piață sunt în acest caz obligatoriu foarte mici și, în orice caz, de importanță minimă în raport cu cea a părților. De altfel, ar trebui remarcat că pe niciuna din piețele produselor, nici măcar în țările incluse în angajamente, noua entitate nu ocupă o poziție la fel de puternică precum cea pe care o deține pe piața cuptoarelor portabile din Spania.

374 Prin urmare, este necesar să se constate că în speță Comisia nu a menționat niciun factor specific de natură să justifice faptul că, în pofida cotelor de piață de 40–50 % (din care 5–15 % pentru SEB) deținute de părți în cazul fierbătoarelor și de 75–85 % (din care 0–10 % pentru SEB) în cazul cuptoarelor portabile, concentrarea nu genera îndoieli grave.

375 În ceea ce privește, în al doilea rând, efectul gamei, trebuie amintit că din motivele menționate la punctele 364 și 365 de mai sus, acesta nu permitea excluderea existenței unor îndoieli grave.

376 În orice caz, chiar și acceptând, așa cum susține Comisia la considerentul 116 al deciziei atacate și în răspunsurile sale la întrebările scrise ale Tribunalului, că efectul gamei permitea excluderea existenței unor îndoieli grave în cazul în care, pe o piață geografică anumită, cifra de afaceri realizată de SEB-Moulinex pe piețele produselor relevante unde entitatea fuzionată

deținea o cotă de piață de peste 40 % rămânea sub 10 % din cifra de afaceri totală realizată pe toate piețele produselor relevante pe piața geografică respectivă, este necesar să se constate că nici în decizia atacată, nici în fața Tribunalului, Comisia nu a demonstrat că astfel era situația din Spania.

377 Desigur, reiese din considerentul 116 al deciziei atacate că piețele fierbătoarelor și cuptoarelor portabile din Spania reprezentau cel mult 5–15 % din cifra de afaceri totală realizată de entitatea fuzionată pe toate piețele produselor relevante din Spania. Totuși, trebuie subliniat că, în conformitate cu considerentele 88 și 92 ale deciziei atacate, noua entitate deținea totodată o cotă de piață mai mare de 40 % pe piața meselor informale și cea a aparatelor de preparat alimente. Tabelul nr. 2 întocmit de Comisie ca răspuns la întrebările Tribunalului menționează astfel că piețele unde entitatea SEB-Moulinex deținea o cotă de piață mai mare de 40 %, inclusiv piața meselor informale și cea a aparatelor de preparat alimente, reprezentau 25–35 % din vânzările lor în Spania. Or, din motivele prezentate la punctele 364 și 365 de mai sus, Comisia ar fi trebuit să țină seama de piețele respective la evaluarea posibilității unei penalizări de către distribuitori.

378 Mai trebuie subliniat că entitatea SEB-Moulinex deținea o cotă de piață mai mare de 40 % pe nu mai puțin de patru piețe ale produselor relevante din Spania. Trebuie amintit în această privință că, la considerentul 43 al deciziei atacate, Comisia a arătat că efectele concentrării asupra concurenței puteau fi enumerate în patru categorii, respectiv Franța, a căror evaluare a fost deferită autorităților naționale, țările unde concentrarea nu modifica decât marginal condițiile concurenței, țările unde concentrarea nu genera îndoieli grave decât pe un anumit număr de piețe ale produselor și, în cele din urmă, cele patru țări (Portugalia, Grecia, Belgia și Țările de Jos) unde concentrarea ducea la cumularea unor cote de piață aflate uneori la niveluri foarte ridicate în cazul unei mari părți a categoriilor de produse relevante, astfel încât părțile ar fi în măsură să își extindă puterea de piață la toate celelalte piețe relevante. Or, entitatea SEB-Moulinex deține în Spania cote de piață mai mari de 40 % pe nu mai puțin de patru dintre piețele produselor, adică pe tot atâtea piețe ale produselor ca în Grecia, care se numără totuși printre țările despre care Comisia a considerat că respectiva concentrare genera îndoieli grave pe un mare număr de piețe.

379 În cele din urmă, așa cum au susținut în mod întemeiat De'Longhi și reclamanta în ședință, Comisia s-a abținut de la evaluarea efectului de portofoliu indus de concentrare și mai ales a faptului că aceasta a permis pozițiilor puternice deținute de SEB pe piețele fierbătoarelor, meselor informale și ale fiarelor de călcat să se conjuge cu cele deținute de Moulinex pe piața aparatelor de prăjit pâine, a cafetierelor, a cuptoarelor portabile și a aparatelor de preparat alimente. De asemenea, decizia atacată nu explică de ce faptul că noua entitate va deține, ca urmare a concentrării, un portofoliu de patru mărci nu este de natură să consolideze puterea sa de piață cu toate că, în mai multe rânduri, referitor la piețele geografice prevăzute de angajamente, Comisia a avut grijă să sublinieze că SEB-Moulinex deține două mărci, în timp ce concurenții nu dețin decât una.

380 Rezultă din considerentele precedente că factorii invocați la considerentele 115 și 116 ale deciziei atacate nu îi permiteau Comisiei să excludă existența unor îndoieli grave pe piețele fierbătoarelor și cuptoarelor portabile din Spania.

— Finlanda

381 Trebuie amintit că, în conformitate cu considerentul 118 al deciziei atacate, cota de piață cumulată a părților la concentrare este de 45–55 % pe piața finlandeză a aparatelor de prăjit pâine. Deși cota de piață este mai mare decât pragul de 40 %, Comisia a considerat că în

această țară concentrarea nu genera îndoieli grave, întrucât, având în vedere prezența unor concurenți precum Philips și Bosch, orice tentativă de comportament anticoncurențial pe această piață risca să fie penalizată prin reducerea cumpărării produselor SEB-Moulinex pe celelalte piețe unde entitatea fuzionată realizează 85–95 % din cifra sa de afaceri.

382 Rezultă că, pe această piață geografică, Comisia a considerat exclusiv în temeiul efectului gamei că respectiva concentrare nu genera îndoieli grave pe piața aparatelor de prăjit pâine din Finlanda. Or, din motivele prezentate la punctele 364 și 365 de mai sus, efectul gamei nu permitea excluderea existenței unor îndoieli grave.

