II

(Actes dont la publication n'est pas une condition de leur applicabilité)

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 7 décembre 1982

relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE (IV/30.070 — National Panasonic)

(Le texte en langue anglaise est le seul faisant foi.)

(82/853/CEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu le règlement n° 17 du Conseil du 6 février 1962 [1], et notamment ses articles 3 et 15,

vu les vérifications effectuées le 27 juin 1979 conformément à la décision de la Commission du 22 juin 1979 dans les locaux de National Panasonic United Kingdom,

vu la décision de la Commission du 26 avril 1982 d'engager la procédure,

vu la réponse écrite à la communication des griefs reçue le 6 juin 1982 conformément aux articles 2 et 3 du règlement n° 17,

vu l'avis du comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes, recueilli, conformément à l'article 10 du règlement n° 17, le 22 septembre 1982,

considérant ce qui suit :

I. LES FAITS

A. Nature de la procédure

(1) La présente procédure concerne l'interdiction d'exporter imposée par National Panasonic (UK) Ltd à l'un de ses distributeurs agréés au Royaume-Uni

B. Les entreprises

a) *Matsushita Electric Industrial Company Ltd (MEI), du Japon*

(2) MEI est l'un des principaux fabricants japonais d'une gamme très étendue de produits, y compris dans le domaine de l'électronique de divertissement, dont le chiffre d'affaires total dépassait 13 500 millions de dollars des États-Unis en 1980. MEI possède 39 filiales et sociétés liées de production à l'étranger.

b) *Matsushita Electric Trading Company Ltd (MET), du Japon*

(3) MET est une filiale contrôlée par MEI qui s'occupe des exportations et des importations du groupe Matsushita. Elle possède 32 filiales et sociétés liées de commercialisation en dehors du Japon. Les ventes de MET en dehors du Japon se sont élevées en 1980 à un montant total de 3 610,9 millions de dollars des États-Unis dans lequel les ventes dans la Communauté économique européenne de produits de l'électronique de divertissement représentaient..... [2].

c) *National Panasonic (UK) Ltd (NPUK)*

(4) NPUK est une filiale à 100 % de MET chargée de l'importation de produits de l'électronique de divertissement au Royaume-Uni et de leurs ventes aux distributeurs. Au cours de l'exercice

[1] JO n° 13 du 21. 2. 1962, p. 204/62.

[2] Dans le texte de la présente décision, destiné à la publication, certains chiffres ont été omis, conformément aux dispositions de l'article 21 du règlement n° 17 concernant la non-divulgation des secrets d'affaires.

qui se terminait en septembre 1980, NPUK a réalisé un chiffre d'affaires d'un montant total de 62 808 566 livres sterling, dans lequel les ventes de produits *hi-fi* représentaient.....

(5) Bien qu'il n'existe aucun accord écrit entre NPUK et ses distributeurs, celle-ci dirige néanmoins un réseau de distributeurs agréés sur tout le territoire du Royaume-Uni, et chaque distributeur doit satisfaire à certains critères pour être admis dans le réseau. Des détails à ce sujet ont été fournis dans l'exposé des faits remis à la Commission le 11 février 1982 par NPUK. En outre, il a été fréquemment question de ces conditions au cours des visites régulières de représentants de NPUK aux distributeurs.

d) *Audiotronics Holding Limited (Audiotronics)*

(6) Audiotronics a été, entre 1976 et 1978, un grand groupe de distribution de produits *hi-fi* et similaires au Royaume-Uni dont les activités concernaient à la fois les ventes en gros, les ventes au détail, l'importation et l'exportation. Au Royaume-Uni, il possédait une chaîne de magasins de détail qui portait le nom de Laskys. En Belgique et aux Pays-Bas, il possédait une chaîne similaire qui portait le nom de Allwave. En France, il possédait une autre chaîne de magasins dénommés « King-Musique ». Le chiffre d'affaires total de l'ensemble du groupe en 1976, 1977 et 1978 a été respectivement de presque 22 millions, de 36 344 000 et de plus de 30 millions de livres sterling, montants dans lesquels les exportations du Royaume-Uni représentaient respectivement plus de 3 millions, plus de 4 millions et plus de 3 millions de livres sterling.

