Dans l'affaire 73-74

GROUPEMENT DES FABRICANTS DE PAPIERS PEINTS DE BELGIQUE, à Bruxelles,

SC USINES PETERS-LACROIX SA, à Bruxelles,

LES PAPETERIES DE GENVAL SA, à Genval,

ÉTABLISSEMENTS VANDERBORGHT FRÈRES SA, à Bruxelles,

PAPIERS PEINTS BREPOLS SA, à Turnhout,

toutes assistées par Me Marcel Grégoire, avocat à la cour d'appel de Bruxelles, et, en ce qui concerne la dernière partie requérante, par Me Guy Schrans, avocat à la cour de Gand, ayant élu domicile à Luxembourg en l'étude de Me Tony Biever, 83, boulevard Grande-Duchesse-Charlotte,

parties requérantes,

contre

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, représentée par ses conseillers juridiques MM. Jean-Pierre Dubois et Dieter Oldekop, ayant élu domicile à Luxembourg auprès de son conseiller juridique M. Mario Cervino, Bâtiment CFL, place de la Gare,

partie défenderesse,

et

JEAN-MARIE PEX, représenté par Me Louis Van Brunnen, avocat à la cour d'appel de Bruxelles, ayant élu domicile à Luxembourg en l'étude de Me Paul Beghin, avocat-avoué, 9, avenue de la Gare,

partie intervenante,

ayant pour objet l'annulation de la décision de la Commission du 23 juillet 1974 relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE,

LA COUR,

composée de MM. R. Lecourt, président, H. Kutscher, président de chambre, A. M. Donner, P. Pescatore, M. Sørensen, A. J. Mackenzie Stuart et A. O'Keeffe, juges,

avocat général : M. A. Trabuccchi
greffier : M. A. Van Houtte

rend le présent

ARRÊT

En fait

Attendu que les faits et les arguments des parties développés au cours de la procédure écrite peuvent être résumés comme suit :

I — Faits

En 1922, cinq sociétés belges, productrices et importatrices de papiers peints, se sont réunies pour fonder le Groupement de fabricants de papiers peints de Belgique, association de fait, sans statuts, ayant son siège à Bruxelles. Le Groupement, à l'origine, était composé des quatre sociétés requérantes et de la société Rath et Doodeheefver qui s'en est retirée en 1963.

Aux termes de son règlement d'ordre intérieur, le Groupement a pour objet « l'étude et la solution de tous les problèmes présentant un rapport avec l'activité de ses membres ». Les membres du Groupement coopèrent à l'établissement d'un barème de prix de vente correspondant à la description technique des papiers peints fabriqués par eux (poids du papier et de la couleur). Les membres du Groupement s'engagent à appliquer les conditions générales de vente du Groupement. Les papiers peints sont vendus par le Groupement à des prix fixes communs. Le Groupement fixe également un barème de prix pour la revente de ses papiers. Ces prix sont actuellement soit des prix imposés à la revente (aux dires de la Commission), soit des prix indicatifs avec interdiction *d'annoncer* des rabais (aux dires du Groupement). Le Groupement octroie une prime de coopération dont le montant est basé sur le volume d'achats annuels effectués par sa clientèle auprès de l'ensemble des fabricants faisant partie du Groupement. Selon le Groupement, le système des primes de coopération a été modifié ou va l'être pour inclure les achats effectués auprès d'autres fabricants dans la CEE.

Le 30 octobre 1962, en application de l'article 5, paragraphe 1, du règlement du Conseil n° 17 du 6 février 1962 (JO 1962, p. 204), le Groupement a fait notifier à la Commission, sur le formulaire *ad hoc,* qu'il existait un accord entre ses membres au sujet de la fabrication et de la distribution des papiers peints. Sur ce formulaire, sous la rubrique « Renseignements relatifs au contenu

de l'accord ... », à côté de la mention « si le contenu a fait l'objet d'un écrit, joindre en annexe copie du texte complet », le Groupement, pour toute réponse, a mis un tiret. En revanche, à côté de la mention « si le contenu ne fait pas ou ne fait qu'incomplètement l'objet d'un écrit, exposer ledit contenu ci-contre », le Groupement a indiqué :

« — fixation des critères de qualité,

— fixation des prix, rabais et ristournes tant à la vente qu'à la revente,

— publicité collective. »

Sous la rubrique II, 3), libellée comme suit : « Donner en tout cas les indications supplémentaires ci-après : f) mesures susceptibles d'être prises contre les entreprises participantes (clauses pénales, exclusion, arrêt de livraison, etc.) », le Groupement a noté : « exclusion ».

Sous la rubrique : « Moyens prévus pour atteindre les objectifs de l'accord » et à côté de la mention « observations de certains prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de marché », le Groupement a indiqué :

« l'observance des prix de vente des barèmes, des ristournes collectives et des conditions générales de vente ».

Le Groupement n'a joint à la notification ni les conditions générales de vente, ni les circulaires qu'il adresse à la clientèle.

Suite à un arrêt de la cour de Bruxelles du 16 mai 1963, rendu dans une affaire opposant Rath et Doodeheefver aux membres actuels du Groupement et par lequel ce dernier a été condamné pour infraction au droit belge de la concurrence, la Commission a, par lettre du 26 novembre 1968, demandé des renseignements aux membres du Groupement. Elle a notamment demandé copie de certains textes émanant du Groupement.

En outre, en ce qui concerne les relations entre le Groupement et la clientèle, la Commission a posé les questions suivantes :

« 1) Les clients belges voient-ils leurs exportations interdites, empêchées ou rendues plus difficiles par exemble par l'obligation d'une autorisation préalable?

2) Les clients étrangers sont-ils empêchés de réexporter vers d'autres pays, de réimporter en Belgique? »

A ces questions la réponse a été négative.

A la question :

« Y a-t-il obligation pour vos clients de respecter vos prix de revente en Belgique ? »

Le Groupement a répondu par l'affirmative.

Enfin, en ce qui concerne la question :

« Y a-t-il obligation pour les clients de respecter vos prix de revente à l'exportation? »

La réponse a été négative.

Le 15 septembre 1972, l'« Interessengemeinschaft der deutschen Tapetenfabikanten » a déposé une plainte auprès de la Commission au sujet des effets du système de cumul de bases de rabais pratiqué par le Groupement, motif pris de ce que ce système rendait plus difficiles les exportations allemandes vers le marché belge. Satisfaction a été donnée par le Groupement au plaignant par la promesse d'inclure les exportations allemandes en Belgique dans le calcul de leurs primes de coopération.

Par ailleurs, le 22 novembre a été enregistrée une plainte du sieur J.-M. Pex, propriétaire d'une entreprise belge de peinture et de placement de papiers peints, qui a fait à partir de juillet 1971 plusieurs commandes de papiers peints à la société Brepols pour livraison à la société GB Super Bazars. Or, cette dernière pratique une politique de bradage des prix et a publiquement annoncé des rabais sur les prix de revente du Groupement.

Dès l'apparition des papiers peints dans les supermarchés GB, Brepols a, le 4

octobre 1971, envoyé la circulaire suivante à sa clientèle :

« Vous avez appris dans le courant de la semaine dernière que des papiers peints de notre collection 1970-1971 ... ont été offerts et vendus à notre insu dans une chaîne de grands magasins à des prix inférieurs de 10 à 15 % au tarif officiel.

Nous avons pu déterminer rapidement que ces papiers peints provenaient du stock d'un de nos clients grossistes qui avait pris accord avec cette chaîne de grands magasins.

De telles méthodes risquant de léser gravement les intérêts de nos distributeurs traditionnels, au nombre desquels nous vous comptons, nous avons réagi en suspendant toute fourniture au grossiste incriminé ».

Brepols a, cependant, continué à livrer à M. Pex jusqu'au mois de mars 1972.

D'autre part, une circulaire signée par toutes les requérantes, datée du 29 octobre 1971 et rédigée comme suit, a été envoyée par le Groupement à toute la clientèle :

« Dans les circonstances présentes, il nous paraît indispensable d'attirer votre attention sur les « conditions générales de vente », en particulier sur la stricte observance des trois paragraphes suivants :

Par le seul fait de passer commande, le client s'engage à respecter toutes les obligations qui découlent des conditions générales de vente et accepte les conséquences d'éventuelles infractions ...

Seuls les prix de vente indiqués dans les barèmes peuvent être annoncés ou publiés de n'importe quelle manière que ce soit, par exemple affichés en vitrine ou mentionnés en publicité ou dans la tarification des collections. Tout prix indiqué doit être le prix au public, sans mention d'un prix inférieur ou du coefficient de rabais, même pour les ventes en soldes.