383 În orice caz, chiar și acceptând, așa cum susține Comisia la considerentul 119 al deciziei atacate și în răspunsurile sale la întrebările scrise ale Tribunalului, ideea că efectul gamei a permis excluderea existenței unor îndoieli grave în cazul în care, pe o piață geografică anumită, cifra de afaceri realizată de SEB-Moulinex pe piețele produselor relevante unde entitatea fuzionată deținea o cotă de piață de peste 40 % rămânea sub 10 % din cifra de afaceri totală realizată pe toate piețele produselor relevante pe piața geografică respectivă, este necesar să se constate că nici în decizia atacată, nici în fața Tribunalului, Comisia nu a demonstrat că astfel era situația din Finlanda.

384 Într-adevăr, deși, în conformitate cu considerentul 119 al deciziei atacate, piața aparatelor de prăjit pâine reprezenta doar 5–15 % din cifra de afaceri realizată de noua entitate pe toate piețele produselor relevante din Finlanda, trebuie precizat totuși că noua entitate deținea totodată o cotă de piață de peste 40 % pe piața finlandeză a aparatelor tip Espresso pentru cafea (40–50 %), a cuptoarelor portabile (35–45 %) și a grătarelor electrice (40–50 %) (considerentele 87, 90 și 91 ale deciziei atacate). Tabelul nr. 2 întocmit de Comisie ca răspuns la întrebările Tribunalului menționează astfel că piețele unde entitatea SEB-Moulinex deținea o cotă de piață mai mare de 40 %, inclusiv piața aparatelor tip Espresso pentru cafea, a cuptoarelor portabile și a grătarelor electrice, reprezentau 10–20 % din toate vânzările lor în Finlanda. Or, din motivele prezentate la punctele 364 și 365 de mai sus, Comisia ar fi trebuit să țină seama de piețele respective la evaluarea posibilității unei penalizări de către distribuitori.

385 Mai trebuie precizat că entitatea SEB-Moulinex deține o cotă de piață mai mare de 40 % pe nu mai puțin de patru dintre piețele produselor relevante în Finlanda, adică pe tot atâtea piețe ale produselor ca în Grecia, care se numără printre țările despre care Comisia a considerat că respectiva concentrare genera îndoieli grave pe un mare număr de piețe.

386 În cele din urmă, așa cum au susținut în mod întemeiat De'Longhi și reclamanta în ședință, Comisia s-a abținut de la evaluarea efectului de portofoliu indus de concentrare și mai ales a faptului că aceasta a permis pozițiilor puternice deținute de SEB pe piața grătarelor electrice și a aparatelor de prăjit pâine să se conjuge cu cele deținute de Moulinex pe piața cuptoarelor portabile, a cafetierelor, a aparatelor tip Espresso pentru cafea, a aparatelor de preparat alimente și a aparatelor de prăjit pâine. De asemenea, decizia nu explică de ce faptul că noua entitate va deține, ca urmare a concentrării, un portofoliu de patru mărci nu este de natură să consolideze puterea sa de piață cu toate că, în mai multe rânduri, referitor la piețele geografice prevăzute de angajamente, Comisia a avut grijă să sublinieze că SEB-Moulinex deține două mărci în timp ce concurenții nu dețin decât una.

387 Rezultă din considerentele precedente că factorii invocați la considerentele 87, 90, 91 și 118–120 ale deciziei atacate nu îi permiteau Comisiei să excludă existența unor îndoieli grave privind piața aparatelor tip Espresso pentru cafea, a grătarelor electrice și a aparatelor de prăjit pâine din Finlanda.

— Italia

388 Trebuie amintit că, în conformitate cu considerentele 121–124 ale deciziei atacate, noua entitate va deține o cotă de piață mai mare de 40 % în Italia pe trei dintre piețele produselor, respectiv cea a aparatelor de preparat alimente, cea a meselor informale și cea a fierbătoarelor.

389 În ceea ce privește, în primul rând, piața aparatelor de preparat alimente, Comisia a constatat astfel, la considerentul 121 al deciziei atacate, că cotele de piață cumulate ale părților erau de 40–50 % din care 0–10 % pentru SEB, că părțile concureau în special cu Braun (10–20 %), cu Philips (0–10 %) și De’Longhi (0–10 %) și a dedus de aici că respectiva concentrare ar avea un efect redus asupra concurenței prin excluderea celui de-al patrulea actor de pe piață.

390 Rezultă că numai unul dintre factorii invocați de Comisie a determinat-o pe aceasta să excludă existența unor îndoieli grave în Italia, și anume poziția de piață a entității fuzionate în raport cu concurenții acesteia.

391 Totuși, din motivele menționate la punctul 329 de mai sus, dacă nu se demonstrează că respectivii concurenți ocupau o poziție puternică de natură să exercite o contrapondere reală față de SEB-Moulinex, împrejurarea că entitatea SEB-Moulinex trebuia să se confrunte cu trei concurenți era în sine lipsită de relevanță pe o piață unde liderul deținea o cotă de piață de 40–50 %.

392 Or, în speță, doi dintre cei trei concurenți menționați pe piața aparatelor de preparat alimente, respectiv Philips și De’Longhi, nu ocupau decât o poziție marginală de 0–10 %. Referitor la al treilea, respectiv Braun, acesta deținea desigur o cotă de piață mai reprezentativă de 10–20 %, însă aceasta rămânea la un nivel între două și patru ori mai mic decât cel deținut de noua entitate. Prin comparație, trebuie subliniat că, drept dovadă a existenței unor îndoieli grave, Comisia a considerat, în special la considerentul 51 al deciziei atacate, cu privire la poziția noii entități în Portugalia, împrejurarea potrivit căreia părțile la concentrare erau lideri ai pieței cu cote de piață de cel puțin două ori mai mari decât cele ale concurentului următor.

393 De asemenea, nu pare convingător faptul că respectiva concentrare avea un efect redus asupra concurenței prin excluderea celui de-al patrulea actor de pe piață. Astfel, SEB nu deținea decât o cotă de piață mică (de 0–10 %), ca și ceilalți doi concurenți ai Moulinex, respectiv Philips și De’Longhi, numai Braun deținând o cotă de piață mai mare, dar totuși modestă. Este necesar să se constate că, în aceste împrejurări, excluderea celui de-al patrulea concurent nu produce efecte diferite în mod semnificativ de cele care ar fi rezultat din excluderea celui de-al doilea sau al treilea concurent.

