II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 5ης Ιουλίου 2000

σχετικά με διαδικασία εφαρμογής του άρθρου 81 της συνθήκης ΕΚ

(υπόθεση COMP.F.1. 36.516 — Nathan-Bricolux)

[κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό Ε(2000) 1853]

(Το κείμενο στη γαλλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(2001/135/ΕΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

'Εχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

τον κανονισμό αριθ. 17 του Συμβουλίου, της 6ης Φεβρουαρίου 1962, πρώτο κανονισμό εφαρμογής των άρθρων 85 και 86 της συνθήκης [1], όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1215/1999 [2], και ιδίως το άρθρο 3 και το άρθρο 15 παράγραφος 2,

την απόφαση της Επιτροπής της 26ης Ιουνίου 1998 να κινήσει τη διαδικασία για την υπόθεση αυτή,

Αφού έδωσε στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις τη δυνατότητα να γνωρίσουν τις απόψεις τους σε σχέση με τις αιτιάσεις της Επιτροπής σύμφωνα με το άρθρο 19 παράγραφος 1 του κανονισμού αριθ. 17 και του κανονισμού αριθ. 99/63/ΕΟΚ της Επιτροπής, της 25ης Ιουλίου 1963, περί των ακροάσεων που προβλέπονται στο άρθρο 19 παράγραφοι 1 και 2 του κανονισμού αριθ. 17 του Συμβουλίου [3],

Μετά από διαβούλευση της συμβουλευτικής επιτροπής συμπράξεων και δεσποζουσών θέσεων,

Εκτιμώντας τα ακόλουθα:

[1] ΕΕ 13 της 21.2.1962, σ. 204/62.
[2] ΕΕ L 148 της 15.6.1999, σ. 5.
[3] ΕΕ 127 της 20.8.1963, σ. 2268/93.

I. ΤΑ ΓΕΓΟΝΟΤΑ

Α. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

(1) Με επιστολή της 21ης Απριλίου 1997, οι γαλλικές αρχές ενημέρωσαν την Επιτροπή ότι, κατά τη διάρκεια ερευνών που πραγματοποιήθηκαν στη Γαλλία στον τομέα της διανομής εκπαιδευτικού υλικού, διαπίστωσαν την ύπαρξη αντιανταγωνιστικών συμφωνιών που αφορούν πολλά κράτη μέλη. Με επιστολή της 7ης Ιουλίου 1997, οι γαλλικές αρχές υπέβαλαν στην Επιτροπή τα έγγραφα που συγκέντρωσαν κατά τη διάρκεια της έρευνάς τους.

(2) Η Επιτροπή ζήτησε από δύο ανταγωνιστές γάλλους παραγωγούς εκπαιδευτικού υλικού και από τους διανομείς τους σε διάφορα κράτη μέλη πληροφορίες σχετικά με τις εμπορικές τους σχέσεις, βάσει του άρθρου 11 του κανονισμού αριθ. 17.

(3) Η διαδικασία αυτή αφορά τις συμφωνίες μεταξύ της εταιρείας Editions Nathan και των αποκλειστικών διανομέων της, Bricolux SA στο γαλλόφωνο Βέλγιο, Smartkids στη Σουηδία και Borgione Centro Didattico στην Ιταλία.

