II

(Actes dont la publication n'est pas une condition de leur applicabilité)

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION
du 23 décembre 1971
relative à une procédure au titre de l'article 85 du traité CEE (IV/595 — Nederlandse Cement-Handelmaatschappij NV)

(Les textes en langues allemande et néerlandaise sont les seuls faisant foi)

(72/68/CEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne et notamment son article 85,

vu le règlement n° 17 du Conseil, du 6 février 1962 (1), et notamment ses articles 3 et 5,

vu la notification présentée sur formulaire B à la Commission le 31 octobre 1962, conformément à l'article 5 paragraphe 1 première phrase du règlement n° 17, et concernant les accords ci-après :

— les statuts de la NCH,

— un modèle de contrat de livraison,

— la répartition des droits et obligations entre les entreprises intéressées et

— les prix et conditions appliqués par la NCH

après audition des entreprises intéressées, conformément à l'article 19 paragraphe 1 du règlement n° 17 et aux dispositions du règlement n° 99/63/CEE (2),

vu l'avis du Comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes recueilli conformément à l'article 10 du règlement n° 17, le 10 novembre 1971,

(1) JO n° 13 du 21. 2. 1962, p. 204/62.
(2) JO n° 127 du 20. 8. 1963, p. 2268/63.

I

1. Considérant que la Nederlandse Cement-Handelmaatschappij NV (NCH) a été constituée le 4 octobre 1922 en société anonyme de droit néerlandais avec siège à La Haye ; que d'après ses statuts, elle a pour objet le commerce de ciment et d'autres matériaux de construction ainsi que la participation à des entreprises de même genre (art. 1er — 3 NCH-Statuten) ; que son capital social est de 500 000 Fl., divisé en 500 actions nominatives de 1 000 Fl. chacune et intégralement placé (art. 4 et 5 NCH-Statuten); qu'elle a pour actionnaires 20 fabricants de ciment Portland et 6 fabricants de ciment de haut fourneau établis en Allemagne du Nord et de l'Ouest (voir tableau 1) ; que la société est représentée par la direction, les directeurs étant désignés par l'assemblée générale des actionnaires sur proposition du président du conseil des commissaires (art. 8 et 10 NCH-Statuten) ; que le conseil des commissaires est réélu chaque année par l'assemblée générale des actionnaires (art. 12 NCH-Statuten) ;

2. Considérant que la NCH s'occupait initialement en qualité de représentant exclusif des exportations de ses actionnaires vers le Benelux et surtout vers les Pays-Bas ; qu'actuellement, elle agit comme comptoir de vente pour ses actionnaires ainsi que pour 12 autres fabricants de ciment Portland désireux d'exporter vers les Pays-Bas, dont deux ne prennent cependant pas actuellement part aux livraisons (voir

tableau 1) ; qu'elle offre le ciment en son propre nom et pour son propre compte à des prix et conditions uniformes, mais verse aux fabricants — comme elle le faisait déjà à l'époque où elle agissait en qualité de représentant de commerce — le prix net chaque fois obtenu, après déduction de tous ses frais, de sorte qu'elle ne réalise pas de bénéfice propre (art. 7 contrat de livraison) ; qu'à la demande de l'administration fiscale néerlandaise, elle déclare cependant un bénéfice fiscal sur lequel elle est imposée ; que la NCH achète à des tiers un ciment spécial, destiné à compléter son assortiment et réalise dans la commercialisation de ce ciment un bénéfice ; que la part de la NCH dans le total des ventes effectuées aux Pays-Bas s'élève à environ 14 % ; qu'au début la part de son activité représentait environ 50 % ; qu'en 1967, ses ventes totales se sont élevées à 798 000 t, ses ventes de ciment spécial à .... t ; qu'en 1968 et 1969, ses ventes totales sont tombées à 500 000 t en raison de l'apparition sur le marché néerlandais de fabricants de Westphalie non affiliés à la NCH et de livraisons directes secrètes faites par certains de ses membres ; que depuis 1970, la part des fabricants non affiliés décroît ; que la NCH distribue le ciment sous le nom de ciment NCH avec indication de la marque de fabrique individuelle, du type, de la qualité, ainsi que de l'adresse du fabricant ;

3. considérant que les relations juridiques entre le comptoir de vente et ses mandants sont réglées de la façon suivante :

La NCH est liée avec chacun des fabricants de ciment Portland et de ciment de haut fourneau, ces derniers représentés par la Montanzement-Vertriebs-GmbH, c'est-à-dire au total avec 38 entreprises (voir tableau 1), par un contrat de concession exclusive de teneur identique. Au moment de l'entrée en vigueur du traité CEE, le « contrat de représentation pour les Pays-Bas » signé le 1er janvier 1955, était encore en cours. En 1962, ce contrat a été respectivement complété par un avenant et modifié et sa dénomination changée en « contrat de livraison pour les Pays-Bas, la Belgique et le Luxembourg ».

Ce contrat de livraison contient, pour l'essentiel, les éléments suivants :

a) l'objet du contrat est le ciment Portland, le ciment laitier, le ciment de haut fourneau, le ciment de tress, le ciment sulfate de haut fourneau et tout autre liant hydraulique présentant une certaine résistance minimale à la pression, ainsi que le clinker de ciment Portland et le clinker de ciment argileux. En sont exclus les ciments spéciaux tels que le ciment blanc, le ciment argileux et d'autres ciments pour autant qu'ils soient de 50 % au moins plus chers que le ciment Portland de catégorie A (art. 1er du contrat de livraison) ;

b) l'entreprise qui conclut le contrat avec la NCH s'engage à s'abstenir de toute exportation vers le Benelux par l'intermédiaire de tiers, ainsi que de toute offre, livraison ou vente sur ce territoire par ses propres soins (concession de droits de vente exclusifs, article 1er contrat de livraison) ;

c) l'article 1er du contrat de livraison interdisait à l'entreprise de promouvoir directement ou indirectement la création de nouvelles cimenteries aux Pays-Bas, de prendre des participations dans de telles cimenteries ou de les approvisionner en ciment ou en clinker. Cette interdiction a été supprimée — après la transformation du Noordwijks-Cement-Accoord (NCA) — par accord verbal entre la NCH et ses fournisseurs ;

d) L'article 1er du contrat de livraison obligeait la NCH à appliquer à toutes ces ventes les prix et conditions fixés par la « Stichting Cement-Centrale voor Nederland » (CCN). Cette obligation pour la NCH de se conformer aux décisions de la CCN résultait d'ailleurs de sa qualité de partie au NCA ainsi que de la position de la CCN en tant qu'organe d'exécution du NCA (La CCN publiait les prix et conditions adoptés par les parties au NCA pour le marché néerlandais.). En outre, la NCH et la CCN étaient identiques dans la mesure où la NCH en tant que membre du conseil d'administration de la CCN dirigeait et représentait celle-ci.

   En cas de disparition éventuelle du lien avec la CCN, la direction de la NCH est obligée de se conformer aux directives de son collège des commissaires (art. 1er du contrat de livraison).

   C'est cette situation qui existe depuis la transformation du NCA. Depuis le 1er janvier 1971, la NCH vend son ciment au prix et aux conditions qu'elle fixe elle-même ;

e) les ventes totales de la NCH sont réparties d'un commun accord entre les entreprises intéressées ; cette répartition devant être approuvée par le collège des commissaires de la NCH (art. 2 du contrat de livraison).

