HOTĂRÂREA TRIBUNALULUI (camera a cincea)

9 septembrie 2010 *

În cauza T-155/06,

Tomra Systems ASA, cu sediul în Asker (Norvegia),

Tomra Europe AS, cu sediul în Asker,

Tomra Systems GmbH, cu sediul în Hilden (Germania),

Tomra Systems BV, cu sediul în Apeldoorn (Țările de Jos),

Tomra Leergutsysteme GmbH, cu sediul în Viena (Austria),

Tomra Systems AB, cu sediul în Sollentuna (Suedia),

* Limba de procedură: engleza.

Tomra Butikksystemer AS, cu sediul în Asker,

reprezentate inițial de domnul A. Ryan, solicitor, și de J. Midthjell, avocat, și ulterior de domnii A. Ryan și N. Frey, solicitors,

reclamante,

împotriva

Comisiei Europene, reprezentată de domnul É. Gippini Fournier, în calitate de agent,

pârâtă,

având ca obiect o cerere de anulare a Deciziei C(2006) 734 final a Comisiei din 29 martie 2006 privind o procedură în temeiul articolului 82 CE și în temeiul articolului 54 din Acordul privind SEE (Cazul COMP/E.-1/38-113/Prokent-Tomra),

TRIBUNALUL (Camera a cincea),

compus din domnii M. Vilaras, președinte, M. Prek și V. M. Ciucă (raportor), judecători,

grefier: domnul N. Rosner, administrator,

având în vedere procedura scrisă și în urma ședinței din 14 ianuarie 2010,

pronunță prezenta

Hotărâre

Situația de fapt

1 Tomra Systems ASA este societatea-mamă a grupului Tomra. Tomra Europe AS coordonează activitatea filialelor de distribuție europene în cadrul grupului. Filialele de distribuție vizate în prezenta cauză sunt Tomra Systems GmbH în Germania, Tomra Systems BV în Țările de Jos, Tomra Leergutsysteme GmbH în Austria, Tomra Systems AB în Suedia și Tomra Butikksystemer AS în Norvegia (denumite în continuare, împreună cu Tomra Systems ASA și cu Tomra Europe AS, „reclamantele"). Grupul Tomra produce automate pentru recuperarea ambalajelor de băuturi (denumite în continuare „RVM"), care sunt aparate de colectare a ambalajelor uzate de băuturi

ce identifică ambalajul predat în funcție de anumiți parametri, cum ar fi forma și/sau codul de bare, și calculează cuantumul garanției care trebuie să fie rambursată clientului. Grupul Tomra furnizează de asemenea servicii legate de RVM-uri în întreaga lume. În anul 2005, grupul Tomra avea o cifră de afaceri de aproximativ 300 de milioane de euro și număra 1 900 de angajați.

2 La 26 martie 2001, Comisia Comunităților Europene a primit o plângere din partea Prokent AG, o societate germană care activa de asemenea în sectorul colectării de ambalaje pentru băuturi, precum și al produselor și serviciilor conexe. Prokent a solicitat Comisiei să stabilească dacă reclamantele săvârșiseră un abuz de poziție dominantă, împiedicându-i accesul pe piață.

3 La 26 și 27 septembrie 2001, Comisia a inspectat incintele Tomra Systems GmbH, în Germania, și ale Tomra Systems BV, în Țările de Jos. Autoritatea de Supraveghere a Asociației Europene a Liberului Schimb (AELS) a inspectat, la cererea Comisiei, incintele Tomra Systems ASA și ale filialelor sale, în Norvegia. Ulterior, Comisia a solicitat informații Tomra Systems ASA și mai multor concurenți și clienți ai săi, în temeiul articolului 11 din Regulamentul nr. 17 al Consiliului din 6 februarie 1962, primul regulament de punere în aplicare a articolelor [81 CE] și [82 CE] (JO 1962, 13, p. 204, Ediție specială, 08/vol. 1, p. 3).

4 La 23 decembrie 2002, într-o scrisoare adresată Comisiei, reclamantele au declarat că pun capăt acordurilor de exclusivitate și nu mai aplică reduceri de fidelizare.

5 La 30 martie 2004, reclamantele au prezentat un program de conformitate cu normele privind concurența pentru grupul Tomra, aplicabil începând cu 1 aprilie 2004.

6 La 1 septembrie 2004, Comisia a adresat Tomra Systems ASA, Tomra Europe AS și filialelor grupului Tomra din șase state care fac parte din Spațiul Economic European (SEE) o comunicare privind obiecțiunile, la care reclamantele au răspuns la 22 noiembrie 2004. Audierea a avut loc la 7 decembrie 2004. La 19 aprilie 2005, Comisia a solicitat alte informații, pe care reclamantele le-au furnizat la 25 aprilie 2005 și la 3 mai 2005.

Decizia atacată

7 La 29 martie 2006, Comisia a adoptat Decizia C (2006) 734 final privind o procedură în temeiul articolului 82 [CE] și în temeiul articolului 54 din Acordul privind SEE [denumită în continuare „decizia atacată", un rezumat al acestei decizii fiind publicat în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene* din 28 august 2008, (C 219, p. 11)]. Comisia constată în decizie că reclamantele au încălcat articolul 82 CE și articolul 54 din Acordul privind SEE în perioada 1998-2002, prin punerea în aplicare a unei strategii de excludere pe pieţele germană, olandeză, austriacă, suedeză și norvegiană ale RVM-urilor, prin intermediul unor acorduri de exclusivitate, al unor angajamente cantitative individualizate și al unor programe individualizate de rabat retroactiv, blocând astfel concurența pe aceste piețe.

I — *Piața relevantă*

8 În ceea ce privește piața produselor în cauză, decizia atacată arată că, în aprecierea sa, Comisia a pornit de la principiul că exista o piață specifică a automatelor pentru reciclarea sticlelor și a altor sisteme din gama superioară, cuprinzând, între altele, toate RVM-urile care pot fi instalate printr-un zid și conectate la un local tehnic, și o

piață globală care include toate automatele atât din gama superioară, cât și din gama inferioară. Comisia a decis totuși să rețină ca bază de lucru definiția cea mai extinsă a pieței, întrucât aceasta determina cifre mai favorabile pentru reclamante.

9 În ceea ce privește piața geografică relevantă, Comisia a considerat, în decizia atacată, că în SEE condițiile de concurență nu fuseseră omogene în perioada respectivă și că piețele geografice în cauză aveau o dimensiune națională.

II — *Poziția dominantă*

10 În decizia atacată, Comisia, după ce a considerat că, printre altele, cotele de piață ale reclamantelor în Europa depășiseră constant 70 % înainte de 1997, că, din 1997, acestea depășeau 95 % și că, pe toate piețele relevante, cota de piață deținută de reclamante depășea de mai multe ori cotele de piață ale concurenților săi, a concluzionat că grupul Tomra era o întreprindere în poziție dominantă în sensul articolului 82 CE și al articolului 54 din Acordul privind SEE.

III — *Comportamentul abuziv*

11 Decizia atacată arată că reclamantele au conceput o strategie cu obiect sau cu efect anticoncurențial, atât în practica lor, cât și în cadrul discuțiilor din cadrul grupului. Comisia afirmă în decizie că reclamantele urmăreau să își păstreze poziția dominantă și cotele de piață prin mijloace cum ar fi, printre altele, împiedicarea intrării noilor

operatori pe piață, păstrarea concurenților în poziție nesemnificativă prin limitarea posibilităților lor de creștere și slăbirea și eliminarea concurenților prin achiziție sau prin alte metode. Se precizează că această strategie a fost pusă în aplicare prin semnarea, între 1998 și 2002, a 49 de acorduri între reclamante și un anumit număr de lanțuri de supermarketuri, sub forma unor acorduri de exclusivitate, a unor acorduri care impuneau un obiectiv cantitativ individualizat și a unor acorduri prin care se stabileau programe individualizate de rabat retroactiv.

12 Reiese de asemenea din decizia atacată că, deși acordurile, clauzele și condițiile întâlnite în această cauză conțin elemente diferite, precum clauze de exclusivitate explicite sau *de facto*, angajamente sau promisiuni din partea clienților de a cumpăra cantități corespunzând unei proporții importante din necesitățile lor sau programe de rabat retroactive legate de necesitățile clienților menționați ori combinarea acestor elemente, toate acestea trebuie să fie privite, potrivit Comisiei, în contextul politicii generale a reclamantelor vizând limitarea intrărilor pe piață, a accesului pe piață și a posibilităților de creștere ale concurenților existenți și potențiali, eliminându-i în final de pe piață pentru a crea o situație de monopol virtual.

13 Mai întâi, potrivit deciziei atacate, în măsura în care obligă clienții să se aprovizioneze pentru totalitatea sau o mare parte a necesităților lor de la un furnizor dominant, clauzele de exclusivitate, prin natura lor, pot avea un efect de blocare a concurenței. În speță, dat fiind că reclamantele ocupă o poziție dominantă pe piață și că aceste clauze de exclusivitate au fost aplicate unei părți a cererii totale care, potrivit Comisiei, putea fi calificată drept substanțială, aceasta deduce că respectivele acorduri de exclusivitate, încheiate de reclamante, puteau avea ca efect și, în fapt, au avut un efect de blocare a concurenței care a denaturat piața. Or, se constată în decizia atacată că nu existau, în speță, circumstanțe care ar putea justifica în mod excepțional acordurile de

exclusivitate sau similare și că reclamantele nu au reușit nici să își justifice practicile prin economiile de costuri.

14 Decizia atacată adaugă, în continuare, că reducerile acordate pentru cantitățile individualizate care corespund întregii sau aproape întregii cereri au același efect ca și clauzele exprese de exclusivitate, în sensul că acestea îl determină pe client să se aprovizioneze pentru totalitatea sau pentru cvasitotalitatea necesităților sale de la un furnizor dominant. Același lucru se aplică reducerilor de fidelitate (loialitate), și anume reduceri care depind de faptul că clienții se aprovizionează pentru totalitatea sau pentru majoritatea necesităților lor de la un furnizor dominant. Faptul că angajamentul cu privire la volumul de cumpărare este exprimat în termeni absoluți sau în termeni procentuali nu este determinant pentru Comisie în ceea ce privește caracterul de excludere al acordurilor sau al condițiilor în cauză. În ceea ce privește acordurile încheiate de reclamante, decizia atacată precizează că obiectivele cantitative stipulate au constituit angajamente individualizate care variau de la client la client, indiferent de mărimea sau de volumul achizițiilor acestora, și care corespundeau totalității sau unei mari părți a necesităților clientului sau chiar le depășeau. Decizia atacată adaugă că politica reclamantelor, care consta în legarea clienților lor, în special clienții-cheie, prin acorduri care aveau ca obiectiv excluderea concurenților de pe piață și eliminarea oricărei posibilități de creștere, reiese cu claritate din documentele privind strategia reclamantelor, din negocierile lor și din ofertele făcute clienților. Ținând cont de natura pieței automatelor pentru reciclarea sticlelor și de caracteristicile speciale ale produsului în sine, în special transparența și caracterul relativ previzibil al cererii de RVM-uri a fiecărui client în fiecare an, Comisia a constatat că reclamantele dispuneau de cunoștințele de piață necesare pentru a estima într-un mod realist cererea aproximativă a fiecărui client.

15 În plus, în ceea ce privește practicile de rabat, Comisia a observat, în decizia atacată, că programele de rabat erau individualizate pentru fiecare client și că pragurile erau legate de totalitatea sau de o mare parte a necesităților clientului. Acestea erau

stabilite pe baza necesităților preconizate ale clientului și/sau a volumul achizițiilor realizate în trecut. Or, stimulentul de a se aproviziona în exclusivitate sau aproape în exclusivitate de la reclamante era, potrivit deciziei atacate, deosebit de puternic din moment ce praguri de felul celor aplicate de reclamante erau combinate cu un sistem prin care beneficiul obținerii unui bonus sau a unui prag al bonusului mai avantajos se aplica tuturor achizițiilor efectuate de client în perioada de referință, și nu numai la volumul achizițiilor care depășeau pragul respectiv. În cadrul sistemului retroactiv, un client care a început să se aprovizioneze de la reclamante, ceea ce este o situație foarte probabilă, ținând cont de poziția puternică pe piață deținută de acestea, era stimulat astfel într-o mare măsură să atingă pragul pentru a reduce prețul tuturor celorlalte achiziții ale sale efectuate de la reclamante. Acest stimulent era tot mai mare, se arată, pe măsură ce clientul se apropia de pragul în cauză. Or, Comisia a constatat că combinarea unui program de rabat retroactiv cu un prag sau cu praguri corespunzând totalității sau unei mari părți din necesități a reprezentat un stimulent semnificativ pentru aprovizionarea cu echipamentul necesar în totalitate sau aproape în totalitate de la reclamante și a ridicat în mod artificial costul trecerii la un alt furnizor, chiar și pentru un număr mic de unități. Comisia a concluzionat de aici că, potrivit jurisprudenței, programele de rabat identificate trebuiau calificate ca mijloace de fidelizare și, prin urmare, ca rabaturi de fidelitate.

16 În sfârșit, decizia atacată arată că, deși, astfel cum a hotărât Curtea în cauzele care au condus la pronunțarea Hotărârii Tribunalului din 30 septembrie 2003, Michelin/Comisia (T-203/01, Rec., p. II-4071, denumită în continuare „Hotărârea Michelin II", punctul 239), și a Hotărârii Tribunalului din 17 decembrie 2003, British Airways/Comisia (T-219/99, Rec., p. II-5917, punctul 293), pentru a stabili existența unui abuz în sensul articolului 82 CE, este suficient să se demonstreze că, prin comportamentul abuziv, întreprinderea aflată în poziție dominantă urmărește să limiteze concurența sau, cu alte cuvinte, că acest comportament este de natură să aibă sau poate avea un asemenea efect, Comisia și-a completat analiza prin examinarea efectelor probabile ale practicilor reclamantelor pe piața RVM-urilor. În această privință, decizia atacată indică faptul că, în toată perioada examinată, respectiv 1998-2002, cota de piață a reclamantelor pe fiecare dintre cele cinci piețe naționale analizate a rămas relativ stabilă. În același timp, poziția concurenților lor a rămas mai degrabă slabă și instabilă. Unul

dintre aceștia, autorul plângerii, care progresase, a ieșit de pe piață în 2003, după ce reușise să dobândească 18 % din piața germană în 2001. Alte întreprinderi concurente care demonstraseră potențialul și capacitatea lor de a dobândi cote de piață mai mari, ca, de exemplu, Halton și Eleiko, au fost eliminate de reclamante prin achiziționare. În plus, potrivit Comisiei, strategia de excludere practicată de reclamante, astfel cum a fost pusă în aplicare pe toată perioada 1998-2002, s-a tradus prin modificări în repartizarea cotelor de piață pe piața legată și în vânzările participanților pe piață. Pe de altă parte, potrivit deciziei atacate, câțiva clienți au început să cumpere mai multe produse concurente după expirarea acordurilor de exclusivitate cu reclamantele. În afară de faptul că nu existau câștiguri de eficiență a costului care ar fi de natură să justifice practicile reclamantelor, nu ar exista, în speță, nici avantaje pentru consumatori. Decizia atacată arată, așadar, că prețurile RVM-urilor reclamantelor nu au scăzut odată cu creșterea volumului vânzărilor și că, dimpotrivă, prețurile au stagnat sau au crescut în perioada examinată.

IV — *Amenda*

17 Decizia atacată precizează că aprecierea gravității abuzului săvârșit de reclamante trebuie să țină cont de faptul că acestea folosiseră în mod deliberat practicile în cauză ca parte a politicii lor de excludere, dar și de sfera geografică a acestui abuz, și anume de faptul că a cuprins teritoriul a cinci state care fac parte din SEE: Germania, Țările de Jos, Austria, Suedia și Norvegia. Dimpotrivă, trebuie să se țină cont de asemenea de faptul că încălcarea nu s-a produs întotdeauna pe întreaga perioadă examinată și pe fiecare piață națională în cauză și că intensitatea sa pe fiecare piață națională ar fi putut varia de-a lungul timpului.

18 În particular, decizia atacată precizează, în considerentul (394), că încălcarea privește teritoriile și perioadele următoare:

— Germania: 1998-2002

— Țările de Jos: 1998-2002

— Austria: 1999-2001

— Suedia: 1999-2002

— Norvegia: 1998-2001

19 Comisia a considerat că era vorba despre o încălcare gravă și a stabilit cuantumul de bază al amenzii la 16 milioane de euro, bazându-se pe perioada de cinci ani dintre 1998 și 2002. Cuantumul de plecare al amenzii a fost majorat cu 10 % pentru fiecare an

complet al încălcării. În sfârșit, decizia atacată indică faptul că nu există circumstanțe agravante sau atenuante.

20 Dispozitivul deciziei atacate are următorul cuprins:

„*Articolul 1*

[Reclamantele] au încălcat articolul 82 [CE] și articolul 54 din Acordul privind SEE în perioada 1998-2002 prin punerea în aplicare a unei strategii de excludere pe pieţele [germană, olandeză, austriacă, suedeză și norvegiană] ale [RVM-urilor], prin intermediul unor acorduri de exclusivitate, al unor angajamente cantitative individualizate și al unor programe individualizate de rabat retroactiv, blocând astfel concurența pe aceste pieţe.

Articolul 2

Pentru încălcările menționate mai sus, o amendă de 24 de milioane de euro se aplică [reclamantelor], în mod comun și în solidar.

[…]”

Procedura și concluziile părților

21 Prin cererea introductivă depusă la grefa Tribunalului la 14 iunie 2006, reclamantele au introdus prezenta acțiune.

22 Întrucât compunerea camerelor Tribunalului a fost modificată, judecătorul raportor a fost repartizat la Camera a cincea, căreia, în consecință, i-a fost atribuită prezenta cauză.

23 Pe baza raportului judecătorului raportor, Tribunalul (Camera a cincea) a hotărât deschiderea procedurii orale. Pledoariile părților și răspunsurile acestora la întrebările orale adresate de Tribunal au fost ascultate în ședința din 14 ianuarie 2010.

24 Reclamantele solicită Tribunalului:

— anularea deciziei atacate;

— în subsidiar, anularea sau reducerea substanțială a cuantumului amenzii;

— obligarea Comisiei la plata cheltuielilor de judecată, inclusiv a celor efectuate de reclamante pentru constituirea unei garanții bancare în privința obligației lor de plată a amenzii.

25 Comisia solicită Tribunalului:

— respingerea acțiunii;

— obligarea reclamantelor la plata cheltuielilor de judecată.

În drept

26 Reclamantele invocă șase motive. Prin primele cinci motive se solicită, în esență, anularea deciziei atacate, iar al șaselea motiv privește anularea sau reducerea amenzii. Primul motiv este întemeiat pe utilizarea de către Comisie a unor dovezi vădit inexacte și puțin fiabile pentru a constata că reclamantele desfășurau o strategie de excludere. Al doilea motiv este întemeiat pe o eroare vădită de apreciere pe care ar fi săvârșit-o Comisia atunci când a considerat că practicile reclamantelor erau susceptibile să elimine concurența și pe lipsa motivării. Al treilea motiv este întemeiat pe existența unor erori vădite în aprecierea de către Comisie a aspectului dacă practicile menționate eliminau în mod real concurența. Al patrulea motiv este întemeiat pe eroarea de drept vădită care ar rezulta din calificarea practicilor reclamantelor drept ilegale *per se*. Al cincilea motiv se bazează pe eroarea vădită pe care ar fi săvârșit-o Comisia atunci când a considerat că angajamente neobligatorii puteau încălca articolul 82 CE. În sfârșit, al șaselea motiv este întemeiat pe încălcarea principiilor proporționalității și nediscriminării la aplicarea amenzii.