Β. ΤΑ ΜΕΡΗ

(4) Η Editions Nathan (εφεξής αποκαλούμενη «Nathan») αποτελεί εταιρεία γαλλικού δικαίου θυγατρική της εταιρείας Librairie Fernand — Fernand Nathan et Compagnie, η οποία ήταν θυγατρική του ομίλου CEP Communication, την εποχή εκείνη. Μετά από την απορρόφηση της CEP Communication από την Havas το 1998, την οποία απορρόφησε η Vivendi, η Editions Nathan ελέγχεται από τη Vivendi. Η Vivendi είναι όμιλος με διάφορες δραστηριότητες σε τομείς, όπως το περιβάλλον, οι κατασκευές και, στο πλαίσιο του επικοινωνιακού πόλου της, δραστηριοποιείται στις εκδόσεις και τα πολυμέσα, με κύκλο εργασιών 41,5 δισεκατομμύρια ευρώ το 1999. Η δραστηριότητα της Nathan αναπτύσσεται στις αγορές των εκδόσεων, της αγοράς, πώλησης και διανομής βιβλίων, έργων και άρθρων με εκπαιδευτικό και πολιτισμικό χαρακτήρα. Ο κύκλος εργασιών της το 1996 ήταν [...] * εκατομμύρια γαλλικά φράγκα ([...] * εκατομμύρια Ecu). Οι δραστηριότητές της στον τομέα του εκπαιδευτικού υλικού καλύπτουν ειδικό τμήμα της αγοράς διαφορετικό από αυτό των σχολικών εγχειριδίων.

(5) Η Bricolux SA είναι βελγική επιχείρηση, ειδικευμένη στη διανομή κλασικών σχολικών ειδών και εκπαιδευτικού υλικού στα σχολεία στο γαλλόφωνο Βέλγιο και, μέσω θυγατρικής, στο Λουξεμβούργο. Το 1996, ο κύκλος εργασιών της ανερχόταν σε [...] * εκατομμύρια βελγικά φράγκα ([...] * εκατομμύρια Ecu).

(6) Η Borgione Centro Didattico srl είναι εταιρεία ιταλικού δικαίου που διανέμει παιδαγωγικό υλικό από το 1977. Το 1996, ο κύκλος εργασιών της ανήλθε σε [...] * εκατομμύρια ιταλικές λίρες ([...] * εκατομμύρια Ecu).

(7) Η Smartkids AB, που δημιουργήθηκε το 1995, είναι εταιρεία σουηδικού δικαίου, που διανέμει στη Σουηδία το εκπαιδευτικό υλικό Nathan από το 1996. Ο κύκλος εργασιών της το 1997 ανήλθε σε [...] * εκατομμύρια σουηδικές κορόνες ([...] * εκατομμύρια Ecu).

Γ. Η ΑΓΟΡΑ

(8) Οι συμφωνίες που συνδέουν τη Nathan με τους αποκλειστικούς διανομείς της αφορούν την αγορά εκπαιδευτικού υλικού για ιδρύματα που υποδέχονται παιδιά μικρής ηλικίας και καθορίζουν τους όρους με τους οποίους διανέμονται τα προϊόντα των συμβάσεων σε διάφορα κράτη μέλη.

1. **Το προϊόν**

(9) Το εκπαιδευτικό υλικό περιλαμβάνει προϊόντα που σχεδιάζονται και έχουν ως κύριο στόχο να συμβάλουν, μέσω παιδαγωγικών δραστηριοτήτων υπό την καθοδήγηση ειδικευμένου προσωπικού σε ιδρύματα με αυτό το σκοπό, στην εκμάθηση και τη βελτίωση των γνωστικών, αισθητικών, κινητικών και κοινωνικών δεξιοτήτων των παιδιών ηλικίας κάτω των εννέα ετών [4].

(10) Τα προϊόντα, στο σύνολό τους, έχουν ως στόχο να ικανοποιήσουν όλες τις ανάγκες παιδαγωγικής υποστήριξης των ιδρυμάτων. Διατίθενται στο εμπόριο με ετήσιο κατάλογο, που συγκεντρώνει σε ένα μόνο μέσο εκατοντάδες ειδών με σημαντικές διαφορές τιμών μεταξύ τους [5].