   Depuis 1960, les quotas figurant au tableau 1 sont appliqués entre les entreprises intéressées. Compte tenu des liens qui existent entre elles, la répartition globale est la suivante :

Dyckerhoff	environ 43 %,
Heidelberg	environ 15 %,
Schwenck	environ 6 %,
Montan	environ 16 %,
Autres	environ 20 %.

f) l'entreprise a le droit et l'obligation d'utiliser son quota ; elle a, d'une part, le droit de prendre part aux ventes de la NCH et, d'autre part, elle est obligée, sur requête de la NCH, d'effectuer des

livraisons de ciment suivant ses instructions. Les droits ou obligations de livraison peuvent être cédés entre les entreprises intéressées avec l'accord du collège des commissaires de la NCH. Celui-ci statue sur les livraisons en plus ou en moins constatées à la fin de l'année (art. 2, 3, 4 du contrat de livraison). Dans la pratique les quotas servent de ligne directrice. Les livraisons en plus ou en moins ne font pas l'objet de compensations exactes et les livraisons excédentaires ne donnent pas lieu à des sanctions ;

g) La NCH paie à l'entreprise le prix net chaque fois obtenu après déduction de tous les frais (frais réels de transport et d'assurance, rabais réels sur les frais de transport par bateau, impôts, le cas échéant, droits d'entrée et emballage). Les rabais de commerçant et les ristournes sur le chiffre d'affaires annuel, ainsi que les frais d'administration de la NCH, sont ventilés entre les entreprises proportionnellement aux quantités de ciment qu'elles ont effectivement livrées dans le Benelux. Pour les entreprises de Westphalie, depuis environ 1950, tous les résultats et frais relatifs aux livraisons effectuées par l'intermédiaire de la NCH sont égalisés par type de moyen de transport. Depuis le 1er janvier 1969, les rabais par rapport au prix courant en vigueur, accordés eu égard à la concurrence (avec les entreprises non membres), sont répartis entre toutes les entreprises intéressées (nouvelle version de l'article 7 paragraphe 4 du contrat de livraison) ;

h) Le contrat de livraison contient d'autre part des dispositions concernant l'envoi de déclarations, l'exécution des livraisons, les garanties de qualité, l'imputation des frais de transport, l'emballage, les réclamations, le transfert de risques, la durée du contrat et les pénalités contractuelles en cas d'infraction aux droits de vente exclusifs. Le contrat est soumis au droit néerlandais et contient une clause d'arbitrage ;

4. considérant qu'actuellement, la NCH applique à ses ventes son prix courant du 1er janvier 1971 ; tous les prix s'entendant franco destination ;

que pour le ciment Portland de la catégorie A, le *prix de base* du produit non emballé, livré par un bateau et par quantité de 200 t au minimum est de 54,30 Fl./t ; qu'en cas de livraison par chemin de fer et par quantité de 25 t au minimum, ce prix est augmenté de 2,50 Fl. par t. et de 8,15 Fl. par t. en cas de livraison par camion et par quantité de 20 t au minimum ; qu'en cas de livraison par camion dans un cercle de 80 km autour de Maastricht ou d'Ijmuiden et de 25 km autour de Rozenburg, l'augmentation du prix de base baisse, à mesure que décroît la distance par rapport au centre de la zone, de 8,15 Fl./t à 3,25 Fl./t soit un écart de 4,90 Fl./t ;

que pour le ciment de haut fourneau de la catégorie A, les prix sont réduits de 2,75 Fl./t ; pour le ciment des catégories B et C, ils augmentent respectivement de 4,75 et 12,00 Fl./t ; que pour le ciment emballé, un supplément de 5 Fl./t est facturé ; que des rabais pour grosses quantités variant entre 0,35 et 0,55 Fl./t, sont accordés en cas de livraison par bateau et pour les achats individuels portant sur une quantité comprise entre 200 t et 400 t ;

qu'un rabais de 2,25 Fl./t est accordé aux distributeurs agréés ;

que les distributeurs agréés de mortier de béton et les fabricants agréés d'ouvrages en béton obtiennent une ristourne pour grosses quantités variant entre 0,50 et 2,25 Fl./t et échelonnée de 1 000 à 20 000 t et plus ; qu'une ristourne variant entre 0,75 et 2,25 Fl./t est accordée aux entreprises de construction, cette ristourne dépendant de la quantité de ciment nécessaire à l'exécution des travaux et étant échelonnée de 5 000 à 20 000 t et plus ;

5. considérant que l'ensemble des accords a été notifié sur fomulaire B à la Commission le 31 octobre 1962 par la NCH agissant en même temps pour ses entreprises affiliées ;

qu'à l'appui de leur demande d'exemption, les notifiants font valoir ce qui suit :

a) **Amélioration de la distribution**

aa) *diminution des frais de distribution*

L'activité de la NCH permettrait aux entreprises contractantes de disposer d'un service de vente central avec un effectif relativement réduit (par exemple, seulement trois conseillers de clients en service extérieur) et de mener une publicité groupée (frais de publicité en 1961, environ .... Fl.). En cas de commercialisation individuelle, les frais de vente seraient sensiblement plus élevés puisque chaque entreprise devrait avoir un appareil de vente avec des conseillers de clients et assurer elle-même sa publicité.

bb) *Rationalisation des transports*

Le ciment est un produit lourd ayant une faible valeur par unité de poids, de sorte que des frais de transport même relativement réduits ont une influence déterminante sur le prix final. L'activité de la NCH en tant qu'organe central permettrait d'arriver à une répartition rationnelle des transports. La livraison est confiée au fabricant le plus proche du lieu d'utilisation à moins que les clients ne s'y opposent. De ce fait, les frais de transport totaux atteignent un minimum optimal. En cas de commercialisation individuelle les entreprises exécuteraient les commandes pour des motifs de concurrence et ne tiendraient pas compte de l'éloignement et des frais de transport.

cc) *Limitation du risque de ducroire*

Grâce à la centralisation des ventes, la NCH disposerait d'une connaissance précise du marché. Cela lui permettrait de réduire au maximum le risque du ducroire. Elle n'accorderait pas de crédits excessifs à ses clients et arrêterait à temps les livraisons à des clients peu sûrs. Grâce à ses contacts avec les autres fournisseurs et aux informations qui en résultent, elle peut intervenir en temps opportun et limiter au maximum les pertes (en moyenne .... florins par an pour un chiffre d'affaires annuel de .... florins, soit ....%). En cas de commercialisation individuelle, aucune des entreprises intéressées ne pourrait avoir une connaissance aussi approfondie du marché. L'expérience montre également que souvent, pour des raisons de concurrence, des crédits trop élevés sont accordés et des livraisons faites à des acheteurs financièrement peu solides.

dd) *Limitation du nombre des lieux de transbordement*

Le ciment emballé acheminé par bateau est transbordé sur des wagons à trois endroits seulement : à Rotterdam, à Zutphen et à Nimègue. Les livraisons par wagon sont principalement destinées à l'Est du pays. A Rotterdam a été construite une installation de transbordement pour le ciment en vrac, d'un coût total de .... florins, permettant l'approvisionnement dans un territoire d'un rayon de 100 km. Or, dans ce territoire, se situent 75 % de la consommation néerlandaise. Par la limitation — à l'époque — à deux lieux de transbordement, les frais de transbordement ne se seraient élevés en 1961 qu'à ..... florins par t. En cas de commercialisation individuelle, le nombre des lieux de transbordement augmenterait et la construction d'une installation de transbordement pour le ciment en vrac aurait été impossible pour des raisons financières. Le Bundeskartellamt allemand a reconnu qu'un accord entre les cimenteries en Allemagne du Sud pourrait réduire les frais de transbordement du comptoir de vente sud allemand d'au moins 0,50 DM par t.

