ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 5ης Οκτωβρίου 2005

σχετικά με μια διαδικασία εφαρμογής του άρθρου 81 της συνθήκης ΕΚ έναντι της Automobiles Peugeot SA και της Peugeot Nederland NV

(Υποθέσεις COMP/E2/36623 36820 και 37275 — SEP και άλλοι/Automobiles Peugeot SA)

[κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό Ε(2005) 3683]

(Το κείμενο στη γαλλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(2006/431/ΕΚ)

Στις 5 Οκτωβρίου 2005, η Επιτροπή εξέδωσε μια απόφαση σχετικά με τη διαδικασία εφαρμογής του άρθρου 81 της συνθήκης ΕΚ. Σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 30 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1/2003 του Συμβουλίου [1], η Επιτροπή δημοσιεύει κατωτέρω τα ονόματα των ενδιαφερομένων μερών και την ουσία της απόφασης, καθώς και τις κυρώσεις που τους επιβλήθηκαν κατά περίπτωση, λαμβάνοντας υπόψη το νόμιμο συμφέρον των επιχειρήσεων να μη διαδίδεται το επιχειρηματικό τους απόρρητο. Μια μη εμπιστευτική έκδοση του πλήρους κειμένου της απόφασης διατίθεται στις επίσημες γλώσσες της υπόθεσης και στις γλώσσες εργασίας της Επιτροπής στον ιστότοπο της ΓΔ Ανταγωνισμού, στην ακόλουθη διεύθυνση: http://europa.eu.int/comm/competition/index_fr.html

1. ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΒΑΣΗΣ

1.1. Εισαγωγή

(1) Κατόπιν των καταγγελιών που της υπέβαλαν ορισμένοι διαμεσολαβητές Γάλλοι, η Επιτροπή εξέδωσε, στις 5 Οκτωβρίου 2005, μια απόφαση βάσει του άρθρου 7 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1/2003 (εφεξής «η απόφαση»), που απευθυνόταν στις εταιρείες Automobiles Peugeot SA, κατασκευαστή αυτοκινήτων, και στην Peugeot Nederland NV, θυγατρική της εξ ολοκλήρου επιφορτισμένη με την εισαγωγή οχημάτων μάρκας Peugeot στις Κάτω Χώρες (εφεξής «PNE»), για παραβίαση του άρθρου 81 της Συνθήκης. Πράγματι, αυτές οι επιχειρήσεις, σε συμφωνία με τους πωλητές αυτοκινήτων μέλη του δικτύου Peugeot στις Κάτω Χώρες, παραβίασαν το άρθρο 81 θέτοντας σε ισχύ δύο μέτρα τα οποία είχαν ως σκοπό να εμποδίσουν τις διασυνοριακές πωλήσεις αυτοκινήτων προέλευσης αυτής της χώρας και προοριζόμενες στους τελικούς καταναλωτές εγκατεστημένους σε άλλα κράτη μέλη ιδίως στη Γαλλία. Το πρώτο μέτρο, που τέθηκε σε ισχύ από το 1997 έως το 2003, συνίστατο σε ένα σύστημα έκπτωσης που κατεβάλετο στους αντιπροσώπους αυτοκινήτων επιφυλάσσοντας διακριτική μεταχείριση στις πωλήσεις για εξαγωγή και που, εξετάζοντάς το υπό το πρίσμα του τρόπου αντικειμενικής λειτουργίας του, υπερέβαινε ότι ήταν αναγκαίο για να παροτρύνει τους ολλανδούς αντιπροσώπους αυτοκινήτων να αφιερώσουν τις καλύτερες προσπάθειές τους πώλησης στη συμβατική εδαφική ζώνη τους. Το δεύτερο μέτρο, που τέθηκε σε ισχύ από το 1997 έως το 2001, συνίστατο σε πιέσεις της Automobiles Peugeot SA στους αντιπροσώπους αυτοκινήτων που δραστηριοποιούνταν στις εξαγωγές, μέτρο άμεσο που ενίσχυσε την επίπτωση της διακριτικής έκπτωσης.

1.2. Τα γεγονότα

1.2.1. *Οι επιχειρήσεις και το σχετικό προϊόν*

1.2.1.1. Οι επιχειρήσεις

(2) Η Peugeot SA (εφεξής «PSA») είναι ο δεύτερος ευρωπαίος κατασκευαστής αυτοκινήτων με 15,5 % των πωλήσεων το 2002 (ιδιωτικά αυτοκίνητα και ελαφρά επαγγελματικά αυτοκίνητα) που περιλαμβάνει τις μάρκες Peugeot και Citroën. Η Automobiles Peugeot SA είναι ένας γενικός κατασκευαστής αυτοκινήτων θυγατρική εξολοκλήρου της PSA, που σχεδιάζει, παράγει και διαθέτει τα αυτοκίνητα της μάρκας Peugeot. Στο καθένα από τα είκοσι πέντε κράτη μέλη η διανομή των προϊόντων και υπηρεσιών Peugeot εξασφαλίζεται από ένα εθνικό δίκτυο λιανικών πωλήσεων. Στις Κάτω Χώρες αυτό το δίκτυο είναι οργανωμένο και διαχειριζόμενο από έναν εισαγωγέα ελεγχόμενο κατά 100 % από την Automobiles Peugeot SA, στη συγκεκριμένη περίπτωση PNE, με έδρα την Ουτρέχτη, Κάτω Χώρες.