Revente à un autre commerçant:

L'acheteur peut revendre les articles du Groupement à d'autres commerçants ou intermédiaires à la condition : qu'ils acceptent de manière formelle les présentes conditions générales et assurent vis-à-vis du Groupement et de ses membres les obligations en découlant ; qu'il ne soit pas sous le coup, de la part du Groupement ou de ses membres, d'une mesure entraînant la suppression de la prime de coopération.

Le prix de revente ne peut jamais être inférieur au prix que l'acheteur devrait payer s'il obtenait la même fourniture directement du fabricant membre du Groupement.

Ces conditions impliquent l'obligation automatique pour l'acheteur de seconde main de respecter lui aussi les conditions générales de vente du Groupement. »

Par la suite les membres du Groupement, à l'exception de Vanderborght frères, ont refusé de vendre des papiers peints à M. Pex au motif qu'il avait violé leurs conditions générales de vente. M. Pex n'avait jamais essayé de placer commande chez Vanderborght frères.

C'est pourquoi M. Jean-Marie Pex a déposé plainte auprès de la Commission pour un prétendu refus collectif, de la part des membres du Groupement, de livraison de papiers peints.

A la suite de diverses communications entre le Groupement et la Commission, celle-ci a, le 14 juin 1973, engagé la procédure de l'article 3 du règlement n° 17.

Elle a procédé à l'examen de la conformité avec l'article 85 du traité CEE des textes, accords et décisions suivants :

— règlement d'ordre intérieur du Groupement de juillet 1971,
— circulaire n° 619 sur la campagne 1971 à 1973 (conditions générales de vente),
— circulaire n° 620 aux gros preneurs,
— circulaire n° 617 C (prix de carte),
— circulaire n° 617 V (prix de voyage),
— décision de boycotter en commun le négociant en papiers peints Pex et l'entreprise International Décor à Bruxelles,

— la pratique concertée de la société anonyme Rath et Doodeheefver arrêtée en fonction de ces accords et décisions.

Le 26 octobre 1973, la Commission, en application de l'article 2, paragraphe 1, de son règlement n° 99/63 du 25 juillet 1963 relatif aux auditions prévues à l'article 19, paragraphes 1 et 2, du règlement n° 17 du Conseil (JO 1963, p. 2268), a communiqué au Groupement les griefs retenus contre lui.

Le Groupement a présenté ses observations à la Commission par note du 10 décembre 1973.

Le 18 décembre 1973, conformément à l'article 19, paragraphe 1, du règlement n° 17 et aux articles 7 et suivants du règlement n° 99/63, la Commission a donné au Groupement l'occasion de développer verbalement son point de vue au sujet des griefs retenus contre lui.

Suite à l'audition du 18 décembre 1973, les requérantes ont, le 24 avril 1974, formulé une proposition pour un nouvel accord et l'ont soumise à l'examen de la Commission. En particulier, les membres du Groupement proposaient de renoncer à toutes mesures dans le domaine des prix.

Le 25 juillet 1974, la Commission a adressé un télex au Groupement l'informant qu'elle venait d'arrêter une décision à l'encontre du Groupement de fabricants de papiers peints de Belgique et de ses membres et que cette décision lui serait notifiée incessamment.

Le même jour, la Commission a publié un communiqué de presse indiquant l'essentiel de la décision.

La décision attaquée, datée du 23 juillet 1974 (JO 1974, n° L 237, p. 3), a été notifiée au Groupement le 29 juillet 1974. Dans cette décision, la Commission a

1) constaté que contreviennent à l'article 85, paragraphe 1, du traité CEE le règlement d'ordre intérieur du Groupement des fabricants de papiers peints de Belgique de juillet 1971, les circulaires n^{os} 619, 620, 617 C et 617 V et la décision de ne pas fournir au négociant Pex et à l'entreprise International Décor ;

2) rejeté la demande d'exemption au titre de l'article 85, paragraphe 3, présentée par le Groupement pour les réglementations et décisions citées ci-dessus ;

3) enjoint au Groupement de mettre fin immédiatement à l'infraction constatée ;

4) infligé, en raison du boycottage collectif, les amendes suivantes :

   — pour l'entreprise SC usines Peters-Lacroix SA : 6 750 000 FB

   — pour Les papeteries de Genval SA : 600 000 FB

   — pour l'entreprise Établissements Vanderborght frères SA : 1 800 000 FB

   — pour l'entreprise Papiers peints Brepols SA : 3 375 000 FB

II — Procédure

La requête introductive d'instance, visant la décision de la Commission du 23 juillet 1974, a été enregistrée au greffe de la Cour le 30 septembre 1974.

Par requête déposée au greffe le 3 février 1975, M. Jean-Marie Pex et la SA GB-INNO-BM ont demandé à être admis à intervenir dans la procédure, afin de soutenir les conclusions de la défenderesse.

Par ordonnance du 21 février 1975, la Cour, sur rapport du juge rapporteur, l'avocat général entendu, a accueilli cette requête.

Par mémoire déposé au greffe le 1er avril 1975, la société anonyme GB-INNO-BM a déclaré renoncer à son intervention.

Par mémoire déposé au greffe le 1er avril 1975, le sieur Jean-Marie Pex a déposé ses observations à l'appui des conclusions de la Commission.

Par ordonnance du 9 juillet 1975, la Cour, sur rapport du juge rapporteur, l'avocat général entendu, a ordonné la radiation de l'intervention de la SA GB-INNO-BM.

La Cour, sur rapport du juge rapporteur, l'avocat général entendu, a décidé d'ouvrir la procédure orale sans instruction préalable.

III — Conclusions des parties

Dans la requête introductive d'instance, les *requérantes* concluent à ce qu'il plaise à la Cour :

— déclarer le présent recours recevable et fondé ;

— en conséquence, annuler la décision de la partie défenderesse du 23 juillet 1974 relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE (IV/426 — Papiers peints de Belgique) ;

— à tout le moins l'annuler en ce qu'elle a

a) considéré comme tombant sous le coup de l'article 85 du traité l'interdiction d'annoncer des rabais sur les prix de revente, l'établissement d'un système de catégories de qualité et l'action collective en matière de promotion,

b) prononcé des amendes ;

— condamner la partie défenderesse à rembourser à chacune des requérantes toute somme qui aurait été versée à titre d'amende, en exécution de la décision précitée, augmentée des intérêts moratoires ;

— condamner la partie défenderesse à l'ensemble des dépens.

Dans le mémoire en défense, la *partie défenderesse* conclut à ce qu'il plaise à la Cour :

— rejeter le recours comme non fondé quant à la demande principale ;

— rejeter le recours comme irrecevable quant aux demandes subsidiaires ;

— condamner les requérantes aux dépens.

Dans son mémoire en réplique, la *société Brepols* conclut additionnellement à ce qu'il plaise à la Cour :

— annuler tout au moins l'article 3 de la décision du 23 juillet 1974 relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE.

Le *sieur Pex* conclut à ce qu'il plaise à la Cour :

— rejeter le recours comme non fondé en ce qu'il tend à faire déclarer que le refus de fourniture d'UPL Genval et Brepols était licite et que les amendes prononcées de ce fait n'étaient pas justifiées ;

— condamner les requérantes aux dépens de l'intervention.

En réponse à l'intervenant, la *société Brepols* conclut à ce qu'il plaise à la Cour :

— rejeter comme non fondée l'intervention de M. Pex ;

— condamner la partie défenderesse et la partie intervenante aux dépens.

A — Moyens tendant à l'annulation de la décision dans son ensemble

Premier moyen : défaut de motivation

Les *requérantes* soutiennent que la décision ne répond pas à l'argumentation qu'aurait fait valoir le Groupement.

Le contrôle juridictionnel s'exerçant en premier lieu sur la motivation des décisions à l'égard des appréciations économiques de la Commission, celles-ci devraient préciser tous les faits et considérations sur lesquels elles sont basées.

Dans son mémoire en défense, la *Commission* répond qu'elle n'est pas tenue de discuter tous les points de fait ou de droit sur lesquels s'appuie la condamnation des requérantes (voir affaire 41-69,

ACF Chemiefarma/Commission, Recueil 1970, p. 661). Ce ne serait qu'au stade du recours juridictionnel que la Commission serait tenue de justifier sa décision par réfutation de l'argumentation avancée par les requérantes dans leurs mémoires (voir les conclusions de M. Mayras dans l'affaire Cementhandelaren, Recueil 1972, p. 1003).

Deuxième moyen : absence d'atteinte au commerce entre les États membres

Les requérantes ne voient pas comment des mesures, qui, la prime de fidélité exceptée, eussent été licites si elles avaient été uniquement appliquées par les membres aux produits de leur fabrication, auraient cessé de l'être par le fait d'être appliquées aux produits qu'ils importent. Le cartel des prix ne pourrait pas avoir d'influence sur les importations puisqu'un fabricant qui importe des papiers peints le fait uniquement à cause du prix de revient et nullement à cause du prix de revente.