394 Prin urmare, din considerentele precedente rezultă că factorul invocat la considerentul 121 al deciziei atacate nu îi permitea Comisiei să excludă existența unor îndoieli grave pe piața aparatelor de preparat alimente din Italia.

395 În ceea ce privește, în al doilea rând, piața meselor informale, Comisia a constatat, la considerentul 122 al deciziei atacate, că suma cotelor părților la concentrare ar fi de 40–50 % (din care 0–10 % pentru Moulinex), Philips cu 0–10 % din cota de piață fiind singurul concurent identificat de părți. În ceea ce privește piața fierbătoarelor, Comisia a constatat, la același considerent al deciziei atacate, că suma cotelor părților la concentrare ar fi de 65–75 % (din care 15–25 % pentru Moulinex), față de De’Longhi, Philips și Braun, toate trei cu 0–

10 %. Totuși, la considerentul 123 al deciziei atacate, Comisia a constatat că întrucât piața fierbătoarelor și cea a meselor informale nu reprezentau decât circa 0–5 % din valoarea în ansamblu a „gamei bucătărie” pentru aparatele electrocasnice mici, clienții revânzători ar avea posibilitatea de a penaliza orice tentativă de comportament anticoncurențial pe piețele respective prin reducerea cumpărării produselor SEB-Moulinex pe celelalte piețe unde entitatea fuzionată realizează 90–100 % din cifra sa de afaceri. Potrivit Comisiei, posibilitatea de penalizare face imposibil aspectul profitabil al creșterii prețurilor de către părți pe cele două piețe relevante. În consecință, aceasta a considerat că respectiva concentrare nu genera îndoieli grave pe piețele respective.

396 Rezultă că, pe această piață, Comisia a exclus existența unor îndoieli grave doar pe baza efectului gamei. Desigur, Comisia a indicat, la considerentul 122 al deciziei atacate, poziția entității fuzionate în raport cu cea a concurenților. Totuși, acest factor nu a condus Comisia la excluderea existenței unor îndoieli grave pe piețele relevante. De altfel, este necesar să se constate că Comisia nu se putea baza pe acest factor. Într-adevăr, în ceea ce privește piața meselor informale, trebuie subliniat că, spre deosebire de piața aparatelor de preparat alimente, Comisia a identificat un singur concurent, nu trei. În plus, nu se poate exclude, pe baza datelor din decizia atacată, faptul că respectiva concentrare grupează primii doi actori de pe piață, din moment ce Moulinex și Philips aveau ambele o cotă de piață cuprinsă între 0 și 10 %. Referitor la piața fierbătoarelor, aspectele menționate în decizia atacată nu par să permită justificarea absenței unor îndoieli grave în măsura în care, deși în mod evident se mențin trei concurenți, concentrarea reunește primii doi operatori de pe piață, care vor deține o cotă de piață de 65–75 %, adică aproape trei sferturi din aceasta.

397 Cu privire la efectul gamei, s-au precizat la punctele 364 și 365 de mai sus motivele pentru care acesta nu putea să îi permită Comisiei excluderea existenței unor îndoieli grave. În acest sens, trebuie precizat că este lipsit de relevanță faptul, subliniat de Comisie, că în Italia De’Longhi era lider pe alte patru dintre piețele produselor relevante și că Saeco deținea o cotă de piață de 60–70 % pe piața aparatelor tip Espresso pentru cafea. Într-adevăr, prin definiție, faptul că SEB-Moulinex nu deținea o cotă de piață mai mare de 40 % în afara pieței aparatelor de preparat alimente, a meselor informale și a fierbătoarelor înseamnă obligatoriu că, pe celelalte piețe, alți operatori erau în măsură să ocupe, după caz, poziții puternice.

398 În orice caz, chiar și acceptând, așa cum susține Comisia la considerentul 123 al deciziei atacate și în răspunsurile sale la întrebările scrise ale Tribunalului, ideea că efectul gamei a permis excluderea existenței unor îndoieli grave în cazul în care, pe o piață geografică anumită, cifra de afaceri realizată de SEB-Moulinex pe piețele produselor relevante unde entitatea fuzionată deținea o cotă de piață de peste 40 % rămânea sub 10 % din cifra de afaceri totală realizată pe toate piețele produselor relevante în cadrul pieței geografice respective, este necesar să se constate că nici în decizia atacată, nici în fața Tribunalului Comisia nu a demonstrat că astfel era situația din Italia.

399 Desigur, reiese din considerentul 123 al deciziei atacate că piața meselor informale și cea a fierbătoarelor din Italia reprezentau cel mult 0–10 % din cifra de afaceri totală realizată de entitatea fuzionată pe toate piețele produselor relevante din Italia. Totuși, trebuie subliniat că, în conformitate cu considerentul 121 al deciziei atacate, noua entitate deținea totodată o cotă de piață mai mare de 40 % pe piețele aparatelor de preparat alimente. Tabelul nr. 2 întocmit de Comisie ca răspuns la întrebările Tribunalului menționează astfel că piețele unde entitatea SEB-Moulinex deținea o cotă de piață mai mare de 40 %, inclusiv piețele aparatelor de preparat alimente, reprezentau 25–35 % și chiar 30–40 % din toate vânzările lor în Italia, potrivit răspunsului Comisiei la întrebarea scrisă a Tribunalului. Or, pe lângă faptul că, din motivele menționate anterior, Comisia nu putea exclude existența unor îndoieli grave pe

această piață relevantă a produselor pe baza singurului criteriu invocat la considerentul 121 al deciziei atacate, aceasta trebuia, așa cum s-a indicat mai sus, să țină seama, în orice caz, de piața respectivă la evaluarea posibilității unei penalizări de către distribuitori, din moment ce noua entitate deținea acolo o cotă de piață mai mare de 40 %.

400 În cele din urmă, așa cum au susținut în mod întemeiat De'Longhi și reclamanta în ședință, Comisia s-a abținut de la evaluarea efectului de portofoliu indus de concentrare și, în special, a faptului că aceasta a permis pozițiilor puternice deținute de SEB pe piața fierbătoarelor, cea a meselor informale, a grătarelor electrice și a fiarelor de călcat să se conjuge cu cele deținute de Moulinex pe piața cafetierelor, a fierbătoarelor, a aparatelor de gătit cu aburi și a aparatelor de preparat alimente. De asemenea, decizia atacată nu explică de ce faptul că noua entitate va deține, ca urmare a concentrării, un portofoliu de patru mărci nu este de natură să consolideze puterea sa de piață cu toate că, în mai multe rânduri, referitor la piețele geografice prevăzute de angajamente, Comisia a avut grijă să sublinieze că SEB-Moulinex deține două mărci, în timp ce concurenții nu dețin decât una.