(3) Στις Κάτω Χώρες, το δίκτυο Peugeot αποτελείται από αντιπροσώπους αυτοκινήτων και εμπόρους μεταπωλητές που συνδέονται συμβατικά μαζί του. Ο αριθμός των αντιπροσώπων αυτοκινήτων και των εμπόρων μεταπωλητών μελών του δικτύου Peugeot στις Κάτω Χώρες μειώθηκε αισθητά μεταξύ 1995 και 2003.

1.2.1.2. Η σχετική αγορά

(4) Η αγορά των ιδιωτικών αυτοκινήτων υποδιαιρείται σε ένα ορισμένο αριθμό τμημάτων. Ο περιορισμός του ανταγωνισμού που λαμβάνει υπόψη της η απόφαση είναι ένας περιορισμός ανά αντικείμενο, ο οποίος παραμένει εκτιμητέος όχι

[1] ΕΕ L 1 της 4.1.2003, σ. 1. Κανονισμός όπως τροποποιήθηκε με τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 411/2004 (ΕΕ L 68 της 6.3.2004, σ. 1).

μόνο όταν η αγορά εξετάζεται διαμέσου καθενός από τα σχετικά τμήματα λαμβανόμενα υπόψη ατομικά, αλλά παρομοίως εάν θεωρείται ένα τμήμα σχετικό με αυτή την υπόθεση και τα δύο κοντινά τμήματα επικαλύπτονται σχηματίζοντας μια σχετική αγορά, ή εάν θεωρείται ότι αυτή η τελευταία αποτελείται από ένα σύνολο τμημάτων που αναφέρθηκαν στα υπόψη. Κατά συνέπεια δεν είναι απαραίτητο εδώ να ληφθεί μια οριστική απόφαση όσον αφορά το τμήμα που πρέπει να εξετασθεί όπως η σχετική αγορά, ούτε να αποφασισθεί σχετικά με το κατά πόσο η αγορά για τα ιδιωτικά αυτοκίνητα περιλαμβάνει την Κοινότητα στο σύνολό της ή εάν κάθε κράτος μέλος συνιστά μια ξεχωριστή γεωγραφική αγορά.

(5) Μεταξύ του 1995 και του 2002, το σύνολο των καινούργιων ιδιωτικών αυτοκινήτων που ταξινομούνται κάθε χρόνο στην Ευρωπαϊκή Ένωση και στον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο ανήλθε από 12 034 316 σε 14 398 718 αυτοκίνητα. Η μάρκα Peugeot λαμβανόμενη ξεχωριστά είχε ένα σύνολο 861 696 ταξινομήσεων το 1995 και 1 277 738 ταξινομήσεις το 2002, ανερχόμενη από την έκτη στην τρίτη θέση των κατασκευαστών στην Ευρωπαϊκή Ένωση με μερίδιο αγοράς που αυξήθηκε από 7,2 % το 1995 σε 8,9 % το 2002 [1]. Η μάρκα Peugeot παρουσίασε στις Κάτω Χώρες μια ισχυρή και συνεχή αύξηση των μεριδίων της αγοράς, που αυξήθηκαν από 6,5 % το 1997 σε 10,7 % το 2003 για τα ιδιωτικά αυτοκίνητα.

1.2.2. *Η συγκεκριμένη συμφωνία*

(6) Η απόφαση στοχεύει μία παραβίαση που τέθηκε σε ισχύ στα πλαίσια των συμφωνιών αποκλειστικής και επιλεκτικής διανομής που διέπουν τις σχέσεις μεταξύ της Peugeot και των ολλανδών αντιπροσώπων της. Αυτή η παραβίαση διαρθρώνεται από δύο εξειδικευμένα μέτρα που δύνανται να περιορίσουν την παράλληλη εμπορία· ένα σύστημα αμοιβής των αντιπροσώπων το οποίο εξαρτάται από τον γεωγραφικό προορισμό του οχήματος και πιέσεις στους αντιπροσώπους που δραστηριοποιούνται στις εξαγωγές.

1.2.2.1. Διακριτική έκπτωση

(7) Στις Κάτω Χώρες η αμοιβή των αντιπροσώπων συνίστατο σε ένα σταθερό μέρος [το περιθώριο επί του τιμολογίου [2]] και σε ένα μέρος που συνδέεται με τα αποτελέσματα του αντιπροσώπου ή [bonus [3]], της οποίας ο αντιπρόσωπος είχε ανάγκη για να αποκομίσει ένα κέρδος από τη δραστηριότητά του. Τώρα, ο ολλανδός αντιπρόσωπος δεν μπορούσε να τύχει αυτού του bonus παρά μόνο υπό τον όρο ότι τα πωληθέντα απ' αυτόν οχήματα ήταν ταξινομημένα στην επικράτεια του κράτους μέλους του. Το σύστημα που δημιούργησε η Peugeot διέκρινε δύο στάδια όσον αφορά το μηχανισμό παροχής του bonus: η απόκτηση δικαιώματος bonus καθοριζόταν βάσει μιας προοδευτικής κλίμακας υλοποίησης ενός στόχου που είχε καθοριστεί στην αρχή της χρήσης, στόχου πωλήσεων που έπρεπε να πραγματοποιηθεί στην εδαφική ζώνη του αντιπροσώπου. Στη συνέχεια, όταν ο στόχος πωλήσεων είχε επιτευχθεί, η καταβολή του δικαιώματος που είχε αποκτηθεί κατ' αυτό τον τρόπο πραγματοποιείτο παρομοίως βάσει των πωληθέντων αυτοκινήτων στην εδαφική ζώνη. Η Automobiles Peugeot SA απαιτούσε μια τέτοια ταξινόμηση στην επικράτεια του κράτους μέλους τόσο 1) για την πλήρωση όλων των στόχων πωλήσεων που επέτρεπαν την απόκτηση δικαιώματος bonus και το καθορισμό του ύψους της έκπτωσης ανά αυτοκίνητο, όσο παρομοίως 2) για την ταυτοποίηση όλων των πωληθέντων οχημάτων από την Automobiles Peugeot SA που μπορούσαν να τύχουν αυτής της αμοιβής (η καταβολή του bonus).

