II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING
af 20. maj 1999
om en procedure i henhold til EF-traktatens artikel 81
(Sag IV/36.592 — Cégétel + 4)

(meddelt under nummer K(1999) 1194)

(Kun den engelske, den franske og den tyske udgave er autentiske)

(EØS-relevant tekst)

(1999/573/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde,

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af bestemmelserne i traktatens artikler 85 og 86 ([1]), senest ændret ved akten vedrørende Østrigs, Finlands og Sveriges tiltrædelse, særlig artikel 2, 6 og 8,

under henvisning til begæringen om negativattest og anmeldelsen med henblik på fritagelse indsendt den 18. juli 1997 i henhold til artikel 2 og 4 i forordning nr. 17,

under henvisning til det resumé af begæringen og anmeldelsen, der er offentliggjort i henhold til artikel 19, stk. 3, i forordning nr. 17 ([2]),

efter høring af Det Rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

I. SAGSFREMSTILLING

A. INDLEDNING

(1) Den 18. juli 1997 modtog Kommissionen en anmeldelse i henhold til artikel 4 i forordning nr. 17 af et sæt aftaler, hvorved Compagnie générale des eaux SA (»CGE«), British Telecommunications plc (»BT«), Mannesmann AG og SBC International Inc. (»SBCI«) indgik en aftale om deres respektive indskud, interesser og kommercielle relationer i forbindelse med Cégétel (Compagnie générale de télécommunications).

(2) Denne anmeldelse angår omstruktureringen af Cégétel, der blev oprettet i slutningen af 1995 af CGE, som derefter arbejdede på en række tidligere liberaliserede segmenter af telekommunikationsmarkedet, især inden for mobiltelefoni, Société française de radiotéléphonie (SFR), og paging, Société française de transmission de données par radio (TDR).

Anmeldelsen er knyttet til anmeldelsen af aftalerne mellem Société nationale des chemins de fer français, (SNCF) og Cégétel om Télécom Développement (TD) (sag IV/36.581) ([3]), et datterselskab kontrolleret i fællesskab, hvortil SNCF har bidraget med sit eksisterende telekommunikationsnet (9 000 km lyslederkabler), der nu udvikles til et alternativt langdistanceinfrastrukturnet gennem yderligere udlægning af 6 000 km lyslederkabler.

([1]) EFT 13 af 21.2.1962, s. 204/62.
([2]) EFT C 238 af 29.7.1998, s. 3.
([3]) EFT C 293 af 22.9.1998, s. 4.

(3) Formålet med omstruktureringen er at sætte Cégétel i stand til at blive den næststørste full-service-telekommunikationsoperatør i Frankrig ved at udbyde et komplet udvalg af teletjenester, herunder fast taletelefoni. Cégétel har overtaget de eksisterende erhvervstelekommunikationsaktiviteter i BT's søsterselskab i Frankrig (»BT France«). Sammen med SNCF er Cégétel nu — via TD — ved at opføre et nationalt fast fjernnet. TD producerer fjerntjenester inden for fast taletelefoni og transmissionskapacitet, som sælges til privatkunder af Cégétel Le 7 og til erhvervskunder af Cégétel Entreprises. Disse to selskaber vil faktisk dække alle telekommunikationsbehov i deres respektive kundesegmenter.

(4) TD, Cégétel Le 7 og Cégétel Entreprises fik de nødvendige godkendelser i december 1997 og marts 1998 (jf. artikel L 33-1 og L 34-1 i den franske »Code des P&T«). Cégétel er en af de første alternative operatører, der har fået et kort »E-præfiks« til valg af bærebølge og til start af dets fjerntjenester for privatkunder. Cégétel iværksatte sine faste fjernteletjenester i februar 1998.

B. PARTERNE

(5) CGE, hvis navn nu er Vivendi, er et differentieret selskab, der tilbyder et komplet udvalg af tjenesteydelser inden for vandforsyning, affaldsforvaltning, byggeri og offentlige arbejder, fast ejendom, kommunikation (multimedia, kabel-tv, telekommunikation). CGE's globale omsætning i regnskabsåret 1996 var 25 552 mio. ECU (165 914 mio. FRF), heraf 3,6 % i telesektoren (hovedsagelig via SFR og TDR). Det har ikke tidligere arbejdet på markedet for fast telekommunikation i Frankrig.

(6) BT er den traditionelle teleoperatør i Det Forenede Kongerige og arbejder nu på verdensplan. BT's globale omsætning for året indtil den 31. marts 1997 var 14 935 mio. GBP (18 352 mio. ECU). BT er majoritetsejer af Concert Communications, som yder tillægstjenester og udbyggede tjenester til multinationale selskaber. Før den fulde liberalisering i 1998 var BT allerede til stede i mange andre europæiske lande gennem joint ventures i liberaliserede segmenter som f.eks. mobilkommunikation og/eller erhvervsteletjenester. Gennem joint ventures svarende til Cégétel er det nu på vej ind på markedet for fast taletelefoni i flere af disse lande. BT arbejdede tidligere — via datterselskabet BT France — på det franske marked for liberaliserede erhvervsteletjenester, med en meget lav markedsandel (under [....] (*)).

(7) Mannesmann AG er det øverste moderselskab i en vidt forgrenet industrikoncern, med en global omsætning på 34 683 mio. DEM (18 163 mio. ECU). Mannesmann AG har til hensigt at blive den næststørste teleoperatør i Tyskland gennem sit joint venture med Deutsche Bahn. Mannesmann AG driver det næststørste GSM-mobilnet i Tyskland. Mannesmann har ikke tidligere arbejdet på det franske telekommunikationsmarked, undtagen gennem en interesse i TDR.