401 Din aceste motive, trebuie constatat că factorul invocat la considerentul 123 al deciziei atacate nu îi permitea Comisiei să excludă existența unor îndoieli grave pe piața meselor informale și cea a fierbătoarelor din Italia.

402 Prin urmare, motivul este, în ceea ce privește Italia, întemeiat.

— Regatul Unit și Irlanda

403 Trebuie amintit că, în conformitate cu considerentele 125 și 126 ale deciziei atacate, Comisia precizează că părțile la concentrare dețin o cotă de piață cumulată de 35–45 % pe piața fiarelor de călcat și stațiilor de călcat cu aburi din Regatul Unit și Irlanda. Așa cum reiese în special din tabelul nr. 2 prezentat de Comisie, cota de piață depășește 40 %. În decizia atacată, Comisia a concluzionat totuși că respectiva concentrare nu genera îndoieli grave în Regatul Unit și Irlanda pe motiv, pe de o parte, că aceasta nu modifica decât „marginal condițiile concurenței cu o cumulare redusă a cotelor de piață” (adaos de 0–5 %) și, pe de altă parte, că „părțile la concentrare vor concura mai ales cu Philips (cotă de piață de 15–25 %)”. [traducere neoficială]

404 Rezultă că, pe piața geografică respectivă, Comisia a exclus existența unor îndoieli grave pe baza a doi factori și anume, mai întâi, absența unei suprapuneri semnificative și, în continuare, poziția entității fuzionate în raport cu cea a concurenților.

405 În ceea ce privește, în primul rând, absența unei suprapuneri semnificative, trebuie amintit că, din cauza caracterului vag al datelor, Tribunalul nu poate verifica dacă acest factor permitea excluderea existenței unor îndoieli grave. Pe de altă parte, este necesar să se constate că, deși suma cotelor de piață este mică, aceasta este totuși suficientă pentru a conferi o cotă de piață peste pragul de dominare de 40 % aplicat în decizie.

406 În ceea ce privește, în al doilea rând, poziția entității fuzionate în raport cu cea a concurenților, Philips fiind unul dintre cei patru operatori identificați la considerentul 32 al deciziei atacate ca dispunând totodată de o amplă gamă de produse din sectorul aparatelor electrocasnice mici și de o prezență paneuropeană, faptul că acesta este prezent pe piața relevantă nu constituie un element special. De asemenea, așa cum s-a subliniat mai sus, nu este de conceput ca o întreprindere care deține o cotă de piață de 40 % să nu aibă concurenți.

407 Pe de altă parte, trebuie remarcat că, deși Comisia a subliniat suma redusă a cotelor de piață pentru fiare de călcat și stații de călcat cu abur, aceasta a omis în schimb, după cum reclamanta a subliniat în mod întemeiat, să analizeze efectul asupra concurenței al combinării pozițiilor semnificative ale SEB-Moulinex pe numeroase piețe și mai ales pe piața friteuzelor (unde SEB ajunge de la 15–25 % la 30–40 %), pe piața aparatelor de gătit cu aburi (unde SEB ajunge de la 25–35 % la 35–40 %), pe piața meselor informale (unde SEB ajunge de la 15–25 % la 25–35 %) și pe piața aparatelor tip Espresso pentru cafea (unde SEB ajunge de la 0–10 % la 20–30 %). Cu toate că noua entitate nu atinge pragul de dominare pe niciuna dintre aceste piețe, care nu generează așadar îndoieli grave, această putere semnificativă pe numeroase piețe este totuși de natură, având în vedere efectul de portofoliu descris mai sus, să consolideze dominarea de care beneficiază pe piața fiarelor de călcat și stațiilor de călcat cu aburi.

408 În cele din urmă, așa cum reclamanta subliniază în mod întemeiat, trebuie constatat că Comisia nu a aplicat pieței geografice relevante criteriul cifrei relative de afaceri pe care l-a folosit de altfel în analiza situației concurenței pe celelalte piețe geografice în stadiul aplicării efectului gamei. Într-adevăr, atunci când a exclus în mod eronat existența unor îndoieli grave pe piețele produselor relevante din Italia, Spania și Finlanda pe motiv că piețele produselor relevante unde SEB-Moulinex ocupa o poziție dominantă reprezentau mai puțin de 10 % din cifra de afaceri totală realizată pe toate piețele produselor relevante din cadrul piețelor geografice respective, Comisia nu a dedus în schimb nicio consecință din faptul că piața fiarelor de călcat și a stațiilor de călcat cu aburi reprezenta 35–45 % din cifra de afaceri totală realizată de SEB-Moulinex pe toate piețele produselor relevante din Regatul Unit și Irlanda.

409 În final, așa cum au susținut în mod întemeiat De'Longhi și reclamanta în ședință, Comisia s-a abținut de la evaluarea efectului de portofoliu indus de concentrare și, în special, a faptului că aceasta a permis pozițiilor puternice deținute de SEB pe piața friteuzelor, a cuptoarelor portabile, a meselor informale, a aparatelor de gătit cu aburi și a fiarelor de călcat să se conjuge cu cele deținute de Moulinex pe piața friteuzelor, a aparatelor tip Espresso pentru cafea și a aparatelor de preparat alimente. De asemenea, decizia atacată nu explică de ce faptul că noua entitate va deține, ca urmare a concentrării, un portofoliu de cinci mărci nu este de natură să consolideze puterea sa de piață cu toate că, în mai multe rânduri, referitor la piețele geografice prevăzute de angajamente, Comisia a avut grijă să sublinieze că SEB-Moulinex deține două mărci, în timp ce concurenții nu dețin decât una.

410 Din aceste motive, se impune concluzia că factorii invocați la considerentele 125 și 126 ale deciziei atacate nu îi permiteau Comisiei să excludă existența unor îndoieli grave pe piața fiarelor de călcat și a stațiilor de călcat cu aburi din Regatul Unit și Irlanda.

c) Concluzie

411 Rezultă din toate considerentele precedente că decizia atacată trebuie anulată în ceea ce privește piețele din Italia, Spania, Finlanda, Regatul Unit și Irlanda.