I — *Cu privire la concluziile prin care se solicită anularea deciziei atacate*

A — *Cu privire la primul motiv, întemeiat pe utilizarea unor dovezi vădit inexacte și puțin fiabile pentru a constata strategia de excludere și pentru a dovedi existența și a stabili conținutul anumitor acorduri dintre reclamante și clienții lor*

27 Acest motiv este alcătuit din două aspecte. În primul rând, reclamantele susțin că decizia atacată nu cuprinde elemente de probă fiabile care să permită demonstrarea faptului că au conceput o strategie pentru eliminarea concurenței. În al doilea rând, reclamantele arată că decizia atacată se întemeiază pe elemente de probă inexacte și puțin fiabile pentru a dovedi existența și conținutul a cel puțin 26 din cele 49 de acorduri la care face trimitere decizia atacată.

1. Cu privire la primul aspect, întemeiat pe lipsa elementelor de probă fiabile care să permită demonstrarea existenței unei strategii de excludere

a) Argumentele părților

28 În primul rând, reclamantele contestă utilizarea ca probă, de către Comisie, a corespondenței lor interne. În acest sens, reclamantele susțin că documentele strânse de Comisie nu au legătură între ele și că sunt total scoase din context. În plus,

reclamantele susțin că Comisia a omis elemente de probă care arată, dimpotrivă, că aveau intenția de a se conforma regulilor normale ale concurenței în ceea ce privește concurenții acestora. Reclamantele arată că decizia atacată nu ține cont de documentele care exprimă intenția lor de a utiliza mijloace concurențiale legitime.

29 În al doilea rând, reclamantele declară că se constată că, în decizia atacată, Comisia nu a examinat dacă grupul Tomra avusese succes pe piața RVM-urilor între 1998 și 2002 deoarece între 1997 și 2001 fusese singurul furnizor de RVM-uri echipate cu o „nouă tehnologie revoluționară". Potrivit reclamantelor, acest lucru reprezintă o eroare de natură să determine anularea deciziei atacate: avantajul lor concurențial ar fi reprezentat de tehnologia lor și pe baza acestui avantaj ar fi luat decizia de a activa pe piață.

30 În al treilea rând, reclamantele arată că, prin invocarea chiar a acordurilor pretins anticoncurențiale ca dovadă a unei strategii de excludere, Comisia utilizează un argument circular, întrucât aceasta menționează în mai multe rânduri, în alte fragmente ale deciziei atacate, strategia lor de excludere pentru a demonstra că aceleași acorduri erau anticoncurențiale. Prin urmare, aceste acorduri nu ar putea servi drept probă a unei strategii de excludere. Chiar dacă Comisia a fost capabilă să ofere exemple de acorduri care încălcau articolul 82 CE, aceasta nu ar fi oferit încă o explicație privind modul în care acest fapt ar confirma o strategie la scara întregii întreprinderi vizând excluderea concurenței în perioada 1998-2002.

31 În al patrulea rând, reclamantele afirmă că, în decizia atacată, pe de o parte, Comisia nu consideră procedurile lor desfășurate cu încălcarea brevetului sau achizițiile lor

ca făcând parte din încălcare, dar, pe de altă parte, consideră că aceste proceduri și achiziții reprezintă factori care demonstrează strategia de excludere urmărită de reclamante. Totuși, Comisia nu ar fi prezentat nici cea mai mică dovadă care să indice că protecția de către reclamante a brevetelor lor sau practicile lor de cooperare cu alte societăți ori achiziția acestora ilustrează o strategie de excludere. În particular, reclamantele arată că, potrivit unei jurisprudențe constante conform căreia existența drepturilor de proprietate industrială nu încalcă dreptul concurenței, cu condiția să nu fie vexatorie, o tentativă de a valida un brevet sau un alt drept de proprietate industrială în fața instanțelor naționale nu poate încălca dreptul comunitar al concurenței.

32 Comisia contestă argumentele invocate de reclamante.

b) Aprecierea Tribunalului

33 Trebuie să se arate mai întâi că decizia atacată, în considerentul (97) și următoarele, rezumă ceea ce Comisia a considerat drept strategia anticoncurențială a reclamantelor. Comisia precizează în acest sens următoarele:

„Strategia [grupului] Tomra s-a bazat pe o politică prin care se urmărea menținerea poziției dominante și a cotei de piață prin mijloace cum ar fi [...] împiedicarea intrării pe piață a noilor operatori, [...] păstrarea concurenților în poziție nesemnificativă prin limitarea posibilităților lor de creștere și [...] în final slăbirea și eliminarea concurenților prin achiziție sau prin alte metode, [mai ales] a concurenților despre care [grupul] Tomra considera că puteau deveni rivali mai serioși. Pentru a atinge

acest obiectiv, [grupul] Tomra a recurs la diverse practici anticoncurențiale, inclusiv la acorduri de exclusivitate și la acorduri de furnizor privilegiat, precum și la acorduri cuprinzând angajamente cantitative individualizate sau la programe individualizate de rabat retroactiv".

34 Decizia atacată precizează în continuare că „[s]trategia globală [a grupului] Tomra nu este confirmată numai de diferitele practici utilizate de grup [,dar] a fost de asemenea discutată pe larg în cadrul grupului cu diferite ocazii, fie reuniuni sau conferințe, fie cu ocazia unor schimburi de corespondență, de exemplu, e-mailuri".

35 Prin urmare, trebuie să se arate că, după ce a menționat diferitele practici anticoncurențiale utilizate de reclamante, Comisia a examinat, în mod întemeiat, documentația internă a reclamantelor. Această documentație poate indica dacă era urmărită excluderea concurenței sau, dimpotrivă, poate sugera o explicație diferită a practicilor examinate. În prezenta cauză, corespondența internă a reclamantelor a permis Comisiei să situeze practicile lor în context și să își fundamenteze evaluarea privind practicile menționate. În plus, trebuie să se adauge că concluziile Comisiei care figurează în decizia atacată nu se bazează niciodată numai pe un document al reclamantelor privit în mod izolat, ci pe o întreagă serie de elemente diferite.

36 În primul rând, în ceea ce privește afirmația potrivit căreia decizia atacată ar lăsa să se înțeleagă că Comisia nu a ținut cont de documentele care exprimă intenția reclamantelor de a utiliza mijloace concurențiale legitime, trebuie observat că este perfect normal ca decizia atacată să se concentreze cu prioritate asupra comportamentului anticoncurențial al reclamantelor, iar nu asupra acțiunilor lor licite, din moment ce

tocmai acest comportament trebuie stabilit de către Comisie. Trebuie subliniat că, în fond, decizia atacată nu ascunde faptul că anumite documente interne ale reclamantelor menționează de asemenea alte mijloace perfect legitime de a se conforma regulilor concurenței [a se vedea, de exemplu, considerentul (100) al deciziei atacate].

37 În al doilea rând, în legătură cu pretinsul avantaj tehnologic al reclamantelor, trebuie să se arate că menționarea în decizia atacată a acestui avantaj nu ar fi avut niciun impact asupra concluziilor Comisiei. Astfel, reclamantele nu demonstrează în ce mod ar fi putut servi tehnologia pe care au dezvoltat-o la justificarea practicilor lor. Pe de altă parte, dacă această tehnologie ar fi fost efectiv atât de clar superioară celei a concurenților lor încât, în orice caz, clienții nu ar fi cumpărat niciodată produsele acestora din urmă, este și mai dificil să se justifice recurgerea la acorduri de exclusivitate, cum ar fi angajamentele cantitative și alte sisteme de rabaturi individualizate.

38 În al treilea rând, în legătură cu pretinsa circularitate a raționamentului Comisiei, în decizia atacată, în ceea ce privește raportul dintre acordurile anticoncurențiale și strategia de excludere, trebuie să se arate că, potrivit unei jurisprudențe constante, noțiunea de folosire în mod abuziv este o noțiune obiectivă care vizează comportamentele unei întreprinderi în poziție dominantă care sunt de natură să influențeze structura unei piețe unde gradul de concurență este deja redus tocmai din cauza prezenței întreprinderii respective și care, prin recurgerea la mijloace diferite de cele care guvernează o concurență normală între produse și servicii pe baza prestațiilor operatorilor economici, au ca efect crearea de obstacole în calea menținerii gradului de concurență existent încă pe piață sau în calea dezvoltării acestei concurențe (a se vedea Hotărârea Curții din 13 februarie 1979, Hoffmann-La Roche/Comisia, 85/76, Rec., p. 461, punctul 91, și Hotărârea Tribunalului din 14 decembrie 2005, General Electric/Comisia, T-210/01, Rec., p. II-5575, punctul 549).

39 În temeiul acestei jurisprudenţe, Comisia, în considerentul (97) şi următoarele ale deciziei atacate, a stabilit că practicile reclamantelor, examinate în contextul lor şi combinate cu o serie de alte elemente, inclusiv documentele interne ale acestora, erau de natură să excludă concurenţa. În consecinţă, contrar celor susţinute de reclamante, Comisia nu s-a întemeiat nicidecum în mod exclusiv pe intenţia sau pe strategia reclamantelor pentru a motiva concluzia privind existenţa unei încălcări a dreptului concurenţei.

40 În sfârşit, în legătură cu procedurile privind încălcarea brevetelor şi cu achiziţiile reclamantelor, este suficient să se arate că decizia atacată, în considerentele (106) şi (107), indică în mod clar că aceste practici nu fac parte din abuzul de poziţie dominantă. Este vorba, aşadar, numai despre fapte relevante care permit să fie situate practicile reclamantelor în context, dar care nu au niciun efect asupra constatării încălcării.

41 Prin urmare, se impune respingerea primului aspect al primului motiv.

2. Cu privire la al doilea aspect, întemeiat pe utilizarea de probe inexacte şi puţin fiabile pentru a demonstra existenţa şi pentru a stabili conţinutul anumitor acorduri dintre reclamante şi clienţii acestora

42 Acest aspect poate fi împărţit în patru subaspecte. Primul subaspect priveşte acordurile de exclusivitate anterioare anului 1998, al doilea subaspect priveşte acordurile care desemnează reclamantele drept „furnizorul preferat, principal sau furnizorul primar", al treilea subaspect priveşte angajamentele privind cantităţile individualizate şi mecanismele de rabaturi retroactive individualizate şi, în sfârşit, al patrulea

subaspect privește o parte dintre contractele privind patru dintre cele cinci țări examinate în decizia atacată, contracte care, potrivit reclamantelor, au fost evaluate în mod incoerent de către Comisie.

a) Cu privire la acordurile de exclusivitate anterioare anului 1998

Argumentele părților

43 Reclamantele pun în evidență faptul că 9 din cele 21 de acorduri de exclusivitate sunt anterioare perioadei vizate în decizia atacată (1998-2002) și nu pot, prin urmare, să fi contribuit la excluderea concurenților în această perioadă. Reclamantele concluzionează de aici că aceste 9 acorduri nu trebuiau să fie menționate în decizia atacată și trebuiau de asemenea să fie excluse din calculul amenzii.

44 Deși Comisia afirmă, în memoriul în apărare, că nu a luat în considerare în evaluarea sa unele dintre aceste acorduri, reclamantele se întreabă din ce motiv acestea figurează în considerentul (296) al deciziei atacate, ca și cum ar fi fost relevante.

45 Comisia contestă argumentele invocate de reclamante.

Aprecierea Tribunalului

46 Trebuie să se considere că, într-adevăr, 9 dintre acordurile de exclusivitate (și anume acordurile încheiate cu AS Butikkdrift pentru 1995 și 1996, cu Kiwi Minipris Norge pentru 1996, cu Køff Hedmark pentru 1996, cu Rema 1 000 pentru 1996, cu AKA/Spar Norge pentru 1997, cu Rewe Wiesloch și Rewe Hungen pentru 1997, cu De Boer Unigro pentru 1997 și cu Samenwekende van den Broek Bedrijven pentru 1997) menționate în considerentul (296) al deciziei atacate ca acorduri încheiate cu încălcarea articolului 82 CE și a articolului 54 din Acordul privind SEE privesc o perioadă anterioară perioadei vizate de decizia atacată (1998-2002). Prin urmare, este evidentă săvârșirea unei erori de către Comisie prin menționarea acordurilor de mai sus în cuprinsul acestui considerent, împrejurare care este de altfel recunoscută chiar de Comisie în înscrisurile sale.

47 Cu toate acestea, trebuie să se observe că, pe de o parte, calculul amenzii nu a luat în considerare niciun fapt anterior anului 1998 și, pe de altă parte, Comisia afirmă, fără a fi contrazisă de reclamante, că acordurile aplicabile înainte de 1998 nu au fost niciodată luate în considerare în aprecierea părții din cerere care nu poate fi cucerită de concurenții reclamantelor și că, prin urmare, constatările privind strategia de excludere practicată de reclamante sunt total independente de aceste 9 acorduri.

48 Lectura deciziei atacate în ansamblul său permite să fie eliminată orice ambiguitate în această privință [a se vedea, de exemplu, considerentele (134), (159), (166), (242), (264), (269), (394), (417) și (418) ale deciziei atacate] și să se considere că Comisia nu a ținut cont, în niciun moment, de vreo încălcare dinainte de 1998. Rezultă că această critică nu poate fi primită.

b) Cu privire la acordurile care desemnează reclamantele drept „furnizor preferat, principal sau furnizorul primar”

Argumentele părților

49 Reclamantele afirmă că Comisia a calificat „în mod automat” drept acorduri de exclusivitate acordurile prin care clientul se angaja să păstreze reclamantele ca „furnizor preferat sau principal sau furnizor primar”, deși acești termeni sunt prea vagi pentru ca acordurile să fie calificate drept exclusive potrivit dreptului contractelor. În plus, în pofida faptului că respectivii clienți ar fi cumpărat RVM-uri de la concurenți ai reclamantelor în cursul contractului exclusiv invocat și că aceiași clienți ar fi afirmat că acordurile erau de fapt neexclusive, Comisia le-ar fi considerat drept exclusive.

50 Potrivit reclamantelor, în decizia atacată, Comisia a omis să analizeze aspectul dacă un drept de exclusivitate executoriu fusese creat din punctul de vedere al dreptului național al contractelor. De fapt, decizia atacată nu ar conține nicio analiză a contractelor pe baza legislației naționale. Decizia atacată și cererile de informații trimise de Comisie înainte de adoptarea acesteia ar pune pe același plan înțelegeri vagi, care nu ar crea obligații contractuale obligatorii și executorii, și contracte formale executorii. Reclamantele susțin că, dacă acest lucru poate fi conceput în contextul unei înțelegeri în sensul articolului 81 CE, nu aceeași este situația în cadrul unui acord de exclusivitate în temeiul articolului 82 CE. Cu excepția cazului în care respectarea sa ar putea fi impusă în temeiul dreptului național al contractelor, o obligație de exclusivitate nu ar împiedica un concurent să vândă clientului și nici clientul să accepte oferta. În mod similar, aceasta nu ar putea produce niciun efect descurajator *ex ante* asupra clienților.

51 În plus, decizia atacată ar invoca, în susținerea concluziilor Comisiei privind statutul contractual al documentelor, dovezi lipsite de relevanță, cum ar fi memorandumuri interne ale reclamantelor, comunicate de presă sau raportul anual al grupului Tomra, care sunt declarații unilaterale ale acestui grup, la care clientul nu a aderat. Comisia nu ar fi efectuat nicio analiză a valorii probatorii a unor astfel de declarații potrivit dreptului național aplicabil contractelor.

52 În sfârșit, reclamantele susțin că acordurile încheiate cu cele două grupuri de cumpărători, Superunie (acord încheiat în Țările de Jos în 2001) și ICA/Hakon (acord încheiat în Suedia și în Norvegia pentru perioada 2000-2002), nu obligau din punct de vedere juridic membrii acestor grupuri să cumpere RVM-uri numai de la reclamante și nu există nicio dovadă că aceste acorduri au exercitat o puternică „presiune sau au constituit o puternică incitare" pentru ca distribuitorii en detail independenți să cumpere toate RVM-urile reclamantelor.

53 În particular, în legătură cu acordul încheiat cu Superunie, reclamantele susțin că decizia atacată nu aduce nicio dovadă care să permită să se considere că acest acord putea să oblige magazinele independente, membre ale Superunie, pentru a le constrânge să cumpere 130 de RVM-uri de la reclamante. În această privință, Comisia ar fi inversat, mai degrabă, sarcina probei, afirmând că „nu exist[a] nicio probă care să sugereze că membrii individuali nu se simțeau obligați […]" prin acord. Dacă membrii ar fi avut posibilitatea să încheie o afacere mai bună cu un concurent al reclamantelor, Comisia nu ar fi căutat, potrivit reclamantelor, să explice de ce membrii au decis totuși să cumpere de la ele, în temeiul unui acord fără forță obligatorie încheiat cu nivelul central al organizației lor.

54 Comisia contestă argumentele invocate de reclamante.

Aprecierea Tribunalului

55 Trebuie mai întâi să fie contrazisă afirmația reclamantelor potrivit căreia Comisia ar fi calificat „în mod automat" drept acorduri de exclusivitate acordurile prin care clientul se angaja să păstreze reclamantele drept „furnizor preferat sau principal sau furnizor primar". Considerentele (114)-(122) și (286) și următoarele ale deciziei atacate dovedesc de altfel contrariul, întrucât explică în detaliu abordarea și constatările Comisiei în această privință.

56 În plus, deși este adevărat că anumiți clienți căutau să includă în contractele de „furnizor preferat" o clauză care să le permită să cumpere aparate concurente pentru teste, acest fapt întărește concluzia potrivit căreia aceste contracte erau concepute ca exclusive și posibilitatea de a cumpăra aparate concurente era o excepție limitată numai la testarea acestor aparate.

57 Pe de altă parte, pe baza elementelor de probă disponibile cu privire la intenția părților, Comisia a calificat, în decizia atacată, drept exclusive contractele de „furnizor preferat". Aceste elemente de probă arată că respectivele contracte vizau, într-adevăr, exclusivitatea și erau interpretate ca atare, indiferent de problema caracterului lor executoriu în dreptul național al contractelor.

58 Contractul cu Royal Ahold, de exemplu, califică grupul Tomra drept „furnizor principal". Totuși, președintele Tomra Systems ASA, în cursul negocierilor cu acest client, declarase [a se vedea considerentul (139) și nota de subsol nr. 267 din decizia atacată] următoarele:

„Preferăm, așadar, ca [grupul] Tomra să fie desemnat furnizor «exclusiv» mondial de servicii legate de automatele pentru reciclarea sticlelor al Ahold. Și alte cuvinte decât

«exclusiv» ar putea fi utilizate pentru a exprima intenția fundamentală a părților. Totuși, indiferent de alegerea termenilor, acordul, astfel cum a fost negociat întotdeauna, este că [grupul] Tomra trebuie să aibă dreptul de a instala aparatele [...] în orice nou magazin care necesită automate și [...], la expirarea acordurilor existente, în orice magazin deservit în prezent de un alt furnizor de automate pentru reciclarea sticlelor."

59 În ceea ce privește susținerea reclamantelor în legătură cu faptul că, în decizia atacată, Comisia nu ar fi analizat caracterul exclusiv al contractelor pe baza legislației naționale aplicabile, trebuie amintit că nu este necesar ca practicile unei întreprinderi în poziție dominantă să oblige cumpărătorii în mod formal pentru a stabili că aceste practici constituie o exploatare abuzivă a unei poziții dominante în sensul articolului 82 CE. Este suficient ca aceste practici să implice o stimulare a clienților de a nu se adresa unor furnizori concurenți și de a se aproviziona pentru totalitatea sau pentru cea mai mare parte a necesităților lor exclusiv de la întreprinderea respectivă (a se vedea în acest sens Hotărârea Hoffmann-La Roche/Comisia, citată anterior, punctele 89 și 90).

60 În această privință, trebuie să se arate că, deseori, acordurile în cauză nu doar calificau grupul Tomra drept „furnizor preferat sau principal sau furnizorul primar" al clientului în cauză, ci conțineau de asemenea angajamente cantitative sau rabaturi retroactive progresive condiționate de cumpărarea unui anumit volum. Acordurile pentru anii 2000-2002 încheiate cu grupul olandez Royal Ahold și cu ICA/Hakon/Ahold pentru Suedia și Norvegia constituie exemple pentru acest tip de acorduri.