(8) Στην περίοδο μεταξύ της 1ης Ιανουαρίου 1997 και της 31ης Δεκεμβρίου 1999, η Automobiles Peugeot SA εφάρμοσε πράγματι ένα σύστημα αμοιβής των αντιπροσώπων που συνίστατο στην καταβολή στον αντιπρόσωπο μιας συμπληρωματικής εφάπαξ αμοιβής («bonus» και «superbonus») για την πώληση όλων των μοντέλων ιδιωτικών αυτοκινήτων που ταξινομούνταν στις Κάτω Χώρες από την 1η Ιανουαρίου 1997 και έπειτα. Στη συνέχεια, στην περίοδο από 1ης Ιανουαρίου 2000 έως 1ης Οκτωβρίου 2003, η Automobiles Peugeot SA τροποποίησε το σύστημα αμοιβής των αντιπροσώπων ώστε να εισάγει ένα μεταβλητό μέρος του περιθωρίου κέρδους, διατηρώντας όμως ένα «ποσοτικό bonus» που πληρωνόταν στον αντιπρόσωπο που επιτύχανε τους στόχους ταξινόμησης οχημάτων μάρκας Peugeot στις Κάτω Χώρες. Η αρχή του ποσοτικού bonus μεταβλήθηκε ελάχιστα κατά τη διάρκεια αυτών των δύο περιόδων. Για την εφαρμογή του bonus, οι αντιπρόσωποι χωρίστηκαν σε κατηγορίες ανάλογα με τον αριθμό των αυτοκινήτων που είχαν ως στόχο. Ο καθορισμός του bonus ελάμβανε χώρα σύμφωνα με το μοντέλο του αυτοκινήτου, την κατηγορία του αντιπροσώπου και το ποσοστό του επιτευχθέντος στόχου.

(9) Από τον Ιανουάριο 1997, οι ετήσιες εγκύκλιοι προς όλους τους αντιπροσώπους σχετικά με τη θέση σε εφαρμογή ενός νέου συστήματος bonus, που επιβεβαιώθηκαν από άλλα αποδεικτικά στοιχεία, προέβλεπαν ότι τα ιδιωτικά αυτοκίνητα που λαμβάνονταν υπόψη για την καταβολή του bonus ήταν, κατά γενικό κανόνα, μόνο τα αυτοκίνητα που ταξινομούνταν στην ολλανδική αγορά.

1.2.2.2. Πιέσεις στους αντιπροσώπους

(10) Το δεύτερο προαναφερθέν μέτρο αφορά την άσκηση πιέσεως στους αντιπροσώπους από την Automobiles Peugeot SA, πιέσεις που ενίσχυσαν την επίπτωση του συστήματος διακριτικού bonus από τις άμεσες παρεμβάσεις στους αντιπροσώπους, ή τις απόπειρες μείωσης μέσω απειλών περιορισμού των παραδόσεων, την εξαγωγική δραστηριότητα που προδήλως αυτοί είχαν αναπτύξει.

---

[1] Η PSA κατείχε, με τις μάρκες Peugeot και Citroën, ένα μερίδιο της αγοράς αυξανόμενο και περιλαμβανόμενο μεταξύ του 12 % (το 1995) και του 15,3 % (το πρώτο εξάμηνο του 2003) βάσει των νέων ταξινομήσεων, που την καθιστούσε από το 1999 τον δεύτερο προμηθευτή ιδιωτικών αυτοκινήτων στην Ευρώπη μετά τον όμιλο Volkswagen.

[2] Το περιθώριο κέρδους του αντιπροσώπου είναι η διαφορά μεταξύ της συνιστωμένης τιμής καταλόγου ενός συγκεκριμένου μοντέλου και της τιμής που ο αντιπρόσωπος αγοράζει το αυτοκίνητο από τον προμηθευτή. Αυτή η έκδοση χρησιμεύει να χρηματοδοτήσει τις δαπάνες διανομής και τα γενικά έξοδα του διανομέα, καθώς και τις εκπτώσεις που αυτός οφείλει στις περισσότερες περιπτώσεις να παράσχει στους τελικούς καταναλωτές.