(11) Το εκπαιδευτικό υλικό μπορεί να κατανεμηθεί σε τέσσερα κύρια διανύσματα που αντιστοιχούν σε διαφορετικούς τομείς ανάπτυξης και την ικανοποίηση συγκεκριμένων και διαφορετικών εκπαιδευτικών αναγκών [6]:

— υλικό «αφύπνισης» και χειρισμού, που περιλαμβάνει, ειδικότερα, παζλ, λότο, πλαίσια και υλικό «αφύπνισης» των αισθήσεων,

— υλικό βασικής εκμάθησης που αφορά τη γλώσσα, το σχέδιο, τη τεχνολογία, τα μαθηματικά, τις δημιουργικές ενασχολήσεις κ.λπ.,

— υλικό χώρων δραστηριοτήτων, όπως υλικό ζωγραφικής, γωνιές δραστηριοτήτων έπιπλα ταξινόμησης κ.λπ.,

— εξοπλισμός χώρων που περιλαμβάνει ειδικότερα, υπαίθρια παιγνίδια, εξοπλισμό για τα διαλείμματα, ποδήλατα καθώς και κρεβάτια προσαρμοσμένα στα ιδρύματα.

* Τμήματα του παρόντος κειμένου διατυπώθηκαν κατά τρόπο ώστε να εξασφαλίζουν την μη διάδοση εμπιστευτικών πληροφοριών· τα εν λόγω τμήματα περιβάλλονται από αγκύλες και επισημαίνονται με αστερίσκο.

(4) Φυσικά, οι ανάγκες των παιδιών ηλικίας δύο ετών και το σχετικό υλικό δεν είναι οι ίδιες με αυτές των παιδιών των οκτώ ετών, εκτός από την περίπτωση ειδικής εκπαίδευσης. Τα εννέα έτη θεωρούνται το όριο πέρα από το οποίο το περιεχόμενο των παιδαγωγικών δραστηριοτήτων στοχεύει περισσότερο στην απόκτηση γνώσεων από ό,τι στη βελτίωση των δεξιοτήτων των παιδιών. Για παράδειγμα, η Nathan εκτιμούσε ότι τα προϊόντα της απευθύνονταν στους παιδικούς σταθμούς για παιδιά μεταξύ δύο και έξι ετών (δήλωση της διευθύντριας του τμήματος εκπαιδευτικού υλικού της Nathan στις γαλλικές αρχές που υπέβαλε η Nathan στην Επιτροπή).

(5) Πλαίσια από ξύλο πωλούνται 95 γαλλικά φράγκα στον κατάλογο Nathan 1997, δηλαδή 33 φορές λιγότερο από πλαστικές δομές συναρμολόγησης προκειμένου να ενθαρρυνθεί η κινητικότητα.

(6) Δεδομένου ότι οι δραστηριότητες των ιδρυμάτων έχουν ως στόχο την ισόρροπη ανάπτυξη των παιδιών, γενικά, τα προϊόντα για τη στήριξη της παιδαγωγικής σε έναν τομέα, για παράδειγμα την κινητικότητα, δεν υποκαθίστανται από αυτά που στηρίζουν μια άλλη, για παράδειγμα, την εκμάθηση των μαθηματικών.

(12) Από την πλευρά της προσφοράς, οι ετήσιοι κατάλογοι περιλαμβάνουν τόσο προϊόντα ίδιας κατασκευής όσο και αγορασμένα προϊόντα για μεταπώληση. Έτσι, η αγορά διαρθρώνεται σε δύο επίπεδα: αυτό της παραγωγής και πώλησης σε διανομείς (πρώτο επίπεδο) και αυτό της αγοράς για τη μεταπώληση στον τελικό πελάτη (δεύτερο επίπεδο). Για παράδειγμα, επιχειρήσεις με καλή παρουσία στη γαλλική αγορά, όπως η CAMIF ή η Celda που είναι διανομείς οι ίδιες, ανταγωνίζονται άλλες επιχειρήσεις που είναι ταυτόχρονα κατασκευαστές και διανομείς όπως η Asco, η Nathan και η Wesco.