61 În sfârșit, în legătură cu acordurile încheiate între reclamante și organisme centrale de achiziții cum ar fi Superunie și ICA/Hakon, trebuie să se arate, pe de o parte,

că reclamantele nu contestă faptul că aceste acorduri aveau un caracter obligatoriu pentru organismele centrale de achiziții care le semnaseră și, pe de altă parte, că problema dacă acestea influențau de asemenea comportamentul de cumpărător al membrilor lor nu depinde de o analiză formală.

62 Astfel, trebuie să se observe, după cum a observat și Comisia, că, atunci când condițiile negociate depind de cumpărarea de cantități convenite de organismul central de achiziții în ansamblul său, este inerent pentru negocierea unui contract de acest tip că acesta va stimula membrii organismului central să efectueze achiziții în vederea atingerii obiectivului stabilit.

63 De altfel, împrejurarea că obiectivul de achiziții stabilit prin contractul încheiat cu ICA Ahold/Hakon a fost atins [a se vedea considerentul (171) al deciziei atacate] demonstrează în ce măsură organismul central de achiziții avea puterea de a influența comportamentele vânzătorilor cu amănuntul independenți.

64 În plus, acordul cu Superunie menționa în mod expres pe fiecare dintre diferiții membri și numărul de aparate pe care fiecare dintre aceștia trebuia să îl cumpere (a se vedea anexa A-15 la cererea introductivă).

65 În sfârșit, trebuie subliniat, astfel cum a arătat Comisia în mod întemeiat, că dosarul conține efectiv mai multe indicii care demonstrează că respectarea acordului era strict supravegheată și că se exercitau presiuni asupra distribuitorilor independenți.

66 În această privință, trebuie menționată, de exemplu, scrisoarea din 16 februarie 2001, adresată ICA Ahold de Tomra Europe în legătură cu acordul din 13 octombrie 2000, care exprimă preocupările reclamantelor în legătură cu ritmul achizițiilor ICA în temeiul acordului și care amintește că ICA „s-a angajat să depună toate eforturile

la nivel central pentru a susține [grupul] Tomra în întreaga sa rețea de magazine și pentru a-și încuraja francizații să accelereze înlocuirea vechilor aparate și să rămână fideli 100 % acestui acord". Scrisoarea precizează că sprijinul central al ICA „nu a fost, în mod vădit, eficace până în prezent", iar comunicarea de către ICA a stimulentelor oferite în temeiul acordului francizaților săi nu a fost suficientă. Tomra Europe invita, așadar, ICA să ia măsuri de urgență pentru executarea planului potrivit acordului (a se vedea paginile 3003 și 3004 din dosarul administrativ, atașate în anexa B-1 la memoriul în apărare).

67 În lumina celor ce precedă, această critică a reclamantelor trebuie, prin urmare, să fie respinsă.

c) Cu privire la angajamentele individualizate referitoare la cantitate și la mecanismele individualizate de rabat retroactiv

Argumentele părților

68 Reclamantele susțin că nu există nicio dovadă că erau în măsură să estimeze cu precizie necesitățile clientului.

69 Acestea arată în primul rând că, în decizia atacată, Comisia admite faptul că clienții nu le informau cu privire la volumul necesitățile lor totale sau cvasitotale de RVM-uri în cursul perioadei contractuale.

70 Reclamantele susțin, în al doilea rând, că, dacă cererea pentru RVM-uri era nerecurentă și neregulată, astfel cum se indică în decizia atacată, numărul de RVM-uri pe care le cumpăra un client în cursul anului precedent nu le putea permite să estimeze cererea totală sau cvasitotală a aceluiași client în cursul anului următor.

71 În plus, reclamantele contestă afirmația Comisiei potrivit căreia cererea fiecărui client este ușor previzibilă „întrucât este creată sau majorată prin introducerea unor sisteme de garanție obligatorie". În această privință, reclamantele arată că niciunul dintre cele cinci state în care au avut loc încălcările invocate nu a introdus un sistem de garanție obligatorie între 1998 și 2002.

72 În al treilea rând, Comisia ar fi admis în mod indirect faptul că reclamantele nu erau capabile să estimeze necesitățile totale sau cvasitotale de RVM-uri ale clienților lor, eliminând din întreaga decizie atacată, ca secrete de afaceri, toate cifrele care aveau legătură, direct sau indirect, cu achizițiile anuale istorice de RVM-uri.

73 În sfârșit, reclamantele afirmă că rareori angajamentele și obiectivele cantitative coincideau cu achizițiile reale ale clienților. Acestea erau fie mult mai mici, fie mult mai mari față de angajamentul privind cantitățile invocate, deși clientul cumpăra RVM-uri și de la concurenții reclamantelor. În susținerea acestei afirmații, reclamantele prezintă un raport pregătit de economiști care au indicat achizițiile reale efectuate de fiecare client relevant și le-au comparat cu angajamentele cantitative invocate.

74 Reclamantele arată că constatările empirice din acest raport indică faptul că achizițiile efective de RVM-uri au fost în mod sistematic mai importante decât cantitățile

contractuale. Acest lucru ar fi datorat faptului că reclamantele erau în măsură să ofere o „tehnologie revoluționară", de care clienții voiau cu orice preț să dispună în punctele lor de vânzare. În schimb, acest lucru nu ar fi în concordanță cu decizia atacată [a se vedea considerentul (123)], atunci când se afirmă în aceasta că achizițiile prevăzute în acorduri corespundeau „integral sau aproape integral" cu numărul de RVM-uri pe care clientul le cumpăra în cele din urmă în perioada contractuală.

75 Comisia contestă argumentele prezentate de reclamante.

Aprecierea Tribunalului

76 În ceea ce privește angajamentele privind cantitățile individualizate și mecanismele individualizate de rabat retroactiv, reclamantele susțin că nu există nicio dovadă că erau în măsură, în perioada examinată, să estimeze corect necesitățile de RVM-uri ale clienților. Or, potrivit reclamantelor, ilegalitatea acestor tipuri de practici depinde tocmai de capacitatea furnizorului de a estima necesitățile clienților.

77 Trebuie arătat în prealabil că, în decizia atacată, Comisia a considerat efectiv că angajamentele privind cantitățile și mecanismele de reduceri fuseseră individualizate pentru fiecare client și că pragurile fuseseră fixate în raport cu necesitățile totale ale unui client sau cu o mare parte a acestora [a se vedea, de exemplu, considerentul (319) al deciziei atacate].

78 Prin urmare, se poate afirma, astfel cum fac reclamantele, că decizia atacată, în ceea ce privește teza referitoare la angajamentele privind cantitățile și la mecanismele de reduceri care figurează în aceasta, se întemeiază pe împrejurarea că reclamantele puteau individualiza acest tip de acorduri prin cunoașterea necesităților fiecărui client. Or, argumentul reclamantelor este întemeiat pe faptul că, în realitate, nu erau capabile să estimeze cu exactitate necesitățile clienților și, prin urmare, Comisia nu putea vorbi despre acorduri individualizate. Așadar, trebuie să se stabilească dacă Comisia a săvârșit o eroare în această privință.

79 În primul rând, trebuie să se arate că uneori clientul indica o previziune privind cererea sa viitoare, precum, de exemplu, în contextul acordului cu Rimi Svenska. În plus, în răspunsul la comunicarea privind obiecțiunile, reclamantele arată că, în faza de negociere a contractului, „[era] normal și necesar ca cele două părți să aibă o idee aproximativă privind cantitatea, cu alte cuvinte, numărul de unități susceptibile să facă obiectul contractului".

80 În al doilea rând, afirmația reclamantelor potrivit căreia Comisia ar fi constatat că obiectivele erau stabilite numai pe baza achizițiilor din trecut este eronată. Dimpotrivă, Comisia a considerat în mod întemeiat în decizia atacată că, având în vedere caracteristicile pieței RVM-urilor, cererea fiecărui client era relativ ușor de prevăzut. Pentru a prevedea necesitățile viitoare ale clienților lor, reclamantele aveau la dispoziție diferite elemente: indicațiile oferite de clienții înșiși, achizițiile realizate de clienți în cursul anului precedent sau al anilor anteriori, datele transparente privind factorii cei mai relevanți (numărul și dimensiunea punctelor de vânzare, existența sau introducerea previzibilă a unui sistem de garanție), precum și studiile de piață efectuate de reclamantele însele pe baza cunoașterii aprofundate a pieței [a se vedea considerentul (298) al deciziei atacate].

81 În particular, în ceea ce privește argumentul reclamantelor potrivit căruia niciuna dintre cele cinci țări vizate de decizia atacată nu a introdus un sistem de garanție

obligatoriu între 1998 și 2002, trebuie să se arate că cererea de RVM-uri a crescut în perspectiva introducerii unui sistem de garanție, astfel cum acest lucru s-a verificat în Germania, în perioada 2000-2001, chiar dacă sistemul nu a fost introdus efectiv decât la sfârșitul anului 2002 [a se vedea considerentele (188), (219) și (221) ale deciziei atacate]. În mod similar, sistemele „voluntare" de colectare a ambalajelor de băuturi uzate, cum ar fi cel existent în Norvegia, au avut de asemenea un efect vădit și previzibil asupra cererii de RVM-uri [a se vedea considerentul (242) al deciziei atacate].

82 Rezultă că, în mod contrar argumentului reclamantelor, o cerere „nerecurentă" și „neregulată" poate totuși să fie, precum în prezenta cauză, ușor de prevăzut.

83 În ceea ce privește tratamentul confidențial, în decizia atacată, al informațiilor clienților în legătură cu achizițiile efectuate de la furnizori concurenți, trebuie să se observe că această împrejurare nu poate permite să se concluzioneze că reclamantele nu erau în măsură să estimeze cererea clienților lor. Cererea de confidențialitate a clienților arată pur și simplu că aceștia nu doreau să dezvăluie reclamantelor achizițiile pe care le efectuaseră de la concurenți.

84 În sfârșit, în legătură cu lipsa de corelare sistematică între pretinsele angajamente privind cantitățile și achizițiile efective realizate de clienți, trebuie să se arate că studiul furnizat de reclamante se bazează pe o lectură eronată a deciziei atacate. Astfel, decizia atacată indică faptul că contractele în cauză corespundeau în general totalității sau unei proporții ridicate din necesitățile efective ale clienților într-o perioadă contractuală determinată, iar nu că angajamentele privind cantitățile convenite trebuiau să corespundă cu exactitate cererii reale totale observate *ex post* [a se vedea considerentele (102), (108), (123), (124) și (127) ale deciziei atacate].

85 În plus, decizia atacată precizează că, atunci când obiectivele stabilite prin acorduri nu corespundeau necesităților totale ale clientului, acestea corespundeau cel puțin unei valori cuprinse între 75 % și 80 % din cererea sa totală [a se vedea, de exemplu, considerentul (159) al deciziei atacate].

86 În orice caz, trebuie să se arate că studiul statistic prezentat de reclamante pare să confirme teza pe care se întemeiază decizia atacată. Astfel, analiza efectuată *a posteriori* de reclamante arată, în esență, că volumele achizițiilor efective sunt în cea mai mare parte ușor superioare volumelor prevăzute în angajamentele cantitative. Această constatare este confirmată de tabelul comparativ furnizat de Comisie, în care angajamentele cantitative și rabaturile convenite practicate sunt comparate cu achizițiile efectiv realizate de clienți.

87 Având în vedere considerațiile precedente, această critică trebuie de asemenea să fie respinsă.

d) Cu privire la evaluarea anumitor contracte încheiate pe teritoriul Germaniei, al Țărilor de Jos, al Suediei și al Norvegiei

88 Reclamantele arată că, pentru patru din cele cinci țări pe teritoriul cărora ar fi fost săvârșită încălcarea, majoritatea contractelor menționate în decizia atacată au fost evaluate în mod incoerent. Aceste contracte nu trebuiau, așadar, să fie luate în considerare de Comisie și acest motiv ar fi suficient pentru a justifica anularea deciziei atacate. Reclamantele nu contestă analiza contractelor în Austria. Primul motiv al acțiunii nu privește, prin urmare, această piață.

89 În consecință, trebuie să se examineze în continuare criticile referitoare la contractele privind Germania, Țările de Jos, Suedia și Norvegia.

Germania

90 Reclamantele arată că mai mult de jumătate dintre acordurile privind Germania invocate de Comisie nu existau sau nu cuprindeau nicio clauză de exclusivitate, angajamente privind cantitățile sau reduceri retroactive.

91 Comisia contestă argumentele invocate de reclamante.

— Edeka Bayern-Sachsen-Thüringen (1998-1999)

92 Reclamantele afirmă că acest contract nu era exclusiv și că prevedea numai obligația clientului de a cumpăra RVM-uri de la reclamante în mod concentrat. Clientul era totuși autorizat să testeze aparate concurente, precum și să le cumpere dacă prezentau avantaje semnificative.

93 Reclamantele adaugă că Comisia nu dovedește că acordul putea fi calificat drept exclusiv.

94 Trebuie să se arate că, spre deosebire de cele afirmate de reclamante, acordul era conceput de la început ca un acord de exclusivitate. Un contact verbal între cele două societăți, al cărui conținut a fost difuzat prin e-mail în cadrul filialei germane a grupului Tomra susține acest argument.

95 În plus, trebuie să se sublinieze că, în cazul în care un acord nu este exclusiv, clientul rămâne suveran în privința alegerilor sale și poate cumpăra de la oricare dintre concurenți. În mod normal, nu este necesar pentru client să dovedească, precum în speță, deținerea de către concurent a unui „avantaj semnificativ".

96 În ceea ce privește argumentul întemeiat pe faptul că acordul în cauză prevede că Edeka Bayern-Sachsen-Thüringen poate testa în mod efectiv produsele concurenților reclamantelor, trebuie să se considere că, pentru ca un client să comande aparate de la un nou furnizor, acesta trebuie să le fi încercat o anumită perioadă; o perioadă de exclusivitate nu este, așadar, incompatibilă cu faptul de a-și rezerva dreptul de a încerca aparate concurente. Pe de altă parte, un contract care nu este exclusiv nu conține, în principiu, o astfel de clauză.

97 Prin urmare, trebuie să se arate, astfel cum corect a subliniat Comisia, că un contract nu conține, în mod normal, clauze care limitează sau orientează alegerile de cumpărare efectuate de client. Astfel, clauze cum ar fi cea care lasă posibilitatea clientului de a efectua încercări pe aparatele concurente pe o perioadă restrânsă sau o clauză care nu permite aprovizionarea de la concurenți decât în cazul în care avantajul este semnificativ nu pot indica faptul că acordul nu este exclusiv.

98 Prin urmare, această critică invocată de reclamante trebuie să fie respinsă.

— Edeka Handelsgesellschaft Hessenring (1999)

99 Reclamantele contestă modul în care Comisia a analizat acordul din 1999, arătând că aceasta nu aduce nicio dovadă în sprijinul afirmației potrivit căreia pragul de 2 milioane de mărci germane (DEM), impus pentru a obține o presupusă reducere individuală de 0,5 %, reprezenta un sistem de rabat individualizat bazat pe totalitatea sau pe cvasitotalitatea necesităților clientului. Reclamantele adaugă că acest prag nu a fost atins de Edeka Handelsgesellschaft Hessenring în 1999. Astfel, chiar dacă ar fi existat o astfel de clauză de reducere care depinde de cuantumul achizițiilor, ea nu ar fi putut să fie aplicată.

100 În această privință, trebuie să se arate, astfel cum fac reclamantele, că, într-adevăr, Comisia nu demonstrează, în decizia atacată, că acordul cu Edeka Handelsgesellschaft Hessenring reprezenta un sistem de rabat individualizat întemeiat pe totalitatea sau pe cvasitotalitatea necesităților clientului. În lipsa altor elemente, faptul că Edeka Handelsgesellschaft Hessenring nu a efectuat achiziții de produse pentru o sumă mai mare decât pragul specific pentru a obține reducerea pare să confirme această împrejurare.

101 Trebuie totuși subliniat că, deși nu s-a dovedit de către Comisie că era vorba despre un acord individualizat, nu se poate nega faptul că, în orice caz, este vorba despre un acord de rabat progresiv și retroactiv. În plus, trebuie să se arate că, în cazurile în care clientul cumpărase o cantitate inferioară pragului, Comisia afirmă, fără să fie contrazisă de reclamante, că nu a inclus în „partea legată" decât achizițiile reale de la întreprinderea în poziție dominantă efectuate pe durata acordului.

102 Prin urmare, această critică a reclamantelor nu poate fi primită.

— Edeka Baden-Würtemberg (2000)

103 Reclamantele susțin că nu este posibilă calificarea contractului în cauză drept exclusiv. În opinia acestora, ar fi vorba despre o confirmare a comenzii privind 1,7 % din punctele de vânzare ale Edeka. Acordul nu ar cuprinde nicio altă informație privind eventualitatea existenței unui acord de exclusivitate.

104 Argumentul invocat de reclamante nu este convingător, în măsura în care Comisia dovedește în două rânduri că era vorba, într-adevăr, despre un contract de exclusivitate. Astfel, în susținerea argumentului său, Comisia prezintă o notă internă din 24 septembrie 2000, care face trimitere la un acord de exclusivitate în curs („bestehenden Exclusivvertrag").

105 În plus, în ceea ce privește argumentul întemeiat pe faptul că Comisia vizează Edeka în ansamblul său, trebuie să se precizeze că nu aceasta este situația. Astfel, Comisia specifică faptul că acordul este limitat la noile puncte de vânzare ale Edeka.

106 Prin urmare, această critică trebuie să fie respinsă.

— COOP Schleswig-Holstein (2000)

107 Reclamantele susțin că nu ar fi vorba despre un contract de exclusivitate. Acestea precizează că nu s-a aflat la dispoziția Comisiei decât o corespondență între ele și COOP, prin care se confirmă achiziționarea de către COOP a 25 de RVM-uri. Cu atât mai mult nu ar fi vorba despre un contract de exclusivitate cu cât, potrivit reclamantelor, COOP nu ar fi cumpărat decât 7 RVM-uri. Reclamantele concluzionează de aici că părțile nu se considerau obligate prin această scrisoare.

108 Reclamantele adaugă că, în scrisoarea din 10 martie 2000, nicio clauză nu împiedica COOP să se aprovizioneze de la concurenții acestora.

109 Cu toate acestea, dovada furnizată de Comisie, potrivit căreia scrisoarea din 10 martie 2000 adresată COOP de Tomra Systems GmbH avea în vedere un „acord-cadru de exclusivitate", este suficientă pentru a demonstra că acordul în cauză era, într-adevăr, un contract de exclusivitate.

110 Din acest motiv, prezenta critică a reclamantelor trebuie să fie respinsă.

— Netto

111 Reclamantele susțin că bonusul progresiv inclus în contract nu a putut fi distribuit, în măsura în care clientul nu comandase numărul de RVM-uri necesare pentru a beneficia de bonusul menționat. Pentru a avea dreptul la două RVM-uri gratuite, Netto ar fi trebuit să comande 150 de RVM-uri. Or, comanda nu a fost decât de 109 unități în 2001 și de 126 de unități în 2002, potrivit reclamantelor.

112 Reclamantele adaugă că obiectivul nu a fost atins deoarece achizițiile reale au fost în mod clar mai mici, iar faptul că au prelungit contractul în mod unilateral dincolo de data prevăzută inițial este lipsit de relevanță, întrucât clientul nu putea să se aștepte ca reclamantele să procedeze la această prelungire, ceea ce ar exclude în speță orice efect descurajator.

113 În legătură cu contractul încheiat cu Netto, trebuie să se arate că, deși este adevărat că pragurile nu au fost atinse, decizia atacată indică, în considerentul (202), că acesta fusese prelungit, probabil cu scopul de a permite clientului să atingă pragurile succesiv. Reclamantele nu au demonstrat că această împrejurare nu se verifică. Prin urmare, această critică trebuie să fie respinsă.