[3] Το bonus συνίσταται σε μια εφάπαξ αμοιβή που καταβάλλεται στον αντιπρόσωπο από τον προμηθευτή του, σε τακτά διαστήματα, για κάθε όχημα που έχει πωληθεί σύμφωνα με τους εφαρμοζόμενους όρους. Η καταβολή του bonus υπόκειται στην υλοποίηση ορισμένων ποσοτικών και ποιοτικών στόχων.

(11) Πρέπει να τονιστεί εδώ ότι η στρατηγική της Automobiles Peugeot SA που αποσκοπούσε να περιορίσει τις εξαγωγές από τις Κάτω Χώρες ήταν γνωστή στα μέλη του δικτύου διανομής που φοβούνταν τα μακροχρόνια αποτελέσματα των εξαγωγών επί των κερδών τους, και τα οποία δήλωσαν κατά τη διάρκεια τριών συνεδριάσεων με τον εισαγγελέα ότι συμμερίζονταν τον στόχο των μέτρων που ζητούσε αυτός. Η Peugeot προσπάθησε να διασφαλίσει τη συνοχή της συμπεριφοράς των μελών του ολλανδικού δικτύου, με την παρέμβαση του εισαγγελέα σε περιπτώσεις εξαγωγών μέσω άμεσων απειλών και περιορισμού των παραδόσεων ώστε να διατηρήσει την πειθαρχία που είχε επιβληθεί κατ' αυτό τον τρόπο.

(12) Κατά πρώτον, η PNE άσκησε άμεσες πιέσεις παρεμβαίνοντας ευκαιριακά για να περιορίσει τις πωλήσεις προς εξαγωγή ορισμένων αντιπροσώπων. Η PNE άσκησε πιέσεις ιδίως μέσω των δικών της Account Managers Dealernet (AMD), υπάλληλοι που αποτελούσαν μέρος του τμήματος του επιφορτισμένου με τις πωλήσεις αυτοκινήτων του εισαγγελέα. Σε ένα μέρος των εκθέσεων επίσκεψης αυτών των AMD, έγινε αναφορά σε πωλήσεις οχημάτων σε καταναλωτές που κατοικούν στο εξωτερικό. Οι επισημάνσεις αυτών των AMD στις οποίες γίνεται αναφορά στην απόφαση δεν έχουν καμία έννοια παρά μόνο σε ένα πλαίσιο όπου οι εξαγωγές έπρεπε, από την πλευρά της Automobiles Peugeot SA, να διατηρήσουν ένα χαρακτήρα εντελώς έκτακτο. Άλλα παραδείγματα επιβεβαιώνουν την άσκηση πιέσεων με τον ίδιο στόχο και των οποίων η θέση σε εφαρμογή δεν στηριζόταν στους AMD. Οι άμεσες παρεμβάσεις αφορούσαν οκτώ αντιπροσώπους μεταξύ 1997 και 2001.

(13) Κατά δεύτερον, από το 1997, αυτές οι πιέσεις έλαβαν τη μορφή απειλών μείωσης των παραδόσεων, ιδίως των περισσότερο εξαγομένων μοντέλων όπως το 806. Για το οικονομικό έτος 1997 ορισμένα μοντέλα όπως το 406 Airlines και το 106 Accents προορίστηκαν αυστηρώς για την ολλανδική αγορά: η εξαγωγή τους συνιστούσε πράξη αξιόποινη που επέσυρε την ευθύνη του αντιπροσώπου εξαγωγέα. Οι απειλές μείωσης των παραδόσεων, ακολουθούμενες από συστηματικές μειώσεις, αφορούσαν κυρίως το μοντέλο 306 break. Από πολλά πρακτικά συνεδριάσεων, προκύπτει ότι η VPDN στήριξε παρομοίως ήδη από το 1997 την έκδοση μέτρων περιορισμού παροχής ορισμένων μοντέλων, καθώς και την κατάργηση της γκάμας των περισσότερο εξαγομένων μοντέλων. Επιπλέον, το 1998 οι αντιπρόσωποι της δυτικής περιφέρειας της χώρας έλαβαν γνώση του συμφέροντός τους να παύσουν τις εξαγωγές του μοντέλου 206.

2. ΝΟΜΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ

2.1. Η συμφωνία για τα εν λόγω μέτρα

(14) Τα μέτρα που έλαβε η Automobiles Peugeot SA για να περιορίσει τις πωλήσεις στην εξαγωγή και τον ανταγωνισμό μεταξύ των κατασκευαστών δεν αποτέλεσαν μονόπλευρη συμπεριφορά. Απεναντίας, εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 81 παράγραφος 1 της Συνθήκης. Αφενός αποτέλεσαν μέρος των συμβατικών σχέσεων μεταξύ της Automobiles Peugeot SA και αφετέρου των αντιπροσώπων που ανήκουν στα επιλεκτικά και αποκλειστικά δίκτυα της διανομής στις Κάτω Χώρες των οποίων αντικείμενο είναι η πώληση οχημάτων Peugeot και άλλων συμβατικών αγαθών.

(15) Στα πλαίσια της παρούσας υπόθεσης και αναφορικά με το διακριτικό bonus η συμφωνία συστήθηκε μεταξύ της Automobiles Peugeot SA και των μελών του ολλανδικού δικτύου της. Πράγματι, οι λεπτομέρειες εφαρμογής της λειτουργίας του δικτύου Peugeot μεταξύ 1997 και 2003 δείχνουν ότι υπήρξε σιωπηρή συγκατάθεση των αντιπροσώπων Peugeot στις Κάτω Χώρες και συνεπώς, καθορισμός κοινής βούλησης για κάθε πράξη πώλησης ([1]).