ee) *Meilleur service*

Par sa position particulière, la NCH pourrait mieux satisfaire les désirs des clients en matière de stocks, qualité et rapidité des livraisons. Des désirs imprévus des clients (nouvelles commandes, commandes modifiées, décommandes) ne pourraient être satisfaits que grâce à l'activité centrale de la NCH qui, disposant d'une connaissance parfaite de la situation, peut commander du ciment auprès de 38 entreprises. Cela vaut particulièrement en cas de brusques accumulations de commandes. Des difficultés se produiraient si la commercialisation se faisait individuellement.

b) **Promotion du progrès technique**

La NCH dépense .... florins par t de ciment livré à des fins de recherche expérimentale portant sur les possibilités d'utilisation du ciment et du béton. Les résultats de cette recherche — notamment en ce qui concerne les fondements théoriques de la construction en béton et ses applications pratiques ont profité à l'ensemble de l'industrie du bâtiment aux Pays-Bas. En outre, la NCH est en contact direct avec la « Forschungsinstitut der Zementindustrie » de Düsseldorf, le « Laboratorium westfälischer Zementwerke » de Bochum et le « Forschungsinstitut für Hochofenschlacke » de Rheinhausen et peut rendre les résultats de la recherche accessibles aux usagers.

c) **Participation des usagers**

En tant que représentant de l'ensemble des offreurs allemands sur le marché néerlandais, la NCH pourrait coopérer avec l'industrie cimentière belge et néerlandaise en vue de maintenir le prix du ciment à un niveau peu élevé. Ce prix modeste profite aux usagers. Le gouvernement néerlandais n'a encore jamais été amené à intervenir sur les prix. La politique de prix suivie par l'industrie néerlandaise (« price leadership ») détermine la fixation du prix. En cas de commercialisation individuelle, les fabricants allemands ne seraient pas en mesure de livrer au prix actuel. D'autre part, la NCH peut en tant que gros client négocier des tarifs de transport particulièrement favorables auprès des armateurs et des entreprises de transport et, par de nombreux autres moyens encore, contribuer à réduire au maximum les frais de vente et de transport. De ce fait, le prix du ciment a été réduit de 0,55 florins par t en 1960 ;

Les usagers bénéficieraient également d'un meilleur service. Les commandes inopinées et importantes peuvent être exécutées à tout moment, même dans des régions éloignées.

d) **Caractère indispensable des accords**

L'accord sur les prix serait indispensable à la coopération de la NCH avec l'industrie néerlandaise et belge et l'accord sur les quotas au respect par les entreprises intéressées de leurs obligations de livraison. L'approvisionnement du marché néerlandais dépend de cette obligation de livraison. Sans elle, les entreprises affiliées à la NCH pourraient pour des raisons économiques, être tentées d'exporter du ciment à des prix sensiblement plus élevés vers d'autres pays. A cela s'ajouterait la tendance des entreprises de l'Ouest

de l'Allemagne de vendre leurs produits le plus près possible de leur siège d'exploitation et de soigner particulièrement leurs relations avec leur clientèle fixe. D'autre part, les entreprises affiliées à la NCH doivent faire face sur le marché néerlandais à des groupes d'entreprises fortement concentrés qu'elles ne peuvent concurrencer qu'en se groupant ;

e) **Pas d'élimination totale de la concurrence**

Il existerait entre les fabricants une forte concurrence sur la qualité. Elle porterait sur la résistance à la traction et à la pression, la couleur et la finesse du grain et se manifesterait dans les livraisons aux fabricants d'ouvrages en béton, aux distributeurs de mortier de béton ou aux grands chantiers de construction. A cela s'ajouterait la concurrence en ce qui concerne la ponctualité des livraisons. L'activité de la NCH n'exclurait pas cette concurrence puisque l'article 2 du contrat de livraison prescrit de tenir compte des désirs des clients.

Les accords augmenteraient aussi les possibilités de la concurrence de substitution (directement : chaux ; indirectement : acier, pierres, verre, matières plastiques, asphalte, clinker pour revêtement routier).

D'ailleurs, la NCH ne s'adjugerait qu'environ 15 % du marché. Elle est en concurrence avec les fabricants néerlandais et belges. Sans elle, les cimenteries allemandes devraient individuellement affronter la concurrence de l'industrie cimentière néerlandaise et belge, groupée et fusionnée. Il serait à prévoir que plusieurs des cimenteries allemandes approvisionnant actuellement le marché néerlandais devraient alors disparaître ;

f) **Réserve générale**

Une coopération entre les fabricants de ciment s'imposerait dans l'intérêt économique général en raison de la situation particulière de l'industrie cimentière (localisation conditionnée par les facteurs de production, intensité capitalistique et inélasticité par rapport au prix) ;

6. Considérant que la Commission a pu, au cours de la procédure, faire les constatations suivantes :

a) les prix de base appliqué par la NCH est passé de 33,95 Fl. par t en 1946 à 54,30 Fl. par t en 1971 la hausse ayant été assez régulière. Des hausses brusques se sont produites le 1er avril 1948 (5 Fl. par t) et le 1er avril 1951 (4,50 Fl. par t).

Pour les livraisons par camion, la NCH a appliqué de 1947 à 1963 des prix départ usine. Depuis le 1er janvier 1964, elle applique aussi des prix franco destination (franco chantier ou franco entrepôt) ;

b) en plus des rabais officiels, des rabais secrets ou des livraisons gratuites n'ont été accordés que dans quelques cas. Par rapport aux ventes totales de la NCH, ces rabais ou livraisons ne représentent que quelques centimes de florin par t. Leur importance a cependant augmenté depuis l'apparition, sur le marché néerlandais, de fournisseurs non affiliés à la NCH ;

c) les quotas attribués aux différents fabricants ne sont, dans la pratique, observés que de façon approximative. C'est ce qui résulte des relevés des quantités livrées par les différents fabricants entre 1949 et 1967. Les quotas n'ont été réellement respectés que dans environ 15 % des cas. Dans d'autres cas, on constate des écarts plus ou moins importants allant jusqu'à 200 % livré en trop et jusqu'à 95 % livré en moins. En moyenne, les écarts représentent 9,3 % en dessus et en dessous soit au total 18,6 % de l'ensemble des livraisons ;

d) les frais de vente proprement dits de la NCH (c'est-à-dire à l'exclusion des frais de publicité et de transport) ont oscillé pendant les années 1962 à 1967 entre .... et .... florins par t ;

e) la NCH s'occupe de la publicité pour l'ensemble des ciments de ses fournisseurs et notamment pour tous les types et toutes les qualités. Les fabricants eux-mêmes ne font pas de publicité pour leur ciment aux Pays-Bas ni dans les autres pays du Benelux. Les dépenses annuelles de publicité de la NCH ont varié durant les années 1962 à 1967 entre .... et .... florins par t ; Sur leurs marchés nationaux, les fabricants ne font pas de publicité par annonces. Le Bundesverband der deutschen Zementindustrie fait de la publicité pour le ciment en général. En 1966, cette publicité a coûté .... DM par t de ciment livrée sur le marché national. Le comptoir de vente westphalien a dépensé en moyenne par an, pour cadeaux publicitaires personnels et articles distribués, ... à .... DM par t ;

f) dans la répartition des commandes entre les différents fabricants, la NCH se laisse guider par les données du marché, en tenant compte, dans la mesure du possible, des frais de transport les plus favorables. Les frais de fabrication des entreprises affiliées ne sont pas pris en considération ; ils ne sont pas connus par la NCH ;

g) Le nombre des exigences particulières communiqué par les acheteurs à la NCH reste très limité. Leur répartition en pourcentage n'apparaît guère possible. Selon la NCH ces exigences particulières sont toujours satisfaits. Le ciment est un produit de masse homogène pour lequel ce n'est pas tellement la différence de qualité, mais une différence de prix de quelques cents seulement qui détermine presque toujours le choix de la marque

dans la qualité indiquée (A, B et C, chaque fois livrable en ciment Portland et en ciment de haut fourneau) ;

h) Des accumulations de commandes saisonnières, soudaines et imprévues se sont produites en 1961 par suite d'une grève dans les cimenteries belges et en 1964, par suite d'un brusque accroissement disproportionné de la demande ;

i) La répartition des livraisons de la NCH par type de ciment, emballage, itinéraire suivi et catégorie d'acheteurs se présente de la manière suivante (1965 — 1967) :