— Rewe Wiesloch și Rewe-Hungen (1997)

114 Reclamantele contestă faptul că au fost furnizorul exclusiv de RVM-uri al acestor două organizații și afirmă că contractul pentru furnizarea de RVM-uri a fost atribuit Halton în 1997.

115 Cu toate acestea, nu este necesară pronunțarea cu privire la această critică, întrucât acordul se situează în afara perioadei examinate în decizia atacată.

— Rewe-Hungen (2000)

116 Reclamantele susțin că acordul nu este contrar articolului 82 CE, întrucât comanda efectuată de Rewe la reclamante era clar inferioară (mai puțin de 50 %) necesităților clientului. În plus, potrivit acestora, volumul efectiv cumpărat era sensibil superior obiectivului convenit între părți.

117 Trebuie să se arate că faptul că un client nu depășește pragul stabilit prin contract nu înlătură cu nimic stimulentul suplimentar dat de rabat până la atingerea volumului convenit. În plus, trebuie să se sublinieze că, în cadrul calculului importanței volumului care nu era disponibil pentru concurență, Comisia nu a luat în considerare decât volumul până la limita pragului (în speță, 20 de aparate) și a considerat restul achizițiilor clientului ca fiind o cerere care poate fi cucerită.

118 În consecință, această critică a reclamantelor trebuie să fie respinsă.

119 Având în vedere cele ce precedă, trebuie să se concluzioneze că decizia atacată nu este afectată de nicio eroare vădită de apreciere în ceea ce privește acordurile încheiate în Germania.

Țările de Jos

120 Reclamantele contestă aprecierea Comisiei cu privire la patru contracte examinate în secțiunea din decizia atacată care se referă la Țările de Jos. Potrivit reclamantelor, decizia atacată califică în mod eronat aceste contracte, care nu puteau fi relevante în legătură cu o încălcare a articolului 82 CE.

121 Comisia contestă argumentele invocate de reclamante.

— Albert Heijn (1998-2000)

122 Potrivit reclamantelor, confirmarea comenzii nesemnate din data de 30 octombrie 1998, care menționează faptul că Albert Heijn comandase prin telefon 200 de RVM-uri, nu conține nicio informație care să permită susținerea afirmației potrivit căreia Albert Heijn era obligat să cumpere 200 de RVM-uri sau că prețul s-ar modifica dacă clientul ar alege să cumpere un volum inferior de RVM-uri sau că acesta era necesarul total sau aproape total al clientului. De fapt, Comisia ar recunoaște că, în aprilie 2000, Albert Heijn nu cumpărase decât 121 de RVM-uri de la reclamante.

123 Totuși, trebuie să se arate că documentul în cauză prevede în mod expres că Albert Heijn era obligată să cumpere 200 de RVM-uri: „Albert Heijn se angajează să cumpere 200 de aparate automate Tomra T600 înainte de 31 decembrie 2000, cu o prelungire până la 31 martie 2001 inclusiv".

124 În plus, trebuie să se arate că, astfel cum susține Comisia, reclamantele i-au transmis acest acord, în cadrul răspunsului lor din 14 martie 2002 la cererea de informații pe care o formulase în temeiul articolului 11 din Regulamentul nr. 17, și că, în cadrul răspunsului la comunicarea privind obiecțiunile, acestea nu au susținut niciun moment că acordul, inclus chiar în comunicare, nu era semnat sau nu existase niciodată.

125 În plus, în ceea ce privește constatarea că în aprilie 2000 Albert Heijn nu cumpărase decât 121 de RVM-uri de la reclamante, trebuie să se arate că, la acea dată, rămânea un an complet înainte de termenul prevăzut în acord. Prin urmare, nu se poate considera, având în vedere aceste elemente, că acordul nu a fost respectat.

126 Trebuie adăugat că existența acestui acord este confirmată de acordul Royal Ahold Global Master, examinat în continuare, care era un acord de exclusivitate mai extins încheiat cu Royal Ahold, grup căruia îi aparținea Albert Heijn. Articolul 4.2 din acest acord menționează precedentul acord încheiat cu Albert Heijn și amintește că, „în temeiul acordului din 30 octombrie 1998", Albert Heijn este în continuare „obligată să achiziționeze 79 de aparate suplimentare de la [Tomra Systems BV]", ceea ce corespunde diferenței dintre angajamentul inițial de a cumpăra 200 de aparate și cele 121 de aparate deja cumpărate.

127 În lumina celor ce precedă, trebuie să se concluzioneze că documentul în cauză dovedește existența unui contract în temeiul căruia Albert Heijn era obligat să cumpere 200 de RVM-uri de la reclamante.

— Royal Ahold (2000-2002)

128 Reclamantele contestă faptul că acordul Royal Ahold Global Master era exclusiv și susțin că nimic din acest acord nu împiedica Royal Ahold să cumpere aparate concurente. Acestea susțin că secțiunea 1.2 din acord menționează în mod explicit faptul că Royal Ahold este liber să cumpere de la alți furnizori și că Royal Ahold nu este ținută să pună capăt acordurilor existente cu alți furnizori de RVM-uri. De fapt, reclamantele susțin că erau considerate a fi numai „furnizorul principal", iar nu exclusiv.

129 Reclamantele adaugă că, în decizia atacată însăși, Comisia recunoaște că Royal Ahold a cumpărat RVM-uri de la alți furnizori în timpul derulării contractului. În plus, acestea susțin că declarațiile citate în memoriul în apărare și indicațiile lor pentru a explica acordurile nu constituie, potrivit dreptului contractelor aplicabil în speță [respectiv cel din New York (Statele Unite)], dovezi de natură să convingă o instanță să asigure respectarea exclusivității împotriva Royal Ahold. Faptul că Royal Ahold a procedat la achiziții de la furnizori concurenți ar pune problema efectului descurajator real al acestui contract.

130 Argumentele reclamantelor privind acordul cu Royal Ahold nu pot fi primite.

131 Astfel, documentele citate în decizia atacată confirmă faptul că acest contract era exclusiv. Comunicatul de presă al reclamantelor din 13 aprilie 2000 indică, de exemplu, că „[grupul Tomra] și [...] Royal Ahold au semnat un acord mondial prin care [grupul] Tomra devine furnizorul exclusiv al Royal Ahold pentru automatele pentru reciclarea sticlelor și serviciile aferente acestora pentru o perioadă de trei ani" [a se vedea considerentul (139) al deciziei atacate]. În plus, trebuie arătat că reclamantele, în răspunsul la comunicarea privind obiecțiunile, au recunoscut în mod expres acest lucru.

132 Desigur, este adevărat, astfel cum admite de altfel Comisia, că acordul nu obligă Royal Ahold să rezilieze acordurile existente cu alți furnizori de RVM-uri înainte de expirarea acestora. Cu toate acestea, trebuie să se observe că secțiunea 1.2 din acord prevedea că achiziționarea de alte RVM-uri de la concurenți nu era „interzisă", „cu condiția totuși ca durata în ceea ce privește aceste aparate suplimentare să nu depășească cea mai lungă durată restantă în punctul de vânzare cu amănuntul în care sunt instalate aparate suplimentare".

133 Secțiunea 1.2 din acordul în cauză prevede, așadar, că acordurile cu alți furnizori trebuiau să fie eliminate în mod progresiv, iar contractele cu concurenții care depășeau cea mai lungă durată restantă la nivelul fiecărui punct de vânzare nu urmau să fie acceptate.

134 Prin urmare, această critică a reclamantelor trebuie să fie respinsă.

— Lidl (1999-2000)

135 Reclamantele arată că, în ceea ce privește acordul din luna aprilie 1999, Comisia a omis să anexeze la elementele de probă faptul că comanda Lidl menționează explicit că Lidl Nederland GmbH nu se angajează la un acord de exclusivitate.

136 În plus, Comisia ar deforma elementele de probă când afirmă că intenția Lidl era aceea de a cumpăra „cel puțin" 40 de RVM-uri, întrucât scrisoarea menționează numai faptul că Lidl avea intenția de a cumpăra 40 de RVM-uri. Comisia ar fi recunoscut de asemenea că Lidl nu cumpărase decât 21 de RVM-uri de la reclamante în 1999.

137 Reclamantele observă că, în considerentul (142) al deciziei atacate, Comisia se referă la un acord din anul 2000, încheiat pentru „a înlocui 44 de aparate vechi Halton și 33 de aparate vechi Tomra cu 77 RVM-uri noi Tomra până la sfârșitul anului". Întrucât nu este specificată nicio cantitate minimă, scrisoarea ar confirma mai degrabă că Lidl comandase 77 de RVM-uri pentru a înlocui același număr de RVM-uri vechi din

magazinele sale. Comisia ar fi recunoscut că Lidl cumpărase în realitate 82 de RVM-uri de la reclamante în anul 2000. Potrivit reclamantelor, scrisoarea demonstrează cu claritate că Lidl le cerea să înlocuiască aparatele, întrucât tehnologia lor avansată putea fi adaptată mai specific necesităților Lidl.

138 În legătură cu acordul din luna aprilie 1999, trebuie să se constate că decizia atacată nu califică acordul cu Lidl drept exclusiv. Acest acord este descris la rubrica „Exclusivitate și angajamente cantitative" în considerentul (142) al deciziei atacate și la rubrica „Angajamente de cantitate și condiții unilaterale legate de anumite cantități" în considerentul (302) al deciziei atacate. În ceea ce privește constatarea reclamantelor potrivit căreia Lidl nu cumpărase decât 21 de aparate în 1999, trebuie să se sublinieze că această împrejurare nu poate infirma faptul că acest acord obliga clientul să cumpere 40 de aparate într-o perioadă de doi ani, având în vedere faptul că perioada contractuală de doi ani nu se încheiase încă.

139 Prin urmare, trebuie respinse observațiile reclamantelor cu privire la acest acord.

140 În legătură cu acordul semnat la 29 septembrie 2000, este suficient să se arate, pe de o parte, că reclamantele nu contestă angajamentul clientului de a cumpăra 77 de aparate până la sfârșitul anului și, pe de altă parte, că decizia atacată nu a ținut cont de acest acord pentru a calcula cota de piață care nu era susceptibilă să fie dobândită de concurenții reclamantelor [a se vedea considerentul (163) și nota de subsol nr. 335 din decizia atacată].

141 Prin urmare, nici această critică nu poate fi primită.

— Superunie (2001)

142 Reclamantele susțin, în esență, că Superunie este un organism central de achiziții de drept olandez, că membrii săi iau independent deciziile de cumpărare și că acordul semnat cu acest tip de organism, care cuprindea un angajament de a cumpăra un minimum de 130 de aparate într-o perioadă de un an și jumătate, nu era obligatoriu pentru membrii săi.

143 Argumentele reclamantelor nu pot fi primite. În această privință, trebuie să se facă trimitere la considerațiile care figurează la punctele 61-66 de mai sus, privind acordurile cu organismele centrale de achiziții.

144 În lumina celor ce precedă, trebuie să se considere că, în ceea ce privește cele patru contracte din Țările de Jos contestate de reclamante, decizia atacată nu este afectată de nicio eroare vădită de apreciere.

Suedia

145 Reclamantele susțin că decizia atacată califică în mod eronat cea mai mare parte a acordurilor încheiate în Suedia și că aceasta este viciată astfel de o eroare vădită.

146 Comisia contestă argumentele prezentate de reclamante.

— ICA Handlares (Suedia) și Hakon Gruppen (Norvegia) (2000-2002)

147 Reclamantele susțin că, fiind o anexă la contractul încheiat între grupul Tomra și Royal Ahold, acest contract nu poate fi calificat drept exclusiv în măsura în care acordul Royal Ahold nu este el însuși calificat drept exclusiv.

148 Reclamantele adaugă că ICA, la fel ca Hakon, sunt „birouri de administrare centrală" pentru puncte de vânzare total independente. Astfel, reclamantele susțin că, și în cazul în care acordul în cauză ar fi exclusiv, nimic nu ar împiedica punctele de vânzare să se aprovizioneze cu RVM-uri de la concurenții reclamantelor.

149 În ceea ce privește argumentul întemeiat pe calificarea exclusivității contractului, trebuie să se arate că contractul Royal Ahold Global Master a fost examinat anterior și că s-a concluzionat că era vorba despre un acord de exclusivitate (a se vedea punctele 128-133 de mai sus). Așadar, Comisia a concluzionat în mod întemeiat că, întrucât acordul ICA era o anexă la acest contract, devenea exclusiv prin definiție. În plus, rezultă din dosar, și în special, din „propunerea de reducere globală suplimentară în Norvegia și în Suedia", că în mod întemeiat Comisia a putut afirma că acordul cuprindea de asemenea o clauză care permitea obținerea beneficiului unei reduceri suplimentare la cumpărarea de RVM-uri. Astfel, Comisia a calificat acordul drept abuziv, întrucât nu conținea numai o clauză de exclusivitate. O reducere de 10 % era plătită ICA, în plus față de sistemul de rabat specific pus în aplicare în Suedia, dacă aceasta se angaja că cumpere minim 1 100 de RVM-uri noi pentru teritoriul Suediei și al Norvegiei într-o perioadă cuprinsă între 2000 și 2002. Acordul avea ca obiect, așadar, nu numai stabilirea unei clauze de exclusivitate, ci și fidelizarea clientelei ICA și Hakon prin intermediul unei reduceri care era plătită la depășirea unei cantități fixe de achiziții de RVM-uri.

150 În legătură cu argumentul reclamantelor întemeiat pe independența punctelor de vânzare, este suficient să se facă trimitere la considerațiile expuse la punctele 61-66 de mai sus, privind organismele centrale de achiziții.

151 Din aceste motive, prezenta critică trebuie respinsă în întregime.

— Rimi Svenska (2000)

152 Reclamantele afirmă că nu exista niciun angajament cantitativ în privința comenzii globale din luna aprilie 2000, întrucât Rimi Svenska, în perioada acoperită de acord, nu cumpărase decât 23 de RVM-uri, pentru suma de 2,6 milioane de coroane suedeze (SEK), în timp ce rabatul retroactiv nu trebuia să fie plătit decât dacă achizițiile depășeau 7,5 milioane SEK.

153 Reclamantele arată, în memoriul în replică, faptul că obiectivul prevăzut nu a fost atins nici în cadrul contractului de mai mare întindere încheiat cu ICA.

154 Aceste argumente nu pot fi luate în considerare, în măsura în care acordul cu Rimi Svenska a fost înlocuit în octombrie 2000 de un acord mai extins, semnat cu ICA Ahold, a cărei filială este Rimi Svenska, care prevedea aceleași rabaturi de 10 %, dar condiții mai flexibile pentru obținerea reducerii. Rimi Svenska nu a pierdut, așadar, rabatul la care avea dreptul în temeiul acordului precedent, care prevedea de asemenea o reducere dacă aceasta desemna grupul Tomra drept furnizor principal.

155 Scrisoarea din 2 noiembrie 2000, anexată la cererea introductivă, nu poate fi neglijată în această privință, știind că aceasta confirmă faptul că Rimi Svenska a beneficiat de o reducere retroactivă parțială și că restul i-ar fi fost plătit în noiembrie 2000. Documentul mai precizează că este reziliată comanda globală și înlocuită de acordul ICA, mai general, astfel cum s-a arătat la punctul 154 de mai sus. Trebuie arătat, în plus, că afirmația reclamantelor potrivit căreia obiectivul prevăzut nu a fost atins nici în cadrul contractului mai vast încheiat cu ICA nu este susținută.

156 Prin urmare, trebuie să fie respinsă și această critică.

— Spar, Willys și KB Exonen (grupul Axfood) (2000)

157 Reclamantele susțin că Comisia nu a prezentat nicio probă a existenței unui acord care dădea Spar „dreptul" la rabaturi retroactive. Reclamantele arată că, în răspunsul la comunicarea privind obiecțiunile, făcuseră trimitere în mod explicit la declarația Axfood care indică faptul că Spar și Willys își efectuau achizițiile în temeiul unui acord încheiat între D-Gruppen și grupul Tomra în 2000, care nu oferea reduceri bazate pe volum.

158 În această privință, trebuie arătat că, în decizia atacată, Comisia afirmă că acordul în cauză conține reduceri retroactive în schimbul achiziționării unei cantități determinate de produse ale reclamantelor. Acestea din urmă susțin că afirmațiile Comisiei nu sunt motivate.

159 Cu toate acestea, reclamantele par să invoce argumente contradictorii. Astfel, într-o primă etapă, în cadrul informațiilor pe care le-au furnizat Comisiei, reclamantele au recunoscut faptul că au încheiat acorduri cu Spar și cu Willys conținând clauze de reducere retroactivă (a se vedea paginile 9138-9143 din dosarul administrativ). Apoi, într-o a doua etapă, reclamantele au afirmat că aceste acorduri fie erau cuprinse într-un acord mai extins care nu conținea o clauză de reducere, fie acestea nu existaseră niciodată. În sfârșit, reclamantele au pretins că anumite probe ar fi dispărut.

160 Având în vedere elementele de care dispune Tribunalul, această critică trebuie, fără îndoială, să fie respinsă.

— Axfood (2001)

161 Reclamantele susțin că acest acord nu era obligatoriu și că Axfood nu era obligată să cumpere cantitățile în cauză. Reclamantele arată că Axfood nu a cumpărat decât jumătate din cantitatea convenită.

162 Este cert că acest acord nu este exclusiv și nici nu conține angajamente privind cantitățile.

163 Acest acord este citat în considerentul (314) al deciziei atacate, sub titlul „Sisteme de rabat". Astfel cum se arată în considerentul (178) și în nota de subsol nr. 389 din decizia menționată, este vorba despre un acord care prevede praguri care dau clientului dreptul la rabaturi retroactive în funcție de numărul de aparate cumpărate. Întrucât reclamantele nu contestă această constatare, nu este necesară pronunțarea cu privire la această critică.

— Axfood (2003-2004)

164 Reclamantele consideră că acest acord nu era exclusiv, întrucât Axfood era autorizată în mod explicit să testeze aparate concurente și că nimic din acord nu o împiedica să cumpere astfel de aparate.

165 În această privință, este suficient să se constate că acest acord nu intră în domeniul de aplicare temporal al încălcării constatate în decizia atacată. Așadar, nu este necesară pronunțarea cu privire la această critică a reclamantelor.

166 Având în vedere cele ce precedă, trebuie să se concluzioneze că decizia atacată nu este afectată de o eroare vădită de apreciere în ceea ce privește acordurile încheiate în Suedia.

Norvegia

167 Reclamantele arată că niciunul dintre acordurile privind Norvegia (100 % din vânzările reclamantelor în Norvegia) invocate de Comisie nu existau sau nu cuprindeau nicio clauză de exclusivitate, angajamente privind cantitățile sau reduceri retroactive.

168 Comisia contestă argumentele invocate de reclamante.

— Køff Hedmark și Rema 1 000 (1996), AKA/Spar Norge (1997)

169 Reclamantele susțin că pretinsele acorduri cu clienții menționați anterior nu sunt contracte de exclusivitate, ci simple scrisori de ofertă care menționează prețuri.

170 În plus, reclamantele subliniază că, întrucât acordurile datează din 1996 și 1997, acestea se găsesc în afara domeniului de aplicare temporal al deciziei atacate.

171 În considerarea faptului că aceste trei contracte se situează efectiv în afara domeniului de aplicare temporal al deciziei, nu este necesară pronunțarea cu privire la această critică.

— NorgesGruppen, Hakon Gruppen, NKL (COOP) și Rema 1 000 (1999-2000)

172 Reclamantele impută Comisiei, cu titlu preliminar, faptul că nu a separat diferitele contracte în discuție și, în legătură cu considerentele în cauză, faptul că sunt „dificil de înțeles”.

173 În ceea ce privește acordul cu NorgesGruppen, reclamantele arată că acesta nu este exclusiv. Astfel, ele afirmă că cererea totală a clientului era de 1 300 de RVM-uri. Or, numai 635 de RVM-uri ar fi fost comandate de la reclamante. Întrucât necesarul era mai mare decât cererea, reclamantele trag de aici concluzia că aprovizionarea complementară s-a făcut de la întreprinderi concurente. Astfel, Comisia ar fi omis să ia

în considerare o scrisoare din 13 octombrie 1998 care confirma necesarul efectiv al clientului.