La Commission aurait pris la décision critiquée comme si elle se situait dans la ligne de ses décisions précédentes. Or, la décision litigieuse irait beaucoup plus loin que la décision ASPA (JO 1970, n° L 148, p. 10).

Si la Cour a affirmé dans son arrêt du 17 octobre 1972 dans l'affaire 8-72, Cementhandelaren/Commission, qu'une entente s'étendant à l'ensemble du territoire d'un État membre a, par sa nature même, pour effet de consolider des cloisonnements de caractère national en entravant ainsi l'interpénétration économique voulue par le traité et assurant une protection à la production nationale, elle a, affirment les requérantes, pris soin de constater au préalable que l'accord en question correspondait concrètement aux effets effectivement envisagés. La Cour n'aurait pu vouloir dire que toute entente, par le seul fait qu'elle s'étend au territoire national, affecte le commerce inter-étatique, ce qui servirait de motivation « passe-partout ».

Le cas d'espèce n'aurait rien en commun avec la situation décrite dans l'affaire 8-72. Des deux dispositions du règlement d'ordre intérieur qui pourraient paraître analogues à celles de l'entente des Cementhandelaren, la première — l'interdiction de livrer à des coopératives d'achat et à des commissionnaires revendeurs — serait tombée en désuétude. La deuxième, qui prévoit que pour pouvoir être acheteur un commerçant doit réaliser un chiffre d'affaires modeste afin de couvrir les frais d'administration, n'aurait dans la pratique aucun effet.

En ce qui concerne la prime de fidélité, le Groupement aurait annoncé, suite à la plainte de l'Interessengemeinschaft deutscher Tapetenfabrikanten, que cette prime serait appliquée à tout achat quelconque en provenance de tout pays de la CEE.

Les accords incriminés n'excluraient pas toutes ventes à des revendeurs non agréés par le Groupement et ne rendraient pas plus difficile l'action ou la pénétration sur le marché belge des producteurs et des revendeurs d'autres États membres.

Les produits importés par le Groupement, soumis à la clause d'interdiction des rabais, représenteraient moins de 5 % du marché intérieur. En réalité, ces chiffres seraient encore plus faibles puisque trois des membres du Groupement possèdent des usines à l'étranger et que leurs importations seraient en réalité des échanges entre usines.

Quant à l'insertion des papiers, importés ou obtenus ailleurs, dans les albums confectionnés pour les clients, il s'agirait d'une opération très onéreuse faite à la demande de la clientèle et à laquelle le Groupement renoncerait volontiers.

Faute de porter atteinte au commerce entre États membres ou faute de la part de la Commission de fournir au moins des motifs pour justifier qu'une telle atteinte a eu lieu, la pratique litigieuse ainsi que la mesure qui n'a fait que la sanctionner devraient être considérées comme licites.

Enfin, selon les requérantes, la Commission aurait omis à tort d'expliquer de

quelle façon l'ensemble du règlement d'ordre intérieur et toutes les conditions générales de vente seraient susceptibles de porter atteinte au commerce entre États membres : un accord n'aurait pas à être apprécié comme si ses diverses dispositions étaient indissolubles.

La *défenderesse* soutient que le Groupement pratique un système complet de prix imposés collectifs et cite les dispositions du règlement d'ordre intérieur et les circulaires du Groupement pour le prouver. Elle soutient que, en tout cas, même si ces prix n'étaient qu'indicatifs, leur adoption par le Groupement permettrait aux participants à l'accord de prévoir la politique de prix poursuivie par le Groupement, voir affaire 8-72, Cementhandelaren/Commission (Recueil 1972, p. 977, attendu 21).

L'interprétation du critère d'affectation du commerce entre États membres adoptée par la Cour (affaires jointes 56 et 58-64 Grundig) serait très large et s'appliquerait à l'accord du Groupement. Les importations belges en provenance d'autres pays et passant par les requérantes s'élèveraient à près de 10 % des importations totales faites par la Belgique. Puisque le Groupement regroupe quatre des cinq producteurs belges et satisfait à lui seul près de la moitié de la consommation belge, les accords et décisions des requérantes affecteraient directement les importations en Belgique.

Sur le marché belge des papiers peints, il existerait un large besoin d'importation, dans le chef des grossistes et des détaillants dont certains ne seraient pas affiliés au Groupement. La volonté manifestée par le Groupement dans ses conditions générales de vente et son règlement d'ordre intérieur de couvrir la totalité du marché belge serait évidente. Les faits seraient dès lors comparables à ceux de l'affaire des Cementhandelaren (précitée).

En outre, les clients du Groupement appliqueraient souvent pour les papiers peints non fournis par lui les conditions de vente du Groupement. La défenderesse conclut que les grossistes et détaillants n'auraient qu'un choix extrêmement restreint pour se procurer des papiers peints auprès des producteurs belges. Ce serait donc surtout vers des producteurs étrangers qu'ils devraient se tourner. Or, dans ce cas, ils seraient souvent amenés à respecter les conditions générales de vente du Groupement.

Bien que la Commission ait étudié les clauses incriminées dans leur contexte — c'est-à-dire le système de réglementation du marché des papiers peints mis en œuvre par les requérantes — elle souligne que, même prises isolément, les dispositions de l'accord visées par sa décision seraient susceptibles d'affecter le commerce entre États membres :

— le boycottage de M. Pex aurait restreint considérablement la liberté de celui-ci de se procurer des papiers peints non seulement auprès d'autres fabricants belges, mais aussi auprès d'autres producteurs ;

— la prime de coopération (complétée par le rabais sur les achats globaux) décourageraient les clients du Groupement désireux de se procurer des papiers peints d'autres producteurs, et surtout des étrangers ;

— les prix imposés empêcheraient les clients de vendre les produits importés par le Groupement à un prix inférieur ; dans l'affaire ASPA les clients de l'association étaient également obligés de s'approvisionner auprès des membres de l'association. Déjà dans cette décision la Commission avait étroitement lié les obligations relatives aux prix imposés et le critère de l'affectation du commerce entre États membres (« sans passer par les canaux officiels de distribution »).

La Commission conclut que l'ensemble des clauses qu'elle a retenues au motif qu'elles restreignent la concurrence sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres, car elles font partie intégrante de l'ensemble du système de réglementation du marché des papiers peints mis en œuvre par les requérantes,

système essentiellement caractérisé par la politique de prix pratiquée par celles-ci.

L'*intervenant* Pex explique que, selon les conditions générales du Groupement, le prix de barème ne devrait pas être obligatoirement le prix de vente. Ce qui aurait compté aux yeux du Groupement ce serait que le prix de barème soit le seul affiché et que les rabais, s'il y en avait, ne soient pas annoncés ni proclamés. Toutefois, le commerçant qui, en vertu de son organisation propre, ne veut ou ne peut pratiquer que les prix qu'il annonce, devait vendre au prix de catalogue et, par ce biais, serait assujetti à un véritable prix imposé.

Le commerce entre États membres serait susceptible d'être affecté car, si l'intervenant avait voulu exporter les papiers peints achetés auprès du Groupement, il aurait dû, pour satisfaire aux règles dudit Groupement, imposer à l'importateur étranger les barèmes de prix de celui-ci.

La licéité d'un accord entre entreprises doit s'apprécier non seulement au regard des droits et obligations résultant des dispositions de cet accord, mais aussi du contexte juridique et économique dans lequel il s'insère et notamment dans le contexte des contrats et concessions exclusives réciproques passés avec les filiales ou avec d'autres fabricants étrangers. En l'occurrence, les importations parallèles seraient pratiquement exclues.

La *société Brepols* réplique que M. Pex n'apporte nullement la preuve que les membres du Groupement se sont directement ou indirectement opposés à des importations parallèles. De plus, il semble qu'il faille rappeler qu'en l'espèce, le recours est dirigé contre une décision de la Commission. Le seul problème qui se poserait dès lors serait de savoir si cette décision est fondée en droit telle qu'elle a été signifiée aux requérantes.

Troisième moyen : discrimination

Les *requérantes* soutiennent que non seulement les prix imposés collectifs ne sont pas interdits en Belgique, mais qu'au contraire le droit belge impose tantôt un prix de vente maximum, tantôt un prix minimum, tantôt une fourchette de prix.

La doctrine et la jurisprudence seraient largement favorables au système de prix imposés. Le législateur belge prévoirait même parfois un régime de prix imposés (dont les requérantes fournissent des exemples) ; un ressortissant belge ne saurait imaginer que ce que son État impose soit contraire aux dispositions communautaires. La carence de la Commission face à cette situation la rendrait coupable d'une discrimination illicite envers les requérantes.