(13) Στην περίπτωση καθαρών διανομέων (για παράδειγμα CAMIF), η αγορά προϊόντων πραγματοποιείται από πολλούς προμηθευτές και ενοποιείται σε μια ενιαία προσφορά μέσω του ετήσιου καταλόγου. Στην περίπτωση κατασκευαστών διανομέων (για παράδειγμα Wesco), η προσφορά στον ετήσιο κατάλογο περιλαμβάνει προϊόντα ίδιας κατασκευής και προϊόντα που αγοράστηκαν για μεταπώληση που συμπληρώνει την προσφορά αυτή. Και στις δύο περιπτώσεις, στόχος είναι η κάλυψη του συνόλου των αναγκών των παιδικών σταθμών. Μπορεί, ωστόσο, ένας προμηθευτής να ειδικεύεται σε ένα από τα προαναφερθέντα τμήματα. Η Nathan θεωρείται εξειδικευμένη στο τμήμα των επίπλων που είναι προσαρμοσμένα στα παιδιά και στο τμήμα των εκπαιδευτικών παιγνιδιών στη γαλλική αγορά. Επωφελείται επίσης από τη φήμη της λόγω της ισχυρής παρουσίας της ως εκδότη σχολικών βιβλίων και εγχειριδίων για τα δημοτικά και τα γυμνάσια ([μεταξύ 10 και 50 %] * του συνόλου των πωλήσεων στη Γαλλία). Οι πωλήσεις εκπαιδευτικού υλικού επωφελούνται έτσι από τη φήμη των εγχειριδίων.

(14) Η ζήτηση προέρχεται, ειδικότερα, από νηπιαγωγεία και δημοτικά σχολεία, βρεφονηπιακούς σταθμούς, νοσοκομεία, κέντρα ψυχαγωγίας και ειδικευμένης εκπαίδευσης για μικρά παιδιά. Οι πωλήσεις προς τα ιδρύματα αυτά στηρίζονται στην επιτόπια εμπορική έρευνα και την επίδειξη των προϊόντων. Τα προϊόντα, οι τιμές, οι δίαυλοι και οι μέθοδοι διανομής δεν διαφέρουν ουσιωδώς μεταξύ των διαφόρων κατηγοριών ιδρυμάτων, που αποτελούν μια ζήτηση διαφορετική σε σχέση με τη λιανική πώληση για το ευρύ κοινό.

(15) Η σχετική σημασία κάθε τμήματος της αγοράς προϊόντων εξαρτάται από το περιεχόμενο των εκπαιδευτικών προγραμμάτων, ιδιαίτερα για τα σχολικά ιδρύματα που αποτελούν το κυριότερο τμήμα της ζήτησης. Τα προγράμματα αυτά καθορίζουν τη σχετική σημασία του αθλητισμού, της μουσικής, της εκμάθησης των γλωσσικών μηχανισμών και των μαθηματικών [7]. Από την άλλη πλευρά, η σημασία κάθε τομέα παιδαγωγικής ανάπτυξης καθορίζει την επιλογή και το σχετικό μερίδιο του τμήματος εκπαιδευτικού υλικού που μπορεί να ικανοποιήσει τις σχετικές ανάγκες στις αγορές των ιδρυμάτων [8].

(16) Οι επιλογές των αρμόδιων αρχών για τον εξοπλισμό στα ιδρύματα του δημόσιου τομέα και των εκπαιδευτικών, συντονιστών και διευθυντών ιδρυμάτων στον ιδιωτικό τομέα επηρεάζουν επίσης άμεσα τον όγκο και την ακριβή σύνθεση των αγορών εκπαιδευτικού υλικού των ιδρυμάτων· κάτι τέτοιο δεν ισχύει για τη λιανική πώληση προς το ευρύ κοινό.