174 În plus, reclamantele susțin că însăși Comisia ar fi recunoscut că NorgesGruppen nu era constrânsă să achiziționeze un minimum de RVM-uri de la ele. Comanda acestora din urmă și confirmarea sa ar menționa în mod explicit caracterul neexclusiv al contractului.

175 În sfârșit, reclamantele observă faptul că Comisia a invocat un argument pertinent în legătură cu reducerea pe care NorgesGruppen ar fi trebuit să o ramburseze dacă ar fi cumpărat mai puțin de 500 de RVM-uri. Or, realitatea ar demonstra că nu aceasta a fost situația, întrucât ar fi fost comandate 635 de aparate. Comisia nu ar fi știut să demonstreze prin ce elemente era diferit acordul de o reducere obișnuită în funcție de volume.

176 În ceea ce privește Hakon Gruppen, reclamantele susțin că nu a fost stabilit niciun prag minim, în măsura în care confirmarea comenzii de către client prevede că acesta putea cumpăra un număr inferior de RVM-uri, chiar dacă nu avea dreptul la o reducere decât pentru aparatele efectiv cumpărate. De altfel, acest element de probă nu ar fi fost contestat de Comisie.

177 În plus, reclamantele impută Comisiei faptul că nu a ținut cont de elementele de probă care sugerau caracterul neexclusiv al contractului și în special de procesul-verbal al unei reuniuni a „comitetului pentru magazine” din 2 februarie 1999.

178 În ceea ce privește NKL (COOP), reclamantele arată că nu exista o obligație a clientului de a cumpăra volumul convenit și că decizia atacată nu dovedește că reclamantele au ajustat comanda la cererea individuală a clientului. În mod similar, reclamantele afirmă că NKL s-ar fi aprovizionat de asemenea de la concurentul Lindco în perioada în cauză.

179 În sfârșit, în legătură cu acordul încheiat cu Rema 1 000, reclamantele susțin că pretinsul acord care propunea rabaturi, în privința unei comenzi de 200 de aparate, nu a fost semnat de client și că nu obliga Rema 1 000 să cumpere o cantitate minimă de RVM-uri. Acestea invocă declarațiile Rema 1 000 potrivit cărora alți furnizori nu puteau concura calitatea și nivelul serviciilor reclamantelor. Acestea adaugă, la final, că Rema 1 000 s-ar fi aprovizionat în special de la concurenții lor.

180 Trebuie analizate simultan acordurile NorgesGruppen, Hakon Gruppen, NKL (COOP) și Rema 1 000. În esență, reclamantele reproșează Comisiei faptul că a calificat aceste contracte drept exclusive și că a afirmat că acestea prevedeau o reducere progresivă în schimbul unei cantități comandate.

181 În ceea ce privește argumentul întemeiat pe existența contractelor de exclusivitate, nu este necesară pronunțarea cu privire la acesta, întrucât decizia atacată nu a calificat aceste acorduri drept exclusive [a se vedea considerentul (302) al deciziei atacate].

182 În legătură cu argumentul întemeiat pe calificarea acordurilor drept angajamente cantitative în schimbul reducerilor ulterioare, Comisia a precizat în mod întemeiat că ceea ce este important pentru a concluziona că există acorduri de angajament este stabilirea faptului dacă practicile stimulează să nu se cumpere de la concurenți.

183 Astfel, în legătură cu acordul încheiat cu Rema 1 000, se pare că reducerea este ulterioară, întrucât este proporțională cu numărul de aparate care urmează să fie cumpărate (14 % pentru 200), știind că pentru celelalte contracte exista o reducere echivalentă, dar pentru o cantitate achiziționată net superioară (500 de aparate). Pe de altă parte, pentru toate celelalte contracte, reclamantele propuneau să plătească reducerea înainte de cumpărarea RVM-urilor și precizau că, dacă nu era atinsă cantitatea, revenea clienților obligația să ramburseze această reducere pe numărul de aparate necomandate. Rezultă de aici, astfel cum subliniază în mod foarte întemeiat Comisia, o stimulare mai mare pentru client decât dacă reducerea ar fi fost plătită după fiecare comandă.

184 În consecință, această critică a reclamantelor trebuie respinsă.

— NorgenGruppen (2000-2001)

185 În ceea ce privește acordul NorgesGruppen pentru anii 2000 și 2001, reclamantele susțin că niciun acord nu fusese încheiat cu acest client, contrar celor afirmate de Comisie. Astfel, ar fi vorba despre o scrisoare de ofertă nesemnată.

186 În această privință, trebuie să se arate că scrisoarea de ofertă nesemnată, anexată la cererea introductivă, a fost prezentată de reclamante Comisiei în cadrul răspunsului la o cerere de informații (a se vedea paginile 7212-7219 și 7441-7443 din dosarul administrativ și apendicele 6 la răspunsul Tomra din 14 martie 2002) care solicita reclamantelor să indice toate acordurile, inclusiv cele care fuseseră încheiate în mod informal.

187 Trebuie adăugat, în plus, că, pe baza elementelor cuprinse în dosar, se poate afirma că reclamantele au oferit un rabat plătit în avans pe baza unui obiectiv de volum de 150 de RVM-uri și au aprovizionat clientul la un preț redus [a se vedea considerentul (247) și nota de subsol nr. 547 din decizia atacată].

188 Or, deși este adevărat că documentul anexat la cererea introductivă este o scrisoare de ofertă nesemnată, nu este mai puțin adevărat că rabatul a fost acordat și că vânzările au fost efectuate în condițiile propuse în acest document. Rezultă, în plus, că clientul nu a cumpărat nimic de la furnizori concurenți în această perioadă.

189 În sfârșit, trebuie să se arate că însăși decizia atacată enunță faptul că era vorba despre o ofertă nesemnată și că obiectivul de cumpărare nu fusese atins. În lumina acestor considerații, se impune respingerea acestei critici.

— NKL (COOP) și Rema 1 000 (2000-2001)

190 În legătură cu NKL (COOP), reclamantele recunosc că o reducere de 10 % a fost propusă NKL dacă achiziția depășea 150 de RVM-uri. Or, reclamantele afirmă că NKL nu a semnat această ofertă și că acordul nu ar fi fost încheiat în cele din urmă. Reclamantele susțin că faptul că achizițiile efective ale clientului au fost inferioare obiectivului inițial al ofertei dovedește absența angajamentului obligatoriu.

191 În ceea ce privește Rema 1 000, reclamantele reiau același raționament ca și în cazul acordului încheiat cu NKL (COOP), în măsura în care ar fi existat de asemenea o ofertă de reducere la cumpărarea a 70 de aparate, pe care clientul ar fi refuzat-o. Reclamantele contestă, așadar, existența unui acord încheiat între părți.

192 Argumentul reclamantelor, potrivit căruia faptul că achizițiile efective ale acestor doi clienți au fost inferioare obiectivului inițial al ofertei dovedește inexistența unui angajament obligatoriu, trebuie să fie respins.

193 În această privință, trebuie să se observe, în primul rând, că decizia atacată nu indică faptul că acești doi clienți [NKL (COOP) și Rema 1 000] erau obligați prin contract să cumpere o cantitate determinată de aparate. Astfel, cele două societăți sunt citate în considerentul (302) al deciziei atacate la rubrica „Angajamente de cantitate și condiții unilaterale legate de cantități determinate". Era vorba, în cele două cazuri, despre rabaturi condiționate de cumpărarea de către client a unei mari cantități de aparate într-o perioadă de aproximativ un an. În cazul Rema 1 000, sistemul de rabaturi prevedea un rabat condițional direct (10 % pentru un volum de 70 de aparate) și un rabat retroactiv suplimentar de 3 % pentru 85 de aparate. Clientul a cumpărat 73 de aparate [a se vedea considerentul (261) al deciziei atacate].

194 În al doilea rând, trebuie să se sublinieze că decizia atacată ia în considerare condițiile contractuale relativ flexibile care fuseseră oferite, de exemplu, societății NKL (COOP) în raport cu ceilalți clienți norvegieni și ține cont de acest lucru [a se vedea considerentul (256) și, în legătură cu incidența practicilor reclamantelor, nota de subsol nr. 604]. De fapt, Comisia indică aici, în mod întemeiat, că nu era neapărat determinant faptul dacă un obiectiv specific era sau nu era atins, în măsura în care achizițiile efectuate de la concurenți erau inexistente sau puțin importante [a se vedea considerentul (312) al deciziei atacate].

195 Din aceste motive, prezenta critică trebuie respinsă.

196 Având în vedere cele ce precedă, argumentul reclamantelor potrivit căruia toate acordurile privind Norvegia au fost calificate în mod eronat în decizia atacată trebuie să fie respins.

197 Al doilea aspect al primului motiv și, prin urmare, primul motiv în integralitatea sa trebuie, așadar, să fie respinse.

B — *Cu privire la al doilea și al patrulea motiv, întemeiate pe existența unor erori vădite de apreciere a problemei dacă acordurile erau susceptibile să elimine concurența și pe lipsa motivării*

198 Al doilea și al patrulea motiv din cererea introductivă au fost regrupate în prezentul motiv, care este alcătuit din trei părți. În primul rând, Comisia ar fi săvârșit o eroare vădită de drept considerând că acordurile de exclusivitate, angajamentele individualizate privind cantitățile și reducerile retroactive individualizate sunt ilegale *per se* în temeiul articolului 82 CE și prin faptul că nu a explicat testul sau criteriile pe care le-a utilizat pentru a aprecia dacă aceste acorduri erau susceptibile să restrângă sau să elimine concurența. În al doilea rând, Comisia nu ar fi examinat dacă partea care putea fi cucerită din piața RVM-urilor era suficient de importantă pentru a permite unor concurenți la fel de eficace să rămână pe piață. În al treilea rând, aprecierea de către Comisie a capacității pe care ar avea-o reducerile retroactive invocate de a elimina concurența ar fi întemeiată pe probe și pe ipoteze inexacte și înșelătoare.

1. Cu privire la pretinsa ilegalitate *per se* a acordurilor reclamantelor și cu privire la lipsa unei explicații privind testul sau criteriile utilizate de Comisie pentru a aprecia dacă acordurile erau susceptibile să restrângă sau să elimine concurența

a) Argumentele părților

199 În primul rând, reclamantele impută Comisiei săvârșirea unei erori vădite de drept prin neincluderea în aprecierea sa juridică a contextului pieței în care se înscriau cele trei tipuri de acorduri.

200 Reclamantele arată că nu a fost respectat de către Comisie criteriul reținut în Hotărârea Michelin II. Acestea susțin că, în temeiul Hotărârii Michelin II, decizia atacată trebuie să arate că acordurile sunt „susceptibile" să restrângă concurența. Acest lucru ar necesita o examinare a contextului pieței. Astfel, nimic sau aproape nimic nu ar mai rămâne din criteriul reținut în Hotărârea Hoffmann-La Roche/Comisia, citată anterior, dacă, în temeiul Hotărârii Michelin II, Comisia era obligată numai să examineze conținutul unui acord în temeiul articolului 82 CE.

201 Reclamantele adaugă că criteriul *per se* care figurează în decizia atacată va conduce la interzicerea unui mare număr de acorduri în cadrul pieței interne, în diferite sectoare, chiar dacă acestea întăresc concurența în loc să o restrângă, potrivit contextului pieței. Nu ar exista niciun temei în teoria economică sau în practica comercială pentru a afirma că acorduri de exclusivitate, angajamente individualizate privind cantitățile și reduceri individualizate conduc întotdeauna sau aproape întotdeauna la o restrângere a concurenței atunci când sunt utilizate de o societate în poziție dominantă.

202 Reclamantele arată că, prin neexaminarea anumitor factori, Comisia nu a apreciat dacă practicile lor erau, în drept, susceptibile să aibă un efect de restrângere a concurenței.

203 Factorii neexaminați de Comisie ar consta în faptul că reclamantele erau singurul producător de RVM-uri capabil să ofere „tehnologia revoluționară" de alimentare orizontală între 1997 și 2001, în posibilitatea concurenților reclamantelor de a-și oferi în continuare aparatele către cel puțin 61 % din ansamblul pieței de RVM-uri între 1998 și 2002, în faptul că reclamantele își vindeau aparatele direct clientului final (lanțurile de supermarketuri), în faptul că acordurile în cauză nu ar fi împiedicat accesul concurenților la distribuitori și, în sfârșit, în faptul că lanțurile de supermarketuri sunt cumpărători profesionali, care ar fi fost capabili să compare RVM-urile reclamantelor cu RVM-urile concurente și, prin urmare, să decidă ei înșiși care RVM-uri aveau prețul bun, calitatea, fiabilitatea și tehnologia adecvate și un bun nivel de service.

204 În al doilea rând, reclamantele susțin că decizia atacată este întemeiată pe ipoteza juridică potrivit căreia articolul 82 CE impune numai demonstrarea de către Comisie a existenței și a formei acordurilor și că decizia nu cuprinde o motivație adecvată privind motivul pentru care oricare dintre cele 49 de acorduri era susceptibil să elimine concurenți de pe piața RVM-urilor.

205 Comisia contestă argumentele invocate de reclamante.

b) Aprecierea Tribunalului

206 Trebuie reamintit mai întâi că, potrivit unei jurisprudențe constante, noțiunea de folosire în mod abuziv este o noțiune obiectivă care vizează comportamentele unei

întreprinderi în poziție dominantă care sunt de natură să influențeze structura unei piețe unde gradul de concurență este deja redus tocmai din cauza prezenței întreprinderii respective și care, prin recurgerea la mijloace diferite de cele care guvernează o concurență normală între produse și servicii pe baza prestațiilor operatorilor economici, au ca efect crearea de obstacole în calea menținerii gradului de concurență existent încă pe piață sau în calea dezvoltării acestei concurențe. Rezultă că articolul 82 CE interzice unei întreprinderi dominante să elimine un concurent și să își întărească astfel poziția prin recurgerea la alte mijloace decât cele caracteristice unei concurențe bazate pe merite. Interdicția prevăzută de această dispoziție se justifică de asemenea prin preocuparea de a nu cauza prejudicii consumatorilor (Hotărârea Tribunalului din 23 octombrie 2003, Van den Bergh Foods/Comisia, T-65/98, Rec., p. II-4653, punctul 157).

207 Deși constatarea existenței unei poziții dominante nu presupune în sine nicio critică în privința întreprinderii în cauză, acesteia îi revine, independent de cauzele unei asemenea poziții, răspunderea specială de a nu aduce atingere prin comportamentul său unei concurențe efective și nedenaturate în cadrul pieței comune (Hotărârea Curții din 9 noiembrie 1983, Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin/Comisia, 322/81, Rec., p. 3461, punctul 57, și Hotărârea Tribunalului din 17 septembrie 2007, Microsoft/Comisia, T-201/04, Rep., p. II-3601, punctul 229). Totodată, deși existența unei poziții dominante nu privează o întreprindere care se află în această poziție de dreptul de a-și proteja propriile interese comerciale atunci când acestea sunt amenințate și deși această întreprindere are posibilitatea, într-o măsură rezonabilă, să îndeplinească actele pe care le consideră adecvate în vederea protejării intereselor sale, asemenea comportamente nu pot fi totuși admise atunci când au ca obiect consolidarea acestei poziții dominante și folosirea sa abuzivă (Hotărârea Curții din 14 februarie 1978, United Brands și United Brands Continentaal/Comisia, 27/76, Rec., p. 207, punctul 189, și Hotărârea Michelin II, punctul 55).

208 Trebuie amintit în plus că, potrivit jurisprudenței, pentru o întreprindere aflată în poziție dominantă pe o piață, faptul de a lega cumpărătorii – chiar dacă la cererea acestora – printr-o obligație sau printr-o promisiune de a se aproviziona pentru

totalitatea sau pentru o parte considerabilă a necesităţilor lor exclusiv de la întreprinderea menţionată constituie o folosire abuzivă a unei poziţii dominante în sensul articolului 82 CE, indiferent dacă obligaţia în cauză este stipulată ca atare sau dacă este asumată în schimbul acordării unor rabaturi. Situaţia este identică în cazul în care întreprinderea respectivă, fără a lega cumpărătorii printr-o obligaţie formală, aplică, fie în temeiul unor acorduri încheiate cu aceşti cumpărători, fie în mod unilateral, un sistem de rabaturi de fidelitate, şi anume reduceri condiţionate de aprovizionarea clientului, pentru totalitatea sau pentru o parte importantă a necesităţilor sale, exclusiv de la întreprinderea aflată în poziţie dominantă (Hotărârea Hoffmann-La Roche/Comisia, citată anterior, punctul 89).

209 Astfel, angajamentele de aprovizionare exclusivă de această natură, indiferent dacă prevăd în schimb rabaturi sau acordarea de rabaturi de fidelitate în vederea stimulării cumpărătorului să se aprovizioneze exclusiv de la întreprinderea în poziţie dominantă, sunt incompatibile cu obiectivul unei concurenţe nedenaturate în cadrul pieţei comune, deoarece nu se întemeiază pe o prestaţie economică ce justifică această obligaţie sau acest avantaj, ci urmăresc să priveze cumpărătorul de posibilitatea de a-şi alege sursele de aprovizionare sau să îi restrângă această posibilitate şi să blocheze accesul pe piaţă al altor producători (Hotărârea Hoffmann-La Roche/Comisia, citată anterior, punctul 90).

210 În ceea ce priveşte în mod mai specific acordarea de rabaturi de către o întreprindere în poziţie dominantă, dintr-o jurisprudenţă constantă reiese că un rabat de fidelitate, acordat în schimbul unui angajament al clientului de a se aproviziona exclusiv sau cvasiexclusiv de la o întreprindere în poziţie dominantă, este contrar articolului 82 CE. Astfel, un asemenea rabat urmăreşte să împiedice, prin intermediul acordării unor avantaje financiare, aprovizionarea clienţilor de la producători concurenţi (Hotărârea Curţii din 16 decembrie 1975, Suiker Unie şi alţii/Comisia, 40/73-48/73, 50/73, 54/73-56/73, 111/73, 113/73 şi 114/73, Rec., p. 1663, punctul 518, şi Hotărârea Michelin II, punctul 56).

211 Un sistem de rabaturi care are un efect de excludere de pe piață va fi considerat contrar articolului 82 CE dacă este aplicat de o întreprindere în poziție dominantă. Pentru acest motiv, Curtea s-a pronunțat în sensul că un rabat legat de realizarea unui obiectiv de cumpărare încălca articolul 82 CE (Hotărârea Michelin II, punctul 57).

212 Se consideră că, în general, sistemele de rabaturi cantitative, legate exclusiv de volumul achizițiilor efectuate de la o întreprindere în poziție dominantă, nu au un efect de excludere interzis de articolul 82 CE. Dacă creșterea cantității furnizate se traduce printr-un cost inferior pentru furnizor, acesta are astfel dreptul să acorde clientului său această reducere printr-un tarif mai favorabil. Se prezumă, așadar, că rabaturile cantitative reflectă câștiguri de eficiență și economii de scară realizate de întreprinderea în poziție dominantă (Hotărârea Michelin II, punctul 58).

213 Rezultă că un sistem de rabaturi a căror cotă a reducerii crește în funcție de volumul cumpărat nu va încălca articolul 82 CE, în afara situației în care criteriile și modalitățile de acordare a rabatului evidențiază că sistemul nu se întemeiază pe o contraprestație justificată din punct de vedere economic, ci urmărește, în mod similar unui rabat de fidelitate și de obiectiv, să împiedice aprovizionarea clienților de la producători concurenți (Hotărârea Hoffmann-La Roche/Comisia, citată anterior, punctul 90, și Hotărârea Michelin II, punctul 59).