On peut dire en substance que le ciment emballé est livré à des distributeurs, le ciment en vrac aux autres acheteurs, c'est-à-dire à des entreprises d'entreposage, à des distributeurs de mortier de béton, à des fabricants d'ouvrages en béton et à des entreprises de construction. Le ciment Portland est pour environ 40 % livré emballé, et pour environ 60 % en vrac. Les fabricants d'ouvrages en béton représentent le principal groupe d'acheteurs. Ils achètent à peu près la moitié du ciment en vrac. Le ciment de haut fourneau est pour plus de 90 % livré en vrac. Ici également les fabricants d'ouvrages en béton viennent en tête, mais leur part est moins importante que dans le cas du ciment Portland. Des livraisons directes sans intervention des distributeurs ne sont faites qu'à des entreprises fabriquant du mortier de ciment et à des fabricants d'ouvrages en béton. Leur part varie entre 1/3 et 1/6 des achats totaux de ces deux catégories d'acheteurs ;

j) La répartition des livraisons faites par les entreprises affiliées à la NCH d'après les moyens de transport utilisés montre, pour l'année 1967, que dans l'ensemble, les livraisons par bateau viennent en tête avec environ 60 %. Suivent les livraisons par chemin de fer avec environ 30 % et les livraisons par camion avec environ 10 %. Pour certains fabricants, il y a cependant selon leur localisation et importance des écarts sensibles par rapport à ces chiffres moyens ;

k) Le moyen de transport à utiliser et le mode de livraison sont déterminés d'un commun accord par la NCH et l'acheteur. En cas de livraison par camion, l'entreprise de transport est choisie par la NCH ; l'acheteur peut cependant assurer ou faire assurer le transport lui-même,

l) Des renseignements fournis par la NCH sur les tarifs de transport appliqués par elle, il résulte ce qui suit :

aa) *Livraison par bateau*

La NCH pratiquait en 1968 des contrats de transport avec les armements suivants :

— . . . . . .

— . . . . . .

— . . . . . .

— . . . . . .

Les tarifs divergeant sur des détails, variaient entre .... Fl./t pour les transports depuis des ports de la Ruhr vers les lieux de destination situés à proximité de la frontière et .... Fl./t pour les transports depuis Hanovre-Misburg vers des lieux de destination éloignés de la frontière. Pour les livraisons de moins de 500 t des suppléments sont prélevés de même que pour les livraisons de ciment en vrac ;

bb) *Livraisons par chemin de fer*

La CCN a conclu, il y a plusieurs années, un contrat de transport avec les chemins de fer néerlandais pour les trois industries cimentières affiliées au NCA. A ce sujet, la NCH déclare que ces réductions lui permettent de ne réclamer, pour les livraisons par chemin de fer de 20 t, que 1,85 Fl. par t de plus que pour les lvraisons par bateau de 100 t ; le bénéfice de la réduction des frais de transport est donc transmis à l'acheteur. En outre, les chemins de fer néerlandais auraient de ce fait conservé des quantités considérables, à savoir environ 31 % des livraisons totales contre environ 3 % seulement en Allemange et environ 9 % en Belgique. Au moment de la transformation du NCA, la NCH a conclu, pour ses fournisseurs, un contrat de transport avec les chemins de fer néerlandais par lequel les avantages antérieurs ont été maintenus.

cc) *Livraison par camion*

La NCH n'est pas convenue de l'application d'un tarif spécial avec les entreprises de transport qui travaillent pour elle. Dans certains cas, elle sollicite des offres et choisit dans le cadre des possibilités légales l'offre la plus favorable ;

m) Un relevé des principaux frais de transport pour 1967, subdivisé en fonction des entreprises affiliées à la NCH, fait apparaître un chiffre moyen de .... Fl./t (transport, assurance et transbordement). Les 16 principaux fournisseurs (quantités supérieures à 10 000 t/an) se situent, à quatre exceptions près, au-dessous ou légèrement au-dessus de ce chiffre moyen. Parmi les quatre exceptions, Schwenk-Karlstadt se détache avec .... Fl. par t. Les frais les plus élevés incombaient à Nordzement avec .... Fl./t, les moins élevés à Bomke et Bleckmann avec .... Fl./t ;

n) L'installation de transbordement pour le ciment en vrac, à Rotterdam, propriété de la NCH et achevée en 1964, a une capacité annuelle de 120 000 t. Elle dispose d'une grue et de 8 silos avec une capacité de 400 à 550 tonnes. En 1965, 57 886 t et en 1967 75 295 t y ont été transbordées. Les frais de l'installation de transbordement peuvent en moyenne être évalués à ..... Fl./t. A cela s'ajoutent .... Fl./t pour le supplément de frais de transport ;

Les trois entrepôts de transbordement loués pour le ciment en sacs à Rotterdam, Zutphen et Nimègue, ont une capacité annuelle de 150 000 t au total. En 1965, 20 801 t, en 1966 18 505 t et en 1967 23 187 t y ont été transbordées ; La part du ciment transbordé dans l'ensemble des livraisons de la NCH atteignait en 1965, 8,01 % pour le ciment en vrac et 3,11 % pour le ciment emballé, en 1966, respectivement 8,5 et 2,72 % et en 1967, respectivement 9,62 et 2,96 % ;

o) La question des fluctuations saisonnières des ventes joue un faible rôle aux Pays-Bas en raison de leur climat maritime. Un relevé des livraisons pendant les années 1963 et 1967 fait apparaître, pour les quatre dernières années, une répartition approximativement uniforme des quantités livrées en cours de l'année avec un léger recul pendant les mois d'hiver et en juillet (période de congé dans le bâtiment). Alors que les livraisons en janvier et en février 1963 ne représentaient respectivement que 6 et 7 % de la moyenne mensuelle, elles se situaient pour le mois de décembre de la même année aux environs de 55 %.