(8) SBCI er et 100 % ejet datterselskab af SBC Communications Inc. SBC er en af de syv regionale teleoperatører i USA. Det er et af verdens førende differentierede teleselskaber med næsten 114 000 ansatte. SBCI har ikke tidligere arbejdet på det franske telekommunikationsmarked, bortset fra en 10 % interesse i SFR.

C. DEN ANMELDTE TRANSAKTION

(9) Anmeldelsen indeholder et sæt aftaler vedrørende den anmeldte transaktion, alle dateret den 14. maj 1997. De vigtigste aftaler er: aktionæroverenskomsten, hovedaftalen, rammesamarbejdsaftalen om operationer inden for international trafik, Concert-distributionsaftalen og rammeaftalen om netudbud og kundeservice i forbindelse med Concert-tjenester.

Aktiebesiddelse

(10) CGE (nu benævnt Vivendi) besad oprindeligt 100 % af Cégétel. Som resultat af aftalerne besidder parterne direkte eller indirekte følgende andele i Cégétel: Vivendi (44 %), BT (26 %), Mannesmann (15 %), SBCI (15 %).

Ledelse

(11) Cégétel ledes af en bestyrelse, der består af ni bestyrelsesmedlemmer (fem fra Vivendi, to fra BT, en fra Mannesmann, en fra SBCI), blandt hvilke der udpeges en formand.

(12) Bestyrelsen assisteres af forskellige udvalg, særlig forretningsudvalget, som skal spille en central rolle i forbindelse med fastlæggelsen af aktionærernes fælles holdning til større strategiske beslutninger (bl.a. [....] (*)). Forretningsudvalget omfatter Cégétel's generaldirektør, Cégétel's vice-generaldirektører og en repræsentant for hver aktionær. Dets formand er enten Cégétel's generaldirektør eller Vivendis repræsentant i forretningsudvalget.

(*) Visse dele af beslutningen offentliggøres ikke med henblik på at sikre, at fortrolige oplysninger ikke offentliggøres. De markeres med en asterisk og en firkantet parentes.

(13) Forretningsudvalget træffer beslutning ved enstemmighed, men der findes en mekanisme til løsning af stridsspørgsmål. Kan der ikke opnås enighed om et spørgsmål, afgøres dette spørgsmål endeligt af bestyrelsen (på et »definitivt bestyrelsesmøde«) ved simpelt flertal, dog med forbehold af vetoret og specifikke samtykkerettigheder.

Alle parter har vetoret med hensyn til især [....] (*). BT har en særlig vetoret til at [....] (*).

Parterne har særlige samtykkerettigheder, ifølge hvilke et begrænset antal sager (bl.a. [....] (*)) skal godkendes af mindst en repræsentant for hver part på det definitive bestyrelsesmøde.

Aktiviteternes omfang

(14) Cégétel arbejder kun i Frankrig, herunder oversøiske departementer og territorier. Ifølge artikel 2.1.1 i aktionæroverenskomsten er det forbudt Cégétel at investere i infrastruktur uden for Frankrig.

(15) Cégétel og de virksomheder, det kontrollerer, tilbyder et komplet udvalg af indenlandske og internationale teleprodukter og -tjenester, navnlig de nylig liberaliserede taletelefonitjenester samt forskellige tale- og datatjenester til slutbrugere, både private og virksomheder, distribution af Concert-tjenester, levering af disse tjenester gennem anlæg og drift af et indenlandsk net og/eller sammenknytning med andre operatører, internationale tjenester, infrastrukturtjenester, outsourcing og teknisk ledelse, levering af Internet-adgang. Cégétel sigter på at få en markedsandel inden for fjern og international fast taletelefoni på ca. [....] (*) i 2006.

Cégétel vil videreudvikle sine mobiltelekommunikationsaktiviteter i Frankrig, som i øjeblikket varetages af datterselskabet SFR.

(16) Telefoni via kabel-tv-net indgår ikke i Cégétels aktiviteter på nuværende tidspunkt, medmindre parterne enstemmigt aftaler andet.

Konkurrencebegrænsningsklausul

(17) Alle parter er ifølge artikel 2.4 i aktionæroverenskomsten enige om, at Cégétel og dets datterselskaber skal være de eneste enheder, hvorigennem de vil oprette og drive telekommunikationsvirksomhed i Frankrig, dog med forbehold af eventuelle gældende konkurrenceregler vedrørende passivt salg. En række meget specifikke internationale telekommunikationsaktiviteter er ikke omfattet af denne konkurrencebegrænsningsklausul (f.eks. [....] (*) osv.).

»Privilegeret leverandør«-princippet

(18) I artikel 6 i aktionæroverenskomsten fastsættes det, at kommercielle aftaler mellem Cégétel og en hvilken som helst af de fire aktionærer eller mellem Cégétel og dets datterselskaber vil blive indgået på et »privilegeret leverandør«-grundlag. Dette indebærer, at når Cégétel er den købende part, vælger det en af aktionærerne som leverandør forud for tredjeparter, når denne aktionærs betingelser svarer til eller er mere gunstige end en aftale, der med rimelighed kunne indgås med en tredjepart, under hensyntagen til alle relevante faktorer (pris, mængde, kvalitet osv.). Omvendt vælger en aktionær Cégétel som leverandør, når Cégétel's betingelser er mindst lige så gunstige som et tilbud afgivet af en tredjepart.

»Privilegeret leverandør«- og »privilegeret kunde«-princip for den internationale trafik mellem Cégétel og BT

(19) Cégétel og BT vil samarbejde om udviklingen af Cégétels internationale trafik på et »privilegeret leverandør«- (som forklaret i betragtning 18) og »privilegeret kunde«-grundlag. BT vil være Cégétels privilegerede leverandør i forbindelse med tilslutning af udgående internationale trafikprodukter og -ydelser ([1]). Cégétel vil være BT's privilegerede leverandør ved tilslutning af indgående international massetaletrafik ([2]) i Frankrig.