214 Pentru stabilirea eventualului caracter abuziv al unui sistem de rabaturi cantitative, va fi necesar să se aprecieze toate împrejurările și în special criteriile și modalitățile de acordare a rabaturilor și să se examineze dacă rabaturile urmăresc, printr-un avantaj care nu se întemeiază pe nicio prestație economică susceptibilă să îl justifice, să priveze cumpărătorul de posibilitatea de a-și alege sursele de aprovizionare sau să îi restrângă această posibilitate, să blocheze accesul concurenților pe piață, să aplice partenerilor

comerciali condiții inegale la prestații echivalente sau să consolideze poziția dominantă printr-o concurență denaturată (Hotărârea Michelin II, punctul 60).

215 Se poate deduce din această jurisprudență, astfel cum susțin, de altfel, reclamantele, că, pentru a verifica compatibilitatea cu articolul 82 CE a unor acorduri de exclusivitate, a unor angajamente individualizate privind cantitățile și a unor reduceri retroactive individualizate, trebuie să se analizeze dacă, în urma unei aprecieri de ansamblu a circumstanțelor și, așadar, și a contextului în care se înscriu aceste acorduri, aceste practici urmăresc sau sunt susceptibile să restrângă sau să elimine concurența pe piața în cauză.

216 În primul rând, trebuie să se examineze, în prezenta cauză, dacă Comisia a neglijat, în decizia atacată, contextul în care se înscriu acordurile în discuție și, în al doilea rând, dacă aceasta și-a motivat în mod adecvat concluzia în legătură cu problema dacă acordurile erau susceptibile să elimine concurența.

217 În această privință, trebuie să se arate că decizia atacată, după ce a examinat structura piețelor în cauză, poziția pe care o ocupau pe acestea reclamantele și, respectiv, concurenții lor și după ce a concluzionat că acestea dețineau o poziție dominantă foarte importantă [a se vedea considerentele (12)-(96) ale deciziei atacate], a examinat individual fiecare dintre practicile reclamantelor [a se vedea considerentele (97)-(133) ale deciziei atacate]. Decizia atacată a examinat ulterior pe larg capacitatea acestor practici de a denatura concurența în circumstanțele speței [a se vedea în special considerentele (159)-(166), (180)-(187), (218)-(226), (234)-(240), (264)-(277) și (286)-(329) ale deciziei atacate].

218 În plus, decizia atacată, după ce a corelat practicile reclamantelor de pe fiecare piață națională relevantă cu importanța clienților, cu durata acordurilor, cu evoluția cererii

pe aceeași piață, cu procentul părții legate a cererii, a stabilit că aceste practici puteau împiedica apariția sau dezvoltarea concurenței și a concluzionat în sensul existenței unui abuz atunci când aceste practici urmăreau să blocheze o parte semnificativă a cererii. În ceea ce privește, în particular, sistemele de reducere și de rabaturi utilizate de reclamante, decizia atacată ilustrează cu reprezentări grafice „efectul de aspirație" pentru unele dintre aceste sisteme pentru fiecare țară.

219 Chiar dacă acest lucru nu era necesar având în vedere jurisprudența, Comisia a analizat, în lumina condițiilor pieței, și efectele reale ale practicilor reclamantelor.

220 În legătură cu alți factori pe care, potrivit reclamantelor, decizia atacată ar fi trebuit să îi examineze pentru a demonstra dacă practicile acestora erau susceptibile să restrângă concurența, trebuie menționate următoarele considerații.

221 În primul rând, pretinsa superioritate tehnică a reclamantelor, care ar fi fost singurii producători de RVM-uri capabili să ofere o „tehnologie revoluționară" de alimentare orizontală între 1997 și 2001, nu poate avea niciun impact asupra analizei problemei dacă acordurile erau susceptibile să restrângă concurența. Acest element ar putea eventual să aibă un impact numai asupra analizei poziției concurențiale a reclamantelor pe piață și, prin urmare, asupra poziției lor dominante.

222 În al doilea rând, trebuie să se considere că faptul că aparatele erau vândute direct clientului final ar fi un factor care ar susține constatarea abuzului de poziție dominantă, iar nu invers. Astfel, deși este, desigur, adevărat că acordurile în cauză nu împiedicau,

teoretic, accesul concurenților la distribuitori, este totuși evident că distribuitorii nu aveau niciun interes să cumpere aparate, din moment ce acordurile reclamantelor împiedicau concurenții acestora să ofere RVM-urile lor clientului final.

223 În al treilea rând, în legătură cu faptul că lanțurile de supermarketuri sunt cumpărători profesionali care puteau compara și alege între RVM-urile reclamantelor și cele ale concurenților, trebuie să se arate că comportamentul reclamantelor era conceput în mod evident pentru a introduce dispozitive care să stimuleze clienții să nu se aprovizioneze de la alți furnizori și să mențină această situație.

224 În sfârșit, trebuie să se arate, astfel cum procedează Comisia, că reclamantele aveau orice posibilitate de a prezenta o justificare economică obiectivă și care respectă concurența a practicilor lor. Reclamantele ar fi putut explica ce câștiguri de eficacitate urmăreau să obțină eventual din acordurile de exclusivitate, din angajamentele cantitative și din sistemele de rabaturi individualizate pe care le practicau. Totuși, reclamantele nu susțin în fața Tribunalului că prin comportamentul lor s-a generat cel mai mic câștig de eficiență identificabil, că acest comportament a fost justificat în alt fel sau a condus la o reducere a prețurilor sau la un alt avantaj pentru consumatori.

225 În lumina celor ce precedă, trebuie respins argumentul reclamantelor potrivit căruia Comisia ar fi analizat numai conținutul acordurilor în cauză, iar nu contextul în care se înscriau acordurile menționate.

226 În al doilea rând, în ceea ce privește critica întemeiată pe o insuficientă motivare a acestui aspect al deciziei atacate, trebuie să se arate că nici aceasta nu poate fi admisă.

227 Motivarea impusă prin articolul 253 CE trebuie să fie adaptată actului în cauză și să menționeze, în mod clar și neechivoc, raționamentul instituției care a emis actul, astfel încât să se dea posibilitatea persoanelor interesate să ia cunoștință de temeiurile măsurii luate și să își apere drepturile, iar instanței să își exercite controlul (Hotărârea Curții din 13 martie 1985, Țările de Jos și Leeuwarder Papierwarenfabriek/Comisia, 296/82 și 318/82, Rec., p. 809, punctul 19, și Hotărârea Curții din 19 septembrie 2002, Spania/Comisia, C-114/00, Rec., p. I-7657, punctul 62). În ceea ce privește o decizie adoptată în temeiul articolului 82 CE, acest principiu impune ca decizia contestată să menționeze faptele de care depind justificarea legală a măsurii și considerațiile care au dus la luarea deciziei (a se vedea în acest sens Hotărârea Tribunalului din 30 ianuarie 2007, France Télécom/Comisia, T-340/03, Rep., p. II-107, punctul 57, neatacată cu recurs cu privire la această problemă).

228 În această privință, trebuie să se facă trimitere la considerațiile care figurează la punctele 216-218 de mai sus, din care rezultă cu claritate că au fost expuse în mod detaliat de către Comisie motivele pentru care aceasta estima că acordurile în cauză erau susceptibile să restrângă sau să elimine concurența.

229 Prin urmare, nu se poate nega faptul că reclamantele au putut avea cunoștință de toate justificările acestui aspect al deciziei atacate. Trebuie să se constate, în plus, că Tribunalul a fost pe deplin capabil să exercite controlul legalității deciziei atacate. Rezultă de aici că acest aspect al deciziei atacate este suficient motivat.

230 În lumina considerațiilor precedente, acest aspect al celui de al doilea motiv trebuie respins.

2. Cu privire la „acoperirea insuficientă” a cererii totale de RVM-uri prin practicile reclamantelor

a) Argumentele părților

231 Reclamantele susțin că, și dacă decizia atacată ar fi demonstrat că toate contractele în cauză au putut avea efecte de excludere, acest lucru ar dovedi numai excluderea concurenților de la aprovizionarea clienților care încheiaseră deja aceste contracte (a căror existență rămâne contestată de acestea). Concurenții ar rămâne liberi totuși să caute clientela altor întreprinderi. Pentru a stabili o încălcare a articolului 82 CE, decizia atacată ar fi trebuit să demonstreze că aceste acorduri acopereau o porțiune atât de întinsă a pieței încât erau în măsură să excludă un număr suficient de concurenți din ansamblul pieței, până la a provoca o reducere semnificativă a concurenței. Comisia nu ar explica de ce faptul că concurenții nu puteau să își vândă RVM-urile unor clienți specifici ar conduce la excluderea lor de pe piață în ansamblul său.

232 Reclamantele susțin că întrebarea relevantă ar fi dacă un concurent ar putea rămâne pe piață în mod rentabil deservind numai partea cererii care poate fi cucerită și că Comisia ar fi trebuit să determine dimensiunea de viabilitate minimă necesară pentru a activa pe piața relevantă. În cazul în care cererea menționată ar fi fost suficient de importantă, iar scara viabilității suficient de redusă pentru a permite unui concurent

potențial să intre sau să rămână pe piață alături de reclamante, Comisia ar fi trebuit să concluzioneze că practicile acestora din urmă nu erau abuzive. În plus, Comisia nu ar fi indicat cu claritate cota de piață care ar trebui să fie acoperită de acorduri pentru ca acestea să fie susceptibile să excludă concurenții. Decizia atacată nu ar oferi niciun criteriu obiectiv pentru a determina unde s-ar putea afla pragul.

233 Potrivit reclamantelor, în cazul în care Comisia ar fi efectuat o asemenea analiză, ar fi fost dificil pentru aceasta să dovedească faptul că respectivele contracte au putut exclude de pe piață concurenți având aceeași eficiență. Reclamantele subliniază că revenea Comisiei sarcina de a demonstra, în decizia atacată, că practicile lor erau susceptibile să producă un efect de excludere. În lipsa unei motivări suficiente în decizia atacată, nu ar exista nicio obligație pentru reclamante să facă dovada contrarie.

234 Reclamantele arată că noua analiză care figurează în memoriul în apărare, privind efectul de excludere produs de practicile reclamantelor, este inadmisibilă. Întrebarea adresată Tribunalului este dacă decizia atacată era suficient motivată cu privire la acest punct. Astfel, nu se poate permite pârâtei, în general, să repare erorile și omisiunile deciziei în litigiu prin prezentarea unei analize noi și a unor elemente de probă suplimentare în cadrul procesului în fața Tribunalului.

235 În plus, reclamantele resping ca lipsită de relevanță afirmația potrivit căreia nu revine întreprinderii dominante sarcina de a determina numărul de concurenți de pe piață. Piețe diferite pot fi pe deplin concurențiale chiar dacă numărul de concurenți variază și uneori chiar dacă nu există decât doi concurenți. Potrivit reclamantelor, Comisia este cea care trebuia să stabilească, în decizia atacată, pragul de viabilitate pentru întreprinderile de pe piața relevantă și să stabilească dacă dimensiunea cotei de piață

susceptibile să fie cucerită permitea unui număr suficient dintre acestea să opereze astfel încât concurența să fie efectivă. Acest lucru nu ar fi fost realizat în speță.

236 În sfârșit, reclamantele arată că practicile lor nu acopereau o porțiune suficient de importantă a cererii totale. Reclamantele consideră că partea din cerere care putea fi cucerită era, pentru fiecare piață națională, de cel puțin 30 % și de mai mult de 50 % în majoritatea cazurilor, iar, pentru cele cinci piețe luate în ansamblu, era în medie de aproximativ 61 %, respectiv mai mult de 2 000 de aparate pe an. Această cifră ar fi superioară nivelului minim de vânzări necesar pentru a asigura viabilitatea unui producător de RVM-uri, nivel estimat de reclamante între 500 și 1 000 de unități pe an.

237 Comisia contestă argumentele invocate de reclamante.

b) Aprecierea Tribunalului

238 Mai întâi, trebuie să se arate că, în esență, problema care se pune este dacă, pentru a dovedi excluderea concurenților de pe piață în ansamblul său, Comisia ar fi trebuit să determine dimensiunea de viabilitate minimă necesară pentru a opera pe piața relevantă și apoi să verifice dacă partea din piață care nu putea fi cucerită (cu alte cuvinte, partea din cerere legată prin practicile reclamantelor) era suficient de mare pentru a fi susceptibilă să aibă un efect de excludere a concurenților.

239 În speță, trebuie să se considere că, în decizia atacată, Comisia a constatat că, în țările și în cursul anilor pentru care a fost reținută încălcarea, partea blocată a cererii era „substanțială” sau „neneglijabilă” și că, mai ales în cursul „anilor cruciali” de creștere pe fiecare dintre piețele relevante, aceasta reprezenta o parte foarte importantă [a se vedea considerentul (392) al deciziei atacate]. Decizia atacată nu a stabilit totuși un prag precis dincolo de care practicile reclamantelor ar fi susceptibile să excludă concurenții.

240 Or, trebuie să se arate că, în mod întemeiat, Comisia a considerat că, prin blocarea unei părți semnificative a pieței, precum în prezenta cauză, întreprinderea dominantă a limitat la unul sau la câțiva concurenți intrarea pe piață și, prin urmare, a restrâns intensitatea concurenței în ansamblul pieței.

241 Astfel, blocarea unei părți substanțiale a pieței de către o întreprindere dominantă nu poate fi justificată de demonstrarea faptului că partea pieței care poate fi cucerită este încă suficientă pentru a face loc unui număr limitat de concurenți. Astfel, pe de o parte, clienții care se găsesc în partea blocată a pieței ar trebui să aibă posibilitatea de a profita de orice grad de concurență care este posibil pe piață și concurenții ar trebui să poată concura pe baza meritelor pentru ansamblul pieței, iar nu numai pentru o parte a acesteia. Pe de altă parte, rolul întreprinderii dominante nu este acela de a determina câți concurenți viabili sunt autorizați să o concureze pentru partea cererii care încă poate fi cucerită.

242 În această privință, trebuie subliniat că numai o analiză a circumstanțelor speței, precum cea efectuată de Comisie în decizia atacată, poate permite să se stabilească dacă practicile unei întreprinderi în poziție dominantă sunt susceptibile să excludă

concurența. Ar fi totuși artificial să se stabilească *a priori* care este partea din piața legată dincolo de care practicile unei întreprinderi în poziție dominantă pot avea un efect de excludere a concurenților.

243 În particular, în primul rând, trebuie să se arate că practicile reclamantelor blocau, în medie, o proporție considerabilă – două cincimi – din cererea totală în perioada și în țările examinate. Prin urmare, chiar dacă se admite teza reclamantelor potrivit căreia blocarea unei mici părți din cerere ar fi lipsită de importanță, această parte era departe de a fi redusă în speță.

244 În al doilea rând, practicile reclamantelor au condus în mod frecvent la o proporție foarte ridicată de cerere „legată" în cursul „anilor cruciali" în care cererea era mai ridicată și ar fi fost cel mai probabil să determine intrări pe piață încununate de succes, în special în cursul anilor 1999 și 2000 în Austria, 2001 în Țările de Jos și 1999 în Norvegia [a se vedea, de exemplu, considerentele (163), (219) și (237) ale deciziei atacate].

245 În al treilea rând, trebuie amintit că practicile reclamantelor legau cererea clientului final, iar nu a distribuitorilor. Concurenții nu puteau, prin urmare, să utilizeze metode de distribuție diferite care să poată atenua efectele practicilor reclamantelor.

246 În lumina acestor considerații, trebuie, prin urmare, să fie respins acest aspect al celui de al doilea motiv.

3. Cu privire la probele și la ipotezele pretins inexacte și înșelătoare la care s-ar fi recurs pentru aprecierea capacității reducerilor retroactive de a elimina concurența

a) Argumentele părților

247 Reclamantele susțin că teza Comisiei privind reducerile retroactive se bazează pe două elemente: în primul rând, pe faptul că clienții nu ar fi dispuși să cumpere mai mult decât un mic număr de aparate de la un furnizor nou și, în al doilea rând, pe faptul că rabaturile retroactive ar permite reclamantelor să practice prețuri negative sau foarte mici. Reclamantele arată că, în aproape toate exemplele utilizate de Comisie, prețurile nu erau niciodată susceptibile să fie negative și că, în toate cazurile, concurenții ar fi putut să perceapă venituri pozitive din vânzările lor. Reclamantele indică de asemenea că Comisia nu a examinat nici costurile reclamantelor pentru a stabili nivelul sub care prețurile ar fi de excludere sau de ruinare.

248 Potrivit reclamantelor, atunci când rabaturile retroactive conduc la prețuri pozitive, nu se poate prezuma că acestea vor fi în mod necesar de natură să producă efecte de excludere. Astfel, o asemenea abordare ar conduce la o interzicere *per se* a rabaturilor retroactive.

249 Reclamantele adaugă că decizia atacată nu a evaluat prețurile rezultate din rabaturile lor nici în raport cu un punct de referință, nici pe baza unui criteriu obiectiv utilizabil. Aceasta se limitează să afirme că rabaturile au impus concurenților un cost de oportunitate, care a fost incorect definit în decizia atacată, și că prețurile care rezultă de aici sunt, așadar, în opinia sa subiectivă, „foarte mici", fără a fi definit de către Comisie

ce trebuie să se înţeleagă prin această din urmă expresie. Reclamantele consideră că pârâta nu poate invoca astfel de afirmaţii şi opinii subiective pentru a stabili dacă rabaturile sunt sau nu sunt susceptibile să producă un efect de excludere.

250 Reclamantele arată, în plus, că concluzia deciziei atacate potrivit căreia reducerile retroactive erau susceptibile să aibă efecte de excludere se bazează pe diagrame inexacte.

251 În două din cele şapte cazuri citate în decizia atacată (figurile 23 şi 24 din decizia atacată, privind Austria), Comisia s-ar întemeia pe diagrame care sunt inexacte şi înşelătoare. Teza Comisiei, potrivit căreia concurenţii ar fi trebuit să factureze preţuri negative în aceste cazuri, ar fi inexactă în orice circumstanţe.

252 În alte patru cazuri (figurile 15 şi 18, privind Ţările de Jos şi, respectiv, Suedia, şi figurile 21 şi 22, privind Germania), Comisia ar fi ignorat existenţa reducerilor de care puteau profita clienţii pentru vânzări situate sub pragul pe care Comisia l-a utilizat în analiza sa. Odată corectată eroarea, preţurile nu ar fi negative în nicio împrejurare în trei din cele patru cazuri şi nu ar fi decât în mod marginal negative pentru vânzările unei singure unităţi într-un alt caz.

253 Contrar celor afirmate de Comisie, în şase din cele şapte cazuri, concurenţii ar fi putut să factureze preţuri pozitive, chiar dacă aceştia nu vindeau decât cantităţi foarte mici, respectiv două sau trei aparate.

254 În fiecare din cele șapte cazuri, Comisia ar fi presupus în mod eronat că ar fi fost necesară limitarea concurenților la vânzarea unui număr mic de unități RVM.

255 În fiecare din cele șapte cazuri, Comisia ar fi ignorat dovezile pertinente în ceea ce privește funcționarea pieței, ceea ce ar submina concluziile sale. Comisia ar fi ignorat în special încasările derivate din serviciile post-vânzare și din vânzările ulterioare de RVM-uri. Ținând cont de aceste încasări, concurenții ar fi putut să se aștepte să încaseze venituri pozitive, chiar fiind vorba de vânzări de RVM-uri făcute la prețuri negative.

256 Reclamantele precizează că, și în cazul în care concurenții ar fi fost constrânși să nu vândă decât un număr mic de RVM-uri (de exemplu, unul sau două aparate), Comisia nu ar fi demonstrat, în decizia atacată, că rabaturile practicate de reclamante ar fi susceptibile să excludă astfel de concurenți de pe piață.