En 1964, les quantités livrées en janvier, février et décembre atteignaient respectivement 69,90 et 77 % de la moyenne mensuelle, en 1965, 83,95 et 81 %, en 1966, 47,72 et 84 % et en 1967, 79,80 et 74 %. Pour le mois de juillet (congé dans le secteur du bâtiment), les livraisons atteignaient 101 % (1963), 78 % (1964), 78 % (1965) 71 % (1966) et 78 % (1967) de la moyenne annuelle. Pendant les autres mois, les livraisons oscillent entre 97 et 145 % (1963), 89 et 125 % (1964), 80 et 120 % (1965), 102 et 132 % (1966) et 101 et 125 % (1967) de la moyenne mensuelle ;

p) Le « Fonds voor Experimenteel Betononderzoek » est un compte spécial dans la comptabilité de l'Association Béton à La Haye. Les industries coopérant au sein de la CCN appuyent les travaux de recherche et de développement de la Betonvereniging entrepris depuis 1952 dans le domaine de l'utilisation du béton. L'ensemble des travaux de recherche de cette association est surveillé par un groupe de travail. En 1967, la NCH a supporté 59 400 Fl., l'industrie cimentière néerlandaise 248 000 Fl. et l'industrie cimentière belge 55 000 Fl. des dépenses de recherche. Les résultats sont publiés et accessibles à tous ;

II

7. Considérant que l'article 85 paragraphe 1 du traité CEE déclare incompatibles avec le Marché commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du Marché commun ;

considérant que les actionnaires et les parties aux contrats de livraison de la NCH, ainsi que la NCH elle-même, sont des entreprises au sens de l'article 85 paragraphe 1 :

qu'entre ces entreprises existe une série d'accords qui ont pour objet et pour effet de restreindre le jeu de la concurrence ;

considérant que la NCH est un comptoir de vente qui, vis-à-vis de ses membres est organisé comme personne juridique indépendante et que les statuts de la NCH ne contiennent pas de restrictions de concurrence ; que toutes les restrictions de concurrence établies par écrit figurent dans les contrats de livraison que la NCH a conclus avec ses membres ; que, toutefois, il ne s'agit pas seulement de restrictions individuelles stipulées entre les fabricants et la NCH, la création et le fonctionnement du comptoir de vente étant inconcevables sans un accord des fabricants intéressés en ce sens ; que cet accord de base n'est pas établi par écrit ;

considérant, néanmoins, que :

a) les fabricants en question se sont engagés réciproquement à offrir ou à faire offrir par leur organe commun, la NCH ; *à des prix et des conditions de vente uniformes,* sur le marché néerlandais, en égalisant certains rabais et frais de transport, le ciment livré par eux ; que ce contrat de livraison notifié oblige simplement la NCH à appliquer des prix et conditions uniformes ou à suivre les instructions du collège des commissaires ; mais que cette obligation contractée par la NCH vis-à-vis de chaque fabricant a uniquement pour objet la mise en œuvre pratique de l'accord de base conclu entre les fabricants de ne pas appliquer de prix et de conditions différentes ; que cet accord de base, non précisé par écrit, est une des conditions préalables à la création et au fonctionnement de la NCH en tant qu'organe commun de vente ; que cet accord de base limite la liberté des fabricants en cause de fixer à leur guise les prix et les conditions pratiqués sur le Marché du Benelux et d'attirer des acheteurs par

des prix plus bas et des conditions plus favorables, que les acheteurs sont privés de la possibilité de choix entre plusieurs offres différentes ; que l'obligation pour la NCH d'appliquer des prix et des conditions uniformes restreint également sa liberté de décision et de ce fait limite la concurrence ;

b) les fabricants en cause ont *réparti entre eux, suivant une clé de répartition déterminée, la quantité totale de ciment pouvan*t être écoulée sur le marché du Benelux ; que techniquement le quota individuel est fixé d'un commun accord entre la NCH et l'autre partie à chaque contrat de livraison et qu'il est approuvé par le collège des commissaires de la NCH ; que là aussi, il existe manifestement un accord de base réciproque entre les fabricants sur la fixation de la clé de répartition ; que les intéressés entendent cette clé de répartition en ce sens que chaque fabricant a le droit et l'obligation de livrer suivant cette clé ; que cette attribution de quotas de livraison restreint les fabricants dans leur liberté de déterminer eux-mêmes le volume de leurs livraisons de ciment à destination du Benelux ; qu'en effet, chaque fabricant ne peut vendre, sur le marché du Benelux, ni plus ni moins de ciment que la quantité correspondant à son quota ; que les possibilités d'offre et de vente des fabricants sont donc fixées à la fois vers le haut et vers le bas alors que les possibilités de choix des acheteurs sont restreintes ;

c) chacun des fabricants en question est expressément obligé vis-à-vis de la NCH d'offrir, de livrer ou de vendre du ciment sur le marché du Benelux *exclusivement par son entremise ;* que cette obligation individuelle de chaque fabricant est basée elle aussi sur un accord réciproque entre les fabricants de ne plus effectuer, après la création de l'organe commun de vente, des livraisons directes sur le territoire du Benelux ; que cette obligation restreint les fabricants dans leur liberté d'offrir du ciment sur le marché du Benelux ; qu'au lieu de pouvoir s'adresser à environ 40 offreurs, les acheteurs ne peuvent plus en choisir qu'un seul ;

8. Considérant que les accords examinés ci-dessus ont pour objet et pour effet de restreindre le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun et qu'ils sont de nature à affecter le commerce entre États membres ; que tous ces accords règlent le comportement sur le marché du Benelux des entreprises ayant leur siège en république fédérale d'Allemagne ;

qu'ils sont de nature à compromettre la liberté du commerce international du ciment entre la République fédérale, d'une part, et surtout les Pays-Bas, mais aussi la Belgique et le Luxembourg, d'autre part, d'une manière préjudiciable à la réalisation des objectifs d'un seul marché ; que les règles en matière de prix, conditions de vente et quotas affectent la libre exportation de ciment allemand vers le Benelux ; que la vente exclusive attribuée à la NCH a également pour objet d'élever des obstacles artificiels au commerce international de ciment ; que ces restrictions sont sensibles étant donné que la part de la NCH dans le total des ventes effectuées aux Pays-Bas s'élève à 14 % ;

III

9. Considérant qu'en vertu de l'article 85 paragraphe 3, la Commission peut déclarer les dispositions de l'article 85 paragraphe 1 inapplicables à tout accord, toute décision ou toute pratique concertée qui contribue à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans

a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs,

b) donner à ces entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence ;

10. Considérant que les statuts de la NCH, le modèle de contrat de livraison, l'accord relatif aux quotas et les prix et conditions de vente appliquées par la NCH ont été notifiés en temps utile à la Commission conformément à l'article 5 paragraphe 1 du règlement n° 17 ; que, toutefois, dans la mesure où ils contiennent des restrictions de concurrence, ils ne remplissent pas les conditions de l'article 85 paragraphe 3 ;

11. Considérant que les intéressés invoquent en premier lieu le fait que les accords notifiés contribuent à améliorer la distribution des produits ; qu'ils font valoir que l'activité de la NCH a permis de réaliser des économies dans le domaine des frais de vente, des frais de publicité et des frais de transport qu'il aurait été impossible de réaliser en cas de commercialisation individuelle ; que d'autres économies résulteraient, selon les intéressés, de la diminution du risque de ducroire et de la limitation du nombre des lieux de transbordement entraînées par l'activité de la NCH ; que les intéressés estiment,

d'autre part, que la NCH permet de mieux satisfaire des désirs particuliers des clients ;

a) qu'en ce qui concerne la question de la *réduction des frais de vente,* les intéressés insistent sur les avantages de l'organisation centrale des ventes par la NCH ; que selon les indications fournies par les intéressés les frais de vente proprement dits de la NCH pendant les années 1962 à 1967 ont varié entre .... et .... Fl. par t (frais de publicité et de transport non compris) ; qu'on ne possède pas d'éléments permettant de déterminer à combien se chiffreraient ces frais de vente en cas de concurrence entre les entreprises membres sur le marché néerlandais ; qu'il est possible de supposer que les frais de vente de la NCH sont relativement faibles et que des économies sont réalisées en ce domaine. Mais qu'il faut partir du principe que les fabricants intéressés en cas de commercialisation individuelle ne devraient nullement assumer l'ensemble des fonctions assurées jusqu'ici par la NCH ; que cela ne serait le cas que si sur le marché néerlandais il n'y avait pas d'échelon commercial approprié pouvant reprendre une partie des fonctions du comptoir de vente ; que cela vaut en particulier pour le service extérieur des conseils à la clientèle, mais aussi pour les activités internes afférentes à la commercialisation tels que la facturation, la comptabilité des débiteurs et l'encaissement, où par les recours à des intermédiaires le nombre des opérations diminuerait ; qu'il importe peu de savoir s'il existe actuellement des grossistes, des importateurs ou des exportateurs appropriés qui puissent assurer la liaison entre les fabricants et les acheteurs ; que, dans la mesure où il n'existe pas d'entreprises de ce genre, il faut imputer cette lacune surtout à la cartellisation du marché néerlandais et au blocage des réseaux de vente, et aussi entre autres à l'activité de la NCH et plus particulièrement aux liens d'exclusivité qui lient les fabricants intéressés et qui empêchent l'apparition de telles entreprises de commerce de gros ;