Cu privire la motivul întemeiat pe ideea că angajamentele creează o împărțire a pieței în legătură cu marca Moulinex.

A — Argumentele părților

412 În ședință, De'Longhi a susținut, pentru prima dată, că angajamentele acceptate în decizia atacată conduc la o împărțire a pieței în ceea ce privește marca Moulinex. Aceasta subliniază că împărțirea pieței este consolidată prin punctul 1 litera (c) ultimul paragraf din

angajamente, care interzice licențiaților să exporte produsele pe care le comercializează sub marca Moulinex pe teritoriile altor licențiați și pe cele ale SEB.

413 Potrivit De'Longhi, împărțirea pieței nu este prevăzută de Regulamentul (CE) nr. 240/96 al Comisiei din 31 ianuarie 1996 privind aplicarea articolului 85 alineatul (3) din tratat anumitor categorii de acorduri de transfer de tehnologie (JO L 31, p. 2) și, în consecință, este interzisă prin articolul 81 alineatul (1).

414 Întrucât De'Longhi a atras atenția Comisiei asupra acestei probleme în cursul procedurii administrative, aceasta consideră că Comisia ar fi trebuit să verifice dacă angajamentele nu generau îndoieli în această privință.

415 Comisia, susținută de Republica Franceză și SEB, solicită respingerea argumentului formulat de De'Longhi.

B — Constatările Tribunalului

416 Este necesar să se observe că, susținând că angajamentele creează o împărțire a pieței cu privire la marca Moulinex, De'Longhi invocă un motiv care nu a fost invocat de reclamantă.

417 Or, deși articolul 40 al treilea paragraf din Statutul (CE) al Curții de Justiție și articolul 116 alineatul (3) din Regulamentul de procedură nu împiedică un intervenient să prezinte argumente noi sau diferite de cele ale părții pe care o susține, pentru ca intervenția sa să nu se limiteze la repetarea argumentelor invocate în cerere, nu se poate accepta ca aceste dispoziții să îi permită modificarea sau deformarea cadrului litigiului definit de cerere prin invocarea unor motive noi (a se vedea în acest sens hotărârile Curții din 23 februarie 1961, De Gezamenlijke Steenkolenmijnen in Limburg/Înalta Autoritate, 30/59, Rec., p. 1, 37; din 24 martie 1993, CIRFS și alții/Comisia, C-313/90, Rec., p. I-1125, punctul 22, și din 8 iulie 1999, Chemie Linz/Comisia, C-245/92 P, Rec., p. I-4643, punctul 32; hotărârile Tribunalului din 8 iunie 1995, Siemens/Comisia, T-459/93, Rec., p. II-1675, punctul 21; din 25 iunie 1998, British Airways și alții/Comisia, T-371/94 și T-394/94, Rec., p. II-2405, punctul 75; din 1 decembrie 1999, Boehringer/Consiliul și Comisia, T-125/96 și T-152/96, Rec., p. II-3427, punctul 183, și din 28 februarie 2002, Atlantic Container Line și alții/Comisia, T-395/94, Rec., p. II-875, punctul 382).

418 Prin urmare, trebuie să se considere că întrucât în conformitate cu articolul 116 alineatul (3) din Regulamentul de procedură, intervenientul trebuie ia procedura în starea în care se află în momentul intervenției sale, iar în conformitate cu articolul 40 al patrulea paragraf din Statutul Curții concluziile cererii de intervenție pot avea ca obiect numai susținerea concluziilor uneia dintre părțile principale, De'Longhi în calitatea sa de intervenient nu are calitatea necesară pentru a invoca acest motiv întemeiat pe împărțirea pieței creată de angajamente. În consecință, acest motiv invocat de De'Longhi trebuie respins ca inadmisibil.

419 În orice caz, chiar dacă ar fi admisibil — *quod non* — motivul invocat de De'Longhi nu ar fi întemeiat.

420 Reiese din articolul 2 alineatul (1) din Regulamentul nr. 4064/89 că, în cazul în care, în cadrul examinării compatibilității unei concentrări cu piața comună Comisia evaluează dacă respectiva concentrare creează sau consolidează o poziție dominantă în sensul alineatului (2) din articol, aceasta trebuie să „[ia în considerare] 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”. [traducere neoficială]

421 În consecință, este adevărat că, așa cum susține De’Longhi, Comisia nu putea, în cadrul procedurii de aplicare a Regulamentului nr. 4064/89, să accepte angajamente care sunt contrare normelor de concurență instituite prin tratat în măsura în care acestea aduc atingere menținerii sau dezvoltării unei concurențe efective pe piața comună. În acest context, Comisia trebuie să aprecieze compatibilitatea angajamentelor mai ales în conformitate cu criteriile de la articolul 81 alineatele (1) și (3) CE (care, în baza articolului 83 CE, constituie unul din temeiurile juridice ale Regulamentului nr. 4064/89) (a se vedea Hotărârea Tribunalului din 20 noiembrie 2002, Lagardère și Canal +/Comisia, T-251/00, Rec., p. II-4825, punctul 85).

422 Totuși, în speță, trebuie subliniat, în primul rând, că, în conformitate cu punctul 1 litera (c) ultimul paragraf din angajamente, se prevede că „licențiatul (licențiații) se angajează să nu comercializeze produsele având marca Moulinex decât pe teritoriul (teritoriile) care le-a(u) fost alocate și pentru care sunt destinate produsele”. [traducere neoficială] Contrar celor susținute de De’Longhi, nu rezultă din textul clauzei că angajamentele impun în mod explicit licențiaților mărcii Moulinex interdicția de a exporta către celelalte state membre. Clauza respectivă poate fi, într-adevăr, interpretată ca limitându-se la obligarea licențiaților de a comercializa produsele având marca Moulinex pe teritoriul care le-a fost alocat. Or, clauza care constrânge un licențiat să concentreze vânzarea produselor prevăzute de licență pe teritoriul său nu are în principiu efectul de a restrânge concurența în sensul articolului 81 alineatul (1) CE.