(16) Όσον αφορά τις πιέσεις επί των αντιπροσώπων, η Automobiles Peugeot SA απηύθυνε μια σαφή πρόσκληση στους ολλανδούς αντιπροσώπους της, μέσω του VPDN, με σκοπό να επιβάλει μια πειθαρχία στη μείωση των εξαγωγών προς τα άλλα κράτη μέλη, αρχής γενομένης το αργότερο το 1997. Στη συνέχεια, τα επεισόδια πίεσης επί των αντιπροσώπων όπως αυτά που περιγράφηκαν στην απόφαση αποδεικνύουν ότι η πρόσκληση που απηύθυνε η Automobiles Peugeot SA/PNE στους αντιπροσώπους της με σκοπό να διασφαλίσει ότι οι δραστηριότητες εξαγωγής των τελευταίων διατηρούν ένα έκτακτο χαρακτήρα έτυχε μιας αποδοχής αρχής από όλα τα μέλη του δικτύου, υπό την επιφύλαξη των περιστασιακών παρεμβάσεων με τις οποίες ο κατασκευαστής μπόρεσε να διατηρήσει την πειθαρχία που είχε καθορισθεί τοιουτρόπως.

2.2. Στόχος της παράβασης όσον αφορά τα δύο μέτρα

(17) Η Automobiles Peugeot SA και η PNE χάραξαν μια στρατηγική με σκοπό να περιορίσουν τις πωλήσεις στην εξαγωγή από τις Κάτω Χώρες. Αυτή η στρατηγική, που τέθηκε σε εφαρμογή σε συμφωνία με τους αντιπροσώπους και σε συνεργασία με την VPDN, καθώς και όλα τα μέτρα που την συνιστούν, είχε ως αντικείμενο και ως αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 81 παράγραφος 1.

2.2.1. *Ένα διακριτικό bonus υπαίτιο συγκράτησης των εξαγωγών*

(18) Στην απάντησή της στην έκθεση αιτιάσεων, η Automobiles Peugeot SA πρόβαλε τον προανταγωνιστικό χαρακτήρα του προσωπικού bonus που τέθηκε σε εφαρμογή στις Κάτω Χώρες, του οποίου ο «*μοναδικός και πρόδηλος*» στόχος ήταν να παροτρύνει τους αντιπροσώπους παρέχοντάς τους τα απαραίτητα οικονομικά κίνητρα, υπό μορφή bonus για να συγκεντρώσει τις καλύτερες προσπάθειες της πώλησης στη συμβατική εδαφική τους ζώνη και να επιτρέψει έτσι στην Automobiles Peugeot SA να αυξήσει το μερίδιό της τής αγοράς στις Κάτω Χώρες.

([1]) Πράγματι, η βούληση του κατασκευαστή καθορίστηκε από την εγκύκλιο που έλαβαν οι αντιπρόσωποι στην αρχή του έτους. Η εγκύκλιος αυτή καθόριζε τους όρους αμοιβής του αντιπροσώπου (περιφέρεια κέρδους και bonus). Η αποδοχή υπεισερχόταν κάθε φορά που ένας αντιπρόσωπος επιθυμούσε να συνυπολογιστεί ένα όχημα που είχε παραγγείλει ο ίδιος στους στόχους πωλήσεων (που επηρέαζαν τη χορήγηση του bonus) καθώς και όταν αυτός απαιτούσε την πληρωμή του bonus για κάθε ταξινομημένο όχημα (αφού είχαν επιτευχθεί οι στόχοι πωλήσεων). Στη συγκεκριμένη περίπτωση, η αποδοχή του αντιπροσώπου καθοριζόταν από την πράξη εισαγωγής των σχετικών στοιχείων της παραγγελίας του αυτοκινήτου στο λογισμικό σύστημα μέσω του οποίου ο κατασκευαστής διαχειριζόταν τις σχέσεις του με το σύστημά του (DIALOG). Το συγκεκριμένο μέτρο αποτέλεσε επίσης αντικείμενο της συγκατάθεσης των εν αναφορά αντιπροσώπων, αφού σε οποιαδήποτε περίπτωση, αυτοί είχαν πραγματοποιήσει πωλήσεις στα πλαίσια αυτού του συστήματος.

(19) Σ' αυτό το πλαίσιο, πρέπει να σημειωθεί ότι η απόφαση δεν αμφισβητεί στον κατασκευαστή τη δυνατότητα να διαρθρώσει την εμπορική του πολιτική σε συνάρτηση με τις απαιτήσεις των διαφόρων εθνικών αγορών, ώστε να επιτύχει καλύτερα ποσοστά σ' αυτές τις αγορές. Πράγματι, η απόφαση δεν αμφισβητεί είτε τη δυνατότητα του κατασκευαστή να συμφωνήσει με τους αντιπροσώπους του τους καθορισθέντες στόχους πώλησης σε σχέση με τις πωλήσεις προς υλοποίηση στη συμβατική εδαφική ζώνη, ούτε τη δυνατότητά του να λάβει τα κατάλληλα μέτρα κινήτρων, ιδίως υπό μορφή bonus βασισμένου στις επιδόσεις, ώστε να ωθήσει τους αντιπροσώπους του να αυξήσουν τον όγκο bonus τους στην εδαφική ζώνη που τους έχει παραχωρηθεί. Αυτή η δυνατότητα που αυξάνει τον ανταγωνισμό μεταξύ των κατασκευαστών, προβλεπόταν εξάλλου σαφώς από τον κανονισμό απαλλαγής (ΕΚ) αριθ. 1475/95 της Επιτροπής [1].