C. Les produits

(7) MEI fabrique et MET distribue une gamme étendue de produits comprenant des appareils de l'électronique de divertissement, des appareils ménagers, du matériel de bureautique, des semi-conducteurs, des tubes et des appareils d'éclairage, des équipements industriels et des piles.

(8) La gamme des produits d'électronique de divertissement fabriqués par MEI comprend à la fois des appareils vidéo et audio à usage domestique sous les marques « National », « Panasonic » et « Technics ».

(9) La présente affaire concerne le matériel *hi-fi* et audio qui constitue le haut de la gamme des produits audio fournis par MEI et vendus principalement sous la marque « Technics ». « Hi-fi » signifie haute fidélité dans la production du son, qui peut être mesurée selon différents critères. Bien que le terme soit imprécis et qu'il ne soit pas utilisé dans le même sens par tous les fabricants, il désigne les produits les meilleurs et les plus chers de la gamme de tout fabricant ; entre 1976 et 1978, ces produits étaient généralement fournis sous forme de chaînes composées de plusieurs éléments séparés tel qu'amplificateur, récepteur, magnétophone à cassettes, tourne-disque et enceintes acoustiques.

D. Distribution et vente des produits MET dans la Communauté économique européenne

(10) MET possède deux sociétés de production et dix sociétés de commercialisation dans la Communauté économique européenne, y compris une société liée. Dans la plupart des États membres, les importations et la distribution sont exclusivement aux mains d'une seule de ces sociétés de commercialisation, mais aux Pays-Bas, notamment, cette fonction est remplie par une entreprise indépendante. MET n'a pas d'organisme central de commercialisation pour la Communauté économique européenne et elle approvisionne directement chaque société de commercialisation et chaque distributeur indépendant.

(11) Le détail du produit total des ventes de produits de l'électronique de divertissement fourni par MET en 1976, 1978 et 1980 à ses principaux distributeurs dans la Communauté économique européenne est indiqué ci-dessous, de même que le produit correspondant des ventes d'appareils *hi-fi* vendus sous la marque « Technics ». Ces pays constituent le principal marché pour les appreils *hi-fi.*

a) *Produit total des ventes de matériel de haute fidélité par MET (en millions d'Écus)*

	B	F	D	NL	K
1976					
1977					
1978					
1979					
1980					

b) *Produit des ventes de matériel de haute fidélité (vendu sous la marque « Technics » (en millions d'Écus)*

1976

1977

1978

1979

1980

NB : Le produit des ventes de produits qualifiés d'équivalent au matériel de haute fidélité, ou qui pourraient être considérés comme tels, vendus sous d'autres marques Matsushita n'est pas inclus dans les chiffres figurant sous b) ci-dessus.

(12) Selon les estimations dont on dispose, le produit total des ventes en gros de tous les produits qualifiés de matériel de haute fidélité dans la Communauté économique européenne s'est élevé à 675 millions d'Écus en 1976 et à 737 millions d'Écus en 1978.

E. Faits relatifs aux différences de prix

(13) Tout au long de la période de référence, les prix des produits en question ont été moins élevés au Royaume-Uni qu'en France, en Allemagne, aux Pays-Bas et en Belgique.

(14) De mars 1976 à la fin de cette année, les prix de tous les produits concernés appliqués aux gros et petits distributeurs étaient moins élevés au Royaume-Uni. La différence de prix était comprise entre un minimum de 11 % pour certaines gammes de produits et 41 % pour d'autres.

(15) En 1977, on pouvait observer des différences moyennes de prix appliquées aux gros et petits distributeurs telles que les prix pratiqués étaient inférieurs au Royaume-Uni à ceux pratiqués en Allemagne et aux Pays-Bas, différence qui pouvait atteindre 22 %. Bien que de telles différences de prix ne soient pas apparues entre le Royaume-Uni et la France au cours de cette période, il a été observé une différence de prix de 21 % entre le Royaume-Uni et la Belgique d'avril à septembre 1977.

(16) En 1978, bien que tous les prix des produits en cause ne fussent pas moins élevés au Royaume-Uni qu'en France, en Belgique, en Allemagne et aux Pays-Bas, il existait pour certains modèles des différences de prix telles que certains produits étaient 30 à 35 % moins chers au Royaume-Uni.