Cégétel vil være BT's begunstigede kunde ved udgående international massetaletrafik: BT vil tilbyde Cégétel betingelser, der er mindst lige så gunstige for Cégétel som de betingelser, BT tilbyder andre godkendte operatører i Frankrig. BT vil være Cégétels begunstigede kunde ved tilslutning af indgående international taletrafik i Frankrig: Cégétel vil tilbyde BT betingelser, der er mindst lige så gunstige for BT som de betingelser, Cégétel tilbyder enhver anden operatør i Det Forenede Kongerige. De øvrige aktionærer har mulighed for at indgå lignende arrangementer.

Concert-distributionsaftalen

(20) Cégétel er udpeget som enedistributør af Concerts internationale tillægstjenester og udbyggede tjenester (»globale produkter«) i Frankrig og accepterer at dække alle sine behov for globale produkter hos BT. Skulle en kunde i Frankrig udtrykkelig anmode Cégétel om at levere et andet globalt produkt end en Concert-tjeneste, vil sagen blive forelagt forretningsudvalget. Rammeaftalen om netudbud og kundeservice i forbindelse med Concert-tjenester indeholder bestemmelser, der skal sikre, at BT's og Cégétels net fungerer sammen, således at der bliver mulighed for at yde Concert-kunderne problemfri punkt-til-punkt-tjeneste. Cégétel er udelukket fra at yde støttetjenester i relation til globale ikke-Concert-tjenester.

(*) Visse dele af beslutningen offentliggøres ikke med henblik på at sikre, at fortrolige oplysninger ikke offentliggøres. De markeres med en asterisk og en firkantet parentes.

([1]) I dette afsnit henviser udgående international trafik til trafik fra Frankrig til ethvert andet land, og indgående international trafik henviser til trafik fra ethvert andet land til Frankrig.

([2]) International massetaletrafik betyder internationale grundlæggende taletjenester ydet af en operatør til en anden operatør, men hverken på et forholdsmæssigt udbytte- eller regnskabsmæssigt grundlag.

D. DET RELEVANTE MARKED

Produktmarkedet

(21) Cégétel henvender sig til alle segmenter af det franske telekommunikationsmarked, både faste tjenester og mobile tjenester.

(22) For så vidt angår faste telekommunikationstjenester er det Kommissionens faste praksis at anse de relevante produktmarkeder for at være markederne for indenlandske og internationale tale- og datateletjenester, med en segmentering mellem talemarkedet (hvor både private husholdninger og erhvervskunder deltager) og datamarkedet (anvendes hovedsagelig af erhvervslivet) og en yderligere segmentering i indenlandske og internationale markeder. Den nøjagtige afgrænsning af produktmarkedet kan imidlertid i dette tilfælde være mere løs, idet den påtænkte transaktion selv med den snævrest mulige definition ikke giver anledning til konkurrenceproblemer.

(23) Hvad angår mobiltelekommunikationstjenester anfører parterne, at dette marked omfatter alle mobile taletjenester uanset den standard, de anvender (analog, GSM, DCS 1800). Den nøjagtige afgrænsning af produktmarkedet kan imidlertid være mere løs i dette tilfælde, idet den påtænkte transaktion selv med den snævrest mulige definition ikke giver anledning til konkurrenceproblemer.

Det geografiske marked

(24) Omfanget af det geografiske marked inden for telekommunikation bestemmes af i) nettets udstrækning og dækning samt de kunder, som det er rentabelt at nå, og hvis behov kan opfyldes, og ii) lovgivningen og retten til at yde en tjeneste.

Faste teletjenester

(25) Under hensyntagen til godkendelses- og lovgivningsrammerne for ydelse af grundlæggende faste teletjenester må det geografiske marked for disse tjenester anses for at være det nationale marked.

(26) På den anden side eksisterer efterspørgslen efter specielt udformede pakker af erhvervsteletjenester som f.eks. Concert på mindst tre særskilte geografiske markeder, nemlig på globalt, grænseoverskridende regionalt og nationalt plan (jf. Kommissionens beslutning 96/546/EF i sag IV/35.337 — Atlas, betragtning 12 [1]).

[1] EFT L 239 af 19.9.1996, s. 23.

Mobile telekommunikationstjenester

(27) Hvad angår markedet for udbud af GSM-tjenester, har Kommissionen tidligere fastslået, at tendensen mere og mere går i retning af et europæisk marked som følge af en vis grad af substituerbarhed i hele Europa mellem de forskellige abonnementer, der er mulighed for gennem »roaming«-aftaler. Parterne anfører, at på baggrund af de godkendelses- og lovgivningsrammer, der gælder for disse tjenester, er det relevante geografiske marked Frankrig. De anfører også, at det er meget usandsynligt, at en fransk kunde skulle overveje at tegne abonnement i en anden medlemsstat, navnlig på grund af de høje internationale »roaming«-afgifter. Definitionen af det relevante geografiske marked for mobil telekommunikation kan imidlertid være ret fleksibel, idet den anmeldte transaktion ikke giver anledning til konkurrenceproblemer som følge af de ændringer i konkurrencebegrænsningsbestemmelserne, der omtales i betragtning 31.

Parternes markedsandele

(28) Bortset fra de mobile telekommunikationstjenester er parternes markedsandele på de beskrevne segmenter i øjeblikket ubetydelige (under [....] (*) i 1997). SFR, som er et datterselskab af Cégétel, har en markedsandel på ca. 38 % inden for mobiltelefoni i Frankrig.

