DÉCISION DE LA COMMISSION

du 16 décembre 1985

relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE

(IV/30.839 — Sperry New Holland)

(Les textes en langues anglaise, grecque et néerlandaise sont les seuls faisant foi.)

(85/617/CEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu le règlement n° 17 du Conseil, du 6 février 1962, premier règlement d'application des articles 85 et 86 du traité (1), modifié en dernier lieu par l'acte d'adhésion de la Grèce, et notamment son article 3 paragraphe 1 et son article 15 paragraphe 2,

vu la demande du 17 décembre 1982 tendant à faire constater une infraction et présentée conformément à l'article 3 du règlement n° 17 par W. Burns Tractors Ltd, Peebleshire, Écosse,

vu la notification faite le 29 juin 1973 conformément à l'article 4 du règlement n° 17 et relative à un formulaire d'accord entre Sperry New Holland UK et ses distributeurs,

vu la décision de la Commission, du 5 septembre 1984, d'engager une procédure dans cette affaire,

après avoir donné aux entreprises intéressées l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs retenus par la Commission, conformément aux dispositions de l'article 19 paragraphe 1 du règlement n° 17 et du règlement n° 99/63/CEE de la Commission, du 25 juillet 1963, relatif aux auditions prévues à l'article 19 paragraphes 1 et 2 du règlement n° 17 du Conseil (2);

après consultation du comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes,

considérant ce qui suit:

I. LES FAITS

Les parties

(1) Sperry New Holland (SNH) est une division de Sperry Corporation, société anonyme constituée en Pennsylvanie (États-Unis). Le chiffre d'affaires consolidé de Sperry Corporation pour 1984 s'élevait à environ 5 milliards de dollars, dont 15 % (728,5 millions de dollars) étaient imputables à Sperry New Holland. Cette dernière est l'un des chefs de file en matière de fabrication de moissonneuses-batteuses et d'autres machines agricoles. En 1984, qui a été de l'avis général une année difficile pour les constructeurs de machines agricoles, Sperry New Holland a réalisé à l'échelle mondiale un bénéfice d'exploitation de 71,8 millions de dollars des États-Unis. Son chiffre d'affaires pour les machines de ce type dans la Communauté a été de ... Écus (3) en 1984 (ou ... Écus en faisant abstraction du chiffre d'affaires réalisé au Royaume-Uni).

(2) La principale filiale de Sperry Corporation active dans le secteur des machines agricoles dans la Communauté économique européenne est Sperry New Holland-Sperry NV (SNH NV), sise à Zedelgem, en Belgique. SNH NV fabrique notamment des moissonneuses-batteuses et est chargée de distribuer les produits de Sperry New Holland en Belgique en exécution de contrats d'agence conclus avec ses concessionnaires.

(3) SNH NV est également chargée de coordonner les activités d'autres filiales ou divisions de Sperry New Holland dans la Communauté économique européenne, à savoir:

i) Sperry New Holland Division of Sperry Ltd, Aylesbury, Bucks (également responsable pour l'Irlande) (SNH UK);

ii) Sperry New Holland SA, Paris, France (SNH F);

iii) Sperry GmbH, Geschäftsbereich New Holland, Bielefeld, république fédérale d'Allemagne (SNH D);

iv) Sperry New Holland, Divisione della Sperry SpA, Milan, Italie (SNH I).

Ces entreprises ou divisions désignent dans leurs territoires respectifs des distributeurs qui vendent les produits Sperry New Holland directement aux agriculteurs.

Sauf indication contraire, Sperry New Holland, division de Sperry Corporation, SNH NV et les autres sociétés filiales précitées sont désignées ci-après, individuellement ou conjointement, sous les initiales SNH.

(1) JO n° 13 du 21. 2. 1962, p. 204/62.

(2) JO n° 127 du 20. 8. 1963, p. 2268/63.

(3) Dans le texte de la présente décision destiné à la publication, certaines données ont été omises, conformément aux dispositions de l'article 21 du règlement n° 17 concernant la non-divulgation des secrets d'affaires.

(4) Dans les pays où SNH n'est pas présente, SNH NV a désigné des distributeurs nationaux exclusifs, qui sont:

i) A. Blom, Skanderborg, Danemark;

ii) Établissements Wolf, Weyland Noerdange, Luxembourg;

iii) G. W. Van Driel et Van Dorsten bv, Hoofddorp, Pays-Bas (Van Driel);

iv) P. J. Condellis SA, Athènes, Grèce (Condellis).

Pour des raisons qui apparaîtront plus loin, SNH NV, en tant que principale filiale dans le marché commun, Van Driel et Condellis sont destinataires de la présente décision.