423 În al doilea rând, este necesar să se constate că, chiar dacă clauza în litigiu ar trebui interpretată, așa cum susține De’Longhi, ca o interdicție pentru licențiați de a exporta produsele având marca Moulinex către alte state membre, De’Longhi nu arată în ce mod clauza este contrară, în speță, articolului 81 alineatul (1) CE. Într-adevăr, De’Longhi nu explică modul în care, având în vedere dimensiunea geografică națională a piețelor produselor relevante și absența importurilor paralele semnificative între statele membre, clauza în litigiu ar fi în măsură să restrângă în mod semnificativ concurența pe piețele relevante din Comunitate sau să afecteze în mod semnificativ comerțul dintre statele membre în sensul articolului 81 alineatul (1) CE. Or, potrivit unei jurisprudențe constante, chiar și acordul care include o protecție teritorială absolută face excepție de la interdicția de la articolul 81 alineatul (1) CE dacă nu afectează piața decât în mod ne semnificativ (hotărârile Curții din 9 iulie 1969, Völk, 5/69, Rec., p. 295, punctul 7, din 7 iunie 1983, Musique diffusion française și alții/Comisia, 100/80–103/80, Rec., p. 1825, punctul 85, și din 28 aprilie 1998, Javico, C-306/96, Rec., p. I-1983, punctul 17).

424 În plus, De’Longhi nu demonstrează că un licențiat al mărcii Moulinex care nu este protejat cel puțin împotriva concurenței active din partea altor licențiați în teritoriul care i-a fost concesiionat ar putea fi împins să accepte riscul comercializării produselor având marca respectivă în „co-branding” cu propria marcă. Trebuie amintit, în această privință, că obiectivul angajamentelor este de a permite licențiaților, în cursul unei perioade de tranziție în care vor avea dreptul de a utiliza marca proprie în asociere cu marca Moulinex, de a asigura migrarea clienților produselor cu marca Moulinex către marca proprie, pentru ca mărcile licențiaților să poată exercita o concurență efectivă cu marca Moulinex după expirarea perioadei de tranziție, când SEB va avea din nou dreptul de a folosi marca Moulinex în cele nouă state membre în cauză. Or, este necesar să se admită că, în acest context, absența protecției pentru licențiați față de concurența, măcar activă, din partea celorlalți licențiați ar putea dăuna consolidării mărcilor concurente cu marca Moulinex și ar putea astfel să aducă atingere concurenței de pe piața relevantă pe teritoriul Comunității. În consecință, prevederile

clauzei în litigiu nu pot fi considerate, în măsura în care interzic vânzările active, ca având obligatoriu un caracter restrictiv asupra concurenței în sensul articolului 81 alineatul (1) CE (a se vedea în acest sens hotărârile Curții din 8 iunie 1982, Nungesser și Eisele/Comisia, 258/78, Rec., p. 2015, punctul 57, și din 6 octombrie 1982, Coditel, 262/81, Rec., p. 3381, punctul 15).

425 Rezultă din aceste considerente că obiecția societății De'Longhi întemeiată pe împărțirea pieței creată de angajamente este inadmisibilă și, în orice caz, neîntemeiată.

IV — Cu privire la al patrulea motiv, întemeiat pe comiterea de către Comisie a unei erori de drept atunci când nu a evaluat dacă valoarea derizorie a prețului plătit de către SEB pentru preluarea Moulinex și ajutorul financiar acordat de Republica Franceză nu erau de natură să consolideze poziția SEB pe piețele relevante în detrimentul concurenților săi

Argumentele părților

426 În opinia reclamantei, Comisia a comis o eroare de drept atunci când nu a evaluat dacă valoarea derizorie a prețului plătit de către SEB pentru preluarea Moulinex și ajutorul financiar acordat de statul francez nu erau de natură să consolideze poziția SEB pe piețele relevante în detrimentul concurenților săi.

427 Aceasta constată că, în decizia atacată, Comisia s-a limitat la a sublinia, fără a face precizări suplimentare, că, având în vedere evaluarea preliminară a dispoziției prevăzute de autoritățile franceze, nu reiese că intervențiile publice prevăzute în cadrul procedurii reorganizării judiciare constituie măsuri în favoarea SEB. Or, în opinia reclamantei, valoarea derizorie a prețului plătit de către SEB era în mod evident de natură să îi permită noii entități o consolidare a poziției la încheierea tranzacției.

428 Reclamanta amintește, în această privință, că, în Hotărârea din 31 ianuarie 2001, RJB Mining/Comisia (T-156/98, Rec., p. II-337), Tribunalul a anulat decizia Comisiei, în măsura în care aceasta nu a examinat dacă, și în ce măsură, puterea comercială a noii entități se consolida prin valoarea derizorie a prețului de achiziție. Comisia avea prin urmare obligația de a stabili dacă nivelul prețului de achiziție este de natură să consolideze poziția noii entități la încheierea tranzacției, indiferent dacă condițiile de finanțare erau sau nu în măsură să indice încadrarea ajutorului în sensul tratatului.

429 În speță, reclamanta precizează, în primul rând, că Comisia era foarte bine informată despre condițiile financiare ale planului de preluare al SEB. În special, aceasta avea cunoștință de disproporția evidentă dintre prețul de achiziție al Moulinex (15 milioane de euro) și valoarea reală a activelor cumpărate (estimată la peste 850 milioane de euro). De asemenea, Comisia avea cunoștință de faptul că disproporția se explica mai ales prin faptul că Republica Franceză a acceptat să își asume plata indemnizațiilor pentru preaviz, reducând astfel datoriile Moulinex și, drept urmare, permițând societății SEB, pe de o parte, să cumpere societatea la un preț care nu reflecta deloc valoarea reală a acesteia și, pe de altă parte, să dispună de fonduri suplimentare pentru a-și consolida și mai mult poziția pe piață.

430 Ca o comparație, reclamanta subliniază că:

— aceasta formulase inițial o ofertă de preluare în valoare de 100 milioane de euro doar pentru activele Krups (adică o valoare de aproape șapte ori mai mare decât cea oferită de SEB pentru toate activitățile Krups și Moulinex);

— aceasta a înaintat Comisiei, prin scrisoarea din 29 noiembrie 2001, o ofertă incluzând preluarea tuturor salariaților Moulinex, precizând că, în ipoteza în care nu se putea realiza obiectivul de rentabilitate dorit, aceasta atunci putea să efectueze reduceri de personal. Or, din aceste negocieri reieșea că în urma concedierii celor 3 600 de salariați nepreluați de SEB putea rezulta o sarcină financiară de 175 milioane de euro;

— aceasta a prezentat administratorilor judiciari ai Moulinex o ofertă de preluare pentru activele Moulinex nepredate de SEB la un preț de 150 000 euro.