De vigtigste konkurrenter på disse markeder

(29) I Frankrig såvel som i de fleste europæiske lande har den nuværende telekommunikationsoperatør (i dette tilfælde France Télécom) en dominerende stilling inden for næsten alle segmenter af markedet for fast telekommunikation som følge af virksomhedens tidligere lovfæstede monopol på infrastruktur og tjenester. På markedet for mobil telekommunikation har France Télécom en markedsandel på ca. 51 % udtrykt i antallet af abonnenter.

(30) Mange selskaber er kommet ind på eller har til hensigt at komme ind på det franske telekommunikationsmarked, enten globalt (9 Telecom) eller på specifikke segmenter: videresalg af taletelefonitjenester (Axis, Kertel osv.), telekommunikationsnet eller -tjenester for erhvervskunder (WorldCom, Siris, Colt, Omnicom osv.), lokal adgang (Lyonnaise des Eaux) osv. Pr. juli 1998 var der allerede udstedt 37 licenser til telekommunikationsnet og/eller udbud af tjenester, og 18 licensansøgninger var ved at blive undersøgt af den nationale regulerende myndighed på teleområdet. Syv operatører havde fået et »kort præfiks« til valg af bærebølge.

Tre operatører udbyder mobile telekommunikationstjenester i Frankrig: France Télécom, SFR og Bouygues Telecom.

(*) Visse dele af beslutningen offentliggøres ikke med henblik på at sikre, at fortrolige oplysninger ikke offentliggøres. De markeres med en asterisk og en firkantet parentes.

E. ÆNDRINGER FORETAGET EFTER KOMMISSIONENS INDGRIBEN

(31) Kommissionen meddelte parterne, at som følge af den potentielle substituerbarhed i hele Europa mellem de forskellige GSM-abonnementer, der er mulig gennem roaming-aftaler, syntes anvendelsen af konkurrencebegrænsningsklausulen på aktionærernes markedsføring og salg af GSM-tjenester (salg af SIM-kort) at være uforenelig med Fællesskabets konkurrenceregler. Parterne er derfor enedes om at ændre de oprindelige aftaler, således at tilrådighedsstillelse fra Cégétels aktionærer, med undtagelse af Vivendi, af SIM-kort til slutbrugere i Frankrig undtages fra konkurrencebegrænsningsklausulen, og således at Cégétel og de selskaber, der kontrolleres af det, får lov til at sælge GSM-tjenester (SIM-kort) uden for Frankrig.

F. INGEN BEMÆRKNINGER FRA TREDJEPARTER

(32) Efter offentliggørelsen af en meddelelse i henhold til artikel 19, stk. 3, i forordning nr. 17 har Kommissionen ikke modtaget bemærkninger fra tredjeparter.

II. **RETLIG VURDERING**

A. ARTIKEL 81, STK. 1

(33) Cégétel kombinerer sine moderselskabers aktiviteter på telekommunikationsmarkedet i Frankrig og vil udvikle og udbyde nye tjenester på dette marked. Dette indebærer ændringer i moderselskabernes strukturer: Vivendi tilfører Cégétel sine datterselskaber, som allerede var inde på markedet, hovedsagelig inden for mobiltelefoni og paging; Cégétel overtager størstedelen af BT Frances erhvervsaktiviteter.

(34) Cégétel er oprettet på varigt grundlag, hvilket bl.a. fremgår af et væsentligt finansielt bidrag fra dets moderselskaber. Cégétel er nemlig stiftet efter fransk ret som et »société anonyme«. Efter omstruktureringen anslås aktiekapitalen i Cégétel til [....] (*), Cégétels likvide nettoaktiver udgør [....] (*), og Cégétel kontrollerer 80 % af SFR, 100 % af TDR og Cégétel Entreprises.

Anvendeligheden af artikel 81, stk. l, på omstruktureringen af Cégétel

Baggrund

(35) Denne transaktion skal vurderes på baggrund af den fuldstændige liberalisering af den franske telekommunikationssektor. France Télécom havde indtil 1. januar 1998 et monopol på offentlig taletelefoni, som er langt det største segment på markedet. Inden den dato var konkurrerende taletjenester kun tilladt inden for lukkede brugergrupper og via private virksomhedsnet. På den baggrund ser transaktionen ud til at være til gavn for konkurrencen. Cégétel er ny på det franske telekommunikationsmarked som full-service-teleoperatør. Inden omstruktureringen arbejdede det kun med udbud af mobiltelekommunikationstjenester via SFR. Heller ikke Vivendi havde tidligere været inde på markedet for fast taletelefoni, og hverken BT, SBCI eller Mannesmann havde arbejdet som full-service-teleoperatør uden for deres nationale markeder; deres tilstedeværelse på det franske telekommunikationsmarked indskrænkede sig til begrænsede aktiviteter i tidligere liberaliserede segmenter.

(36) Det franske teletjenestemarked er et af Europas største. I lighed med andre nylig liberaliserede telekommunikationsmarkeder er det præget af en række adgangsbarrierer, herunder den store investering, der er nødvendig (på seks år vil Cégétel investere [....] (*) i fast aktivitet, hovedsagelig til udlægning af net), den hurtige udvikling i teknologien og et kommercielt landskab, der gør hurtighed til en central faktor for en vellykket adgang på et sådant marked, den langvarige dominans fra den bestående operatør, France Télécom, som har planlagt en gradvis sænkning af sine takster, nødvendigheden af at etablere et stærkt mærkeimage for at overvinde kundernes loyalitet over for France Télécom samt den betydelige finansiering i forbindelse med universelle tjenester.