(5) Le plaignant dans cette procédure, W. Burns Tractors Ltd (Burns), est un distributeur de tracteurs Fiat sis à Peebleshire, Écosse. En outre, Burns commercialise une large gamme de machines agricoles de toutes marques, représentant un chiffre d'affaires annuel total d'environ . . . livres sterling.

Le produit et le marché

(6) Le produit en cause est le type de machines agricoles vendues par SNH. Il existe une grande variété de machines agricoles, dont certaines sont fabriquées par des spécialistes. Certains constructeurs en produisent une gamme étendue. De plus, quelques constructeurs automobiles produisent des tracteurs agricoles sans avoir d'autres intérêts dans le secteur. SNH fabrique un vaste éventail de machines, à l'exclusion des tracteurs.

(7) Les fermiers achètent habituellement les machines agricoles auprès d'un revendeur local agréé. Ces machines ne sont généralement utilisées d'une manière intensive que pendant une courte période de l'année, c'est ainsi que les moissonneuses-batteuses ne sont utilisées qu'à la saison des moissons. C'est pourquoi les fermiers veulent pouvoir disposer d'un service d'entretien et les fabricants tels que SNH s'efforcent de mettre sur pied un réseau de distributeurs capables d'offrir un tel service. La structure du système de distribution de SNH, décrite ci-avant, se base sur des filiales de vente en gros ou des distributeurs nationaux indépendants qui approvisionnent des revendeurs locaux.

(8) L'usage saisonnier de ces machines explique aussi pourquoi les plans de vente et de production suivent un cycle annuel. Les revendeurs passent en septembre/octobre leurs commandes ou leurs prévisions de commandes sur la base desquelles les fabricants dressent leurs plans de production initiaux. C'est ainsi que SNH est susceptible de revoir ses plans à la suite des commandes reçues en novembre/décembre, et éventuellement encore au printemps si les commandes dépassent les prévisions et que la capacité de production le permet.

La procédure

(9) Le 29 juin 1973, SNH UK notifie le contrat-type qu'elle utilise au Royaume-Uni. La Commission présente ses observations au sujet de ce contrat le 24 avril 1980; SNH UK soumet un contrat remanié le 20 novembre 1980.

(10) Le 17 décembre 1982, Burns dépose une plainte formelle auprès de la Commission en raison des activités de SNH. Cette plainte, qui concerne notamment des événements qui s'étaient produits environ dix-huit mois auparavant, avait déjà été communiquée à la Commission à titre officieux. Burns reproche à SNH d'avoir empêché un distributeur néerlandais de SNH de continuer à lui livrer des moissonneuses-batteuses SNH et, en particulier, d'exécuter un contrat de vente de ces moissonneuses-batteuses SNH. Selon Burns, SNH aurait invité Van Driel à cesser de traiter avec le distributeur néerlandais susvisé, en raison des relations qu'il entretenait avec des importateurs tels que Burns. Celui-ci indique que les agissements de SNH lui ont valu des actions en dommages-intérêts devant des tribunaux écossais que SNH perdra à coup sûr.

(11) À la suite des plaintes de Burns, la Commission procède entre octobre 1982 et mars 1983 à six vérifications dans les locaux de SNH et de ses distributeurs. Au cours de ces visites, elle recueille des copies de documents relatifs à des ventes transfrontalières.

(12) Le 9 février 1983, la Commission adresse une lettre à SNH UK pour lui signaler que le contrat modifié de 1980 (point 9) comporte toujours des restrictions.

(13) Lors d'une réunion avec les services de la Commission, le 3 juin 1983, SNH admet qu'il y a eu infraction aux règles de la concurrence, tout au moins en Allemagne et en Italie, et le 16 juin 1983, SNH communique volontairement d'autres documents, provenant principalement de SNH D et de SNH I, qui tendent à corroborer les informations déjà en possession de la Commission. Celle-ci peut donc annuler l'inspection qu'elle prévoyait d'effectuer en Italie.

(14) À la même époque, c'est-à-dire en juin 1983, SNH NV envoie une circulaire à ses distributeurs dans les différents États membres. Cette circulaire reproduit la ligne de conduite et les principes que le directeur des ventes de SNH NV avait adressés le 23 avril 1983 à son personnel et aux directeurs des ventes des filiales de SNH dans le marché commun. Dans ce document, SNH présente des exemples concrets d'actes qui constitueraient des

infractions à l'article 85 et demande instamment à son personnel et à ses distributeurs de s'en abstenir. SNH notifie également une série de contrats destinés à remplacer ceux qui étaient utilisés précédemment. La compatibilité de ces nouveaux contrats avec les règles communautaires en matière de concurrence ne fait pas l'objet de la présente procédure.

(15) Le 11 janvier 1985, la Commission communique ses griefs à SNH, à Van Driel et à Condellis. Des avocats représentant SNH et Van Driel examinent le dossier de la Commission au cours du même mois.