F. Exportations du matériel de haute fidélité MET en provenance du Royaume-Uni

(17) Entre 1976 et 1978 au moins, les conditions dans lesquelles le matériel de haute fidélité MET était commercialisé dans les cinq États membres mentionnés plus haut favorisaient sa réexportation du Royaume-Uni vers les autres États membres concernés et vers d'autres pays d'Europe. Au moins l'un des distributeurs agréés de NPUK, Audiotronics, exportait des quantités commerciales de matériel haute fidélité MET vers d'autres pays d'Europe, y compris vers la Belgique, la république fédérale d'Allemagne et les Pays-Bas. Les exportations totales d'Audiotronics pour l'ensemble des produits audio, y compris le matériel de haute fidélité MET, ont atteint 3 millions de livres sterling en 1976, 4,656 millions en 1977 et 3,117 millions en 1978. Alors qu'Audiotronics avait exporté du matériel de haute fidélité MET représentant une valeur de 17 024 livres sterling en 1976 et de 406 livres sterling en 1977, elle a exporté du matériel de haute fidélité MET représentant une valeur de 52 159 livres sterling en 1978.

(18) Au cours d'une visite effectuée par des fonctionnaires de la Commission en 1977 au siège d'Audiotronics, la Commission a recueilli des copies de documents indiquant qu'Audiotronics avait été empêchée par NPUK de réexporter du matériel de haute fidélité MET vers d'autres États membres.

G. Enquête de la Commission

(19) Le 27 juin 1979, conformément à sa décision du 22 juin 1979, la Commission a procédé à une vérification dans les bureaux de NPUK, au cours de laquelle les documents professionnels disponibles ont été examinés et copie de certains de ceux-ci a été prise.

(20) Ces documents indiquaient que NPUK appliquait une politique de commercialisation qui lui permettait d'imposer à ses distributeurs agréés un certain nombre de restrictions, et notamment une interdiction d'exporter vers d'autres États membres.

(21) Le 24 août 1979, NPUK a saisi la Cour de justice d'un recours tendant à l'annulation de la décision du 22 juin 1979 et demandant d'enjoindre à la Commission de lui retourner ou de détruire toutes les copies de documents et notes prises par les fonctionnaires de la Commission au cours de la vérification du 29 juin 1979 et de s'engager à s'abstenir de faire ultérieurement un quelconque usage de ces documents et notes.

(22) Par arrêt du 24 juin 1980, la Cour de justice a rejeté le recours comme non fondé.

H. Constatations faites par la Commission au cours de ses vérifications

a) *NPUK et Audiotronics*

(23) La vérification effectuée chez Audiotronics en 1977 a fait apparaître que, le 8 septembre 1976, son directeur général a adressé une note interne au département exportations de sa société, dans laquelle il déclarait avoir accepté, avec effet immédiat, de ne pas exporter de quantités commerciales de produits Technics et National vers l'Europe en dehors des quantités destinées aux magasins Allwave.

(24) Le 20 septembre 1976, Audiotronics a répondu à Euro Electric à Bruxelles, qui importe du matériel électrique et électronique en gros en vue de le revendre au détail dans toute la Communauté, que « compte tenu du contrat conclu avec le fabricant, nous ne sommes plus en mesure d'exporter du matériel Technics ».

(25) Audiotronics a cessé d'exporter des produits ou d'autres produits MET en faveur de distributeurs indépendants vers septembre 1976 et n'a pratiquement pas effectué d'exportations en 1977.

(26) NPUK affirme dans sa réponse à la communication des griefs que cela était dû à une pénurie de fourniture de matériel Technics en provenance du Japon, mais cette affirmation n'est pas corroborée par les faits.

(27) Les chiffres des ventes d'Audiotronics montrent qu'il a commencé à exporter en 1978 en beaucoup plus grandes quantités qu'en 1976. Des documents obtenus à l'époque de la vérification effectuée par la Commission montrent également que NPUK savait qu'Audiotronics avait repris ses exportations des produits Technics.

(28) Il apparaît que NPUK aurait contacté à l'époque l'acheteur au siège social du groupe Audiotronics en ce qui concernait non seulement les réexportations mais également l'approvisionnement d'un distributeur non agréé, Audio Marketing Ltd, qui commerçait sous le nom de Sarays et était très connu pour sa politique de ristournes. En réponse le directeur général d'Audiotronics à écrit au directeur général de NPUK le 2 mai 1978 pour s'excuser des « incidents » survenus avec des distributeurs, déclarant que des instructions sévères avaient été données en vue de garantir qu'Audiotronics ne réexporterait plus de produits Technics.