que les accords décisifs établissant une cartellisation du marché néerlandais étaient le « Noordwijks-Cement-Accoord » (NCA) et le « VCH-Contract » ; que par le NCA, les producteurs de ciment néerlandais et belges ainsi que les producteurs de ciment de l'Allemagne de l'Ouest intéressés par l'exportation vers les Pays-Bas ont conclu principalement des prix et des conditions de vente uniformes et se sont répartis entre eux, par le moyen des quotas, le marché néerlandais ; que seulement depuis le 1er janvier 1971, un accord de quotas moins restrictif a été pratiqué sous la dénomination « Cementregeling voor Nederland — 1971 » (CRN) ; que le « VCH — Contract » conclu entre les entreprises membres du NCA et les négociants néerlandais participant au « Vereniging voor Cementhandelaren » (VCH) et qui a été résilié le 30 septembre 1967 établissait entre les producteurs et les négociants membres une exclusivité réciproque d'achat et de vente ; qu'un négociant néerlandais en ciment devait donc jusqu'au 30 septembre 1967 soit devenir membre du VCH et couvrir alors ses besoins exclusivement auprès des bureaux de vente des participants au NCA installés aux Pays-Bas, soit essayer, mais comme non-membre, de se procurer du ciment auprès des producteurs indépendants, c'est-à-dire pratiquement en Westphalie ou dans les pays tiers ; que maintenant les négociants reconnus par les producteurs peuvent se procurer partout du ciment ; que lors de la revente du ciment ils sont en concurrence avec les participants au CRN qui, de plus en plus, livrent directement aux utilisateurs sans passer par les négociants ;

que, par ailleurs, à l'argument des intéressés, il convient de répondre que l'éventuel effet positif d'une organisation centrale des ventes n'est pas proportionné aux entraves à la concurrence qui s'y rattachent ; que les éventuels avantages d'une telle centralisation seraient de loin insuffisants pour justifier l'élimination complète de la concurrence entre les intéressés ;

b) que les intéressés croient également réaliser des économies par la *centralisation de la publicité ;*

qu'à ce propos, il convient de faire remarquer en premier lieu que, si les frais de publicité de la NCH sont relativement faibles (.... — .... Fl. par t), la publicité n'a de toute façon qu'une importance secondaire dans la vente de ciment ; que c'est ce qui résulte de la comparaison des frais de publicité des intéressés sur leurs marchés nationaux ; que, du reste, ce qui a été dit plus haut vaut ici également, à savoir que le commerce de gros — précisément dans le domaine de la publicité — reprendrait certaines fonctions de la NCH et que les éventuels avantages de la centralisation de la publicité ne sont pas proportionnés aux entraves à la concurrence qui s'y rattachent ;

c) que dans le domaine des *frais de transport,* des économies résulteraient, selon les intéressés, du fait que la NCH répartit de manière rationnelle les transports à faire ; que la rationalisation des transports ne peut en aucune façon être considérée comme une amélioration par rapport à la situation qui existerait en régime de libre concurrence ; que, à cet égard, on peut admettre que la NCH — comme l'affirment les intéressés — confie chaque fois la livraison à la cimenterie située le plus près du lieu d'utilisation du ciment ; qu'une ventilation de l'ensemble des livraisons des

entreprises intéressées en fonction des lieux de destination aux Pays-Bas montre cependant, pour les mois d'avril à juin 1967, qu'approximativement 30 % des livraisons sont dirigés vers des lieux de destination éloignés de l'entreprise du fournisseur ; que, toutefois, les intéressés expliquent cette situation par des avantages présentés par le transport par bateau, par des différences de prix en cas de livraison par différents moyens de transport et par des possibilités d'absorption différentes des utilisateurs ;

qu'en revanche, il est certain que la NCH, en organisant les transports, ne tient pas compte des coûts de fabrication du fournisseur en cause et ne saurait d'ailleurs en tenir compte puisqu'elle ne connaît pas ces coûts ; que la distance entre le lieu de fabrication et le lieu d'utilisation n'est pas le seul facteur qui détermine le caractère rationnel ou non de la livraison ; qu'en effet, s'il y avait de la concurrence entre les intéressés, ceux-ci feraient offre — très probablement — à des prix départ usine et la décision de l'acheteur serait donc déterminée par la somme du prix et des frais de transport, l'acheteur calculant lui-même le prix de revient sur la base de l'offre individuelle des entreprises de transport ; que si les intéressés maintenaient le système du prix franco-gare, la décision de l'acheteur irait en faveur du fabricant qui lui propose le prix le plus favorable au lieu d'utilisation ; qu'un fabricant situé plus loin, grâce à des coûts de fabrication plus faibles, pourrait proposer des prix plus bas que ceux d'un fabricant situé plus près du lieu d'utilisation ; que ce déroulement économiquement logique des livraisons est bloqué par l'activité de la NCH ; que tous ses efforts pour rationaliser les transports, même si leur résultat est optimal, ne peuvent que rétablir la situation qui existerait en cas de concurrence ; qu'en outre, ici aussi, il faut noter que le commerce de gros pourrait remplir et remplirait une fonction importante dans le domaine de la rationalisation des transports ;

d) que les intéressés croient que la NCH, grâce à sa connaissance du marché, est capable de limiter au maximum le *risque de ducroire ;* qu'il est possible que la perte moyenne serait supérieure à .... % en cas de commercialisation individuelle ; que la limitation de ce risque peut, en soi, être envisagée comme une contribution à l'amélioration de la distribution des produits ; que toutefois, si on la considère en relation avec les restrictions de concurrence notifiées, il est clair que, là aussi, il existe une grave disproportion entre l'effet positif et les restrictions qui s'y rattachent ; qu'étant donné cette disproportion, on ne saurait parler d'une véritable amélioration par rapport à la situation en cas de concurrence ;

e) qu'enfin, aux dires des intéressés, des économies résulteraient de la *limitation du nombre des lieux de transbordement ;* qu'on peut parfaitement admettre que la concentration en trois endroits seulement du transbordement sur wagon du ciment acheminé par bateau serait impossible en cas de commercialisation individuelle par les intéressés ; que certaines économies peuvent en effet résulter de cette concentration ; mais, qu'il convient de faire observer que si les intéressés ont besoin d'installations de transbordement c'est parce qu'ils sont économiquement obligés d'être présents et continuellement en mesure de livrer sur un marché éloigné de leur siège de production ; que l'utilité économique du transbordement du ciment — en particulier les frais non négligeables de la mise en place et du fonctionnement de l'installation à Rotterdam — ne pourrait être appréciée qu'en cas de concurrence efficace des intéressés entre eux et avec les autres offreurs ; qu'à défaut d'une telle concurrence, il est impossible, pour le moment tout au moins, de faire une appréciation d'ensemble sur les économies éventuelles réalisées ; que, du reste, l'importance de ces économies est manifestement surestimée par les intéressés ; qu'en effet, la part du ciment transbordé dans l'ensemble des livraisons s'est située, pendant les dernières années aux alentours de 12 %, et que seulement les plus grandes parmi les intéressés ont livré des quantités appréciables à des établissements de transbordement ; que dans ces conditions on ne saurait parler d'une véritable amélioration de la distribution, les faibles économies éventuellement réalisables n'étant d'ailleurs nullement proportionnées à l'élimination de la concurrence entre les intéressés ; qu'enfin, il y a lieu de considérer, ici aussi, que dans la rationalisation du transbordement du ciment le commerce aurait à remplir une fonction importante, dont il est actuellement exclu ;