(16) Van Driel, Condellis et SNH répondent, respectivement le 4 mars, le 27 mars et le 9 avril 1985, aux griefs de la Commission et transmettent d'autres documents.

(17) Le 25 juillet 1985, SNH et Burns, ainsi que leurs avocats et des avocats représentant Van Driel, participent à une audition.

(18) Le 29 juillet 1985, la Commission adresse une lettre à SNH et à Van Driel attirant leur attention sur d'autres documents déjà examinés, mais qui n'avaient pas encore fait l'objet d'une mention particulière, et qui présentent un rapport avec les griefs précités et les réponses fournies par SNH et Van Driel.

(19) Le 30 août 1985, SNH présente ses observations sur les documents évoqués dans ladite lettre.

(20) Le 15 octobre 1985, la Commission attire, par écrit, l'attention de SNH sur d'autres documents déjà examinés, formant une correspondance dont une partie avait été discutée lors de l'audition.

(21) Il est accusé réception de cette lettre le 28 octobre 1985.

Pratiques de SNH en matière de distribution avant 1983

(22) Les documents visés aux points 11, 13 et 16 ci-avant indiquent que, dans l'ensemble, les prix pratiqués par SNH au Royaume-Uni et en Grèce étaient nettement plus élevés que dans les autres pays du marché commun (la livre sterling a fluctué considérablement au cours de la période considérée, de sorte que, pendant de brefs intervalles, les prix au Royaume-Uni ont été inférieurs à ce qu'ils étaient ailleurs). Ces différences de prix ont engendré un commerce parallèle. Les distributeurs nationaux ou revendeurs locaux affectés par ce commerce ont demandé à SNH de pouvoir bénéficier de prix aussi bas que ceux qui étaient facturés aux distributeurs ou revendeurs dans les États membres d'où provenait le commerce parallèle ou au moins d'empêcher ce dernier.

(23) Les documents montrent que SNH a parfois offert, à contrecœur, des remises temporaires. Cependant, ils font également ressortir que SNH a imposé, dès 1973 et jusqu'en 1983, des interdictions d'exporter dans plusieurs contrats passés dans le marché commun, et qu'indépendamment des clauses de ses contrats, les relations de SNH avec ses distributeurs ont comporté de nombreuses pratiques qui avaient pour objet — et au moins en partie pour effet — d'empêcher ou de restreindre les échanges entre États membres et d'obliger leurs distributeurs nationaux à faire de même dans leurs rapports avec leurs revendeurs locaux. Les points ci-après décrivent brièvement certains de ces contrats ou pratiques.

(24) Au Royaume-Uni, le contrat notifié en 1973 comportait une interdiction d'exporter. Après modification en 1980, cette clause autorisait les revendeurs à prendre des commandes de fermiers situés en dehors du Royaume-Uni, mais interdisait toujours d'exporter à destination de revendeurs. En dehors des clauses du contrat, mais dans le cadre de ses relations contractuelles avec ses revendeurs, SNH UK a également pris d'autres mesures visant à empêcher les ventes parallèles. Les revendeurs travaillant en concurrence avec les importateurs parallèles bénéficiaient d'annonces publicitaires et de remises spéciales; SNH UK mobilisait les revendeurs pour qu'ils l'aident à retrouver la source des importations parallèles en lui communiquant les numéros de série, afin que d'autres sociétés SNH à l'étranger puissent bloquer ces sources; elle s'est également efforcée de faire jouer la garantie ou le refus de livrer des pièces de rechange pour discréditer les importateurs parallèles.

(25) En Allemagne, il a été contractuellement interdit aux revendeurs d'exporter de 1976 à 1981. L'exportation était considérée comme un manquement grave, justifiant l'annulation immédiate du contrat d'un revendeur. À défaut d'annulation, SNH D refusait le bénéfice de la remise normalement due au détaillant pour les exportations.

(26) En Italie, dès le mois de mai 1978, SNH s'est inquiétée de ce que ses revendeurs exportaient des moissonneuses-batteuses en Grèce. En décembre 1980, juste avant l'entrée de la Grèce dans la Communauté économique européenne le 1er janvier 1981, SNH I a envoyé une circulaire à ses revendeurs pour leur demander de limiter leurs activités aux zones qui leur avaient été imparties. Les mesures prises ultérieurement par SNH I ont montré que cette demande revenait en fait à une interdiction d'exporter. L'action de SNH I visait notamment à répondre aux demandes de Condellis concernant les importations parallèles en Grèce. (Les documents que la Commission possède à ce sujet vont de novembre 1980 à mai 1982.) Condellis demandait que SNH NV offre des prix suffisamment bas pour qu'il puisse concurrencer

l'offre émanant de revendeurs SNH établis dans des pays autres que la Grèce ou que SNH interdise à ces revendeurs d'exporter en Grèce.