(20) Όμως από τον Ιανουάριο 1997, οι ετήσιες εγκύκλιοι προς όλους τους αντιπροσώπους αναφορικά με την θέση σε ισχύ ενός νέου συστήματος bonus, εγκύκλιοι που επιβεβαιώνονται από άλλα αποδεικτικά στοιχεία, προέβλεπαν ότι τα ιδιωτικά αυτοκίνητα που λαμβάνονταν υπόψη για την καταβολή του bonus ήταν αποκλειστικά τα ταξινομημένα στην ολλανδική αγορά. Κατά συνέπεια, σε κάθε αντιπρόσωπο που είχε πλήρως τηρήσει τους δικούς του στόχους πώλησης στην περιοχή του και που κατά συνέπεια είχε αποκτήσει δικαίωμα για bonus, αντιτασσόταν η άρνηση της χορήγησης bonus που είχε έτσι αποκτηθεί για την πληρωμή (την καταβολή) αυτού του δικαιώματος για πωλήσεις σε καταναλωτές μη κατοίκους της Ολλανδίας. Ένα τέτοιο σύστημα, εξεταζόμενο υπό το πρίσμα του τρόπου αντικειμενικής λειτουργίας του υπερέβαινε το αναγκαίο για την παρότρυνση των ολλανδών αντιπροσώπων να αφιερώσουν τις καλύτερες προσπάθειές τους πώλησης στην συμβατική περιοχή τους. Ήταν τέτοιας φύσης ώστε να αποτελέσει έναν από τους χαρακτηριστικούς περιορισμούς που αναφέρονται στον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1475/95, και να παραβιάσει το άρθρο 6 παράγραφος 1 στοιχείο 8 σύμφωνα με το οποίο η απαλλαγή δεν εφαρμόζεται «όταν ο προμηθευτής παρέχει στους διανομείς χωρίς αντικειμενικά αιτιολογημένο λόγο αμοιβές που υπολογίζονται σε συνάρτηση με τον τόπο προορισμού των μεταπωλούμενων αυτοκινήτων οχημάτων ή με τον τόπο κατοικίας του αγοραστή». Επιπλέον, η PNE μείωνε τις δυνατότητες που είχαν οι εισαγωγείς να παρακάμψουν αυτό το σύστημα επαληθεύοντας τη συνέχεια μεταξύ αφενός των σχετικών αναφορών της παραγγελίας του αυτοκινήτου που χορήγησε ο αντιπρόσωπος στο λογισμικό σύστημα με το οποίο ο κατασκευαστής διαχειριζόταν τις σχέσεις του με το σύστημά του (DIALOG) και αφετέρου τα στοιχεία που χορηγεί ο εθνικός οργανισμός ταξινόμησης.

(21) Εξάλλου, στην απάντησή της στην έκθεση αιτιάσεων, η Automobiles Peugeot SA είχε αμφισβητήσει την αποτελεσματικότητα ενός τέτοιου μέτρου υποστηρίζοντας ότι το ποσό αυτού του bonus ήταν πολύ χαμηλό ώστε η μη καταβολή του να αποτελέσει αντικίνητρο στους αντιπροσώπους να εξάγουν.

(22) Όμως πρέπει κατ' αρχάς να τονιστεί ο εγγενώς αντιφατικός χαρακτήρας της υπεράσπισης της Automobiles Peugeot SA. Αφετέρου, πράγματι, η Automobiles Peugeot SA αντιτείνεται ότι το επίπεδο του bonus που ίσχυε από το 1997 έως το 2003 ήταν πολύ χαμηλό για να μπορέσει να επηρεάσει τη συμπεριφορά του αντιπροσώπου. Αφετέρου, η Automobiles Peugeot SA υπογραμμίζει ότι το εν λόγω σύστημα και ιδίως το επίπεδο έκπτωσης που χορηγείται στους αντιπροσώπους που επέτυχαν τους δικούς τους στόχους πωλήσεων, θα ήταν απαραίτητο για να παρασχεθούν τα κατάλληλα οικονομικά κίνητρα ώστε να εξασφαλισθεί ότι οι καλύτερες προσπάθειες πώλησης από μέρους των αντιπροσώπων στις αντίστοιχες συμβατικές περιοχές τους. Επιπλέον, τα αποδεικτικά στοιχεία που συλλέχθηκαν κατά τη διάρκεια της έρευνας επικυρώνουν τις αιτιάσεις όσον αφορά τη σημαντική επίπτωση των μέτρων αποδεικνύοντας ότι το bonus ήταν σημαντικό για τους αντιπροσώπους κατά τη διάρκεια ολόκληρης της περιόδου και ότι η απώλειά του επί των πωλήσεων στην εξαγωγή είχε μια σημαντική επίπτωση στο συμφέρον των αντιπροσώπων να πωλήσουν σε καταναλωτές μη κατοίκους.