(29) Le directeur général de NPUK a accusé réception de cette lettre le 3 mai 1978 et a accepté les excuses d'Audiotronics en exprimant sa satisfaction pour les assurances reçues en la matière. La copie de cette lettre découverte dans les bureaux de NPUK portait une inscription manuscrite qui indiquait que la lettre d'Audiotronics avait été envoyée à la demande de NPUK.

(30) Le 11 mai 1978, NPUK a envoyé une note interne dans laquelle il donnait des instructions en vue de déterminer quels étaient les distributeurs qui vendaient des produits sur le continent à des prix réduits et dans laquelle il déclarait qu'Audiotronics devait être gardé « sous surveillance ». Pour désigner ces exportateurs, il employait l'expression « exportations pirates du Royaume-Uni vers l'Europe ».

(31) Peu après, Audiotronics a cessé toute exportation parallèle vers d'autres États membres, à l'exception de petites quantités qui ont été acheminées vers l'Italie et l'Irlande.

(32) À la fin de 1978, Audiotronics avait fermé son département exportation et cessé effectivement d'exporter du matériel de haute fidélité ou du matériel similaire vers d'autres États membres.

b) *Exportations de produits MET par d'autres distributeurs*

(33) La Commission a recueilli des preuves supplémentaires qu'un autre distributeur, Audio Marketing à Londres, exportait de petites quantités de matériel Technics en 1977. À la suite de ces exportations, cette société a reçu la visite de représentants de NPUK qui « nous ont mis en garde contre ce qui arriverait si nous exportions du matériel vers les pays de la Communauté économique européenne. Les quatre messieurs nous ont dit clairement que s'il apparaissait que nous exportions, leurs sociétés cesseraient complètement de nous approvisionner. »

(34) De même, la Commission a été informée qu'un autre distributeur, Radford à Bristol, avait exporté du matériel Technics vers la Belgique, l'Allemagne et les Pays-Bas de 1976 à 1979 et que le représentant local de Technics leur avait dit en 1976-1977 de ne pas exporter de matériel Technics.

(35) Dans sa réponse à la communication des griefs, NPUK nie que ces démarches ont été faites par les représentants en question.

(36) Toutefois, le directeur des importations et exportations de NPUK a rédigé, le 16 janvier 1978, une note demandant qu'un certain nombre de distributeurs, dont Audio Marketing, soient « gardés sous surveillance pour le cas où ils exporteraient vers l'Europe ».

(37) Dans une autre note du 18 janvier 1978, bien que se référant à des exportations vers l'Autriche, le directeur des importations et exportations fixe en outre des règles visant à empêcher les distributeurs d'exporter. Cette note est intitulée « Exportations au marché noir du Royaume-Uni vers l'Europe ». Elle contient une liste de « distributeurs suspects » qui comprend tant Radford que Audio Marketing.

(38) Dans sa note interne du 11 mai 1978, le directeur des importations et exportations cite également Radford et Audio Marketing parmi les distributeurs « qui doivent être gardés sous surveillance » à cet égard.

(39) Dans le compte rendu d'une réunion de la direction de NPUK qui s'est tenue le 27 juin 1978, on peut lire qu'en ce qui concerne les

produits Technics « l'interdiction des comptes, des remises et des réexportations pirates continue ».

I. L'instauration d'un « code de conduite » par MET

(40) En septembre 1981 Matsushita (MET) a fait savoir à la Commission qu'elle avait pris des mesures d'urgence pour aménager sa politique dans la CEE en vue de garantir sa conformité avec les dispositions du traité CEE et son application par toutes ses filiales dans la Communauté économique européenne.

Par suite d'une révision complète de ses politiques de distribution et de commercialisation, MET a élaboré un « code de conduite » qui devait être appliqué au niveau de la direction générale. Les nouvelles règles prévoient un système de garantie au niveau de la Communauté ainsi qu'un programme d'harmonisation visant à assurer la conformité absolue de la distribution de produits MET avec les règles du droit communautaire de la concurrence.