Ingen reelle konkurrenter på det relevante marked

(37) BT og SBCI er bestående teleoperatører på andre nationale markeder og har telekommunikationsaktiviteter på liberaliserede segmenter af markedet eller interesser i teleoperatører i mange lande, selv om de ikke var kommet ind på andre end deres egne nationale markeder som full-service-operatører før den fuldstændige liberalisering i 1998. Mannesmann er nytilkommen i denne sektor i Tyskland og er allerede begyndt at udvide aktiviteterne til telekommunikationsmarkeder i andre europæiske lande gennem alliancer, men var ikke kommet ind på markederne for fast taletelefoni før liberaliseringen i 1998. BT og Mannesmann konkurrerer reelt med hinanden gennem joint ventures på visse markeder, f.eks. i Tyskland og Italien.

(*) Visse dele af beslutningen offentliggøres ikke med henblik på at sikre, at fortrolige oplysninger ikke offentliggøres. De markeres med en asterisk og en firkantet parentes.

(38) Før den anmeldte transaktion konkurrerede parterne imidlertid ikke i væsentlig grad med hinanden på det franske telekommunikationsmarked. Deres aktiviteter på dette marked var ekstremt begrænsede (undtagen inden for mobiltelefoni). Det eneste segment, hvor visse parter kunne anses for at konkurrere løbende med hinanden, er udbud af erhvervstelekommunikationstjenester (hovedsagelig datatjenester, virtuelle private net, VPN). Denne konkurrence var imidlertid meget begrænset som følge af deres meget små markedsandele og France Télécoms dominans: Cégétel var kun aktiv på dette marked i meget begrænset omfang (gennem dets tidligere andel i Siris), og BT Frances andel af markedet for erhvervstelekommunikationstjenester lå under [....] (*) i 1996. I slutningen af 1996 trak Cégétel sig ud af Siris, et foretagende, der blev oprettet i 1995 sammen med Unisource, og som fortsat er aktivt på erhvervstelekommunikationsmarkedet i Frankrig. Mannesmann og SBCI havde ingen direkte aktiviteter i telesektoren i Frankrig.

(39) Hvad angår udbud af mobiltelekommunikationstjenester kan parterne kun anses for reelle eller potentielle konkurrenter, hvis det relevante marked anses for at dække hele Europa. BT og Mannesmann har nemlig interesser i forskellige mobiloperatører over hele Europa. Den potentielle konkurrence mellem moderselskaberne og SFR på dette marked ændres imidlertid ikke af Cégétel-aftalerne: disse aftaler angår kun det franske marked, og salget af SIM-kort (GSM-abonnement) er ikke omfattet af konkurrencebegrænsningsklausulen.

Ingen begrænsning af den potentielle konkurrence

(40) Det skal også undersøges, om transaktionen begrænser den potentielle konkurrence på de relevante markeder. Formelt kunne det se ud, som om moderselskaberne havde og stadig har de nødvendige finansielle og tekniske ressourcer til hver for sig at komme ind på disse markeder. Parterne kunne formentlig hver for sig været kommet ind på »niche«-segmenter på telekommunikationsmarkedet i Frankrig, men bl.a. som følge af de store nødvendige investeringer ville de ikke have været i stand til at tage del i de samme globale telekommunikationsaktiviteter som Cégétel og tilbyde et fuldt udvalg af teletjenester med samme effektivitet.

(41) Selv om BT eller SBCI er bestående operatører på deres hjemmemarked, må de anses for at være nytilkomne i Frankrig og på ethvert andet nationalt telekommunikationsmarked for så vidt angår det nyligt liberaliserede segment for fast taletelefoni, som udgør langt den vigtigste del af markedet.

(*) Visse dele af beslutningen offentliggøres ikke med henblik på at sikre, at fortrolige oplysninger ikke offentliggøres. De markeres med en asterisk og en firkantet parentes.

(42) BT's, SBCI's og Mannesmanns strategier i telekommunikationssektoren omfatter hele Europa eller hele verden. BT og Mannesmann er i øjeblikket ved at udvikle aktiviteter på flere nyligt liberaliserede telekommunikationsmarkeder i Europa. De kommer ind på disse markeder gennem alliancer med lokale eller internationale partnere for at kombinere de finansielle ressourcer og de stærke sider, hvor de supplerer hinanden. F.eks. udgør partnere med mobillicens og/eller med privilegeret adgang til en infrastruktur en stor fordel. De kunne helt klart ikke følge sådanne globale strategier, hvis de kom alene ind på hvert marked: dette ville kræve enorme finansielle ressourcer. F.eks. anslås de kumulerede kapitaludgifter til de faste tjenester i Cégétels virksomhedsplan til [....] (*) på seks år, hvoraf størstedelen gives ud i de første tre år, hovedsagelig på udlægning af net.

(43) Omstruktureringen af Cégétel, der har samme formål og følge som en reel virksomhedsdannelse, giver mulighed for at forene parternes stærke sider med henblik på at komme ind på et marked, der er stærkt domineret af France Telecom. Kombinationen af deres betydelige finansielle forpligtelser, deres omfattende kendskab til telekommunikationsmarkeder og deres erfaring med hensyn til opbygning og administration af nye telekommunikationsaktiviteter vil sætte Cégétel i stand til at tilbyde nye tjenester hurtigere, billigere og af en mere avanceret art, end parterne ville have været i stand til hver for sig. Deres respektive stærke sider ser nemlig ud til at være komplementære og vil give mulighed for betydelige synergier: Vivendi har bidraget med den største finansielle investering til Cégétel sammen med sine datterselskaber, der allerede var aktive inden for mobiltelekommunikation. BT har bidraget med sine eksisterende aktiviteter på det franske marked for erhvervstjenester, sin teknologi- og marketingekspertise og de meget sofistikerede Concert-tjenester. SBCI har omfattende erfaringer med marketing og handel, som er indhøstet på et af de mest konkurrenceprægede markeder i verden. Mannesmann har erfaring med opbygning og drift af et stort landbaseret net, navnlig i forbindelse med basisnet, der er baseret på jernbaneinfrastruktur.