(27) En Belgique, les contrats conclus par SNH NV pour la distribution de ses produits visent à créer une relation d'agence. Dans la version du contrat d'agence qui a été en vigueur de 1975 au plus tard jusqu'en 1980, l'agent était tenu d'insérer une clause explicite d'interdiction d'exporter dans chaque contrat de vente conclu pour le compte de SNH NV. L'interdiction d'exporter contenue dans ce contrat de vente était renforcée par une clause prévoyant le paiement accéléré du prix d'achat total en cas de violation directe ou indirecte.

(28) Aux Pays-Bas, Van Driel souffrait du commerce parallèle en provenance d'Allemagne notamment. Il attribuait cette situation au fait que SNH pratiquait des prix plus bas dans ce pays. Van Driel a demandé à être protégé soit par une baisse des prix, soit par une interdiction du commerce parallèle en provenance d'Allemagne, étant donné qu'il s'engageait pour sa part, par exemple, à interdire à ses revendeurs d'exporter en Belgique. En 1981, pendant plusieurs mois, SNH n'a accordé de remise à Van Driel que lorsque celui-ci prouvait qu'une machine vendue n'avait été exportée ni par lui-même, ni par son client.

(29) Les documents révèlent aussi que SNH savait, à tout le moins dès le début de 1979, que ce comportement était contraire aux règles de concurrence de la Communauté.

(30) En revanche, la Commission ne dispose d'aucun élément probant de restrictions aux exportations dans les contrats conclus au Danemark ou au Luxembourg et dans la façon dont ils y étaient appliqués.

La plainte

(31) Les principaux éléments de preuve relatifs à la plainte sont les suivants:

(32) Burns est une grosse entreprise qui importe des machines agricoles de diverses marques, le plus souvent à l'état neuf, et exporte le même matériel, généralement d'occasion. Un revendeur néerlandais de machines SNH était un important client de Burns à l'exportation. En 1980, Burns s'est adressé à lui pour importer des machines SNH neuves.

(33) Ce revendeur néerlandais était le principal client de Van Driel. En 1977, par une commande unique, il avait acheté 60 moissonneuses-batteuses destinées à être revendues en Turquie (l'intérêt de ce fait apparaîtra plus loin). Or la vente n'a pas abouti et le revendeur s'est trouvé dans l'impossibilité de payer. Un arrangement a finalement été conclu: la dette serait payée par application d'un surprix à toutes les commandes ultérieures, chacune d'entre elles devant être réglée comptant.

(34) En 1980, ce revendeur vend en Turquie quelques moissonneuses-batteuses fabriquées en 1977 ou 1979 mais portant des numéros de série indiquant qu'elles auraient été fabriquées en 1980. SNH et Van Driel accusent le revendeur d'avoir modifié les numéros, tandis que celui-ci accuse SNH ou Van Driel de l'avoir fait.

(35) En décembre 1980 et janvier 1981, Burns fait de la publicité pour des machines SNH neuves qu'il offre à des prix avantageux.

(36) Le 23 janvier 1981, le directeur du *marketing* de SNH UK écrit au directeur du *marketing* de SNH NV: «Il nous faut maintenant repérer une machine qui a été importée et revendue afin d'en établir la provenance».

(37) Le 2 février 1981, au cours d'une visite de Van Driel à SNH aux États-Unis, il est question de ventes réalisées par le revendeur néerlandais en Turquie (ayant désigné un distributeur en Turquie, SNH ne voulait pas que Van Driel fournisse des machines destinées à l'exportation vers ce pays). Van Driel tente de persuader SNH que son client est un meilleur débouché que l'importateur officiel pour les ventes en Turquie.

(38) Le 6 février 1981, un distributeur écossais de SNH demande au directeur des ventes de SNH UK de lui adresser «. . . une lettre déclarant formellement que Burns Tractors n'est pas en mesure d'obtenir des pièces détachées directement d'Aylesbury ou de Broxburn et que toute pièce détachée doit être commandée auprès d'un concessionnaire Sperry New Holland». Une telle lettre est écrite le 9 février.

(39) Le 14 février 1981, SNH UK publie dans le Scottish Farmer une annonce rédigée comme suit: «Attention — Protégez votre investissement — Achetez vos moissonneuses-batteuses Sperry New Holland uniquement auprès d'un distributeur principal agrée par Sperry New Holland. Vous serez ainsi assuré que votre investissement est protégé par la garantie pleine et entière, le service après-vente et le service d'entretien que peut seul assurer votre distributeur Sperry New Holland». Des annonces similaires paraissent vers la même époque dans d'autres périodiques.

(40) Le 8 avril 1981, un employé de SNH informe l'Association des distributeurs écossais SNH, à propos des importations «grises» (parallèles), qu'il est extrêmement peu probable que des machines soient importées. Dans l'hypothèse où une machine parviendrait dans le secteur d'un distributeur, il suggère de transmettre à SNH tous rensei-

gnements détaillés, y compris le numéro de série et toute autre marque d'identification.