II. APPRÉCIATION JURIDIQUE

A. Applicabilité de l'article 85 paragraphe 1 du traité CEE

(41) L'article 85 paragraphe 1 du traité CEE dispose que sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous accords entre entreprises qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence dans le marché commun.

a) *Les entreprises*

(42) National Panasonic (United Kingdom) Limited et Audiotronics Holdings Limited sont des entreprises au sens de l'article 85 paragraphe 1 du traité.

b) *L'accord*

(43) Malgré l'absence de tout accord écrit formel entre les parties, il existe entre NPUK et ses distributeurs au Royaume-Uni un arrangement qui fixe de manière précise les conditions d'approvisionnement. NPUK ne conteste pas l'existence de cet accord et il a fourni la preuve de son existence sous la forme d'une description des critères sur la base desquels les distributeurs sont sélectionnés.

(44) En conséquence, l'arrangement en vertu duquel NPUK approvisionnait chacun de ses distributeurs au Royaume-Uni et en particulier Audiotronics constituait dans chaque cas, en dépit de son caractère informel, un accord au sens de l'article 85 paragraphe 1 du traité.

(45) Les éléments recueillis par la Commission montrent que cet accord comportait une interdiction d'exporter. On peut lire dans la note interne d'Audiotronics du 8 septembre 1976 qu'il avait été convenu qu'Audiotronics n'exporterait pas de quantités commerciales de matériel Technics et National vers l'Europe en dehors des quantités destinées aux magasins Allwave. De même, l'existence d'un accord entre les parties est attestée par le texte du télex adressé le 20 septembre 1976 par Audiotronics à Euro Electric.

(46) De plus, la correspondance échangée entre NPUK et Audiotronics en 1978 montre que les deux sociétés sont parvenues à un accord en ce qui concerne les exportations.

(47) Les preuves recueillies montrent que NPUK cherchait à mettre en œuvre un accord conclu avec Auditotronics, en dépit du fait que l'arrangement concernant les interdictions d'exporter n'était pas prévu dans un accord écrit.

c) *Restrictions de la concurrence*

(48) Même si elle est imposée *a posteriori* à un revendeur que le fabricant ou le distributeur n'avait pas cru susceptible d'exporter auparavant et en vue d'empêcher de nouvelles exportations, une interdiction d'exporter a pour objet et pour effet de restreindre la concurrence dans le marché commun. Son objet est d'empêcher les distributeurs et acheteurs d'autres États membres de revendre le matériel en cause et donc de faire concurrence à d'autres distributeurs établis. Puisqu'elle limite également la zone dans laquelle ce matériel peut être revendu, une telle interdiction tend à isoler cette partie du marché et à créer ainsi des divisions dans le marché commun. Un tel cloisonnement artificiel du marché commun entrave l'établissement d'un marché unique entre les États membres, marché unique qui constitue un des objectifs fondamentaux du traité CEE.

(49) La Commission constate que dans le cadre de sa politique vis-à-vis de ses distributeurs, NPUK a imposé à Audiotronics en 1976 et 1978 une interdiction d'exporter le matériel MET haute fidélité qu'elle lui avait livré pour qu'elle le revende. La note de Audiotronics de 1976 montre clairement qu'elle avait marqué son accord sur le fait qu'Audiotronics devait cesser d'exporter en 1976, ce qui est confirmé également par le télex d'Audiotronics à Euro Electric.

(50) La réalité d'exporter imposée à cette époque est également attestée par le fait qu'Audiotronics a dû refuser des commandes de distributeurs étrangers en 1976 et qu'il n'a pratiquement pas exporté tout au long de 1977. Rien n'indique

que ces exportations aient été empêchées dans une mesure quelconque par une insuffisance des approvisionnements en provenance du Japon et en effet, lorsque Audiotronics a recommencé à exporter en 1978, NPUK est intervenue pour empêcher que cela se reproduise.

(51) Ces faits sont démontrés par le comportement de NPUK en 1978, tel qu'il ressort des documents internes qui ont été découverts et de l'échange de correspondance entre Audiotronics et NPUK en juin 1978.

(52) De plus, le fait que NPUK avait l'intention d'empêcher Audiotronics d'exporter des produits Technics dans d'autres États membres est démontré par le fait que NPUK avait placé un certain nombre de distributeurs sous surveillance et était manifestement prêt à tout faire pour empêcher tout distributeur d'exporter du matériel MET haute fidélité dans d'autres États membres. Un tel embargo sur les exportations constitue indiscutablement une restriction sensible de la concurrence. Dans ces documents internes, NPUK utilise d'ailleurs des termes comme « exportations pirates » et « exportation au marché noir du Royaume-Uni vers l'Europe » pour désigner les exportations de ces distributeurs.