2.2.2. *Οι πιέσεις που αποδεικνύουν την πρόθεση της Peugeot να καταστείλει τις εξαγωγές*

(23) Από το 1997, μέχρι και μια πιο πρόσφατη περίοδο το 2001, η Automobiles Peugeot SA παρενέβη τακτικά ώστε να αποθαρρύνει ορισμένους ολλανδούς αντιπροσώπους να παραδώσουν οχήματα σε τελικούς καταναλωτές άλλων κρατών μελών. Οι πιέσεις στους ολλανδούς αντιπροσώπους, όπως τα στοιχεία της αμοιβής που πραγματοποιούν εκ των πραγμάτων διακρίσεις στις εξαγωγές, είχαν ως αντικείμενο να καταστείλουν το διασυνοριακό εμπόριο αυτοκινήτων μεταξύ των ολλανδών αντιπροσώπων και εκείνων των άλλων κρατών μελών με σκοπό τη στεγανοποίηση της ολλανδικής αγοράς σε σχέση με τις άλλες αγορές της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Τα έγγραφα που βρίσκονται στο φάκελο και αφορούν τις πιέσεις στους αντιπροσώπους πρέπει να εκτιμηθούν στα πλαίσια αυτής της στρατηγικής.

2.3. **Μια σημαντική και μετρημένη επίδραση των μέτρων**

(24) Πρέπει να υπογραμμισθεί ότι, στη συγκεκριμένη περίπτωση, παρατηρείται μια μείωση των παραλλήλων εξαγωγών από τις Κάτω Χώρες μετά το 1997, έτος εφαρμογής του υπό εξέταση συστήματος αμοιβής, κατόπιν μια πτώση αυτών των εξαγωγών κατά περίπου 50 % μετά το 1999. Στην απάντησή της στην έκθεση αιτιάσεων, η Automobiles Peugeot SA αποδίδει αυτή την πτώση σε άλλους παράγοντες από το αμφισβητούμενο σύστημα αμοιβής, δηλαδή στον «κύριο ρόλο» που διαδραμάτισε η μείωση της διαφοροποίησης των τιμών. Ωστόσο, πολλά στοιχεία διαψεύδουν αυτή την ανάλυση.

(25) Κατ' αρχάς, δεν παρατηρείται σημαντική μεταβολή των διαφοροποιημένων τιμών σε κοινοτικό επίπεδο κατά τη διάρκεια της υπό θεώρηση περιόδου.

(26) Δεύτερον, ένα εσωτερικό σημείωμα της PNE το 2002 μέτρησε την επίπτωση του συστήματος αμοιβής στο παράλληλο εμπόριο καθορίζοντας μια εκτίμηση του όγκου των συμπληρωματικών πωλήσεων στους μη κατοίκους τελικούς καταναλωτές σε σχέση με το προηγούμενο έτος που θα είχε επιτευχθεί εάν το bonus είχε καταβληθεί πραγματικά το 2003 για τα αυτοκίνητα που επωλήθηκαν στην εξαγωγή.

[1] ΕΕ L 145 της 29.6.1995, σ. 25. Άρθρο 4 παράγραφος 1: Δεν αντιτίθεται στην απαλλαγή η υποχρέωση του διανομέα … 3) να καταβάλει προσπάθεια να πωλήσει συμφωνημένη περιοχή κατά τη διάρκεια καθορισμένης χρονικής περιόδου έναν ελάχιστο αριθμό προϊόντων της συμφωνίας, που καθορίζεται από τα μέρη από κοινού ή, σε περίπτωση διαφωνίας σχετικά με τον ελάχιστο αριθμό προϊόντων της συμφωνίας προς πώληση κατ' έτος, από τρίτο εμπειρογνώμονα, λαμβανομένων κυρίως υπόψη των πωλήσεων που πραγματοποιήθηκαν στο παρελθόν στην περιοχή αυτή, καθώς και τις προβλεπόμενες εκτιμήσεις πωλήσεων για την περιοχή αυτή και σε εθνικό επίπεδο.

(27) Τρίτον, όσον αφορά τις πιέσεις στους αντιπροσώπους, 22 γάλλοι τελικοί καταναλωτές συνολικά υπέβαλαν καταγγελία ενώπιον της Επιτροπής για την ζημία που προκλήθηκε από την καθυστέρηση των παραδόσεων ως συνέπεια των απειλών της Peugeot.

3. ΠΡΟΣΤΙΜΟ

(28) Η Επιτροπή θεώρησε ότι ήταν σκόπιμο, κατά συνέπεια, να επιβάλλει ένα πρόστιμο που τιμωρεί καταλλήλως αυτή την παράβαση και το αποτρεπτικό αποτέλεσμα του οποίου αποκλείει οποιαδήποτε επανάληψη. Για τον καθορισμό του ύψους του προστίμου, η Επιτροπή έλαβε υπόψη όλες τις παραμέτρους και ιδίως τη σοβαρότητα και τη διάρκεια της παράβασης, κριτήρια τα οποία προβλέπονται ρητά στο άρθρο 23 παράγραφος 3 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1/2003.