(41) En 1981, SNH obtient un succès particulier avec l'un de ses nouveaux modèles, la moissonneuse-batteuse 8080, et la production ne parvient pas à suivre les commandes. En réponse à une commande tardive de Van Driel pour trois 8080, SNH propose le 16 avril de livrer en novembre; la commande est annulée en conséquence.

(42) En mai 1981, le revendeur néerlandais qui approvisionne Burns en machines SNH fait savoir à celui-ci qu'il constate des retards dans les livraisons depuis le mois précédent. À son tour, Burns se voit contraint de livrer avec retard certaines machines commandées.

(43) En mai 1981, des camions de Burns sont suivis sur l'autoroute et examinés dans les docks par des distributeurs de SNH UK qui s'efforcent de relever les numéros de série.

(44) Le 21 juillet 1981, le directeur des ventes des SNH UK écrit ce qui suit au distributeur écossais visé au point 38: «J'imagine que la crédibilité de Burns est aujourd'hui assez entamée aux yeux des agriculteurs qui ont accepté ses offres, car il nous revient que très peu d'importations ont eu lieu; notre action commune devrait nous avoir mis en bonne posture auprès de nos clients pour traiter avec eux à l'avenir».

(45) Van Driel fournit au revendeur néerlandais deux autres moissonneuses-batteuses en juillet, une en août et une en novembre. Lors de l'audition (voir point 17), le représentant de SNH déclare qu'il s'agit des seules machines qui aient été fournies par SNH à Van Driel au cours de ces mois, bien que d'autres machines, qui étaient disponibles, aient été offertes.

(46) Le 8 octobre 1981, un télex de SNH NV à SNH D comporte la phrase suivante: «Van Driel et van Dorsten disent qu'ils n'ont pas vendu de moissonneuses-batteuses à ... (nom du revendeur néerlandais en question) au cours des quatre derniers mois».

(47) Le 17 octobre 1981, le directeur des ventes de SNH UK déclare à l'Association des distributeurs écossais que, grâce aux renseignements reçus de revendeurs au Royaume-Uni, SNH a pu prendre des «mesures appropriées» à l'égard des revendeurs/fournisseurs en Europe.

(48) Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, Van Driel a précisé que, en 1981, SNH lui avait effectivement demandé de ne pas faire de livraisons au revendeur néerlandais, car ce dernier exportait au Royaume-Uni, mais qu'il n'avait pas donné suite à cette demande. D'autres machines ont été fournies (les livraisons d'août et de novembre étaient citées). Van Driel a déclaré qu'il avait cessé de livrer au revendeur néerlandais en 1982, après règlement final de la dette de 1977, parce qu'il s'agissait d'un mauvais payeur et que sa déontologie professionnelle laissait à désirer.

(49) SNH admet avoir recherché la source d'approvisionnement de Burns et avoir ensuite demandé à Van Driel de ne plus l'approvisionner; il soutient cependant que, Van Driel ayant refusé, il s'agissait d'actes purement unilatéraux.

II. APPRÉCIATION JURIDIQUE

Article 85 paragraphe 1

(50) L'article 85 paragraphe 1 dispose que sont interdits tous accords et pratiques concertées entre entreprises qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun.

(51) SNH et ses clients sont des entreprises au sens de l'article 85 paragraphe 1. Les conventions liant ces parties, telles qu'elles furent rédigées ou appliquées, constituent des accords entre entreprises au sens de cette disposition.

(52) Les faits exposés ci-avant démontrent que les contrats de SNH et ses rapports contractuels avec ses clients comportaient une interdiction d'exporter ou d'autoriser l'exportation des produits, ainsi que d'autres dispositions visant à empêcher le commerce parallèle des produits. Ces dispositions enfreignent l'article 85 paragraphe 1. Elles ont revêtu des formes multiples, dont certaines ont été reconnues par SNH comme constituant des infractions.

(53) Plus particulièrement, le contrat d'agence belge qui était en vigueur jusqu'en 1980 obligeait l'agent à insérer une clause d'interdiction d'exporter dans tout contrat de vente conclu avec des clients au nom de SNH. Une restriction de la liberté de l'acheteur d'aliéner son bien comme il l'entend constitue une restriction de la concurrence au sens de l'article 85 paragraphe 1 si cette restriction affecte le commerce entre États membres (voir Kerpen et Kerpen: arrêt de la Cour de justice des Communautés européennes du 14 décembre 1983 dans l'affaire 319-82, Recueil 1983, p. 4173).