(44) Det forhold, at Cégétel henvender sig til alle segmenter på markedet, vil give mulighed for omkostningsbesparelser som følge af stordriftsfordele på teknologisk og operationelt niveau. F.eks. vil Cégétels netaktiviteter, der udføres gennem dets joint venture med SNCF, få fordel af den trafik, der skabes af SFR, gennem de lokale lysledernet, der bygges til erhvervskunder, og eventuelt gennem den internationale trafik, der skabes af dets moderselskabers net i Det Forenede Kongerige, Tyskland og USA.

(45) Selv inden for særlige segmenter, hvor parterne i teorien kunne være kommet ind alene (såsom datatjenester eller VPN for erhvervsbrugere), reduceres den potentielle konkurrence ikke. Cégétel vil konkurrere stærkt med France Télécom på disse segmenter, og formentlig mere effektivt end parterne ville have været i stand til at gøre hver for sig, som følge af de effektivitetsfaktorer, der er fremhævet ovenfor. Yderligere vil Cégétel som anført i betragtning 30 stå over for mange konkurrenter på alle segmenter af de relevante markeder. BT er den eneste bestående operatør i Europa, der er involveret i Cégétel-alliancen, og den potentielle konkurrence kommer fra mange andre telekommunikationsoperatører.

Konklusion

(46) Det kan konkluderes, at Cégétel skaber en mere effektiv konkurrence for den bestående operatør, end moderselskaberne ville have været i stand til at skabe hver for sig. Cégétels omstrukturering begrænser hverken den reelle eller potentielle konkurrence på det franske marked for fast taletelefoni (idet parterne ikke kunne komme ind på dette marked alene), på andre relevante segmenter af telekommunikationsmarkedet (idet Cégétel vil være i stand til at konkurrere stærkt på disse segmenter, og eftersom der findes talrige andre konkurrenter) eller på det potentielle europæiske marked for mobiltelekommunikationstjenester. Cégétels omstrukturering falder derfor uden for anvendelsesområdet for EF-traktatens artikel 81, stk. 1.

Anvendeligheden af artikel 81, stk. 1, på andre kontraktbestemmelser

(47) Det skal undersøges, om følgende bestemmelser medfører en yderligere konkurrencebegrænsning:

— den generelle begrænsning af konkurrencen i artikel 2.4

— udpegningen af Cégétel som enedistributør af Concert-tjenester i Frankrig, Cégétels forpligtelse til at dække alle sine behov for globale produkter hos Concert og begrænsningen af Cégétels muligheder for at udbyde støttetjenester til ikke-Concert-tjenester

— »privilegeret leverandør« og »privilegeret kunde«-bestemmelserne som beskrevet i betragtning 18 og 19.

a) ***Begrænsning af konkurrencen***

(48) Den generelle konkurrencebegrænsning, der er pålagt moderselskaberne, er udtryk for aktionærernes faste forpligtelse over for Cégétel og er nødvendig for at garantere Cégétels aktionærer, at hvert enkelt koncentrerer sin indsats om det franske marked i joint venturet. Så længe som parterne beholder deres nuværende indflydelse over Cégétels virksomhed, som beskrevet under betragtning 11, 12 og 13, kan denne klausul anses for at være accessorisk til oprettelsen og den vellykkede drift af en ny full-service-teleoperatør på det franske marked gennem Cégétels omstrukturering og vil derfor ikke være undergivet en vurdering under EF-traktatens artikel 81, bortset fra Cégétels omstrukturering i sig selv.

b) ***Enedistribution af Concert-tjenester***

(49) Før denne transaktion var BT France enedistributør af Concert-tjenester i Frankrig. Den generelle enedistributionsaftale for Concert-tjenester blev fritaget ved Kommissionens »BT-MCI«-beslutning 94/579/EF, sag IV/34.857 [1].

(50) I nævnte beslutning konkluderede Kommissionen, at eksklusivarrangementerne for distribution af Concert-tjenester faldt inden for bestemmelserne i EF-traktatens artikel 81, stk. 1. Den samme konklusion drages med hensyn til eksklusive arrangementer for distribution af Concert-tjenester i Frankrig: udpegningen af Cégétel som enedistributør af Concert-tjenester i Frankrig falder ind under traktatens artikel 81, stk. 1, fordi den har til formål eller til følge at afskærme Frankrig mod import af disse tjenester fra andre medlemsstater, hvilket kan påvirke konkurrencen inden for EF. Desuden kan den ikke anses for et supplement til omstruktureringen af joint venturet.

Indvirkningen på samhandelen mellem medlemsstaterne

(51) I betragtning af Concert-tjenesternes internationale karakter, og da Cégétel har til hensigt at blive den næststørste full-service-telekommunikationsoperatør i Frankrig, vil disse enedistributionsarrangementer i høj grad påvirke samhandelen mellem Frankrig og andre medlemsstater.

c) ***»Privilegeret leverandør« og »privilegeret kunde«-bestemmelser,***

(52) »Privilegeret leverandør«-mekanismen i rammeaftalen om samarbejde inden for international trafik garanterer en regelmæssig og konstant levering af den internationale trafik mellem BT og Cégétel. Denne præference, som BT giver Cégétel med hensyn til indgående trafik i Frankrig, repræsenterer et af de forventede bidrag fra BT til joint venturet. På den anden side var BT kun rede til at investere i Cégétel og overføre sine eksisterende aktiviteter i Frankrig til det, hvis det kunne bevare alle synergierne mellem aktiviteten i Frankrig og dets aktiviteter i andre lande, navnlig angående international trafik.