f) Qu'on pourrait également voir, selon les intéressés, une amélioration de la distribution des produits dans la meilleure *satisfation des désirs particuliers des clients* par la NCH ; que les constatations de la Commission ne confirment cependant pas ce point de vue ; qu'en effet, les désirs particuliers des acheteurs s'inscrivent, selon les déclarations même des intéressés, dans des limites très étroites et que dans la mesure où elles existent, les différences de qualité ont une incidence secondaire sur le choix des acheteurs ; qu'on constate également que des accumulations soudaines et imprévues de commandes ne se présentent que dans des situations tout à fait exceptionnelles ; que dans ces conditions, on ne saurait penser qu'en cas de commercialisation individuelle par les

fabricants, les désirs des clients seraient moins bien satisfaits que par la NCH ;

12. Considérant que dans les dépenses qu'ils consacrent aux recherches expérimentales dans le domaine du béton les intéressés voient une contribution à la *promotion du progrès technique* ; que, vu isolément, cela peut parfaitement être le cas, mais que la disproportion entre les moyens employés — c'est-à-dire l'élimination complète de la concurrence entre les intéressés — et le résultat recherché est encore plus grave ici que dans le cas de la limitation du risque de ducroire (supra n° 11 d) ; qu'en l'occurrence, cette disproportion est telle que l'on ne peut plus guère parler d'une relation causale entre les moyens et le résultat ; qu'il ne saurait donc être question ici d'une promotion du progrès au sens de l'article 85 paragraphe 3 ;

13. considérant que, puisque les accords notifiés ne contribuent ni à améliorer la distribution ou la fabrication de ciment ni à promouvoir le progrès technique, il est en soi inutile d'examiner la condition d'exemption suivante à savoir la *participation des utilisateurs* au profit réalisé ; qu'il convient cependant de remarquer, à toutes fins utiles, que la NCH ne garantit nullement cette participation des utilisateurs ; que dans ce contexte, les intéressés insistent sur la coopération entre la NCH, d'une part, et l'industrie cimentière belge et néerlandaise, d'autre part, pour le maintient du prix du ciment à un niveau peu élevé, ainsi que sur la possibilité dont dispose la NCH en tant que client important de négocier des tarifs de transport particulièrement favorables ; que la coopération susmentionnée fait elle même l'objet d'une autre procédure de notification et qu'une appréciation économique d'ensemble sera faite dans le cadre de cette procédure ; qu'en outre, il n'apparaît pas que, dans le cas d'espèce, l'exclusion de la concurrence sur les prix entre les intéressés puisse offrir une plus grande garantie de prix peu élevés que cette concurrence elle-même ;

que le comportement, en matière de prix sur le marché néerlandais, des fabricants de Westphalie non affiliés à la NCH montre clairement que la commercialisation par des entreprises qui se font concurrence n'aboutit pas nécessairement à des prix plus élevés ;

14. considérant que ce n'est qu'à toutes fins utiles également que la question du *caractère indispensable* des accords notifiés au sens de l'article 85 paragraphe 3 sera abordée ici ; que les intéressés établissent le caractère indispensable des restrictions de concurrence notifiés en invoquant, entre autres, des objectifs qu'ils poursuivent en-dehors de la NCH, notamment par leur collaboration avec l'industrie néerlandaise et belge en vue de l'approvisionnement du marché néerlandais ; que la compatibilité de cet objectif avec l'article 85 paragraphe 3 fait l'objet d'une autre procédure de notification ; que si l'on s'en tient aux objectifs directement visés par la NCH, à savoir la rationalisation de la distribution, au sens le plus large, et la promotion du progrès technique, il apparaît que ces objectifs pourraient aussi largement être réalisés sans organisation centrale des ventes et sans liens exclusifs entre les intéressés ; que cela vaut en particulier pour la promotion de la recherche dans le domaine du béton, la centralisation de la publicité et la limitation du risque de ducroire ; que, même en ce qui concerne la réduction des frais de vente et de transport et la limitation du nombre des lieux de transbordement, on pourrait concevoir des solutions permettant la réalisation de ces objectifs qui restreindraient moins la concurrence, voire ne la restreindraient pas du tout ; qu'enfin, les intéressés estiment que seule l'existence de la NCH leur permet d'affronter la concurrence de l'industrie néerlandaise et belge et que l'offre supplémentaire qui en résulte disparaîtrait en cas de suppression de la NCH puisque le commerce néerlandais, qui a une orientation régionale, n'est pas en mesure de reprendre la fonction exercée par la NCH ; qu'à cela il faut une nouvelle fois répondre que le commerce néerlandais, précisément par le blocage des réseaux de distribution — blocage complet jusqu'au 30 septembre 1967, puis, par suite de la cartellisation des offreurs, atténuée mais toujours sensible, — n'a pas trouvé de véritables possibilités d'expansion en ce qui concerne la recherche d'offres en-dehors du marché néerlandais et la distribution sur ce marché dans son ensemble, qu'indépendamment de cela, il convient de faire remarquer que, selon la conviction de la Commission, la NCH pourrait également remplir sa fonction comme distributeur autonome et qu'elle ne devrait pas avoir recours à des accords de prix et de quotas ni à l'établissement de liens exclusifs avec les intéressés ;

A ARRÊTÉ LA DÉCISION SUIVANTE :

Article premier

Les articles 1er à 4 et l'article 7 paragraphe 4 du « contrat de livraison pour les Pays-Bas, la Belgique et le Luxembourg » ainsi que l'accord se trouvant à la base de la création et du fonctionnement de la Nederlandse Cement-Handelmaatschappij NV, non précisé par écrit, et par lequel les entreprises intéressées sont convenues de l'application de prix et de conditions de vente uniformes — en égalisant certains rabais et frais de transport —, de même que

de l'application de quotas de livraison, constituent une infraction à l'article 85 paragraphe 1 du traité instituant la Communauté économique européenne.

Article 2

La déclaration de non-applicabilité au sens de l'article 85 paragraphe 3, sollicitée par la Nederlandse Cement-Handelmaatschappij NV et les autres entreprises intéressées est refusée.

Article 3

La « Nederlandse Cement-Handelmaatschappij NV » et les autres entreprises désignées à l'article 4 ci-dessous sont obligées de mettre fin à l'infraction constatée à l'article 1er.