(17) Αντίθετα με τα είδη που πωλούνται στο λιανικό εμπόριο, το εκπαιδευτικό υλικό που πωλείται στα ιδρύματα πρέπει να είναι κατάλληλο για συλλογική χρήση. Αυτό συνεπάγεται τη χρησιμοποίηση ανθεκτικών υλικών και μορφών προσαρμοσμένων στη χρήση αυτή. Εξάλλου, δεδομένου ότι δεν προορίζεται για πώληση σε τελικό καταναλωτή, η συσκευασία διαδραματίζει μικρότερο εμπορικό ρόλο σε σχέση με τα γειτονικά είδη που πωλούνται στο λιανικό εμπόριο (παιγνίδια, επιτραπέζια παιγνίδια, υλικό σχεδίασης).

(18) Οι διαφορές στη συσκευασία των προϊόντων, στους διαύλους και στις μεθόδους διανομής (κατάλογος, επικεντρωμένη εμπορική δράση ή επίδειξη) και συγκεκριμένες ανάγκες των ιδρυμάτων διακρίνουν επίσης το εκπαιδευτικό υλικό σε σχέση με τις γειτονικές αγορές των κλασικών σχολικών προμηθειών (μολύβια, χαρτιά, βιβλία), των σχολικών εγχειριδίων και του οπτικοακουστικού ή πληροφορικού εξοπλισμού, μολονότι τα τελευταία αυτά είδη αποτελούν επίσης αντικείμενο προμήθειας από την πλευρά των ιδρυμάτων που υποδέχονται παιδιά μικρής ηλικίας και εντάσσονται στους σχετικούς περιορισμούς που επιβάλλει ο προϋπολογισμός τους.

(19) Έτσι, οι παράγοντες αυτοί δείχνουν ότι η κατασκευή και διανομή εκπαιδευτικού υλικού για ιδρύματα που υποδέχονται παιδιά μικρής ηλικίας αποτελεί χωριστή αγορά σε σχέση με τις γειτονικες αγορές που μπορούν να εντοπιστούν.

(20) Η αγορά αυτή διαιρείται με τη σειρά της σε τμήματα προϊόντων που ικανοποιούν χωριστές παιδαγωγικές απαιτήσεις ή παρουσιάζουν σημαντικές αποκλίσεις τιμών. Η Nathan μετέβαλε την εκτίμηση που είχε υποβάλει στην Επιτροπή σύμφωνα με την οποία το εκπαιδευτικό υλικό περιλάμβανε αγορές διαφορετικών προϊόντων. Αντίθετα με την αρχική εκτίμηση που υπέβαλε η Nathan στην Επιτροπή [9], τα τμήματα αυτά δεν αποτελούν χωριστές αγορές προϊόντων εκπαιδευτικού υλικού, και συνεπώς υπάρχει μόνο μια αγορά εκπαιδευτικού υλικού.

---

[7] Για τις καλλιτεχνικές δραστηριότητες, σε ηλικίας έξι ετών, οι ισπανοί μαθητές αφιερώνουν 70 ώρες το χρόνο έναντι 143 ωρών το χρόνο για τους βέλγους μαθητές (έκθεση Eurydice, «η προσχολική και πρωτοβάθμια εκπαίδευση στην ΕΕ» — Υπηρεσία επισήμων εκδόσεων των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, 1994).

[8] Για παράδειγμα, αν περιληφθούν δραστηριότητες εισαγωγής στην μουσική στα προγράμματα αυτά, οι παραγωγοί με τη στήριξη ομάδων παιδαγωγικής έρευνας, θα οδηγηθούν στην ανάπτυξη προσαρμοσμένων προϊόντων. Σύμφωνα με τη δήλωση ενός ενεργού ανταγωνιστή στον τομέα: «Το εκπαιδευτικό υλικό σχεδιάζεται λαμβάνοντας υπόψη τις αναμονές των εκπαιδευτικών και τη μεγαλύτερη δυνατή προσαρμογή στα σχολικά προγράμματα». Στην απάντηση της 1ης Οκτωβρίου 1997 στην αίτηση πληροφοριών της Επιτροπής, η Nathan συνδέει επίσης το σχεδιασμό του υλικού και των τμημάτων με το επίσημο πρόγραμμα του Υπουργείου.