La *défenderesse* soutient que, dès lors qu'il est constaté que l'entente pratiquée par le Groupement restreint la concurrence en éliminant la concurrence de prix aussi bien entre fabricants membres qu'entre négociants, et qu'elle tombe ainsi sous l'interdiction de l'article 85, a), le Groupement ne saurait, en vertu même de la primauté du droit communautaire, invoquer le droit belge. Si la réglementation du marché pratiquée par le Groupement tombait sous une interdiction édictée par le traité, les requérantes ne pourraient pas exciper du caractère discriminatoire de la décision qui le constate. Enfin, certaine jurisprudence belge aurait contesté les systèmes de prix imposés.

L'*intervenant* soutient que la licéité du système de prix imposés collectifs s'accompagnant de refus de vente à tout intermédiaire récalcitrant est contestable, même en droit belge, lorsque le système est pratiqué d'une manière discriminatoire à l'encontre des seuls magasins à grande surface. D'après l'intervenant certains autres détaillants pratiqueraient même ouvertement des remises de 20 % ; or, la doctrine belge admettrait que la bonne foi oblige les producteurs qui imposent un prix à le faire à l'égard de tous les revendeurs en concurrence entre eux.

La *société Brepols* répond à l'intervenant qu'elle ne nie pas que certains détaillants consentent de tels rabais, ce qui ne serait d'ailleurs pas interdit par les conditions

générales de vente en vigueur depuis la campagne 1969-1971. Ce que feraient généralement les magasins à grande surface, c'est annoncer publiquement des rabais, ce qui serait effectivement interdit par les conditions générales de vente.

Quatrième moyen : refus de négocier

Selon les *requérantes,* la défenderesse aurait pu, par la voie de la négociation, obtenir entière satisfaction. La décision aurait dû tenir compte des propositions formulées par le Groupement. Dans sa lettre du 24 avril 1973, le Groupement a énuméré les seules dispositions qui seraient encore appliquées, ce qui aurait impliqué que toutes les autres étaient abrogées. La décision maintiendrait dès lors à tort que « jusqu'à la fin de l'audition » les entreprises auraient « insisté pour maintenir l'ensemble de leur système ».

La *défenderesse* répond que les requérantes n'ont jamais précisé avoir supprimé les accords incriminés dans la communication des griefs. Elles auraient par contre présenté des propositions de négociation dans un but dilatoire mais, en l'absence de suppression des accords et décisions incriminés, la Commission n'aurait pas eu à négocier un quelconque arrangement et l'interdiction aurait été la seule solution possible.

Cinquième moyen : interprétation erronée de l'article 85

Les *requérantes* se réfèrent au droit de la concurrence des États-Unis, dont l'esprit se retrouverait dans le traité, et font valoir que dans ce pays une éventuelle prohibition des prix imposés par la loi antitrust fédérale ne s'appliquerait pas lorsqu'il est satisfait aux conditions suivantes :

— le loi de l'un des États admet la légalité du système des prix imposés et assure son efficacité ;

— les produits en question sont en « free and open » concurrence avec les produits similaires ;

— il ne s'agit pas d'un système de prix imposés collectivement.

Or, le Groupement n'aurait mis en œuvre aucun système de prix imposés collectivement. La Commission aurait dû tenir compte des réalités économiques telles qu'elles apparaissent dans le « marché commun » des États-Unis d'Amérique et des enseignements d'un droit antitrust éprouvé, comme la Cour elle-même l'a fait (voir affaire Europemballage — Continental Can/Commission, Recueil 1973, p. 215).

La *défenderesse* répond qu'en contraste avec la réglementation en vigueur aux États-Unis d'Amérique, il n'existe pas de disposition d'exception dans le traité ou dans le droit communautaire secondaire qui légaliserait spécifiquement les accords de prix imposés. En outre, il s'agit ici d'accords de prix imposés *collectifs ;* même aux États-Unis cette espèce d'accord ne serait pas admis.

B — Moyens tendant à l'annulation de la partie de la décision infligeant des amendes pour le refus de fourniture à M. Pex

Sixième moyen : absence de boycottage

Les *requérantes* soulignent que la décision utilise l'expression « boycottage » qui implique une attitude visant à éliminer définitivement un concurrent gênant. Or, M. Pex n'aurait jamais été un concurrent, mais un client et il n'aurait jamais été question de l'éliminer. Les membres du Groupement concernés auraient temporairement suspendu les fournitures et auraient subordonné la reprise de livraisons au respect par M. Pex de certaines obligations licites imposées par les vendeurs.

La société Brepols, qui avait livré les fournitures les plus importantes, aurait accepté de les reprendre si M. Pex s'engageait à respecter enfin les conditions de vente et ses obligations contractuelles ; il faudrait préciser que Pex et son prête-nom, International Décor, livrant

les papiers peints achetés chez Brepols à des détaillants annonçant publiquement des rabais, n'auraient été frappés que d'une suspension conditionnelle et temporaire des livraisons, sanction normale de son comportement. En outre, des fournitures déjà reçues n'auraient pas été payées et la société Brepols resterait toujours créancière de plus de 200 000 FB.

La société Brepols aurait même proposé pour la revente directe ou indirecte aux magasins de grande surface un choix de papiers peints non repris en ses collections de marque. Il ne serait pas dès lors possible de parler d'une volonté d'éliminer un prétendu concurrent.

En outre, la société Brepols fait valoir qu'une suspension de livraison n'est pas illicite en soi. Elle cite le principe de l'exception « non adimpleti contractus » en vertu duquel les obligations de parties sont mutuelles et une partie peut suspendre l'exécution de ses propres engagements lorsque l'autre partie ne respecte pas les siens.

La *défenderesse* répond que les agissements allégués de Pex ne justifient pas un boycottage ; or la suspension de fourniture, destinée à forcer un négociant à adopter le comportement prescrit par les fournisseurs, serait l'exemple typique d'un tel boycottage. Le but de l'article 85 ne serait pas seulement de garantir l'existence d'une concurrence entre les membres d'une entente, mais aussi la protection de la liberté d'action et de choix d'un tiers comme M. Pex. Le but du boycottage collectif aurait été d'éliminer M. Pex du marché tant qu'il ne renoncerait pas à agir indépendamment des conditions de vente imposées par le Groupement ; le caractère collectif de la mesure ferait sortir celle-ci du cadre des moyens que le droit civil prévoit pour sanctionner la violation d'obligations contractuelles.

La défenderesse note qu'à aucun moment on n'aurait reproché à M. Pex de ne pas avoir payé les quantités de papiers peints qui lui avaient été livrées par Brepols afin de motiver la suspension de fournitures. Ce serait seulement lors de l'audition que les dettes de M. Pex envers la société Brepols auraient été mentionnées comme un motif supplémentaire du boycottage.

L'*intervenant* explique qu'après le boycottage il aurait été forcé de se tourner vers l'étranger pour trouver des fournisseurs qui, ne le connaissant pas, auraient exigé soit un paiement comptant, soit un paiement anticipé, ce qui aurait immobilisé toute sa trésorerie. C'est ce qui expliquerait qu'il n'a pas été en mesure de payer les factures de Brepols.

La *société Brepols* nie que les dettes de M. Pex sont la conséquence du refus de fournitures. Elles seraient en effet antérieures au refus de livraison.

Septième moyen : absence de concertation dans le prétendu boycottage

Selon les *requérantes*, chacun des fabricants aurait pris sa décision individuellement en fonction des engagements assumés par M. Pex et que celui-ci n'a pas tenus.

Brepols aurait en effet approvisionné M. Pex jusqu'en mars 1972, six mois après la prétendue décision collective de boycottage. La société Rath et Doodeheefver aurait également refusé de livrer à M. Pex, alors que la décision ne fait pas état d'une concertation entre les membres du Groupement et cette société. Enfin, des fabricants étrangers auraient fait de même en raison de leurs doutes au sujet de la solvabilité de M. Pex.

La *société Brepols* fait valoir qu'elle a cessé ses livraisons à M. Pex non à la demande des membres du Groupement, mais à la demande d'autres revendeurs. Elle aurait d'ailleurs donné un délai raisonnable à M. Pex pour se conformer à ses obligations.

La *défenderesse* cite la lettre de la société Brepols à M. Pex du 28 septembre 1971, la lettre de Genval à M. Pex du 30 septembre 1971, la circulaire de Brepols du 4 octobre 1971 et la circulaire du Groupement du 29 octobre 1971, pour en conclure qu'il y aurait effectivement eu concertation pour refuser les livraisons à

M. Pex. La continuité de livraisons de Brepols n'aurait qu'une importance relative s'il était établi que tous les membres du Groupement avaient collectivement décidé de ne plus fournir M. Pex. Le fait que Brepols ne s'est pas tenu à la décision ne serait pas important, car l'article 85 peut être applicable sans que l'effet d'une entente soit complet. La défenderesse offre de prouver que Brepols a effectué clandestinement ses livraisons à M. Pex, postérieurement à la décision collective de boycottage.