Article 4

La présente décision est destinée à la

— « Nederlandse Cement-Handelmaatschappij NV », 's Gravenhage, Raamweg 16, Pays-Bas,

ainsi qu'aux entreprises suivantes en république fédérale d'Allemagne :

— Alsen'sche Portland-Cement-Fabriken KG, 2000 Hamburg 11, Ost-West-Straße 69,

— Anneliese Portland-Cement- und Wasserkalkwerke AG, 4722 Ennigerloh iW, Postfach 65,

— Beckumer Portland-Zementwerk Bomke & Bleckmann KG, 4720 Beckum iW, Postfach 31,

— Bonner Portland-Zementwerk AG, 5332 Oberkassel (Siegkreis),

— Breitenburger Portland-Cement-Fabrik, 2000 Hamburg 1, Burchardstraße 8,

— « Burania » Portlandzement- und Kalkwerk Betriebs-GmbH, 4793 Büren iW,

— Dyckerhoff Zementwerke A.G., 6202 Wiesbaden-Biebrich, Postfach 9139

— Elsa Zement- und Kalkwerke AG, 4723 Neubeckum iW, Postfach 65,

— Evers Portlandzement- und Kalkwerke Betriebs-GmbH, 4782 Erwitte iW, Postfach 33,

— « Felsenfest » Westfälische Portland-Zement- und Kalkwerke GmbH, 4782 Erwitte iW,

— « Fortuna » Portland-Zementwerke GmbH, 4787 Geseke iW, Postfach 6,

— Germania Zementwerke AG, 3014 Misburg, Postfach 29,

— Hannoversche Portland-Cementfabrik AG, 3014 Misburg b/Hannover, Bahnhofstraße 2,

— Portland-Zementwerke Heidelberg AG, 6900 Heidelberg, Riedstraße 4,

— Portland-Cementwerk « Hellbach » Feldmann & Co., 4720 Beckum iW, Geißlerstraße 26,

— Portland Cementfabrik Hemmoor, 2170 Basbeck, Postfach 20,

— Hoesch AG Hüttenwerke, 4600 Dortmund, Eberhardstraße 12,

— Holsteinische Portland-Cement-Fabrik GmbH, 2000 Hamburg 1, Burchardstraße 8,

— Zementwerk « Ilse » Friedrich-Wilhelm Mohn, 4790 Paderborn, Oberer Frankfurter Weg 190, Postfach 560,

— Klöckner-Werke AG, Hütte Bremen, 2800 Bremen, Postfach 5023,

— Klöckner-Werke AG, Georgsmarienwerke, 4500 Osnabrück, Postfach 1657,

— Friedr. Krupp Hüttenwerke AG, 4630 Bochum, Postfach 1370,

— C. Mersmann Portland-Zementwerk, 4720 Beckum iW, Postfach 36,

— Hermann Milke KG, 4700 Soest iW, Paradieser Weg 19, Postfach 404

— Nordcement AG, 3000 Hannover 1, Postfach 4540,

— Portland-Zement- und Kalkwerk « Nord » Ruhr & Co. 4720 Beckum iW, Parallelweg 24,

— Portland-Zementwerke « Nordstern » Josef Spenner, 4782 Erwitte iW,

— Hüttenwerk Oberhausen AG, 4200, Oberhausen, Essener Straße 66,

— Phoenix Zementwerke Krogbeumker KG, 4720 Beckum, Bez. Münster iW,

— Rheinstahl Hüttenwerke AG, 43 Essen, Am Rheinstahlhaus 3,

— Teutonia Misburger Portland-Cementwerk, 3014 Misburg, Postfach 49,

— August Thyssen-Hütte AG,
4100 Duisburg-Hamborn, Postfach 67,

— Tubag Trass-Zement- und Steinwerke AG,
5473 Kruft b/Andernach,

— E. Schwenk Zementwerke GmbH,
7900 Ulm/Donau, Hindenburgring 11-15,

— Westdeutsche Kalk- und Portlandzement-Werke AG,
5000 Köln, Unter Sachsenhausen 17-19,

— Westdeutsche Portland-Zement- und Kalkwerke Gebr. Gröne,
4722 Ennigerloh iW, Postfach 7,

— Westfälische Portlandzementwerke Kohle & Co.,
4787 Geseke iW, Postfach 47,

— Portlandzementwerk Wittekind, Hugo Miebach Söhne KG,
4782 Erwitte iW

Fait à Bruxelles, le 23 décembre 1971.

Par la Commission

Le président

Franco M. MALFATTI

ANNEXE

TABLEAU 1

LISTE DES ENTREPRISES QUI ENTRETIENNENT UN CONTRAT DE LIVRAISON AVEC LA NCH

N°	Nom	NCH-Actionnaire		Quote en %
		en Fl.	en %	
	(RHEIN-MAIN)			
1	Bonner Portland-Zementwerk AG	35 000	7	7,3
2	Dyckerhoff Zementwerke AG	137 000	27,4	26,62505
3	Protland-Zementwerke Heidelberg AG	70 000	14	14,2
4	E. Schwenk Zementwerke GmbH	30 000	6	5,8
5	Tubag Trass-Zement- und Steinwerke AG			sous n° 2 actuellement non intéressée
6	Westdeutsche Kalk- und Portlandzement-Werke AG	75 000	15	15,5
	(MONTANZEMENT)			
7	Hoesch AG, Hüttenwerke			
8	Glückner-Werke AG Georgmarienwerke			
9	Fried. Krupp Hüttenwerke AG			
10	Hüttenwerk Oberhausen AG			
11	Rheinstahl Hüttenwerke AG — Werk Schalker Verein — Werk Friedrich-Wilhelms-Hütte			
12	August Thyssen-Hütte AG			

N°	Nom	NCH-Actionnaire en Fl.	NCH-Actionnaire en %	Quote en %
	(UNTERELBE)			
13	Alsen'sche Portland-Zement Fabriken KG			0,2
14	Breitenburger Portland-Cement-Fabrik			0,2
15	Portland Cementfabrik Hemmoor			0,2
16	Holsteinische Portland-Cement-Fabrik GmbH			sous n° 14
17	Klöckner-Werke AG, Hütte Bremen	3 000	0,6	1,2
	(NIEDERSACHSEN)			
18	Germania Zementwerke AG — Werk Misburg	15 000	3	1,8
19	Hannoversche Portland-Cementfabrik AG	2 000	0,4	à présent uniquement clinker
20	Nordcement AG	5 000	1	0,6
21	Teutonia Misburger Portland-Cementwerk	10 000	2	1,8
	(WESTFALEN)			
22	Anneliese Portland-Cement- und Wasserkalkwerke AG	19 500	3,9	2,97603
23	Beckumer Portland-Zementwerke Bomke und Bleckmann	3 500	0,7	0,66353
24	Burania Portlandzement- und Kalkwerke Betriebs-GmbH			sous n° 26
25	Elsa Zement- und Kalkwerke AG	19 000	3,8	3,67150
26	Evers Protlandzement- und Kalkwerke Betriebs-GmbH			0,60209
27	Felsenfest Westfälische Portland-Zement- und Kalkwerke GmbH			sous n° 26
28	Fortuna Portland-Zementwerke GmbH	6 000	1,2	0,68810
(18)	Germania Zementwerke AG — Werk Ennigerloh			0,87732
29	Portland-Cementwerke Hellbach Feldmann und Co.			jusqu'ici non intéressée
30	Zementwerke Ilse Friedrich-Wilhelm Mohn	2 500	0,5	0,60209
31	C. Mersmann Portland Zementwerk	11 500	2,3	2,19209
32	Hermann Milke KG	17 000	3,4	3,23406
33	Portland-Zement- und Kalkwerk Nord Ruhr u. Co	4 000	0,8	0,77411
34	Portland-Zementwerke Nordstern Josef Spenner			0,60209
35	Phoenix Zementwerke Krogbeumker KG	12 000	2,4	2,21666
36	Westdeutsche Portland-Zement- und Kalkwerke Gebr. Gröne	9 000	1,8	1,73745
37	Westfälische Portland-Zementwerke Kohle und Co.			0,63895
38	Portlandzementwerk Wittekind Hugo Miebach Söhne	5 500	1,1	1,06164