(29) Λαμβάνοντας υπόψη τα ανωτέρω, η παραβίαση του άρθρου 81 στην οποία προέβη η Automobiles Peugeot SA και η θυγατρικής της PNE χαρακτηρίστηκε πολύ σοβαρή, η εκτίμηση δε αυτή ισχύει τόσο για την πολιτική σχετικά με το bonus όσο και για τα άλλα μέτρα πιέσεων που ασκήθηκαν από την Automobiles Peugeot SA. Πράγματι, η Automobiles Peugeot SA ενήργησε εκ προθέσεως, αφού δεν μπορούσε να αγνοεί ότι αμφισβητούμενα μέτρα είχαν ως στόχο να περιορίσουν τον ανταγωνισμό. Η Επιτροπή και το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο είχαν ήδη ευκαιρίες να τοποθετηθούν σχετικά με τα συστήματα διακριτικής αμοιβής σε συνάρτηση με τον προορισμό του οχήματος [1]. Η εκτίμηση της σοβαρότητας της παράβασης στηρίζεται στις διατάξεις των κατευθυντηρίων γραμμών για τον υπολογισμό των προστίμων [2].

(30) Πρόκειται παρομοίως για μια παράβαση σημαντικής διάρκειας. Πράγματι, από τις αρχές Ιανουαρίου 1997 έως το τέλος Σεπτεμβρίου 2003, η Automobiles Peugeot SA επανέλαβε κάθε έτος το σύστημα διακριτικής αμοιβής για τις εξαγωγές στα πλαίσια των ετησίων εγκυκλίων της. Από το 1997 έως το 2001, η Automobiles Peugeot SA ολοκλήρωσε ομοίως τη θέση σε εφαρμογή της στρατηγικής των περιορισμών των εξαγωγών μέσω των προειδοποιήσεων και των άμεσων εντολών που απέστειλε σε πολλούς εισαγωγείς. Όσο για τη λήξη της παράβασης, τα στοιχεία που υπάρχουν στο φάκελο δεν επιτρέπουν να λεχθεί ότι η παράβαση συνεχίστηκε μετά το Νοέμβριο του 2001 όσον αφορά τις πιέσεις στους εισαγωγείς και τον Οκτώβριο του 2003 ημερομηνία αλλαγής του συστήματος αμοιβής που αποτελεί στόχο της παρούσας απόφασης.

(31) Στη συγκεκριμένη υπόθεση δεν υπάρχουν περιστάσεις τόσο επιβαρυντικές όσο και ελαφρυντικές.

4. ΑΠΟΦΑΣΗ

(32) Η Automobiles Peugeot SA και η θυγατρική της Peugeot Nederland NV παραβίασαν το άρθρο 81 παράγραφος 1 της Συνθήκης συνομολογώντας συμφωνίες με τους αντιπροσώπους του δικτύου διανομής Peugeot στις Κάτω Χώρες, συμφωνίες που είχαν ως στόχο και ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση των πωλήσεων σε τελικούς καταναλωτές άλλων κρατών μελών, είτε προσωπικά είτε εκπροσωπούμενους από διαμεσολαβητές που δρουν εν ονόματί τους. Η παράβαση άρχισε στις αρχές του μηνός Ιανουαρίου 1997 και συνεχίστηκε μέχρι το τέλος του μηνός Σεπτεμβρίου 2003.

(33) Οι επιχειρήσεις που αναφέρονται στο άρθρο 1 θέτουν αμέσως τέλος στην παράβαση που διαπιστώνεται στο προαναφερθέν άρθρο, εφόσον δεν το έχουν ήδη πράξει. Αυτές απέχουν στο μέλλον να θέσουν εκ νέου σε εφαρμογή ή να συνεχίσουν την εφαρμογή οποιουδήποτε μέτρου που συνιστά την προαναφερθείσα παράβαση και να λάβουν μέτρα που να έχουν ένα ισοδύναμο στόχο ή αποτέλεσμα.

(34) Για την παράβαση που αναφέρεται στο άρθρο 1 επιβάλλεται ένα πρόστιμο 49,5 εκατομμυρίων ευρώ στην Automobiles Peugeot SA και στη θυγατρική της Peugeot Nederland NV, που είναι αλληλεγγύως και εις ολόκληρον υπεύθυνες.

---

[1] Απόφαση 98/273/ΕΚ της Επιτροπής της 28ης Ιανουαρίου 1998, Volkswagen AG (ΕΕ L 124 της 25.4.1998, σ. 60), αιτιολογική σκέψη 129· απόφαση 2001/146/ΕΚ της Επιτροπής, της 20ής Σεπτεμβρίου 2000, Opel Nederland BV/General Motors Nederland BV (ΕΕ L 59 της 28.2.2001, σ. 1), αιτιολογική σκέψη 117.

[2] Κατευθυντήριες γραμμές για τον υπολογισμό των προστίμων που επιβάλλονται δυνάμει του άρθρου 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17 και του άρθρου 65 παράγραφος 5 της συνθήκης ΕΚΑΧ, οι οποίες έχουν δημοσιευθεί στην ΕΕ C 9 της 14.1.1998. Το σημείο Α ορίζει τις σοβαρές παραβάσεις: «Πρόκειται κατά βάση για […] πρακτικές οι οποίες πλήττουν την εύρυθμη λειτουργία της εσωτερικής αγοράς, όπως είναι εκείνες οι οποίες αποσκοπούν στην … εμποδίων μεταξύ των εθνικών αγορών», που είναι η συγκεκριμένη περίπτωση εδώ.