Huitième moyen : caractère suffisant de la notification de 1962

Les *requérantes* estiment que, dans la mesure où elles auraient participé à un accord interdit par l'article 85, paragraphe 1, du traité CEE, cet accord aurait été notifié le 30 octobre 1962 et aurait donc conservé sa pleine efficacité jusqu'à la décision litigieuse de la Commission. L'accord étant pleinement efficace, les requérantes auraient été justifiées à l'exécuter et à appliquer les sanctions civiles qui lui sont inhérentes. Les requérantes concernées auraient été en droit de suspendre temporairement leurs livraisons.

Il aurait été exactement répondu à toutes les questions du formulaire de la notification, en sorte que les amendes ne pourraient être infligées.

Pour que l'accord sur la fixation des prix, rabais et ristournes tant à la vente qu'à la revente soit observé, il faudrait nécessairement priver de fournitures le client qui l'enfreint. Si, au vu de cette seule notification, les services de la Commission ne l'avaient pas compris, ils ne seraient guère au courant de la pratique des affaires. S'il eût fallu le leur dire plus expressément encore, le chapitre III du formulaire eût dû se borner à son intitulé « Moyens prévus pour atteindre les objectifs de l'accord ». En outre, la notification aurait dit que l'accord portait sur « l'observance des conditions générales de vente ». Or, celles-ci ne se conçoivent que par écrit. Un exemplaire de celles-ci n'avait pas été joint, mais le formulaire n'imposerait pas la jonction des conditions générales de vente.

Quel que soit le jugement que l'on puisse exprimer sur la notification des autres dispositions des conditions générales, il serait évident que l'accord relatif aux prix imposés collectifs à la vente et à la revente a été spécifiquement notifié.

La suspension conditionnelle et temporaire de livraisons étant en réalité une sanction civile et normale de la méconnaissance par l'acheteur de ses obligations, elle ne devrait pas faire l'objet d'une notification distincte ou explicite.

Lorsque la Commission avait réclamé communication des conditions générales de vente le 28 octobre 1971, elle avait précisé qu'il s'agissait des campagnes de vente 1971-1972, montrant ainsi qu'elle était au courant des pratiques en cours chez les requérantes.

Les requérantes concluent que la défenderesse n'aurait pas pu infliger les amendes prévues à l'article 15, paragraphe 2, a), du règlement n° 17/62 pour des agissements postérieurs à la notification et antérieurs à la décision, pour autant que ces agissements étaient restés dans les limites de l'activité décrite dans la notification (article 15, paragraphe 5, a) du règlement n° 17/62).

La *défenderesse* rétorque que la notification a été défectueuse. Parmi les mesures susceptibles d'être prises contre les « entreprises participantes », les requérantes n'auraient indiqué que « l'exclusion », sans mentionner les autres sanctions envisagées contre les clients.

La fonction de la notification serait de permettre à la Commission d'apprécier la validité des accords qui lui sont notifiés : les réponses devraient dès lors être complètes. Il résulterait de l'article 4, paragraphe 3, du règlement n° 27 que les clauses d'un accord qui ne sont pas expressément mentionnées ne sont pas considérées comme notifiées.

Même si un système de prix imposés collectifs implique nécessairement des sanctions, cela ne voudrait pas dire que ces sanctions impliquent *ipso facto* un boy-

cottage collectif au lieu d'une autre mesure telle qu'un refus de livraison individuel. La Commission conclut qu'elle aurait pu à bon droit considérer la sanction de boycottage collectif comme non notifiée par les requérantes et, dès lors, susceptible d'être sanctionnée par une amende.

L'*intervenant* relève que, selon la jurisprudence belge, un boycottage, quelle que soit sa finalité, est illicite lorsqu'il est sans proportion avec l'acte reproché à la victime.

La *société Brepols* répond à l'intervenant que, dans l'affaire à laquelle ce dernier fait allusion, il s'agissait d'une décision de boycottage émanant d'une entente représentant 99 % du marché belge des cigarettes.

Neuvième moyen : motivation erronée

Les *requérantes* soutiennent que la décision, pour autant qu'elle vise le prétendu boycottage, serait fondée sur des considérations de fait inexactes.

Les requérantes auraient justifié leur refus de fournitures aux superbazars de la société GB non pas en considération que GB se serait borné à vendre au-dessous des prix indiqués comme le prétend la décision, mais parce que GB avait abusivement modifié les catégories du papier peint vendu.

La *défenderesse* répond que la décision n'aurait pas été différente si les affirmations des requérantes avaient été exactes. Le boycottage, qui fait l'objet de la décision, serait le boycottage de M. Pex et non de la société GB. De plus, aussi longtemps que le système des catégories de qualité fait partie intégrante du système de réglementation du marché établi par le Groupement, il serait frappé par l'interdiction de l'article 85. Ainsi la société GB n'aurait-elle pas été dans l'obligation d'appliquer le système de catégories de qualité du Groupement.

Dixième moyen : excès de pouvoir

Pour les *requérantes*, le fait pour GB de respecter ou de ne pas respecter dans un magasin de détail belge le prix de vente imposé par un fournisseur établi aussi en Belgique (plus exactement l'interdiction de vente avec annonce de rabais) est sans influence sur le commerce entre États membres. Dès lors, la Commission aurait dû sur ce point se déclarer incompétente.

La *défenderesse* estime avoir démontré que le système de prix imposés collectifs serait de nature à porter atteinte au commerce interétatique. Les dispositions des accords incriminés ne devraient pas être considérées isolément. Le boycottage de M. Pex aurait menacé tous les commerçants ne désirant pas suivre la politique de prix du Groupement.

Onzième moyen : mépris de la confiance légitime

Les *requérantes* soutiennent que la Commission n'a pas respecté sa propre jurisprudence et que, à supposer même que les requérantes aient eu tort de croire licites l'interdiction qu'elles imposaient et la sanction qui en était la conséquence logique, elles auraient été de bonne foi, de sorte que si la Commission estimait devoir déclarer illicites les clauses litigieuses, elle n'aurait pas le droit de condamner les requérantes pour avoir cru le contraire.

Dans son premier rapport sur la politique de concurrence (au point 55), la Commission a en effet déclaré, sans faire de distinction entre les accords individuels et les accords collectifs, que les systèmes de prix imposés purement nationaux ne sont en général pas visés en tant que tels par l'article 85, paragraphe 1, et que la fixation verticale de prix est essentiellement un problème de concurrence sur le plan national.

La Commission aurait plus d'une fois laissé entendre qu'elle était favorable à l'octroi d'une exemption dès qu'un accord n'avait pas pour résultat d'empêcher ou de restreindre la possibilité d'importations parallèles des produits concernés. La Commission, dans deux décisions de 1968 (« Cobelaz » et « Comptoir français de l'azote »), aurait

constaté que s'il y avait effectivement une entente relative aux prix entre les participants à ces accords, ceux-ci ne pourraient porter atteinte au commerce entre États membres, car par elles-mêmes les clauses de prix imposés ou uniformes n'entravent pas la liberté d'exportation ou d'importation des parties ou des tiers à l'intérieur du marché commun.

A cet égard, les requérantes renvoient la Cour à la teneur des questions posées par la Commission dans la demande de renseignements de 1968 et des années suivantes.

Dans sa décision *ASPA* (JO 1970, n° L 148, p. 9), la Commission aurait considéré que l'article 85 était inapplicable aux accords restrictifs

— ne regroupant que des entreprises d'un même État;

— ne couvrant que le marché intérieur de cet État;

— dès lors qu'ils ne portent pas atteinte à la liberté d'exportation ou d'importation des adhérents ou des tiers.

Or, la décision litigieuse condamnerait des faits qui correspondent à chacune des trois conditions formulées par la Commission.

Suite aux décisions de la Commission dans les affaires Vereniging van Vernisen Verffabrikanten in Nederland (JO 1969, n° L 168, p. 22) et ASPA, dans lesquelles une attestation négative a été délivrée après suppression par les parties de l'obligation de respecter les prix imposés, les requérantes ont pu déduire qu'en abandonnant une politique de prix imposés elles étaient, elles aussi, en règle au point de vue du droit communautaire.

La confiance légitime des requérantes aurait été renforcée en raison de l'absence de réaction de la part de la Commission à l'égard de mesures de droit public belge ayant des effets équivalant à ceux du comportement reproché aux requérantes. Ainsi, il n'y aurait pas eu de réaction concernant l'arrêt de la Cour de cassation belge dans l'affaire Griepekoven/Union Spépha de 1960.

En déclarant au point IV (2) de la décision qu'elle laisserait de côté la question de savoir si les membres du Groupement étaient de bonne foi, la défenderesse violerait en outre la disposition de l'article 15, paragraphe 1, du règlement n° 17/62 qui prévoit qu'une infraction ne peut être sanctionnée que si elle est commise « de propos délibéré ou par négligence ».