(53) Cette interdiction d'exporter était motivée par l'existence, pendant la période considérée, de différences de prix qui incitaient les importateurs parallèles à chercher à s'approvisionner au Royaume-Uni à bas prix.

(54) En conséquence, l'interdiction d'exporter a permis à NPUK de protéger ses distributeurs agrées contre la concurrence extérieure et de leur assurer une marge garantie sur les ventes.

d) *Effet sur le commerce entre États membres*

(55) Par nature, une interdiction d'exporter est susceptible d'affecter le commerce entre États membres. En imposant une telle interdiction, NPUK a empêché le commerce entre le Royaume-Uni et les autres États membres de se développer comme il l'aurait sans aucun doute fait autrement, compte tenu des possibilités existant dans ce domaine. Les prix aux revendeurs étaient moins élevés au Royaume-Uni que dans les autres États membres de la Communauté économique européenne au cours de la période considérée, dans leur ensemble en 1976 et pour certains produits et sous certaines conditions en 1977 et 1978. De plus, Audiotronics a estimé que les possibilités d'exportation étaient considérables, puisque malgré la réaction de NPUK en 1976, il a recommencé à exporter en 1978. L'intérêt qu'avaient les distributeurs à exporter est également démontré par le fait que d'autres distributeurs britanniques ont exporté du matériel de haute fidélité MET à cette époque.

(56) La restriction a donc eu un effet sensible non seulement sur le commerce effectif, mais aussi sur le commerce qui aurait pu exister en l'absence de l'interdiction.

B. Inapplicabilité de l'article 85 paragraphe 3

(57) L'article 85 paragraphe 3 du traité dispose que les dispositions de l'article 85 paragraphe 1 peuvent être déclarées inapplicables à tout accord qui contribue à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans

a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs,

b) donner à ces entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.

(58) Pour pouvoir être exempté au titre de l'article 85 paragraphe 3, un tel accord doit toutefois avoir été préalablement notifié à la Commission conformément aux dispositions des articles 4 paragraphe 1 ou 5 paragraphe 1 du règlement n° 17, sauf lorsque cette obligation de notification n'est pas applicable en vertu des dispositions des articles 4 paragraphe 2 ou 5 paragraphe 2 dudit règlement qui ne couvrent pas l'interdiction d'exporter. L'accord en question n'a toutefois pas été notifié à la Commission.

(59) Même si l'accord avait été notifié à la Commission, il n'aurait pu être exempté, étant donné que les conditions énoncées à l'article 85 paragraphe 3 ne sont pas remplies. Une interdiction expresse d'exporter ne saurait entraîner aucun des avantages susceptibles de justifier objectivement une telle restriction de la concurrence.

C. Article 15 paragraphe 2 du règlement n° 17

(60) En vertu de l'article 15 paragraphe 2 du règlement n° 17, la Commission peut infliger des amendes de mille unités de compte au moins et d'un million d'unités de compte au plus, ce dernier montant pouvant être porté à dix pour cent du chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice social précédent par chacune des

entreprises ayant participé à l'infraction, lorsque, de propos délibéré ou par négligence, elles commettent une infraction aux dispositions de l'article 85 paragraphe 1 du traité. Pour déterminer le montant de l'amende, il y a lieu de prendre en considération, outre la gravité de l'infraction, la durée de celle-ci.

(61) Sur la base des faits constatés en l'espèce, la Commission estime qu'il est justifié d'infliger une amende, compte tenu de l'interdiction d'exporter imposée par NPUK en tant que condition à laquelle était subordonné l'approvisonnement des distributeurs en matériel MET.

(62) La Commission considère que NPUK a délibérément enfreint l'article 85 paragraphe 1 en imposant une interdiction d'exporter à Audiotronics en 1976 et à nouveau en 1978. NPUK était consciente de la difficulté de protéger ses distributeurs alors que des exportations parallèles avaient lieu et elle voulait éliminer les effets négatifs de celles-ci.