431 Reclamanta este de părere că condițiile financiare deosebit de avantajoase ale preluării Moulinex de către SEB i-au permis acesteia din urmă să beneficieze de sinergiile create de o extindere externă fără să suporte totuși costurile aferente acesteia. Măsurile luate de autoritățile franceze ar fi fost clar în beneficiul societății SEB prin faptul că i-ar fi permis să angajeze, în cadrul activității sale, comerciale resurse financiare pe care în mod normal ar fi trebuit să le aloce achiziționării Moulinex.

432 În consecință, reclamanta este de părere că, fără a mai trebui să demonstreze dacă sprijinul financiar public constituia sau nu un ajutor de stat în sensul tratatului, Comisia avea obligația de a stabili dacă condițiile financiare ale preluării Moulinex erau în sine în mod direct sau indirect de natură să consolideze poziția pe piață a noii entități SEB-Moulinex.

433 Rezultă de aici comiterea de către Comisie a unei erori de drept prin limitarea sa la o „evaluare preliminară” a efectului măsurilor de finanțare luate de autoritățile publice franceze și prin constatarea, pe baza unei analize superficiale, „că intervențiile publice prevăzute în cadrul procedurii reorganizării judiciare” nu constituie măsuri în favoarea SEB.

434 Comisia susține că motivul este în mod evident lipsit de orice temeii.

Constatările Tribunalului

435 În fond, reclamanta formulează două obiecții. Aceasta reproșează Comisiei că nu a examinat dacă SEB nu și-a consolidat poziția, pe de o parte, prin plata unui preț de achiziție derizoriu și, pe de altă parte, prin faptul că Republica Franceză a acceptat să își asume plata compensațiilor de concediere.

436 În ceea ce privește prețul de achiziție plătit de SEB, trebuie subliniat, în primul rând, că acesta a fost evaluat în mod independent de Tribunalul Comercial din Nanterre în cadrul procedurii reorganizării judiciare și că, în baza criteriilor din legea franceză, Tribunalul a considerat că SEB a prezentat o ofertă care permitea cel mai bine protejarea interesului creditorilor.

437 Este necesar, în continuare, să se constate că reclamanta nu a demonstrat nicicum că prețul plătit de SEB era derizoriu. Aceasta invocă cel mult valoarea bilanțieră a activelor Moulinex din 2000 cumpărate de SEB și ofertele proprii.

438 Or, pe de o parte, evaluarea valorii reale a unei întreprinderi este o operațiune complexă care implică printre altele și aprecieri subiective, iar valoarea indicată în bilanț nu este obligatoriu echivalentă nici cu valoarea reală, nici cu valoarea de achiziționare a unei întreprinderi. În special, valoarea de preluare a Moulinex la sfârșitul anului 2001, când se confrunța cu lichidarea, nu poate fi considerată echivalentă cu cea rezultată din conturile consolidate publicate de Moulinex cu aproape doi ani înainte.

439 Pe de altă parte, ofertele reclamantei nu demonstrează nicidecum valoarea derizorie a prețului oferit de SEB. Trebuie remarcat că reclamanta a oferit succesiv prețuri de 100 de milioane de euro, 1 euro și 150 000 de euro. Cu privire la prima ofertă, trebuie remarcat că aceasta se referea numai la drepturile asupra mărcii Krups și excludea în mod expres toate pasivele. Aceasta nu poate fi luată așadar în considerare la evaluarea ofertei de preluare a SEB. Este necesar să se constate, în continuare, că valorile diferă considerabil în funcție de conținutul ofertei și că reclamanta nu precizează nici măcar care dintre oferte se referă la aceleași active ca cele preluate de SEB, nici modul în care ofertele sale erau de natură să determine valoarea bunurilor Moulinex preluate de SEB. În aceste condiții, nu s-a putut face nicio apreciere cu privire la prețul de 15 milioane de euro plătit de SEB pentru achiziționarea Moulinex.

440 În ceea ce privește obiecția întemeiată pe faptul că asumarea plății indemnizațiilor pentru preaviz de către Republica Franceză i-ar fi permis societății SEB să cumpere Moulinex fără a fi obligată să suporte toate datoriile, trebuie remarcat, mai întâi, că, spre deosebire de situația din cauza care a dus la Hotărârea RJB Mining/Comisia, citată anterior, invocată de reclamantă, Comisia a solicitat autorităților franceze, în corespondența din 27 septembrie și 9 noiembrie 2001, să îi transmită informații privind o eventuală intervenție a Republicii Franceze în cadrul depunerii bilanțului și al preluării grupului Moulinex. Trebuie subliniat, în continuare, că Republica Franceză a răspuns, în nota din 16 noiembrie 2001, că nu se preconiza niciun ajutor public din partea statului în favoarea grupului Moulinex și că se preconizau doar măsuri de redistribuire în beneficiul direct al lucrătorilor. De altfel, nu reiese din dosar că Republica Franceză și-a asumat plata indemnizațiilor pentru preaviz și reclamanta nu aduce dovezi de natură să arate că Republica Franceză și-a asumat plata unor datorii care reveneau societății SEB. Comisia a subliniat de altfel, fără a fi contrazisă, că ar fi fost absurd ca Republica Franceză să plătească indemnizații pentru preaviz, din moment ce în Franța toate întreprinderile sunt obligate prin lege să încheie o asigurare împotriva riscului de neplată în caz de procedură colectivă pentru plata sumelor datorate în temeiul unor contracte de muncă, astfel încât, în caz de insolvență, asiguratorul, nu Republica Franceză este cel care ar fi trebuit să plătească indemnizațiile. În orice caz, potrivit afirmațiilor Comisiei și Republicii Franceze, pe care reclamanta nu le contestă, eventualele ajutoare publice nu se referă la activele preluate de SEB și, prin urmare, nu au niciun efect asupra valorii bunurilor cumpărate de SEB.