Les requérantes ayant à tout moment agi conformément à la légitime confiance provoquée par le comportement positif ou par les omissions de la Commission, elles concluent que s'il y avait eu une infraction à l'article 85, paragraphe 1, du traité CEE, cette infraction n'aurait pas été commise « de propos délibéré ou par négligence ».

Toute autorité devrait respecter l'état du droit qu'elle a elle-même créé (arrêt 81-72 du 5 juin 1973).

A cet égard la Commission ne saurait pas invoquer ses propres griefs pour mettre en cause la bonne foi des requérantes car la communication des griefs n'aurait aucune valeur juridique.

La *défenderesse* répond, en ce qui concerne l'argument selon lequel elle aurait renoncé à prouver la mauvaise foi des requérantes, que le passage de la décision visé (point IV, 2) traite de la question de savoir si les requérantes étaient ou non de bonne foi en ce qui concerne seulement la notification. La décision, par contre, constate qu'en ce qui concerne le boycottage, il s'agirait d'une infraction commise « de propos délibéré ».

Les requérantes ne sauraient ignorer le développement du droit communautaire quant au rapport entre le droit national de la concurrence et le droit communautaire, notamment l'arrêt dans l'affaire Walt Wilhelm (Recueil 1969, p. 1). Dans la décision ASPA, c'est parce que toutes les clauses restrictives ont été supprimées que la Commission aurait pu prendre une attestation négative. Elle ajoute qu'elle serait en train de réexaminer les dossiers qui l'avaient amenée, en 1969, à autoriser une série d'ententes à l'époque non susceptibles d'affecter le commerce

entre États membres. Quant à l'inaction de la Commission par rapport aux mesures de droit public interne, il conviendrait d'en juger les effets en fonction de la jurisprudence de la Cour (arrêt 90 et 91-63, Luxembourg et Belgique). L'évolution du droit communautaire ne devrait pas être ignorée, surtout en matière de concurrence où les progrès sont sensibles.

En outre, la communication des griefs aurait eu pour effet de faire disparaître la bonne foi des requérantes pour autant qu'elle ait existé.

L'*intervenant* est d'avis que les requérantes auraient pris un risque énorme en négligeant de tenir compte des indications très claires que leur fournissaient les précédents du droit communautaire tels que la décision ASPA et l'arrêt dans l'affaire Cementhandelaren (précitée).

L'intervenant relève que le principe même d'une amende ne pourrait être écarté si l'infraction n'avait été « commise que par négligence ». L'erreur commise de bonne foi ne supprimerait pas la sanction; tout au plus pourrait-elle être prise en compte pour le calcul du montant de l'amende.

A supposer que les sociétés Peters Lacroix, Brepols et Genval eussent, au départ, péché par négligence, elles auraient cessé d'être de bonne foi au plus tard au moment où elles avaient connu la décision du président du tribunal de commerce de Nivelles du 1er mars 1973.

Après la décision de la Commission, les sociétés Brepols et Genval auraient prolongé leur refus en subordonnant la reprise des relations à des conditions discriminatoires et inacceptables (caution solidaire de GB, refus de tout crédit normal). Par contre, le comportement de Peters Lacroix après la décision aurait été correct.

Douzième moyen : amendes excessives

D'après les *requérantes,* les amendes appliquées n'auraient aucune commune mesure avec la gravité réelle des faits pour les raisons exposées sous le moyen précédent.

Alors que la notification a eu lieu en 1962, ce n'est qu'en 1968 que la Commission a demandé de simples renseignements suite à l'arrêt dans l'affaire opposant les requérantes à Rath et Doodeheefver. Dans cet arrêt, il est constaté qu'à cette époque, le Groupement approvisionnait presque 85 % du marché belge et il est également fait mention de circulaires des requérantes. Ce n'est que cinq années plus tard que la Commission a communiqué les griefs. Or, dans son arrêt dans les affaires 6 et 7-73, Commercial Solvents/Commission (Recueil 1974, p. 223), dans lequel il n'y avait pas eu notification, ni demande de renseignements antérieure au dépôt d'une plainte par un tiers, la Cour a réduit une amende infligée par la Commission au motif que celle-ci avait réagi trop lentement.

La *défenderesse* fait en premier lieu observer que l'amende est seulement infligée pour le boycottage collectif de M. Pex et que la plainte de M. Pex date d'octobre 1972. La réaction de la Commission sur ce point date du 23 janvier 1973.

Treizième moyen : illégalité de l'amende infligée à la SA Éts Vanderborght frères

La SA Éts *Vanderborght* frères n'aurait jamais opposé à M. Pex ni à GB un quelconque refus de vente, aucune demande de fourniture ne lui ayant été jamais adressée.

La *défenderesse* répond que, dès lors qu'il serait établi que tous les membres du Groupement avaient collectivement décidé de ne plus fournir des papiers peints à M. Pex, il ne serait pas indispensable, pour pouvoir sanctionner cette décision, de démontrer que le boycottage a été mis en œuvre par tous les membres.

C — Demandes subsidiaires

Les *requérantes* demandent qu'en ordre subsidiaire soit reconnue par la Cour la légalité par rapport à l'article 85 du traité

— de l'interdiction d'annoncer des rabais sur le prix de revente,

— de l'établissement d'un système de qualité,

— de l'action collective en matière de promotion.

Les requérantes expliquent le motif pour lequel elles considèrent ces dispositions d'intérêt général.

La *défenderesse* estime que ces demandes subsidiaires sont irrecevables dans le cadre de la présente procédure : les requérantes auraient notifié de nouveaux accords concernant un système de qualité et l'action collective en matière de promotion. La défenderesse ne peut pas se prononcer sur les nouveaux accords jusqu'à ce que la Cour, saisie d'une demande d'annulation de toute la décision, ait statué.

Procédure orale

A l'audience publique du 30 septembre 1975, Me Grégoire, pour le Groupement des papiers peints de Belgique et pour les membres de celui-ci, a fait la déclaration suivante :

«Les sociétés demanderesses

déclarent qu'elles renoncent à contester, à dater du jour où elle a été rendue et pour l'avenir, la décision de la Commission de la CEE du 23 juillet 1974 en tant qu'elle a interdit les accords

— portant obligation de respecter des prix imposés et de les afficher ;

— interdisant d'afficher des prix inférieurs ou des remises par rapport aux prix imposés ou conseillés.

Elles prient la Cour d'acter la limitation de leur recours qui résulte de ladite renonciation».

Au cours de sa plaidoirie, Me Grégoire a précisé que le Groupement accepte la décision litigieuse pour l'avenir mais non pour le passé.

Le Groupement a continué à soutenir que la Commission n'aurait pas pu infliger des amendes pour le refus de livraison à M. Pex, en faisant valoir que :

1) l'interdiction d'annoncer des rabais sur les prix et l'obligation d'exiger le respect de cette interdiction de l'acheteur de deuxième main n'est pas susceptible d'affecter le commerce entre États membres.

   Tout distributeur belge de papiers peints était, et a toujours été, libre de s'approvisionner là où il le voulait, chez un autre fabricant belge ou chez un autre fabricant étranger. Le fait que les membres du Groupement achètent des papiers à l'étranger ne serait pas pertinent ;

2) à supposer qu'une telle entente pouvait affecter le commerce, le Groupement aurait été de bonne foi en pensant qu'elle ne l'affectait pas ;

3) le refus de livraison à M. Pex aurait été la conséquence normale de la violation des engagements que celui-ci avait contractés envers des membres du Groupement. De la légitimité de l'interdiction d'annoncer des rabais découlerait nécessairement la légitimité à l'égard du droit communautaire de la sanction frappant la violation de cette interdiction. S'il n'en était pas ainsi la Commission devrait démontrer que le refus de livraison à M. Pex était susceptible en lui-même d'affecter le commerce entre États membres ;

4) en tout cas, l'entente ayant été notifiée, la mesure qui ne sanctionne que l'entente n'est pas passible d'une amende ;

5) à supposer que le refus de livraison à M. Pex ait été passible d'une amende, l'amende imposée aurait été excessive ;

6) finalement, la décision imposant une amende devrait être annulée pour défaut de motivation.

En réponse à une question posée par la Cour, le Groupement soutient que la circulaire du 29 octobre 1971, signée par tous les membres du Groupement, n'au-

rait pas eu de lien avec les décisions de certains membres du Groupement de suspendre les livraisons à M. Pex. Il s'agirait d'un simple rappel aux clients, lors du lancement d'une nouvelle collection biennale, des conditions générales de vente du Groupement.