[9] Απάντηση της Nathan της 1ης Οκτωβρίου 1997 στην αίτηση πληροφοριών της Επιτροπής. Βλέπε αιτιολογική σκέψη 116.

2. **Γεωγραφική αγορά**

(21) Πέρα από τα προϊόντα όπου η γλωσσική συνιστώσα είναι κυρίαρχη, οι παραγωγοί και εισαγωγείς ενσωματώνουν την πολλαπλότητα των πολιτισμικών παραγόντων και των πρακτικών στη σχεδίαση του υλικού. Η παραγωγή και πώληση του εκπαιδευτικού υλικού στο πρώτο επίπεδο της διανομής δεν έχει αποκλειστικά εθνική διάσταση. Για τις κυριότερες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στη γαλλική αγορά, οι αγορές από άλλα κράτη μέλη (προϊόντα που επαναπωλούνται όπως έχουν ή είναι συνθετικά) αντιπροσωπεύουν 25 % του συνόλου.

(22) Όπως και άλλοι κατασκευαστές, η Nathan παράγει και διανέμει προϊόντα η χρήση των οποίων δεν προϋποθέτει τη γνώση μιας γλώσσας. Το γεγονός αυτό διευκολύνει την πώλησή τους εκτός Γαλλίας. Οι πωλήσεις των γάλλων παραγωγών μέσω διανομέων σε άλλα κράτη μέλη αντιπροσωπεύουν 12 % των πωλήσεών τους στην Κοινότητα. Επίσης, πρέπει να σημειωθεί η ισχυρή διεθνοποίηση της βελγικής αγοράς στο επίπεδο των πηγών ανεφοδιασμού των διανομέων, αφού το μεγαλύτερο μέρος των διανεμόμενων προϊόντων εισάγεται από άλλα κράτη μέλη.

(23) Αντίθετα, οι όροι του ανταγωνισμού στο δεύτερο επίπεδο διανομής (πώληση στα ιδρύματα) δεν είναι ομοιογενείς στην κοινή αγορά. Όλα τα κράτη μέλη διαθέτουν ιδρύματα για τα παιδιά μικρής ηλικίας. Ωστόσο, οι κανονιστικοί προσανατολισμοί, που μπορεί να καθορίζονται σε εθνικό ή τοπικό επίπεδο, διαδραματίζουν ζωτικό ρόλο στον καθορισμό των παιδαγωγικών προγραμμάτων των ιδρυμάτων ([10]). Η φύση του εκπαιδευτικού υλικού που αγοράζεται και η περιοδικότητα της ανανέωσής του μπορούν να διαφέρουν ανάλογα με τα κράτη μέλη.

(24) Το κανονιστικό πλαίσιο που διέπει τις αγορές των ιδρυμάτων διαφέρει επίσης από το ένα κράτος μέλος στο άλλο. Έτσι, ο προϋπολογισμός που διαθέτουν τα ιδρύματα και οι διαδικασίες ανάθεσης των συμβάσεων επηρεάζουν καθοριστικά την επιλογή, ανάλογα με το αν τα ιδρύματα ανήκουν στο δημόσιο τομέα, στον ιδιωτικό τομέα με σύμβαση ή στον ελεύθερο ιδιωτικό τομέα ([11]). Η σχέση μεταξύ του ποσοστού των παιδιών που πηγαίνουν σε δημόσια ή ιδιωτικά (επιδοτούμενα ή μη) ιδρύματα διαφέρει επίσης σημαντικά, ανάλογα με το κράτος μέλος ([12]).

(25) Έτσι, η ύπαρξη κανονιστικών ή δημοσιονομικών αρμοδιοτήτων σε θέματα εκπαίδευσης που ασκούνται σε τοπικό επίπεδο στα περισσότερα κράτη μέλη, μπορεί να καθορίσει στενότερες αγορές από την εθνική αγορά. Για παράδειγμα, η κατανομή των αρμοδιοτήτων σε θέματα εκπαίδευσης, οι διαφορές μεταξύ των προγραμμάτων και οι πολιτισμικές συνήθειες διαιρούν τη βελγική αγορά σε γαλλόφωνη και φλαμανδική κοινότητα (βλέπε αιτιολογική σκέψη 34).