257 Comisia contestă argumentele prezentate de reclamante.

b) Aprecierea Tribunalului

258 Trebuie să se arate, mai întâi, că prezenta critică se întemeiază pe o premisă eronată. Astfel, contrar celor susținute de reclamante, împrejurarea că sistemele de rabaturi retroactive forțează concurenții să factureze prețuri negative clienților reclamantelor beneficiari ai rabaturilor nu poate fi considerată drept unul dintre pilonii pe care se

bazează decizia atacată pentru a demonstra că sistemele de rabaturi retroactive ale reclamantelor sunt susceptibile să aibă efecte anticoncurențiale.

259 În schimb, decizia atacată se întemeiază pe o întreagă serie de alte considerații privind rabaturile retroactive practicate de reclamante pentru a concluziona că aceste tipuri de practici erau susceptibile să excludă concurenții cu încălcarea articolului 82 CE.

260 În primul rând, decizia atacată constată faptul că stimularea pentru aprovizionarea exclusivă sau aproape exclusivă de la reclamante este deosebit de puternică atunci când pragurile, precum cele aplicate de reclamante, sunt combinate cu un sistem în temeiul căruia beneficiul legat de depășirea, după caz, a pragului de primă sau a unui prag mai avantajos se propagă asupra tuturor achizițiilor efectuate de client în perioada considerată, iar nu exclusiv asupra volumului de achiziții care depășește pragul în cauză [a se vedea considerentele (132), (297) și (316) ale deciziei atacate].

261 În al doilea rând, Comisia observă, în decizia atacată, că regimurile de rabaturi erau proprii fiecărui client și pragurile erau stabilite pe baza necesităților estimate ale clientului și/sau pe baza volumelor de achiziții realizate în trecut.

262 Decizia atacată menționează, în particular, că un sistem de rabaturi retroactive combinat cu unul sau mai multe praguri corespunzând totalității sau unei porțiuni ridicate din necesitățile clientului reprezenta o stimulare importantă pentru aprovizionarea cu totalitatea sau cu cvasitotalitatea echipamentelor necesare de la reclamante și creștea în mod artificial costul trecerii la un alt furnizor, chiar și pentru un număr

mic de unități [a se vedea considerentele (131)-(133), (297), (321) și (322) ale deciziei atacate].

263 În al treilea rând, Comisia constată că rabaturile retroactive se aplicau deseori unora dintre cei mai mari clienți ai reclamantelor, cu obiectivul de a asigura fidelitatea acestora [a se vedea, de exemplu, considerentele (180) și (240) ale deciziei atacate].

264 În sfârșit, decizia atacată arată că reclamantele nu au indicat justificarea obiectivă a comportamentului lor sau faptul că acesta genera câștiguri de eficacitate substanțiale care depășeau efectele anticoncurențiale produse asupra consumatorilor [a se vedea considerentul (391) al deciziei atacate].

265 Este adevărat, desigur, că decizia atacată ilustrează cu diagrame (a se vedea figurile 15, 18, 21-24 și 27) faptul că rabaturile retroactive ale reclamantelor produceau un efect de excludere, determinând concurenții să solicite prețuri foarte joase și, uneori, negative pentru ultimele unități înainte de atingerea pragului stabilit prin sistemul de rabat [a se vedea considerentele (165), (186), (224), (235), (236) și (268) ale deciziei atacate].

266 Totuși, în decizia atacată, Comisia,pe de o parte, nu afirmă nicidecum că sistemele de rabaturi au condus în mod sistematic la prețuri negative și, pe de altă parte, aceasta nu susține nici că o asemenea demonstrație constituie o condiție prealabilă pentru a constata că aceste sisteme de rabaturi sunt abuzive. Pe de altă parte, decizia atacată nu conține nicio reprezentare grafică pentru fiecare dintre sistemele de reducere și de rabat utilizate de reclamante. Decizia conține numai una sau două diagrame pe țară care ilustrează efectul de excludere al sistemelor de rabaturi ale reclamantelor.

267 Trebuie să se arate în această privință că mecanismul de excludere pe care îl alcătuiesc rabaturile retroactive nu impune ca întreprinderea dominantă să sacrifice profituri, întrucât costul rabatului este repartizat între un număr mare de unități. Prin acordarea retroactivă de rabaturi, prețul mediu obținut de întreprinderea dominantă poate foarte bine să fie mult superior costurilor și să aducă o marjă de profit medie ridicată. Totuși, sistemul de rabaturi retroactiv face ca, pentru client, prețul efectiv al ultimelor unități să fie foarte redus datorită efectului de aspirație.

268 În lumina acestor considerații, trebuie să se arate că împrejurarea că anumite diagrame conțin erori nu poate, în sine, să infirme concluziile privind caracterul anticoncurențial al sistemelor de rabat practicate de reclamante. Această critică a reclamantelor este, așadar, inoperantă.

269 În legătură cu argumentul reclamantelor potrivit căruia concurenții nu erau limitați în acțiunea lor la vânzarea unui mic număr de unități către fiecare client, trebuie să se constate că este inerent unei poziții dominante puternice, precum cea ocupată de reclamante, ca, pentru o parte importantă a cererii, să nu existe un substitut adecvat pentru produsul furnizat de întreprinderea care deține această poziție dominantă. Așadar, furnizorul în poziție dominantă este, într-o mare măsură, un partener comercial obligatoriu (a se vedea în acest sens Hotărârea Hoffmann-La Roche/Comisia, citată anterior, punctul 41). Rezultă că, în aceste circumstanțe, decizia atacată a indicat, în mod întemeiat, că clienții nu se adresau altor furnizori decât pentru o fracțiune limitată a achizițiilor lor.

270 Din aceleași motive, este dificil să fie împărtășit argumentul reclamantelor potrivit căruia un concurent poate compensa prețurile mai reduse pe care este forțat să le solicite unui client pentru unitățile dinaintea pragului prin vânzarea de unități suplimentare aceluiași client (dincolo de prag). Astfel, cererea restantă a acestui client este, în cea mai bună dintre ipoteze, limitată, astfel încât prețul mediul al concurentului rămâne din punct de vedere structural puțin atractiv.

271 Aceeași este situația în ceea ce privește afirmația potrivit căreia concurenții ar putea căuta să își compenseze pierderile sau o rentabilitate inițială redusă impuse de practicile reclamantelor prin venituri post-vânzare (întreținere și reparații). Astfel, larga bază instalată a reclamantelor le conferă de asemenea un avantaj evident pentru repararea și întreținerea aparatelor lor, astfel încât nu rezultă cu claritate din argumentația reclamantelor cum ar putea fi compensate prin profituri pe piața post-vânzare marjele structural reduse ale concurenților pe piața primară.

272 În lumina celor ce precedă, trebuie respins al treilea aspect al celui de al doilea motiv și, prin urmare, al doilea motiv în ansamblul său.

C — *Cu privire la al treilea motiv, întemeiat pe erori vădite în aprecierea Comisiei referitoare la problema dacă acordurile eliminau în mod real concurența*

1. Argumentele părților

273 Reclamantele consideră că analiza efectelor reale face parte integrantă din concluziile deciziei atacate privind excluderea. Fragmentele din decizia atacată privind „impactul" pentru fiecare dintre cele cinci țări ar confirma această împrejurare.

274 Potrivit reclamantelor, elementele de probă ale Comisiei ar fi contradictorii, speculative sau lipsite de relevanță, astfel încât acestea nu ar permite să se concluzioneze că acordurile au eliminat în mod real concurența.

275 În primul rând, reclamantele arată că, în majoritatea celor cinci piețe naționale analizate, cota lor de piață scade în perioada în care Comisia susține că reclamantele desfășurau practici anticoncurențiale.

276 Reclamantele consideră că graficul prezentat de Comisie confirmă susținerile lor în legătură cu cota lor de piață, și anume că aceasta era în scădere în trei dintre cele cinci țări analizate, ceea ce nu ar putea fi considerat ca fiind proba unui efect anticoncurențial.

277 În al doilea rând, reclamantele contestă teza Comisiei, potrivit căreia poziția concurenților lor în fiecare dintre cele cinci țări continua să fie slabă în perioada analizată. În opinia reclamantelor, concurenții lor au câștigat cote de piață în trei țări, cotele acestora au rămas în mare parte neschimbate în Germania și au pierdut cote de piață numai în Suedia.

278 În al treilea rând, reclamantele contestă existența unei legături vădite între dimensiunea pieței legate și cota lor de piață, în fiecare dintre cele cinci piețe naționale, între 1998 și 2002. Examinând cele cinci piețe naționale în ansamblul lor, nu ar exista nicio probă care să permită să se sugereze că o cotă de piață legată ridicată conduce la o creștere a cotei de piață a reclamantelor. De exemplu, în Țările de Jos și în Norvegia, unde cota de piață legată prin practicile reclamantelor ar fi fost cea mai ridicată, cota de piață a reclamantelor ar fi scăzut, în timp ce în Germania și în Suedia, unde cota de piață legată era inferioară, cota de piață a reclamantelor ar fi crescut sau ar fi rămas

stabilă. Numai în Austria cota de piață a acestora ar fi scăzut mai rapid decât în Țările de Jos și în Norvegia.

279 Reclamantele susțin, în plus, că nu există nicio legătură semnificativă din punct de vedere statistic între cota de piață care nu poate fi cucerită și cota lor de piață pentru cele cinci țări examinate în perioada analizată.

280 Reclamantele observă că Comisia se întemeiază pe propria sa interpretare subiectivă a probelor, respingând orice criteriu obiectiv. Comisia ar susține că variabilele sunt „conectate", dar ar respinge orice tentativă de a supune afirmația sa unui test obiectiv și solid din punct de vedere statistic. În plus, Comisia nu ar furniza nicio dovadă în sprijinul afirmației sale potrivit căreia analiza statistică a reclamantelor ar fi putut fi manipulată.

281 În al patrulea rând, reclamantele contestă teza Comisiei potrivit căreia prețurile lor nu ar fi scăzut și susțin că ar fi trebuit să fie examinate de către Comisie prețurile nete efective după rabaturi, iar nu prețurile de catalog.

282 Reclamantele pun în evidență faptul că o analiză corectă a datelor, astfel cum a fost efectuată în cererea introductivă, arată că prețurile au scăzut în trei țări din cinci.

283 În al cincilea rând, reclamantele susțin că ieșirea a trei concurenți nu dovedește existența unor efecte anticoncurențiale. Pe de o parte, Prokent ar fi intrat în faliment atunci când practicile pretins anticoncurențiale ale reclamantelor au încetat. Pe de altă parte, achiziționarea Halton și a Eleiko de către reclamante ar contrazice teoria negativă a Comisiei, pentru că, dacă ar fi fost adevărat că reclamantele aveau

capacitatea de a obstrucționa și de a-și exclude concurenții, acestea nu ar fi avut nevoie să cumpere aceste două societăți pentru a le elimina de pe piață.

284 În sfârșit, reclamantele susțin că, și dacă anumite fapte invocate de Comisie ar fi exacte, acestea nu ar dovedi în mod necesar efectul anticoncurențial al prețurilor lor comerciale. În primul rând, cota de piață a operatorului istoric și poziția pe piață a concurenților săi pot să rămână stabile în timp din motive perfect legitime; în al doilea rând, Comisia s-ar contrazice în ceea ce privește prețurile reclamantelor și evoluția lor în timp prin calificarea politicii lor de stabilire a prețului ca fiind de ruinare și, în același timp, acuzându-le de menținerea unor prețuri ridicate; și, în al treilea rând, ieșirea de pe piață a unuia sau mai multor concurenți nu ar dovedi un efect anticoncurențial, ci ar putea pur și simplu să fie rezultatul procesului concurențial normal.

285 Comisia contestă argumentele invocate de reclamante.

2. Aprecierea Tribunalului

286 În această privință, trebuie amintit că, potrivit unei jurisprudențe consacrate, în măsura în care anumite motive ale unei decizii sunt, prin ele însele, de natură să o justifice corespunzător cerințelor legale, viciile care ar putea afecta alte motive ale actului nu au, în orice caz, niciun efect asupra dispozitivului acestuia (a se vedea, prin analogie, Hotărârea Curții din 12 iulie 2001, Comisia și Franța/TF1, C-302/99 P și C-308/99 P, Rec., p. I-5603, punctele 26-29).

287 Or, în considerentele (285) și (332) ale deciziei atacate se arată cu claritate că, deși, potrivit jurisprudenței, pentru a stabili o încălcare a articolului 82 CE, este suficient să se dovedească faptul că practicile reclamantelor urmăreau să restrângă concurența sau că comportamentul lor era de natură sau putea să aibă un astfel de efect, decizia a completat analiza în speță cu o examinare a efectelor probabile ale practicilor reclamantelor pe piața RVM-urilor.

288 Este clar, prin urmare, că Comisia nu a încercat să își întemeieze constatarea unei încălcări a articolului 82 CE pe această examinare a efectelor reale ale practicilor reclamantelor pe fiecare dintre pieţele naționale examinate, ci că aceasta a completat pur și simplu constatarea unei încălcări printr-o scurtă examinare a efectelor probabile ale acestor practici.

289 În plus, trebuie să se constate că, astfel, în scopul stabilirii unei încălcări a articolului 82 CE, nu este necesar să se demonstreze că abuzul respectiv a avut un efect concret asupra pieţelor în cauză. Este suficient, în această privință, să se demonstreze că comportamentul abuziv al întreprinderii aflate în poziție dominantă urmărește să restrângă concurența sau, cu alte cuvinte, că acest comportament este de natură sau poate să aibă un asemenea efect (Hotărârea Michelin II, punctul 239, și Hotărârea British Airways/Comisia, citată anterior, punctul 293).

290 În lumina celor ce precedă, trebuie respins, așadar, al treilea motiv ca inoperant, fără a fi necesar să se examineze dacă elementele de probă prezentate de Comisie permiteau să se concluzioneze că acordurile în cauză eliminaseră în mod real concurența. Astfel, chiar dacă Comisia ar fi săvârșit o eroare vădită de apreciere, astfel cum susțin reclamantele, considerând că acordurile menționate eliminau în mod real concurența, legalitatea deciziei atacate nu ar fi afectată de această eroare.

D — *Cu privire la al cincilea motiv, întemeiat pe eroarea vădită pe care ar fi săvârșit-o Comisia atunci când a considerat că angajamente neobligatorii privind cantitățile puteau încălca articolul 82 CE*

1. Argumentele părților

291 Reclamantele, referindu-se la primul motiv al acțiunii, afirmă că cea mai mare parte a celor 18 acorduri, enumerate în considerentul (302) al deciziei atacate, care aveau în vedere angajamente privind cantitățile nu erau obligatorii. Potrivit reclamantelor, ca și pentru acordurile de exclusivitate neobligatorii, un angajament privind cantitățile individualizat neobligatoriu, chiar dacă reprezintă totalitatea sau cvasitotalitatea necesităților clientului, nu este susceptibil să elimine concurența. Dacă un client nu este obligat din punct de vedere juridic să respecte un angajament de a cumpăra o cantitate specifică de la un furnizor, acesta va fi liber să accepte oferte mai bune de la furnizori concurenți în orice moment. Un angajament privind cantitățile individualizat, neobligatoriu, nu ar fi nimic altceva decât o estimare.

292 Reclamantele susțin că nu există niciun temei juridic în dreptul comunitar care să permită să se interzică unui client să ofere furnizorilor săi o estimare a totalității sau a cvasitotalității necesităților sale într-o perioadă determinată, chiar dacă unul dintre furnizori are o poziție dominantă. Dacă aceasta este situația, cele 18 acorduri nu ar fi susceptibile să producă efecte anticoncurențiale și nu pot, prin urmare, să fie invocate în decizia atacată. Eliminarea a 18 din cele 49 de acorduri pe care se bazează decizia atacată ar submina temeinicia acesteia din urmă în mod decisiv și trebuie să determine, potrivit reclamantelor, anularea deciziei atacate în întregime.

293 Reclamantele adaugă că, spre deosebire de ceea ce se afirmă în memoriul în apărare, un important număr de acorduri nu ar lega prețul de volumul cumpărat, ci ar practica un preț unitar unic pentru fiecare aparat comandat (Lidl, Coop etc.).

294 Comisia contestă argumentele invocate de reclamante.

2. Aprecierea Tribunalului

295 Trebuie să se observe că, astfel cum s-a amintit la punctele 208 și 209 de mai sus, potrivit unei jurisprudențe consacrate, pentru o întreprindere aflată în poziție dominantă pe o piață, faptul de a lega cumpărătorii – chiar dacă la cererea acestora – printr-o obligație sau printr-o promisiune de a se aproviziona pentru totalitatea sau pentru o parte considerabilă a necesităților lor exclusiv de la întreprinderea menționată constituie o folosire abuzivă a unei poziții dominante în sensul articolului 82 CE, indiferent dacă obligația în cauză este stipulată ca atare sau dacă este asumată în schimbul acordării unor rabaturi. Situația este identică în cazul în care întreprinderea respectivă, fără a lega cumpărătorii printr-o obligație formală, aplică, fie în temeiul unor acorduri încheiate cu acești cumpărători, fie în mod unilateral, un sistem de rabaturi de fidelitate, și anume reduceri condiționate de aprovizionarea clientului, pentru totalitatea sau pentru o parte importantă a necesităților sale, exclusiv de la întreprinderea în poziție dominantă (Hotărârea Hoffmann-La Roche/Comisia, citată anterior, punctul 89).

296 Astfel, angajamentele de aprovizionare exclusivă de această natură, indiferent dacă prevăd în schimb rabaturi sau acordarea de rabaturi de fidelitate în vederea stimulării cumpărătorului să se aprovizioneze exclusiv de la întreprinderea în poziție

dominantă, sunt incompatibile cu obiectivul unei concurențe nedenaturate în cadrul pieței comune, deoarece nu se bazează pe o prestație economică ce justifică această obligație sau acest avantaj, ci urmăresc să priveze cumpărătorul de posibilitatea de a-și alege sursele de aprovizionare sau să îi restrângă această posibilitate și să blocheze accesul pe piață al producătorilor (Hotărârea Hoffmann-La Roche/Comisia, citată anterior, punctul 90).

297 Or, în speță, contrar celor susținute de reclamante, în decizia atacată, Comisia a examinat în mod corect angajamentele privind cantitățile individualizate nu numai în mod pur formal din punct de vedere juridic, ci și ținând cont de contextul economic specific în care se înscriau acordurile în cauză. Pe acest temei Comisia a concluzionat, în decizia atacată, că acordurile în cauză erau susceptibile să excludă concurenții.

298 Astfel, angajamentele privind cantitățile individualizate, precum cele la care se face trimitere în decizia atacată în considerentul (302), care leagă *de facto* și/sau stimulează cumpărătorul să se aprovizioneze exclusiv sau pentru o parte considerabilă a necesităților sale de la întreprinderea în poziție dominantă și care nu se bazează pe o prestație economică ce justifică această obligație sau acest avantaj, ci urmăresc să priveze cumpărătorul de posibilitatea de a-și alege sursele de aprovizionare sau să îi restrângă această posibilitate și să blocheze accesul pe piață al producătorilor, chiar admițând că acestea nu obligă cumpărătorul în mod formal, constituie o folosire abuzivă a unei poziții dominante în sensul articolului 82 CE (a se vedea în acest sens Hotărârea Van den Bergh Foods/Comisia, citată anterior, punctele 84 și 160).

299 Chiar dacă mai multe exemple confirmă că, în ceea ce privește angajamentele cantitative și rabaturile, reclamantele permiteau o anumită flexibilitate în privința respectării exacte a termenelor și a obiectivelor, această flexibilitate, aplicată chiar anumitor

acorduri în legătură cu care reclamantele admit că erau „obligatorii", nu diminuează cu nimic excluderea cauzată de aceste practici. Dimpotrivă, Comisia a afirmat, în mod întemeiat, în decizia atacată că volumul exact al achizițiilor era mai puțin important pentru reclamante decât fidelitatea clientului. Astfel, această flexibilitate contribuia la menținerea stimulării pentru cumpărarea de RVM-uri de la reclamante, chiar și pentru clienții care altfel nu ar atinge pragurile necesare [a se vedea considerentul (312) al deciziei atacate].