Me Schrans, *pour la société Brepols,* a fait valoir les arguments suivants :

1) le refus de livraison à M. Pex ne saurait être assimilé au refus de vente inconditionnel et définitif condamné par la Cour dans l'affaire Commercial Solvents/Commission (Recueil 1974, p. 223). Il s'agissait d'un refus de vente opposé à un acheteur qui se propose d'utiliser le produit en violation délibérée de certaines obligations licites : *non serventi fidem non est fides servanda.* Brepols a, dès octobre 1971, manifesté son intention d'appliquer cette sanction civile normale à M. Pex pour exercer une pression parfaitement légitime sur son cocontractant infidèle, mais ne l'a appliquée qu'en mars 1972 ;

2) il n'y aurait jamais eu concertation entre les membres du Groupement pour suspendre les livraisons ;

3) quand bien même le Groupement aurait en réalité poursuivi une politique de prix imposés, cette politique aurait été explicitement notifiée à la Commission le 30 octobre 1962. Celui qui a notifié une fixation des prix à la revente peut rester bien en deça de ce qu'il a notifié ;

4) l'accord notifié était pleinement efficace et valable jusqu'à la date de la décision de la Commission. Il était obligatoire pour les parties et pouvait être opposé aux tiers dans les conditions prévues par la législation nationale ;

5) à supposer que la suspension des livraisons ne fût pas la sanction civile normale adoptée à l'égard d'un contractant défaillant, mais une forme de restriction de concurrence, cette restriction ne serait pas susceptible d'affecter le commerce entre les États membres ;

6) or, la Commission ne fournirait, aucun motif pour établir que le commerce entre États membres pouvait être affecté par cette restriction de concurrence à l'égard de M. Pex ;

7) la décision de la Commission devrait dès lors être annulée pour violation des formes substantielles.

M. Van Bunnen, *pour M. Pex,* fait valoir que M. Pex, après le boycottage du Groupement, n'aurait pas découvert une seule possibilité d'importation parallèle de papiers peints, même vendus par le Groupement, pour la raison que les membres du Groupement auraient conclu des conventions d'exclusivité à l'étranger qui auraient bloqué la possibilité d'importations parallèles.

Pour qu'on puisse parler de boycottage, il suffirait que la cessation de livraisons ait pour but d'imposer par la contrainte une attitude, un comportement actif ou passif. Le boycottage destiné à assurer la sanction d'une convention illicite serait lui-même illicite.

Le boycottage, étant une sanction autonome susceptible d'être appliquée indépendamment d'autres sanctions moins lourdes, constituerait une pratique interdite, alors même qu'il serait appliqué pour violation d'accords notifiés. Le boycottage serait une sanction extra-juridique qui s'ajouterait aux sanctions contractuelles normales.

Le droit communautaire de la concurrence ne devrait pas se désintéresser d'une entente au prétexte qu'elle n'a d'effet qu'à l'intérieur des frontières nationales, alors que précisément on s'était assigné pour but d'ôter à ces frontières leur signification économique.

M. Dubois, en qualité d'agent de la *Commission,* note que les conditions générales de vente constituent une décision de tous les membres du Groupement. La circulaire du Groupement du 29 octobre 1971 a été signée par tous les membres du Groupement et tous

auraient affirmé que la raison de la suspension de livraison à M. Pex était le non-respect des conditions générales de vente.

Il ne serait pas indispensable pour l'application de l'article 85 que la décision de boycottage du Groupement ait été complètement mise en œuvre par tous ses membres, sans quoi la responsabilité, sous l'angle de l'article 85, d'un participant à une décision de boycottage dépendrait d'une action de la victime du boycottage en question. Si une décision collective de boycottage est établie par d'autres moyens, l'exécution effective du boycottage ne constituerait qu'un élément supplémentaire pour l'application de l'article 85.

La violation d'un contrat ne saurait constituer une justification pour une action collective de boycottage. Il existerait une différence fondamentale entre le refus individuel d'une entreprise d'entrer en relations commerciales avec une autre entreprise et un boycottage collectif d'un partenaire commercial qui peut impliquer l'élimination de ce partenaire. Même si le boycottage collectif n'est pas interdit en droit belge, il ne pourrait être considéré comme une sanction civile normale de la méconnaissance par l'acheteur revendeur de ses obligations contractuelles.

La Commission maintient que l'appréciation juridique du boycottage collectif pouvait être dissociable, au regard de l'article 85, paragraphe 1, du système qu'il vise à maintenir. La Commission ne serait pas tenue d'imaginer les clauses qui ne sont pas mentionnées dans la notification. La transmission, sur demande formelle de la Commission, de textes d'accord dont seulement une partie du contenu aurait été mentionnée dans le formulaire de notification, ne saurait en aucun cas valoir notification des clauses non mentionnées dans la notification.

Le boycottage de M. Pex serait directement susceptible d'affecter le commerce entre États membres car il menacerait implicitement tous les négociants en papiers peints, clients des requérantes. Si les clients du Groupement sont libres de se procurer du papier peint de l'étranger, ces achats ne sont pas pris en considération pour l'octroi de la prime de fidélité, les commerçants perdant ainsi au moins partiellement l'avantage de cette prime. Bien que non notifiée à la Commission, la décision de boycottage de M. Pex n'en demeurerait pas moins une conséquence des accords incriminés conclus par le Groupement. L'expression «l'accord sur le règlement d'ordre intérieur et les décisions fondées sur celui-ci», employée dans la décision, aurait également visé la décision de boycottage collectif de M. Pex.

En ce qui concerne le montant des amendes, il pourrait être considéré comme très bas puisqu'il ne dépasse pas 1,5 % du chiffre d'affaires réalisé dans le commerce des papiers peints par chaque requérante.

La principale considération qui aurait poussé la Commission à imposer des amendes à toutes les requérantes aurait été le souci d'éviter que des grandes entreprises n'utilisent leur pouvoir sur le marché pour éliminer un petit négociant qui leur fait concurrence.

En réponse à une question posée par la Cour, les membres du Groupement ont précisé qu'il n'existait pas de liens d'exclusivité, de droit ou de fait, avec leurs fournisseurs étrangers.

Attendu que l'avocat général a présenté ses conclusions à l'audience du 22 octobre 1975 ;

En droit

1 Attendu que, par requête déposée au greffe de la Cour le 30 septembre 1974, le Groupement des papiers peints de Belgique ainsi que ses membres ont demandé l'annulation de la décision du 23 juillet 1974 (JO 1974, n° L 237, p. 3) par laquelle la Commission a constaté l'incompatibilité d'un ensemble d'accords et de décisions du Groupement avec l'article 85, paragraphe 1, du traité CEE, rejeté la demande d'exemption, enjoint aux membres du Groupement de mettre fin immédiatement aux infractions constatées et imposé aux membres du Groupement des amendes pour leur décision collective de suspendre les livraisons au sieur Pex ;

Sur l'objet du recours

2 Attendu que, lors de l'audience publique, les membres du Groupement ont déclaré renoncer à contester «à dater du jour où elle a été rendue et pour l'avenir la décision de la Commission en tant qu'elle a interdit les accords portant obligation de respecter des prix imposés et de les afficher et les accords interdisant d'afficher des prix inférieurs ou des remises par rapport aux prix imposés ou conseillés »;

3 que le Groupement a précisé qu'il continue à contester la légalité de la décision pour le passé, non pas pour demander son entière annulation, mais pour démontrer que la suspension des livraisons au sieur Pex ne tombait pas sous l'interdiction de l'article 85, paragraphe 1, et qu'en conséquence la décision de la Commission infligeant des amendes pour cette suspension devait être annulée ;

4 qu'à titre subsidiaire, les membres du Groupement soutiennent que les amendes ont été excessives, de sorte que la Cour, ayant compétence de pleine juridiction, devrait les réduire ;

5 que les requérantes ont invoqué des moyens relatifs à la violation des dispositions du traité et le défaut de motivation ;

Sur le fond

Atteinte au jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun

6 Attendu que les requérantes soutiennent que c'est à tort que la décision a constaté au point II, c 3), qu'elles ont imposé les prix de revente aux négociants en papiers peints ;

7 attendu, cependant, qu'elles ne nient pas que les détaillants, s'ils ont obtenu leurs fournitures directement du Groupement ou par l'intermédiaire de négociants, sont tenus d'afficher les barèmes des prix fixés en commun par les membres du Groupement et ne doivent pas annoncer publiquement des rabais sur ces prix ;

8 que les requérantes soutiennent qu'il ne s'agit que d'une interdiction d'annoncer des rabais, les détaillants étant libres d'accorder dans des cas particuliers, même d'une manière régulière, des rabais, pourvu qu'ils ne les annoncent pas publiquement ;

9 attendu que l'article 85, paragraphe 1, du traité désigne expressément comme incompatibles avec le marché commun les ententes qui consistent « à fixer de façon directe ou indirecte les prix ... de vente ou d'autres conditions de transaction »;

10 attendu que, si un régime de prix de vente imposés est manifestement contraire à cette disposition, le régime des prix de barème avec l'interdiction d'annoncer des rabais sur ces prix l'est tout autant ;