[1] EFT L 223 af 27.8.1994, s. 36.

(53) »Priviligeret leverandør«-mekanismen giver ikke den »privilegerede leverandør« mulighed for at gennemgå eventuelle tilbud, der indsendes af andre leverandører, og resulterer ikke automatisk i en situation, hvor den privilegerede leverandør er forpligtet til at afpasse sig efter et eventuelt bedre tilbud. Den resulterer således ikke i en eventuel prisgennemsigtighed, der kunne være til skade for tredjepartsleverandører. Den begrænser ikke priskonkurrencen, idet Cégétel fortsat frit kan vælge andre leverandører, hvis de tilbyder bedre betingelser end BT.

(54) »Privilegeret kunde«-principperne sikrer, at Cégétel vil få adgang til BT's tjenester for tilslutning i Det Forenede Kongerige af internationale opkald fra Frankrig på de bedst tilgængelige betingelser, og at BT vil få adgang til Cégétels tjenester for tilslutning i Frankrig af internationale opkald fra Det Forenede Kongerige på de bedst tilgængelige betingelser.

(55) Disse klausuler giver mulighed for et samarbejde mellem Cégétel og dets moderselskaber om den fremtidige udvikling af Cégétels aktiviteter med lavere omkostninger. Kommissionen konkluderer, at for så vidt angår en begrænsning af konkurrencen, supplerer disse betingelser omstruktureringen af Cégétel, og de skal ikke vurderes særskilt efter traktatens artikel 81.

(56) Den samme konklusion kan nås med hensyn til det generelle princip om privilegeret leverandør mellem Cégétel, dets datterselskaber og dets moderselskaber, omhandlet i artikel 6 i aktionæroverenskomsten.

B. ANVENDELSE AF ARTIKEL 81, STK. 3, ENEDISTRIBUTION AF CONCERT-TJENESTER I FRANKRIG

Den tekniske og økonomiske udvikling

(57) Ved at udpege en enkelt distributør i Frankrig vil Cégétel ikke skulle opretholde adskillige erhvervsrelationer med et stort antal distributører dér og vil derfor være i stand til at reducere sine transaktionsomkostninger, hvilket giver mulighed for effektivitetsgevinster i distributionen. BT vil også være i stand til lettere at klare distributionsvanskelighederne med hensyn til udbud af Concert-tjenester og til bedre at beskytte sine intellektuelle ejendomsrettigheder. Muligheden for at kunne tilbyde kunderne et enkelt kontaktpunkt for alt, hvad der vedrører de ydede tjenester, er en konkurrencemæssig fordel inden for denne type tjenester.

(58) Den eksklusivitet, der gives Cégétel, vil lette de salgsfremmende foranstaltninger for Concert-tjenester og resultere i intensiv markedsføring, samtidig med at distributionen rationaliseres. Eksklusivitet vil sikre et tilstrækkeligt kvalitetsniveau med hensyn til Cégétels ydelse af ekstra støttetjenester som distributør. På den anden side kan udpegningen af adskillige distributører resultere i underinvestering inden for disse aktiviteter. Disse intensiverede salgsfremmende foranstaltninger vil stimulere konkurrencen mellem de forskellige udbydere af globale tjenester og kan anses for at være den mest effektive måde til at konkurrere effektivt med France Télécom på markedet for globale tjenester.

(59) Udpegningen af Cégétel som enedistributør af Concert-tjenester, hvilket er et af de vigtigste bidrag fra BT til joint venturet, som er fremhævet ovenfor, vil endvidere — ved at supplere det udbud af tjenester, der tilbydes kunderne — give Cégétel mulighed for at placere sig bedre som en fuldt udbygget konkurrent til France Télécom (enedistributør i Frankrig af Global One-tjenester).

(60) Endelig vil de stordriftsfordele, der som omtalt i betragtning 44 bliver mulighed for gennem Cégétel, forbedre Concert-tjenesternes konkurrencedygtighed i Frankrig. Cégétel råder over flere ressourcer og muligheder for at distribuere Concert-tjenester effektivt, end BT France gjorde inden transaktionen.

Fordele for forbrugerne

(61) Gennem de anmeldte arrangementer vil BT hjælpe Cégétel med at iværksætte og forbedre en lang række sofistikerede Concert-tjenester hurtigt og effektivt. Kunderne vil drage fordel af de effektivitetsgevinster i distributionen, der er fremhævet ovenfor, en passende støtte fra Cégétel og en hurtig tilrådighedsstillelse af Concert-tjenester i Frankrig. Telekommunikationsbrugere vil også få fordel af en intensiveret promotion af Concert-tjenester, som vil øge konkurrencen på dette segment af det franske telekommunikationsmarked.

(62) Desuden er den eksklusivitet, der tilbydes Cégétel, ikke absolut: hverken BT eller noget andet medlem af Concert-alliancen vil få forbud mod at have kunder i Frankrig, når en kunde anmoder dem herom. Som påpeget i BT/MCI-beslutningen er de potentielle brugere af Concert-tjenester sædvanligvis højt sofistikerede telekommunikationskøbere, der kræver grænseoverskridende tjenester, og som har betydelig købekraft, hvilket forårsager et pres på fortjenesterne og et forventet højt konkurrenceniveau blandt leverandørerne. Parallelimport af Concert-tjenester er således en reel mulighed.