(54) Il convient aussi de mentionner spécialement les remises accordées à Van Driel sur présentation d'une preuve de non-réexportation. SNH soutient que les entreprises seraient en droit de s'adapter aux circonstances locales. En outre, la Commission elle-même aurait reconnu que les systèmes de distribution exclusive et sélective peuvent être bénéfiques; s'il est légal d'interdire une commercialisation active en dehors d'un territoire, il serait logique d'admettre une récompense pour celui qui y mène une politique de commercialisation active.

(55) Cet argument ne peut être admis lorsque les récompenses en question ont pour objet ou pour effet d'entraver les échanges intracommunautaires. Les revendeurs doivent être autorisés à approvisionner les fermiers d'autres territoires sans être pénalisés par la suppression de remises. Les accords ou pratiques soumettant l'octroi de remises à la condition que le client n'exporte pas la machine par la suite sont donc interdits. Le même raisonnement pourrait s'appliquer à la clause prévoyant que la machine ne peut être immatriculée et utilisée que sur le territoire du revendeur ou que la garantie doit être exécutée à l'intérieur de ce territoire.

(56) Les faits (point 32 et suivants) présentant un rapport direct avec la plainte de Burns offrent une image complexe. Certaines au moins des moissonneuses-batteuses commandées par Burns n'auraient pu lui être livrées puisqu'elles n'étaient pas disponibles chez SNH (point 41). Par ailleurs, SNH a bien pris des mesures tout d'abord pour retrouver la source d'approvisionnement de Burns et ensuite pour amener Van Driel à cesser ses livraisons au revendeur néerlandais en cause, ce que Van Driel accepta de faire. Cependant, d'autres éléments (une créance douteuse et l'accusation, contestée, d'avoir falsifié les numéros de série — points 33 et 34) auraient pu inspirer à Van Driel, indépendamment de cette invitation, le désir de cesser d'approvisionner ce revendeur. Par contre, le fait que Van Driel ait traité avec ce revendeur en exigeant le paiement à la commande supprimait le risque de créance douteuse pour l'avenir (point 31) et ce revendeur était le plus gros client de Van Driel (point 33) qui, dans un premier temps, a manifestement voulu continuer à l'approvisionner, avant de découvrir qu'il était à la source des livraisons faites à Burns (point 37). La Commission en conclut que la décision de Van Driel de réduire ses livraisons de moissonneuses-batteuses au revendeur néerlandais, avant de les supprimer totalement, a été prise à la suite des observations qui lui ont été faites par SNH et constitue une infraction aux dispositions de l'article 85 paragraphe 1. De plus, SNH UK a pris, avec d'autres revendeurs au Royaume-Uni, des mesures pour discréditer Burns (points 38, 39 et 44).

(57) Les actions de SNH analysées ci-avant ont eu pour objet et pour effet d'empêcher la concurrence dans les échanges entre États membres et ont exercé une influence directe et effective sur le flux des échanges entre États membres.

Article 85 paragraphe 3

(58) Le contrat utilisé par SNH au Royaume-Uni a été notifié à la Commission conformément à l'article 4 du règlement n° 17, en vue d'obtenir une exemption en vertu de l'article 85 paragraphe 3 du traité. Par contre, les contrats utilisés en Allemagne, en Italie et en Belgique n'ont jamais été notifiés. Même pour le contrat notifié, aucune exemption ne peut être accordée en vertu de l'article 85 paragraphe 3, étant donné qu'une telle interdiction expresse d'exporter ne répond à aucune des conditions d'octroi d'une telle exemption.

Article 3 du règlement n° 17

(59) L'article 3 paragraphe 1 du règlement n° 17 dispose que, si la Commission constate une infraction aux dispositions de l'article 85 du traité, elle peut obliger par voie de décision les entreprises intéressées à y mettre fin.

(60) Il se révèle nécessaire d'obliger SNH, Van Driel et Condellis à supprimer toutes les restrictions territoriales intracommunautaires de leurs contrats et de leurs pratiques et à s'abstenir d'essayer d'imposer à nouveau de telles restrictions par d'autres moyens.

Article 15 paragraphe 2 du règlement n° 17

(61) L'article 15 paragraphe 2 du règlement n° 17 dispose que la Commission peut infliger des amendes pouvant aller de mille unités de compte à un million d'unités de compte ou d'un montant supérieur, jusqu'à concurrence de 10 % du chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice social précédent par chacune des entreprises ayant participé à l'infraction, lorsque, de propos délibéré ou par négligence, elles commettent une infraction aux dispositions de l'article 85 paragraphe 1 du traité. Pour déterminer le montant de l'amende, il y a lieu de prendre en considération la gravité et la durée de l'infraction.