11 qu'il importe peu, dès lors, de savoir si la décision a retenu à tort contre les membres du Groupement d'avoir pratiqué un système de prix imposés à la revente ;

12 qu'en outre, il n'est pas contesté que l'accord entre les membres du Groupement, qui regroupe quatre des cinq producteurs belges de papiers peints, exclut toute concurrence sur les prix de vente en Belgique pour les papiers qu'ils vendent sous une marque collective « Decorgroup »;

13 attendu qu'en dehors de la fixation directe ou indirecte des prix, l'entente visée par la décision litigieuse comporte encore un ensemble de clauses restrictives concernant d'autres conditions de transactions énumérées au point II A2 (a)-(u) de la décision litigieuse ;

14 que, si certaines clauses du règlement d'ordre intérieur étaient déjà tombées en désuétude au moment de la décision litigieuse, il n'a pas été contesté que l'essentiel de l'accord portant sur tous les aspects de la vente et de la commercialisation des papiers du Groupement restait en vigueur jusqu'à ce que la décision les interdise ;

15 attendu que les requérantes soutiennent que la décision de ne pas fournir le sieur Pex aurait été prise individuellement par chaque fabricant auquel celui-ci s'est adressé en raison de la violation par le sieur Pex de ses contrats ;

16 attendu que le pouvoir réservé au Groupement de décider de suspendre les fournitures à un acheteur qui ne respecte pas les conditions générales de vente figurait expressément dans les circulaires adressées par les membres du Groupement à la clientèle ;

17 que, dans la circulaire du 29 octobre 1971, envoyée par le Groupement à toute la clientèle, il est dit que :

« dans les circonstances présentes, il nous paraît indispensable d'attirer votre attention sur les « conditions générales de vente » en particulier sur la stricte observance des trois paragraphes suivants :

Par le seul fait de passer commande, le client s'engage à respecter toutes les obligations qui découlent des conditions générales de vente et accepte les conséquences d'éventuelles infractions . . . » ;

18 qu'il est manifeste au vu de ces termes et du moment de sa publication que cette circulaire avait pour but de rassurer les détaillants que le Groupement veillait à l'application de ces conditions générales de vente et que des mesures appropriées seraient prises à l'encontre d'un concurrent bradeur, d'autant plus que les conditions rappelées à la clientèle étaient précisément celles que le sieur Pex avait violées :

19 qu'il y a, dès lors, lieu de constater que la Commission disposait de suffisamment d'éléments de nature à prouver que la décision de suspendre les livraisons au sieur Pex a été prise collectivement par les membres du Groupement ;

20 attendu que, dès lors, le fait que le sieur Pex n'ait pas cherché à placer commande chez un des membres du Groupement et qu'un autre membre du Groupement ait continué à livrer pendant un certain temps ne sont pas de nature à invalider la constatation de la Commission qu'il y avait une décision collective de refus de livraison au sieur Pex ;

21 attendu qu'en conséquence, la réglementation du marché pratiquée par le Groupement, caractérisée par sa politique de prix et de rabais et assortie de sanctions en vue de la stricte observation des conditions générales de vente, avait pour objet et pour effet de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence en Belgique et, dès lors, à l'intérieur du marché commun ;

Affectation du commerce entre États membres

22 Attendu que les requérantes soutiennent qu'en premier lieu les accords et décisions du Groupement n'étaient pas susceptibles d'affecter le commerce entre États membres ;

23 qu'en deuxième lieu, même si les accords et les décisions étaient en réalité susceptibles d'affecter le commerce entre États membres, la décision litigieuse n'aurait pas précisé comment ce commerce pourrait être affecté ;

24 qu'en troisième lieu, les membres du Groupement auraient été de parfaite bonne foi en considérant que les accords et décisions n'affectaient pas le commerce entre États membres de sorte que des amendes, pour la décision qui n'a fait que sanctionner les accords, ne se justifient pas ;

25 attendu que le fait qu'une entente de prix du type litigieux n'ait pour objet que la commercialisation des produits dans un seul État membre ne suffit pas pour exclure que le commerce entre États membres peut être affecté ;

26 qu'en effet, une entente s'étendant à l'ensemble du territoire d'un État membre est susceptible d'avoir, par sa nature même, l'effet de consolider des cloisonnements de caractère national, entravant ainsi l'interpénétration économique voulue par le traité et assurant une protection à la production nationale ;

27 qu'à cet égard, il importe de rechercher à la fois les moyens dont disposent les membres d'une entente pour assurer que la clientèle reste fidèle, l'importance relative de l'entente dans le marché en cause et le contexte économique dans lequel l'entente se situe ;

28 attendu que la décision du Groupement relative au barème de la prime de coopération, dont le pourcentage est déterminé par la somme totale de l'ensemble des achats effectués auprès des membres dans le courant d'une année, pouvait avoir l'effet de concentrer des commandes auprès des membres du Groupement, de sorte que le client qui a déjà couvert une partie de ses besoins auprès des membres du Groupement soit incité à concentrer ses achats auprès de ceux-ci afin d'obtenir la remise la plus élevée possible ;

29 attendu que la décision n'explique pas comment le fait que 10 % des importations belges, représentant 5 % du marché total belge, qui sont vendus par le Groupement à ses prix et conditions soit, en l'absence des liens d'exclusivité entre les membres du Groupement et les producteurs étrangers, susceptible d'affecter le commerce entre États membres ;

30 attendu qu'en vertu de l'article 190 du traité, la Commission est tenue de motiver ses décisions en mentionnant les éléments de fait dont dépendent la justification légale de la mesure et les considérations qui l'ont amenée à prendre sa décision ;

31 que, si celle-ci, se plaçant dans la ligne d'une pratique décisionnelle constante peut être motivée d'une manière sommaire, notamment par une référence à cette pratique, le sou'elle va sensiblement plus loin que les décisions précédentes, il incombe à la Commission de développer son raisonnement d'une manière explicite ;

32 qu'en ce qui concerne la protection territoriale de l'entente et l'isolement du marché national constatés dans la décision, celle-ci n'expose pas de façon claire les motifs pour lesquels la Commission les a constatés, le simple renvoi à une affaire précédente ne suffisant pas à l'éclaircir ;

33 que, sans exclure qu'une entente de prix du type litigieux pouvait en réalité affecter le commerce entre États membres, il n'en demeure pas moins que la défenderesse, en prenant une décision allant sensiblement plus loin que ses décisions précédentes, aurait dû exposer ses motifs d'une manière plus explicite ;

34 attendu que, à cet égard, les simples affirmations figurant à la rubrique E de la décision litigieuse intitulée « Atteinte au commerce entre États membres » ne remplissent pas l'obligation de motiver les décisions qui incombe à la Commission en vertu de l'article 190 du traité CEE ;

35 attendu que, dès lors, conformément à la demande de la requérante, l'article 4 de la décision de la Commission 74/431/CEE doit être annulé.

Sur les dépens

36 Attendu qu'aux termes de l'article 69, paragraphe 2, du règlement de procédure, toute partie qui succombe est condamnée aux dépens s'il est conclu en ce sens ;

37 qu'en l'espèce, la partie défenderesse a succombé en ses moyens ;

38 qu'il convient donc, conformément aux conclusions de la partie requérante, de condamner la partie défenderesse aux dépens ;

LA COUR

déclare et arrête :

1) L'article 4 de la décision de la Commission 74/431/CEE est annulé ;

2) La Commission des Communautés européennes est condamnée aux dépens.

Lecourt Kutscher Donner

Pescatore Sørensen Mackenzie Stuart O'Keeffe

Ainsi prononcé en audience publique à Luxembourg le 26 novembre 1975.

Le greffier

A. Van Houtte

Le président

R. Lecourt

CONCLUSIONS DE L'AVOCAT GÉNÉRAL M. ALBERTO TRABUCCHI, PRÉSENTÉES LE 22 OCTOBRE 1975 [1]

Monsieur le Président,

Messieurs les Juges,

1. Les quatre entreprises requérantes constituent le Groupement des fabricants de papiers peints de Belgique, créé en 1922, et régi par un règlement intérieur dont la dernière version, de juillet 1971, réserve l'affiliation au Groupement aux seuls fabricants de papiers peints, établis en Belgique. Ce règlement prévoit que, pour harmoniser les conditions de commercialisation du produit, le Groupement adopte tous les deux ans un tableau type, déterminant, en particulier, les catégories de prix et la qualité. A ce tableau correspond un barème qui fixe les prix franco usine et les prix de vente au public.

Par le règlement intérieur du Groupement, ses membres se sont réciproquement engagés à unifier leurs conditions générales de vente, qui se fondent sur l'instauration de prix imposés à la vente et à la revente, et sur l'octroi d'un rabais dit prime de coopération dont l'importance dépend du volume des achats annuels effectués auprès de tous les membres.

1 — Traduit de l'italien.