(63) NPUK aurait dû savoir qu'une telle interdiction constitue une infraction grave au traité.

(64) Pour ce qui est de la durée de l'infraction, en ce qui concerne Audiotronics, la Commission a la certitude que l'interdiction d'exporter a duré au moins de septembre 1976 à la fin de 1978 lorsqu'Audiotronics a cessé d'exporter du matériel haute fidélité.

(65) Pour ce qui est de la gravité de l'infraction, la Commission doit, pour déterminer le montant de l'amende à infliger, tenir compte du caractère délibéré du comportement de NPUK vis-à-vis d'Audiotronics, des mesures qu'elle se préparait à prendre pour détecter les distributeurs qui ne respectaient pas sa politique et des sanctions qu'elle se disposait à infliger à ceux-ci pour imposer cette politique. Du fait que l'interdiction d'exporter avait été imposée en premier lieu pour aider d'autres distributeurs de matériel MET, NPUK devait savoir que l'un des résultats de sa politique serait de fragmenter le marché commun, au moins en ce qui concerne le matériel MET haute fidélité. Le comportement de NPUK visait délibérement à empêcher la concurrence entre les marques et les effets qu'une telle concurrence aurait probablement eu sur le niveau des prix de ce matériel. Les différences de prix existant à l'époque de l'infraction rendaient les exportations parallèles intéressantes et NPUK savait parfaitement que si elle n'était pas intervenue, Audiotronics aurait très bien pu continuer à exporter du matériel MET.

(66) La Commission considère qu'un tel comportement délibéré visant à empêcher l'établissement d'un marché commun pour les produits en cause justifie l'imposition d'une forte amende.

(67) Il doit également être tenu compte du fait que MET a informé la Commission avant l'engagement de la procédure qu'elle avait pris des mesures urgentes pour régulariser la politique générale de commercialisation de ses filiales dans la Communauté économique européenne. En consultation avec la Commission, MET a adapté son système de garantie pour que les consommateurs puissent faire réparer leurs appareils dans n'importe quel pays de la Communauté sans tenir compte du lieu de l'achat. MET a également procédé à une vérification de ses agissements en droit dans la Communauté économique européenne et a élaboré un « code de conduite » à utiliser pour toutes ses filiales dans la Communauté économique européenne. Ces codes ont reçu l'accord *a priori* de la société mère.

(68) Cette attitude constructive que la direction de MET a témoignée de manière suivie depuis au moins septembre 1981 a été prise en compte pour l'appréciation de l'amende. Les entreprises concernées ont adopté un programme d'harmonisation de leur système de distribution avec les règles de concurrence. Un tel comportement doit être considéré comme positif et contribue à créer une prise de conscience à tous les niveaux du groupe de l'impact quotidien de la politique de concurrence. Cela contribue également à assurer que la direction générale soit en mesure de contrôler le comportement de tout le groupe dans le marché concerné et ainsi d'établir des règles internes efficaces en vue de faire appliquer le droit communautaire de la concurrence.

(69) Dans la mesure où le comportement favorable de MET a été pris en compte, l'examen des motiviations qui auraient pu amener la Commission à imposer une amende d'un autre montant n'a pas été entrepris,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION :

Article premier

L'accord conclu entre National Panasonic United Kingdom Limited et Audiotronics Holdings Limited consistant à interdire de septembre 1976 et fin 1978 les exportations de matériel Technics du Royaume-Uni constitue une infraction aux dispositons de l'article 85 paragraphe 1 du traité instituant la Communauté économique européenne.

Article 2

Une amende de 450 000 Écus, soit 263 790 livres sterling, est infligée à National Panasonic United Kingdom Limited.

Cette amende doit être payée au compte de la Commission des Communautés européennes n° 1086341 de la Lloyd's Bank Ltd Overseas Department, PO Box 19, 6 East Cheap London EC P3AB, dans les trois mois à compter de la date de notification de la présente décision à National Panasonic United Kingdom Limited.

Article 3

La présente décision forme titre exécutoire conformément à l'article 192 du traité instituant la Communauté économique européenne.

Article 4

National Panasonic United Kingdom Limited, 300/318 Bath Road, Slough Berkshire SL1 6JB, Royaume-Uni, est destinataire de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 7 décembre 1982.

Par la Commission

Frans ANDRIESSEN

Membre de la Commission