300 În plus, trebuie să se arate că marea majoritate a angajamentelor cantitative pe care reclamantele le califică drept neobligatorii sunt acorduri în care acestea condiționau prețul și condițiile comerciale de cumpărarea unui anumit volum de către client. Aceste acorduri implicau în general un rabat subordonat în mod expres realizării obiectivului. Clientul nu era obligat în mod juridic să atingă obiectivul, dar trebuia să facă acest lucru pentru a obține sau pentru a păstra rabatul. Astfel de acorduri sunt prezente în speță, de exemplu, cele încheiate cu Axfood (2001), cu COOP (2000), cu NorgesGruppen sau cu Hakon Gruppen. Aceste acorduri sunt apropiate de un rabat retroactiv. Riscul de a pierde rabatul retroactiv stimulează puternic clientul să atingă obiectivul. Faptul că reclamantele pot în final să nu fi cerut rambursarea rabatului sau lipsa unei acceptări dovedite a unei oferte a reclamantelor de către client nu sunt relevante. Importante sunt așteptările clientului la momentul la care a efectuat comenzile potrivit condițiilor din oferta primită.

301 Rezultă din ansamblul considerațiilor precedente că motivul întemeiat pe eroarea vădită pe care ar fi săvârșit-o Comisia atunci când a considerat că angajamente neobligatorii privind cantitățile puteau încălca articolul 82 CE trebuie să fie respins.

II — *Cu privire la concluziile prin care se solicită anularea sau reducerea amenzii*

A — *Argumentele părților*

302 Reclamantele consideră, în cadrul celui de al șaselea motiv, că au fost încălcate de către Comisie principiile proporționalității și nediscriminării prin stabilirea amenzii la 8 % din cifra de afaceri mondială a grupului Tomra.

303 Ca răspuns la afirmațiile Comisiei expuse în memoriul său în apărare, reclamantele reiterează afirmația potrivit căreia amenda de 24 de milioane de euro aplicată de Comisie reprezintă 7,97 % din cifra de afaceri mondială a grupului în 2005.

304 În primul rând, reclamantele consideră că, deși Comisia este liberă să majoreze nivelul amenzilor pentru a întări efectul descurajator al acestora, politica Comisiei trebuie totuși să respecte cerințele de proporționalitate, în temeiul cărora amenzile care sancționează încălcările calificate drept „foarte grave" trebuie să prezinte un efect descurajator mai puternic decât cele care sancționează încălcările calificate drept „grave". Această logică ar fi recunoscută în Orientările privind calcularea amenzilor, care ar prevedea că încălcările grave sunt sancționate cu o amendă de bază între 1 și 20 de milioane de euro, iar încălcările foarte grave cu o amendă de bază mai mare de 20 de milioane de euro.

305 Potrivit reclamantelor, Comisia a urmat această logică atunci când a aplicat Microsoft o amendă pentru încălcări „foarte grave". Totuși, acestea arată, cu titlu de comparație, că amenda aplicată Microsoft nu reprezenta decât 1,5 % din cifra sa de afaceri la nivel mondial, deși încălcarea a fost considerată „foarte gravă". Reclamantele declară că sunt de părere că acest lucru conduce la concluzia ilogică potrivit căreia este mai important pentru Comisie să creeze un efect descurajator în raport cu reclamantele, și anume un grup de societăți cu o cifră de afaceri mai mică de 300 de milioane de euro, pentru o încălcare „gravă", decât era descurajarea Microsoft, una dintre primele cinci întreprinderi din lume, cu o cifră de afaceri, în 2003, mai mare de 30 de miliarde de euro, pentru o încălcare „foarte gravă". În mod similar, Comisia ar fi aplicat o amendă societății AstraZeneca pentru două încălcări „grave", amendă care, după ce s-a ținut cont de necesitatea de a aplica o amendă cu un efect descurajator proporțional cu beneficiile relevante, nu s-ar fi ridicat decât la aproximativ 3 % din cifra sa de afaceri mondială.

306 Potrivit reclamantelor, Curtea a recunoscut faptul că orice modificare semnificativă de abordare a Comisiei impune o explicație detaliată. Comisia nu ar fi precizat totuși, în decizia atacată, din ce motiv grupului Tomra, o întreprindere care nici măcar nu se clasează între primele 50 întreprinderi din Norvegia, i-a fost aplicată o amendă corespunzătoare „procentajului celui mai ridicat al cifrei de afaceri mondiale a unei societăți căreia îi este aplicată o amendă pentru încălcarea normelor privind concurența".

307 Reclamantele susțin, în esență, că decizia atacată nu conține o explicație detaliată care să permită să fie susținută această modificare semnificativă a abordării Comisiei în materie de amenzi.

308 În al doilea rând, reclamantele consideră că nivelul amenzii este disproporționat, ținând cont de cuantumul limitat al cifrei de afaceri pe care acestea au realizat-o pe

pieţele geografice relevante. Reclamantele estimează că mai puţin de 25 % din cifra lor de afaceri este generată în Germania, în Ţările de Jos, în Austria, în Suedia şi în Norvegia, şi mai puţin de 34 % în cadrul SEE în ansamblul său. Potrivit reclamantelor, Curtea a acceptat că principiul proporţionalităţii poate fi încălcat în cazul în care Comisia ignoră legătura dintre cifra de afaceri mondială şi cifra de afaceri „reprezentând produsele pentru care a fost săvârşită încălcarea". Însă Comisia nu putea să se limiteze să ţină cont de faptul că încălcările nu erau continue în perioada examinată pe toate pieţele naţionale în cauză.

309 Comisia contestă argumentele invocate de reclamante.

B — *Aprecierea Tribunalului*

310 În legătură cu argumentul reclamantelor întemeiat pe o încălcare a principiului nediscriminării prin stabilirea de către Comisie a amenzii la 8 % din cifra de afaceri mondială a reclamantelor, trebuie, mai întâi, să se amintească faptul că, în cadrul stabilirii cuantumului amenzilor, Comisia nu poate încălca principiul egalităţii de tratament, principiu general de drept comunitar care, potrivit unei jurisprudenţe constante, nu este încălcat decât atunci când situaţii comparabile sunt tratate în mod diferit sau când situaţii diferite sunt tratate în acelaşi mod, cu excepţia cazului în care un astfel de tratament este justificat în mod obiectiv (a se vedea Hotărârea Tribunalului din 9 iulie 2003, Cheil Jedang/Comisia, T-220/00, Rec., p. II-2473, punctul 104).

311 Cu toate acestea, trebuie să se sublinieze în această privinţă că practica decizională anterioară a Comisiei nu serveşte ca atare drept cadru juridic pentru amenzile în materia concurenţei. Faptul că în trecut Comisia a aplicat amenzi de un anumit nivel

pentru anumite tipuri de încălcări nu o poate priva de posibilitatea de a ridica acest nivel în limitele indicate de Regulamentul (CE) nr. 1/2003 al Consiliului din 16 decembrie 2002 privind punerea în aplicare a normelor de concurență prevăzute la articolele [81 CE] și [82 CE] (JO 2003, L 1, p. 1, Ediție specială, 08/vol. 1, p. 167), dacă acest lucru este necesar pentru a asigura punerea în aplicare a politicii comunitare privind concurența (a se vedea, prin analogie, Hotărârea Curții din 7 iunie 1983, Musique Diffusion française și alții/Comisia, 100/80-103/80, Rec., p. 1825, punctul 109).

312 Trebuie să se adauge că gravitatea încălcărilor trebuie să fie stabilită în funcție de numeroase elemente, precum circumstanțele particulare ale cauzei, contextul său și caracterul descurajator al amenzilor, fără să fi fost stabilită o listă obligatorie sau exhaustivă de criterii care trebuie luate în considerare în mod obligatoriu (a se vedea Hotărârea Curții din 17 iulie 1997, Ferriere Nord/Comisia, C-219/95 P, Rec., p. I-4411, punctul 33). Or, datele relevante, precum piețele, produsele, țările, întreprinderile și perioadele în cauză, diferă în fiecare cauză. Prin urmare, Comisia nu poate fi obligată să impună unor întreprinderi amenzi al căror cuantum să corespundă unor procentaje identice din cifrele lor de afaceri respective în cauze comparabile pe planul gravității încălcărilor (a se vedea în acest sens Hotărârea Tribunalului din 13 ianuarie 2004, JCB Service/Comisia, T-67/01, Rec., p. II-49, punctele 187-189).

313 Întrucât amenzile constituie un instrument al politicii de concurență a Comisiei, aceasta trebuie să poată dispune de o marjă de apreciere în stabilirea cuantumului lor pentru a orienta comportamentul întreprinderilor în sensul respectării normelor de concurență (a se vedea Hotărârea Tribunalului din 11 decembrie 1996, Van Megen Sports/Comisia, T-49/95, Rec., p. II-1799, punctul 53).

314 În speță, trebuie, așadar, să fie respins de la început argumentul reclamantelor întemeiat pe comparația dintre amenda aplicată reclamantelor și cele aplicate de Comisie în alte decizii, întrucât, astfel cum s-a amintit, practica decizională a Comisiei nu

poate servi în sine drept cadru juridic pentru amenzile în materia concurenței. Astfel, Comisia nu poate fi obligată să stabilească amenzi cu o coerență perfectă în raport cu cele stabilite în alte cauze.

315 În ceea ce privește argumentul reclamantelor potrivit căruia decizia atacată marchează o schimbare de politică ce ar fi meritat explicații specifice, nici acesta nu poate fi primit. Astfel, prin stabilirea amenzii în litigiu, Comisia s-a conformat obligațiilor care îi revin în temeiul Regulamentului (CE) nr. 1/2003 și al propriilor Orientări privind calcularea amenzilor, circumstanțe care de altfel nu sunt contestate de reclamante. Nivelul amenzii stabilite de Comisie nu constituie, așadar, o schimbare a politicii sale în materia amenzilor ci, dimpotrivă, o aplicare clasică a acestei politici.

316 În legătură cu pretinsul caracter disproporționat al amenzii din cauza cuantumului limitat al cifrei de afaceri a reclamantelor pe fiecare dintre pieţele geografice relevante, trebuie amintit că, sub rezerva respectării limitei superioare pe care o prevede articolul 23 alineatul (2) din Regulamentul nr. 1/2003 și care se referă la cifra de afaceri globală (a se vedea, prin analogie, Hotărârea Musique Diffusion française și alții/Comisia, citată anterior, punctul 119), Comisia poate să țină cont de cifra de afaceri a întreprinderii în cauză pentru a aprecia gravitatea încălcării cu ocazia determinării cuantumului amenzii, fără a putea totuși să atribuie o importanță disproporționată acestei cifre în raport cu alte elemente de apreciere (a se vedea Hotărârea Curții din 28 iunie 2005, Dansk Rørindustri și alții/Comisia, C-189/02 P, C-202/02 P, C-205/02 P-C-208/02 P și C-213/02 P, Rec. p. I-5425, punctul 257).

317 În speță, Comisia a aplicat metoda de calcul definită în liniile directoare, care prevede luarea în considerare a unui număr mare de elemente cu ocazia aprecierii gravității încălcării pentru a stabili cuantumul amenzii, printre care figurează în special natura sa, impactul real al acesteia atunci când poate fi măsurat, întinderea geografică a

pieței afectate și efectul descurajator necesar al amenzii. Deși liniile directoare nu prevăd calcularea cuantumului amenzilor în funcție de cifra de afaceri globală sau de cifra de afaceri relevantă, acestea nu se opun ca astfel de cifre de afaceri să fie luate în considerare la determinarea cuantumului amenzii pentru a respecta principiile generale ale dreptului comunitar și în cazul în care circumstanțele impun acest lucru (a se vedea Hotărârea Curții Dansk Rørindustri și alții/Comisia, citată anterior, punctele 258 și 260).

318 Rezultă de aici că, deși nu se poate nega faptul că cifra de afaceri aferentă produselor în cauză poate constitui un temei adecvat pentru evaluarea așteptărilor concurenței pe piața produselor menționate în cadrul SEE, nu este mai puțin adevărat că acest element nu constituie unicul criteriu potrivit căruia Comisia trebuie să aprecieze, și a apreciat efectiv în speță, gravitatea încălcării.

319 În consecință, contrar celor susținute de reclamante, limitarea evaluării caracterului proporțional al cuantumului amenzii reținut de Comisie la o corelație între acest cuantum și cifra de afaceri aferentă produselor în cauză ar însemna să se atribuie acestui element o importanță excesivă. Natura încălcării, impactul real al acesteia atunci când poate fi măsurat, întinderea geografică a pieței afectate și efectul descurajator necesar al amenzii sunt elemente, luate în considerare în speță de Comisie, care pot justifica corespunzător cerințelor legale cuantumul amenzii.

320 În orice caz, astfel cum arată în mod întemeiat Comisia, trebuie să se constate că cifra de afaceri realizată de reclamante pe piețele vizate de încălcare reprezintă o parte relativ importantă din cifra lor de afaceri globală, și anume 25 %. Prin urmare, nu se poate pretinde că reclamantele nu au realizat decât o parte limitată din cifra lor de afaceri globală pe piețele în cauză.

321 Rezultă că motivul întemeiat pe tratamentul disproporționat și/sau discriminatoriu la care ar fi fost supuse reclamantele, având în vedere practica decizională a Comisiei și cifra de afaceri realizată pe piețele în cauză, trebuie să fie respins și, prin urmare, că trebuie să fie de asemenea respinse concluziile prin care se solicită anularea sau reducerea amenzii.

322 Rezultă din tot ceea ce precedă că acțiunea trebuie să fie respinsă în întregime.

Cu privire la cheltuielile de judecată

323 Potrivit articolului 87 alineatul (2) din Regulamentul de procedură al Tribunalului, partea care cade în pretenții este obligată, la cerere, la plata cheltuielilor de judecată. Întrucât reclamantele au căzut în pretenții, trebuie să se decidă că acestea suportă, în afara propriilor cheltuieli de judecată, pe cele efectuate de Comisie, potrivit concluziilor acesteia din urmă.

Pentru aceste motive,

TRIBUNALUL (Camera a cincea)

declară și hotărăște:

1) Respinge acțiunea.

2) **Obligă Tomra Systems ASA, Tomra Europe AS, Tomra Systems GmbH, Tomra Systems BV, Tomra Leergutsysteme GmbH, Tomra Systems AB și Tomra Butikksystemer AS la suportarea propriilor cheltuieli de judecată, precum și a celor efectuate de Comisia Europeană.**

Vilaras Prek Ciucă

Pronunțată astfel în ședință publică la Luxemburg, la 9 septembrie 2010.

Semnături

Cuprins

Situația de fapt ..... II - 4372

Decizia atacată ..... II - 4374

I — Piața relevantă ..... II - 4374

II — Poziția dominantă ..... II - 4375

III — Comportamentul abuziv ..... II - 4375

IV — Amenda ..... II - 4379

Procedura și concluziile părților ..... II - 4382

În drept ..... II - 4383

I — Cu privire la concluziile prin care se solicită anularea deciziei atacate ..... II - 4384

A — Cu privire la primul motiv, întemeiat pe utilizarea unor dovezi vădit inexacte și puțin fiabile pentru a constata strategia de excludere și pentru a dovedi existența și a stabili conținutul anumitor acorduri dintre reclamante și clienții lor ..... II - 4384

1. Cu privire la primul aspect, întemeiat pe lipsa elementelor de probă fiabile care să permită demonstrarea existenței unei strategii de excludere ..... II - 4384

a) Argumentele părților ..... II - 4384

b) Aprecierea Tribunalului ..... II - 4386

2. Cu privire la al doilea aspect, întemeiat pe utilizarea de probe inexacte și puțin fiabile pentru a demonstra existența și pentru a stabili conținutul unora dintre acordurile dintre reclamante și clienții acestora ..... II - 4389

a) Cu privire la acordurile de exclusivitate anterioare anului 1998 .... II - 4390

Argumentele părților ..... II - 4390

Aprecierea Tribunalului ..... II - 4391

b) Cu privire la acordurile care desemnează reclamantele drept „furnizorul preferat, principal sau furnizorul primar” ..... II - 4392

Argumentele părților ..... II - 4392

Aprecierea Tribunalului ..... II - 4394

c) Cu privire la angajamentele individualizate referitoare la cantitate și la mecanismele individualizate de rabat retroactiv ..... II - 4397

Argumentele părților ..... II - 4397

Aprecierea Tribunalului ..... II - 4399

d) Cu privire la evaluarea anumitor contracte încheiate pe teritoriul Germaniei, al Țărilor de Jos, al Suediei și al Norvegiei ..... II - 4402

Germania ..... II - 4403

— Edeka Bayern-Sachsen-Thüringen (1998-1999) ..... II - 4403

— Edeka Handelsgesellschaft Hessenring (1999)..... II - 4405

— Edeka Baden-Würtemberg (2000) ..... II - 4406

— COOP Schleswig-Holstein (2000) ..... II - 4407

— Netto ..... II - 4407

— Rewe Wiesloch și Rewe-Hungen (1997) ..... II - 4408

— Rewe-Hungen (2000) ..... II - 4409

Țările de Jos ..... II - 4409

— Albert Heijn (1998-2000) ..... II - 4410

— Royal Ahold (2000-2002) ..... II - 4411

— Lidl (1999-2000) ..... II - 4413

— Superunie (2001) ..... II - 4415

Suedia ..... II - 4415

— ICA Handlares (Suedia) și Hakon Gruppen (Norvegia) (2000-2002) ..... II - 4416

— Rimi Svenska (2000) ..... II - 4417

— Spar, Willys și KB Exonen (grupul Axfood) (2000) ..... II - 4418

— Axfood (2001) ..... II - 4419

— Axfood (2003-2004) ..... II - 4420

Norvegia ..... II - 4420

— Køff Hedmark și Rema 1 000 (1996), AKA/Spar Norge (1997) ..... II - 4421

— NorgesGruppen, Hakon Gruppen, NKL (COOP) și Rema 1 000 (1999-2000) ..... II - 4421

— NorgenGruppen (2000-2001) ..... II - 4424

— NKL (COOP) și Rema 1 000 (2000-2001) ..... II - 4425

B — Cu privire la al doilea și al patrulea motiv, întemeiate pe existența unor erori vădite de apreciere a problemei dacă acordurile erau susceptibile să elimine concurența și pe lipsa motivării ..... II - 4427

1. Cu privire la pretinsa ilegalitate per se a acordurilor reclamantelor și cu privire la lipsa unei explicații privind testul sau criteriile utilizate de Comisie pentru a aprecia dacă acordurile erau susceptibile să restrângă sau să elimine concurența ..... II - 4428

a) Argumentele părților ..... II - 4428

b) Aprecierea Tribunalului ..... II - 4429

2. Cu privire la „acoperirea insuficientă” a cererii totale de RVM-uri prin practicile reclamantelor ..... II - 4437

a) Argumentele părților ..... II - 4437

b) Aprecierea Tribunalului ..... II - 4439

3. Cu privire la probele și la ipotezele pretins inexacte și înșelătoare la care s-ar fi recurs pentru aprecierea capacității reducerilor retroactive de a elimina concurența ..... II - 4442

a) Argumentele părților ..... II - 4422

b) Aprecierea Tribunalului ..... II - 4444

C — Cu privire la al treilea motiv, întemeiat pe erori vădite în aprecierea Comisiei referitoare la problema dacă acordurile eliminau în mod real concurența ..... II - 4448

1. Argumentele părților ..... II - 4448

2. Aprecierea Tribunalului ..... II - 4451

D — Cu privire la al cincilea motiv, întemeiat pe eroarea vădită pe care ar fi săvârșit-o Comisia atunci când a considerat că angajamente neobligatorii privind cantitățile puteau încălca articolul 82 CE ..... II - 4453

1. Argumentele părților ..... II - 4453

2. Aprecierea Tribunalului ..... II - 4454

II — Cu privire la concluziile prin care se solicită anularea sau reducerea amenzii ..... II - 4457

A — Argumentele părților ..... II - 4457

B — Aprecierea Tribunalului ..... II - 4459

Cu privire la cheltuielile de judecată ..... II - 4463