Nødvendighed

(63) Selve Concert-distributionsaftalens eksklusive karakter er nødvendig for at opnå de konkurrencefremmende effektivitetsvirkninger, der er beskrevet ovenfor. Denne eksklusivitet er nemlig nødvendig for at koncentrere Cégétels markedsførings- og salgsbestræbelser om Concert-tjenester, hvorved det får mulighed for at konkurrere aktivt med andre udbydere af globale telekommunikationstjenester.

(64) For det andet er det forbud mod salg eller ydelse af støttetjenester til tjenester, der konkurrerer med Concert-tjenester, der er pålagt Cégétel, også nødvendigt for at garantere BT, at Cégétel vil koncentrere sin indsats om distribution af Concert-tjenester. Disse klausuler sætter ligeledes BT og Concert i stand til at planlægge salget af tjenesterne med større nøjagtighed og over en længere periode og sikrer, at distributørens krav opfyldes på et regulært grundlag. »Framework network«-aftalen, der er beregnet til at sikre, at BT's og Cégétels net fungerer sammen for at kunne tilbyde Concert-kunderne en problemfri administreret punkt-til-punkt-tjeneste, er nødvendig for at muliggøre distribution af Concert-tjenester i Frankrig.

(65) Som anerkendt af Kommissionen i tidligere beslutninger vedrørende joint ventures, der arbejder på markedet for globale telekommunikationstjenester, beslutning 95/546/EF (Atlas), betragtning 58, og beslutning 97/780/EF (Unisource), betragtning 93 [1], frembyder enedistribution desuden en bedre beskyttelse af Concert-modervelskabernes intellektuelle ejendomsrettigheder end andre arrangementer.

(66) Under alle omstændigheder vil den eksklusivitet, der gives Cégétel, ikke være absolut. Det forbydes hverken BT eller noget andet medlem af Concert-alliancen at have kunder i Frankrig, når en kunde anmoder dem om sådanne tjenester. Omvendt tillader Concert-distributionsaftalen passivt salg fra Cégétel til områder, hvor BT eller en tredjepart er den udpegede Concert-distributør.

Ingen udelukkelse af konkurrencen

(67) Concert-tjenester vil konkurrere med andre globale produkttyper, bl.a. Global One-tjenester distribueret af France Télécom, som er den dominerende udbyder af teletjenester og -net i Frankrig. Som anført i betragtning 30 vil mange virksomheder tilbyde internationale erhvervsteletjenester i Frankrig (Siris, WorldCom, Colt osv.). Disse tjenester vil i det mindste delvis konkurrere med Concert-tjenesterne. Flere af disse operatører vil udvikle deres egne net. Parterne forventer desuden konkurrence, i det mindste om dele af avancerede telekommunikationstjenester, fra andre markedsdeltagere, herunder computer- og databehandlingsvirksomheder (f.eks. IBM) og informationstjenestevirksomheder (f.eks. Geis). Endvidere er multinationale eller andre store virksomheder ofte i stand til at administrere deres egne private netløsninger. Desuden vil der også være mulighed for passivt salg fra distributører af Concert-tjenester i andre lande.

Konklusion

(68) Kommissionen konkluderer, at alle betingelser for en individuel fritagelse efter EF-traktatens artikel 81, stk. 3, er opfyldt med hensyn til eksklusivarrangementerne for distribution af Concert-tjenester i Frankrig.

C. FRITAGELSENS VARIGHED

(69) Ifølge artikel 8 i forordning nr. 17 skal en beslutning i henhold til EF-traktatens artikel 81, stk. 3, træffes for et bestemt tidsrum. Ifølge artikel 6 i forordning nr. 17 kan det tidspunkt, fra hvilket beslutningen får virkning, ikke ligge forud for anmeldelsesdagen. I denne sag kan der indrømmes en lang fritagelsesperiode som følge af det tidsrum, der er nødvendigt, for at Cégétel kan sikre sig en væsentlig markedsandel for erhvervstelekommunikationstjenester i Frankrig og indtjene sine investeringer i faste telekommunikationstjenester. For så vidt som der indrømmes en fritagelse, bør den gælde i ti år efter anmeldelsesdatoen —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

På grundlag af de foreliggende oplysninger finder Kommissionen, at der ikke er grund til at træffe foranstaltninger efter EF-traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. l, med hensyn til de anmeldte aftaler vedrørende omstruktureringen af Cégétel, herunder de supplerende bestemmelser angående i) den generelle konkurrencebegrænsning i aktionæroverenskomsten, der gælder for hver part, så længe den respektive indflydelse af denne part over Cégétels virksomhed forbliver uændret sammenlignet med situationen som beskrevet i betragtning 11, 12 og 13, og ii) bestemmelserne om privilegeret leverandør og privilegeret kunde.

Artikel 2

I henhold til EF-traktatens artikel 81, stk. 3, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 3, erklæres bestemmelserne i EF-traktatens artikel 81, stk. 1, uanvendelige på arrangementerne for Cégétels enedistribution af Concert-tjenester i Frankrig i en periode på ti år fra den 18. juli 1997.

[1] EFT L 318 af 20.11.1997, s. 1.

Artikel 3

Denne beslutning er rettet til:

Vivendi SA
52, rue d'Anjou
F-75008 Paris

British Telecommunications plc
81 Newgate Street
London EC1A 7AJ
Det Forenede Kongerige

Mannesmann AG
Mannesmannufer 2
D-40213 Düsseldorf

SBCI Inc
2 Read's Way, Suite 117, Corporate Commons
Newcastle
Delaware 19720
USA.

Udfærdiget i Bruxelles, den 20. maj 1999.

På Kommissionens vegne
Karel VAN MIERT
Medlem af Kommissionen