(62) Après avoir examiné les faits de l'espèce, la Commission estime que, bien que des distributeurs de SNH aient participé aux infractions décrites plus haut, seule SNH doit être frappée d'une amende. Compte tenu de la répartition des fonctions et des responsabilités au sein de SNH (points 1 à 3), l'amende doit être infligée à SNH NV. Lorsque des distributeurs, Van Driel par exemple, ont pris des mesures pour restreindre les exportations, ils agissaient sous la contrainte et à l'encontre de leurs propres intérêts économiques. En outre, leurs infractions ont débuté avant que ne

soit publiée la décision 85/79/CEE de la Commission du 14 décembre 1984 dans l'affaire John Deere (1); s'agissant de Condellis, les actions constitutives de son infraction ont commencé avant l'adhésion de la Grèce aux Communautés et se sont poursuivies jusque peu après celle-ci.

(63) L'infraction commise par SNH est très grave, car elle a entravé la concurrence entre des distributeurs de produits SNH dont les utilisateurs de tous les États membres auraient pu retirer d'importants avantages. Indépendamment de la nature intrinsèque d'une telle infraction, la Commission se doit de tenir compte de l'ampleur des activités de SNH et de son importance dans la Communauté économique européenne en tant que fabricant de moissonneuses-batteuses.

(64) Les infractions ont commencé en 1973 au Royaume-Uni, en 1976 en Allemagne, en décembre 1980 en Italie, en 1980 au moins aux Pays-Bas et, dès 1975 au moins, en Belgique. En ce qui concerne la Belgique, l'infraction a duré jusqu'en 1980, année au cours de laquelle est entré en vigueur un nouveau contrat d'agence qui ne limitait pas la liberté d'exporter de l'acheteur. Dans le cas de l'Allemagne, par contre, des interdictions contractuelles d'exporter ont subsisté jusqu'en 1981 et, en Italie, jusqu'en 1982. Toutes les infractions d'ordre contractuel ont pris fin en avril 1983, lorsque SNH a décidé d'adopter une politique conforme aux règles de concurrence communautaires.

(65) En ce qui concerne le Royaume-Uni, l'interdiction contractuelle d'exporter figure à la clause 17 de l'accord annexé à la notification du 29 juin 1973. Cette notification étant antérieure à la fin du délai de grâce de six mois, venant à expiration le 30 juin 1973 et prévu pour la notification des accords existants après l'adhésion du Royaume-Uni à la Communauté, aucune amende ne peut être infligée pour des agissements restant dans les limites de l'activité qui y est décrite. Il convient de noter qu'aucune mention de la clause 17 n'est faite dans la partie III de la notification, où les restrictions doivent être énumérées, et que l'existence de la clause est implicitement niée par les affirmations, dans la partie IV, que les échanges entre États membres ne seraient pas affectés, et dans la partie V, que l'accord serait exempté en vertu du règlement n° 67/67/CEE (2), alors que celui-ci déclare une telle clause inadmissible. La Commission n'en conclut, toutefois, pas formellement que la notification serait nulle en vertu de l'article 4 du règlement n° 27 de la Commission (3), ou inexacte de dénaturée au sens de l'article 15 paragraphe 1 du règlement n° 17, et n'entend pas infliger d'amendes en raison de cette interdiction contractuelle d'exporter. En conséquence, et malgré l'existence au Royaume-Uni d'autres activités qui n'étaient pas couvertes par la notification (voir points 24, 38, 39, 43 et 44 ci-avant), la Commission a exclu les ventes effectuées au Royaume-Uni du chiffre d'affaires à prendre en considération, dans le marché commun, pour déterminer le montant de l'amende.

(66) La Commission doit également examiner si le fait de ne pas s'être opposée à cette interdiction d'exporter avant 1980 (ou à sa modification notifiée en 1980, soit avant 1983) n'a pas une portée plus large. SNH a soutenu, dans sa réponse à la communication des griefs, en se référant à la décision 76/353/CEE de la Commission du 17 décembre 1975 dans l'affaire Chiquita (souvent désignée sous le nom de «United Brands») (4), que, en conséquence, «. . . SNH était en droit de considérer (tout au moins jusqu'en mai 1980) qu'une interdiction d'exporter imposée d'une manière générale à tous les revendeurs était compatible avec l'article 85 paragraphe 1». L'attention de SNH a été attirée (points 18 et 20 ci-avant) sur le fait que les documents qu'elle a elle-même fournis dans le cadre de l'assistance qu'elle a prêtée à la Commission dans l'établissement des faits (point 3 ci-avant) montrent qu'en d'autres lieux le personnel de SNH se s'est pas trompé sur la notification du Royaume-Uni (même s'il en avait connaissance); ce personnel savait pertinemment que les interdictions d'exporter étaient contraires au droit de la Communauté. SNH a soutenu alors que, même si elle n'ignorait pas que les interdictions d'exporter étaient illégales, elle pouvait néanmoins, en vertu de la notification du Royaume-Uni, les appliquer impunément en dehors de ce pays et elle se référait une fois de plus à l'affaire Chiquita (point 19). Dans cette décision, la Commission affirmait que «. . . bien que la notification ne concerne que les conditions générales relatives aux Pays-Bas . . .», celles relatives aux ventes dans les autres États membres «. . . ont substantiellement le même contenu, de sorte qu'UBC (United Brands Company) aurait pu, de bonne foi, estimer que la notification couvrait l'ensemble de ses conditions générales de vente». Il convient cependant de noter que, dans l'affaire Chiquita, la Commission a infligé des amendes pour d'autres activités, notamment aux Pays-Bas, qui ne relevaient pas des conditions générales de vente. Il convient de noter également que les