441 În cele din urmă, nu se poate considera despre Comisie că este obligată să urmeze o procedură în materie de ajutoare de stat în cadrul fiecărei proceduri privind o concentrare, pe care trebuie să o finalizeze în termene stricte. Tribunalul a dispus anularea deciziei Comisiei în Hotărârea RJB Mining/Comisia, citată anterior, întrucât Comisia nu a verificat dacă nivelul prețului de achiziție era de natură să consolideze poziția noii entități pe fondul unor circumstanțe foarte speciale ale cauzei în care prețul de achiziție în sine îi fusese notificat ca ajutor de către autoritățile germane. Această situație nu se poate compara cu o concentrare între două societăți private, precum cea din speță.

442 Rezultă că motivul nu este întemeiat.

Cu privire la cheltuielile de judecată

443 În conformitate cu articolul 87 alineatul (3) din Regulamentul de procedură, Tribunalul poate să repartizeze cheltuielile de judecată sau poate decide ca fiecare parte să suporte propriile cheltuieli în cazul în care părțile cad în pretenții cu privire la unul sau mai multe capete de cerere sau pentru motive excepționale. În speță, întrucât reclamanta și Comisia au

căzut fiecare în pretenții cu privire la mai multe capete de cerere, se impune decizia ca fiecare să suporte propriile cheltuieli.

444 În conformitate cu articolul 87 alineatul (4) al treilea paragraf din Regulamentul de procedură, SEB și De'Longhi, interveniente, suportă propriile cheltuieli de judecată.

Pentru aceste motive,

TRIBUNALUL (Camera a treia)

hotărăște:

- 1) Decizia SG (2002) D/228078 a Comisiei din 8 ianuarie 2002, prin care Comisia a hotărât să nu se opună concentrării dintre SEB și Moulinex și să o declare compatibilă cu piața comună și cu Acordul privind Spațiul Economic European, sub rezerva respectării angajamentelor propuse (Cauza COMP/M.2621 – SEB/Moulinex) se anulează în ceea ce privește piețele din Italia, Spania, Finlanda, Regatul Unit și Irlanda.**
- 2) Respinge celelalte capete de cerere.**
- 3) Reclamanta și Comisia suportă fiecare propriile cheltuieli de judecată.**
- 4) SEB SA și De'Longhi SpA suportă propriile cheltuieli de judecată.**

Lenaerts

Azizi

Jaeger

Pronunțată în ședință publică la Luxemburg, 3 aprilie 2003.

Grefier
H. Jung

Președinte
K. Lenaerts

Tabla de materii

Cadrul juridic.....	2
Fapte aflate la originea litigiului.....	3
I — Întreprinderi implicate	3
II — Procedura națională	4
III — Procedura în fața Comisiei.....	4
Decizia atacată.....	6
I — Piețele produselor relevante	6
II — Piețele geografice relevante	6
III — Importanța mărcii	6
IV — Analiza concurenței.....	6
V — Angajamentele părților la concentrare	8
VI — Ajutoare de stat	11
Procedura și pretențiile părților	11
Cu privire la admisibilitate.....	13
I — Argumentele părților.....	13
II — Constatările Tribunalului	14
Cu privire la fond.....	19

I — Cu privire la primul motiv, întemeiat pe încălcarea normelor fundamentale de procedură în măsura în care Comisia a acceptat prezentarea unor angajamente tardive de către SEB.....	20
Argumentele părților	20
Constatările Tribunalului.....	21
II — Cu privire la al doilea motiv, întemeiat pe comiterea de către Comisie a unei erori de drept prin autorizarea concentrării fără deschiderea fazei II.....	25
Argumentele părților	25
Constatările Tribunalului.....	27
III — Cu privire la al treilea motiv, întemeiat pe o eroare evidentă de apreciere în măsura în care angajamentele erau insuficiente pentru remedierea problemelor de concurență create	30
Cu privire la prima parte, întemeiată pe faptul că un angajament de licență de marcă nu poate, prin natura sa, să rezolve problemele de concurență create de concentrare.....	31
A — Argumentele părților	31
B — Constatările Tribunalului	32
Cu privire la a doua parte, întemeiată pe comiterea de către Comisie a unei erori evidente de apreciere prin acceptarea unor angajamente cu o durată insuficientă.....	33
A — Argumentele părților	33
B — Constatările Tribunalului	34
Cu privire la a treia parte, întemeiată pe faptul că angajamentul de aprovizionare pe piața germană și condițiile puse dreptului de aprovizionare pentru toți licențiații ar avea ca efect consolidarea poziției SEB-Moulinex.....	37
A — Argumentele părților	37
B — Constatările Tribunalului	38
Cu privire la a patra parte, întemeiată pe faptul că acceptarea de către Comisie a folosirii mărcii Moulinex de către întreprinderi diferite în funcție de statele Uniunii Europene este de natură să genereze o coordonare a comportamentelor între SEB-Moulinex și licențiat (licențiați)	39
A — Argumentele părților	39
B — Constatările Tribunalului	40
Cu privire la a cincea parte, întemeiată pe autorizarea de către Comisie a concentrării în absența unor angajamente privind piețele cu probleme grave de concurență	41
A — Argumentele părților	41
B — Constatările Tribunalului	48
1. Cu privire la admisibilitate.....	48
2. Cu privire la fond	49
a) Cu privire la cele patru etape ale analizei	50
— Cu privire la pragul de dominare de 40 %	50
— Cu privire la absența unei suprapuneri semnificative.....	50
— Cu privire la poziția entității fuzionate în raport cu concurenții săi	52
— Cu privire la efectul gamei.....	53
b) Cu privire la țările neincluse în angajamente	58
— Norvegia.....	58
— Spania.....	59
— Finlanda.....	60
— Italia	62
— Regatul Unit și Irlanda	64
c) Concluzie	65
Cu privire la motivul întemeiat pe ideea că angajamentele creează o împărțire a pieței în legătură cu marca Moulinex.	65
A — Argumentele părților	65

B — Constatările Tribunalului	66
IV — Cu privire la al patrulea motiv, întemeiat pe comiterea de către Comisie a unei erori de drept atunci când nu a evaluat dacă valoarea derizorie a prețului plătit de către SEB pentru preluarea Moulinex și ajutorul financiar acordat de Republica Franceză nu erau de natură să consolideze poziția SEB pe piețele relevante în detrimentul concurenților săi....	68
Argumentele părților	68
Constatările Tribunalului.....	69
Cu privire la cheltuielile de judecată	70