(1) JO n° L 35 du 7. 2. 1985, p. 58.
(2) JO n° 57 du 25. 3. 1967, p. 849/67.
(3) JO n° 35 du 10. 5. 1962, p. 1118/62.
(4) JO n° 95 du 9. 4. 1976, p. 1.

actions de SNH visant à interdire les exportations ont pris des formes multiples, tant contractuelles que non contractuelles, et que les contrats utilisés par SNH dans d'autres États membres n'ont pas substantiellement le même contenu que celui utilisé au Royaume-Uni. En fait, la notification du Royaume-Uni, faite peu avant la fin du délai de grâce, semble être simplement celle d'un accord existant, dont nul n'a jamais songé ou suggéré faire un contrat-type utilisable en d'autres lieux. La Commission ne retient donc pas que la notification du Royaume-Uni offre une immunité plus étendue.

(67) En outre, SNH affirme que, aux termes du contrat modifié de 1980, lorsqu'un distributeur agréé par SNH UK effectuait des ventes dans le secteur d'un autre distributeur agréé, SNH UK devait prendre des sanctions à l'égard du premier et indemniser le second; il convenait de fournir le numéro de série pour prouver le bien-fondé de la réclamation. SNH soutient que, dans ces conditions, le relevé de numéros de série ne doit pas donner lieu à des amendes. La Commission admet qu'il est licite de fournir des numéros de série aux fins de compensation par un autre distributeur SNH UK; il n'en va pas de même lorsqu'il s'agit d'une action concertée visant à relever et à communiquer des numéros de série dans le but spécifique de trouver la source, extérieure au Royaume-Uni, d'importations parallèles.

(68) En revanche, SNH a activement et volontairement fourni des éléments qui ont permis d'établir les griefs retenus contre elle. Avant l'engagement de la procédure mais après le début de l'enquête, SNH a également ordonné à son personnel et à ses distributeurs de se conformer aux règles de concurrence communautaires. En outre, le secteur des machines agricoles est déprimé. La Commission a tenu compte de ces éléments pour déterminer le montant de l'amende,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Les contrats conclus dans le marché commun par SNH avec ses clients, y compris ses distributeurs nationaux aux Pays-Bas et en Grèce — Van Driel et Condellis — tels qu'ils ont été rédigés ou appliqués, qui avaient pour objet et pour effet d'interdire, de décourager ou de pénaliser et d'exiger l'interdiction, le découragement ou la pénalisation de l'acitivité commerciale d'un client en dehors de l'État membre dans lequel ce client est établi, constituaient une infraction à l'article 85 paragraphe 1 du traité instituant la Communauté économique européenne.

Article 2

L'exemption au titre de l'article 85 paragraphe 3 du traité CEE en faveur des contrats couverts par la notification du 29 juin 1973 ne peut être octroyée.

Article 3

Pour autant qu'elles ne l'ont pas déjà fait, les entreprises sont tenues de mettre fin immédiatement aux infractions mentionnées à l'article 1er et s'abstiennent de prendre toute mesure ayant le même objet ou effet.

Article 4

Pour les infractions énoncées à l'article 1er, autres que celles couvertes par la notification du 29 juin 1973, une amende de 750 000 Écus, soit 33 604 200 francs belges, est infligée à Sperry New Holland — Sperry NV. Cette amende sera payée dans un délai de trois mois à compter de la date de notification de la présente décision, sur le compte de la Commission des Communautés européennes auprès de la Kredietbank, agence Schuman, rond-point Schuman 2, B-1040 Bruxelles (compte n° 426-4403001-52).

Article 5

La présente décision est destinée aux entreprises suivantes:

1. P. J. Condellis SA
   125 Oreos street
   Rouf
   Boîte postale 919
   Athènes;
2. Sperry New Holland — Sperry NV
   Leon Claesstraat, 3A
   B-8210 Zedelgem;
3. G. W. Van Driel en Van Dorsten
   PO box 1
   Stationsweg, 17
   NL-2130 XC Hoofddorp.

La présente décision forme titre exécutoire au sens de l'article 192 du traité CEE.

Fait à Bruxelles, le 16 décembre 1985.

Par la Commission

Peter SUTHERLAND

Membre de la Commission