(26) Εξάλλου, μολονότι η ποιότητα των προϊόντων και η παιδαγωγική τους καταλληλότητα αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για την ανάπτυξη των πωλήσεων, μπορεί επίσης να στηριχθεί στην τοπική εμπορική παρουσία, ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά την επίδειξη των προϊόντων και την εμπορική υποστήριξη. Ακόμη, δεδομένης της σημασίας του κόστους της συναλλαγής σε σχέση με την αξία των παραγγελιών που θα είχε ο πραγματικός ανταγωνισμός προμηθευτών διαφόρων κρατών μελών, ή και πολλών περιφερειών σε ορισμένα κράτη μέλη, τα ιδρύματα που περιορίζονται από τον προϋπολογισμό τους, πραγματοποιούν τις προμήθειές τους αποκλειστικά σε τοπικό, περιφερειακό ή εθνικό επίπεδο.

(27) Για παράδειγμα, οι άμεσες ή έμμεσες πωλήσεις στον τελικό πελάτη σε άλλα κράτη μέλη από την πλευρά διανομέων που παρεμβαίνουν μόνο στο δεύτερο επίπεδο στη γαλλική αγορά είναι αμελητέες (λιγότερο από το 1 % του συνόλου στην κοινή αγορά). Συγκριτικά, το μερίδιο των πωλήσεων στην κοινή αγορά, εκτός Γαλλίας, των γάλλων παραγωγών/διανομέων που παρεμβαίνουν στα δύο επίπεδα διανομής (Nathan, Edrasco/Asco, Wesco), είναι δώδεκα φορές μεγαλύτερα.

(28) Από τους παράγοντες αυτούς συνεπάγεται ότι η γεωγραφική διάσταση για την αγορά της παραγωγής και διανομής χονδρικά εκπαιδευτικού υλικού αφορά διάφορα κράτη μέλη στο επίπεδο της προσφοράς, όπως δείχνουν οι συμφωνίες που συνήψε η Nathan και αποτελούν αντικείμενο της παρούσας διαδικασίας. Η λιανική πώληση και η τελική ζήτηση περιορίζονται ωστόσο περισσότερο σε μια εθνική ή περιφερειακή διάσταση.

([10]) Έτσι, η ηλικία για την πρώτη επαφή με το σχολείο κυμαίνεται από δύο έως τέσσερα έτη, ανάλογα με τα παιδαγωγικά συστήματα και τον αριθμό των συνολικών ωρών εκπαίδευσης για τις ίδιες ηλικίες. Για έναν μαθητή έξι ετών προβλέπονται 1 080 ώρες σχολείο στην Ιταλία έναντι 773 ωρών στο Ηνωμένο Βασίλειο (προαναφερθείσα έκθεση Eurydice).

([11]) Στην πρώτη περίπτωση γίνεται συνήθως συγκέντρωση των αγορών ανά διοικητική περιφέρεια και στη συνέχεια το υλικό παραδίδεται σε κάθε ίδρυμα. Οι δύο τελευταίες ομάδες διαθέτουν μεγαλύτερη αυτονομία. Η μικρότερη ή η μεγαλύτερη συγκέντρωση των παραγγελιών μπορεί επίσης να επηρεάσει τη διαπραγματευτική θέση έναντι των παραγωγών και των διανομέων.

([12]) Από 13,6 % των γάλλων μαθητών έως 39,5 % των βέλγων μαθητών στον ιδιωτικό τομέα (επιδοτούμενο ή μη) και 86,4 % των γάλλων μαθητών έως 60,5 % των βέλγων μαθητών στο δημόσιο (προαναφερθείσα έκθεση Eurydice).

3. **Θέσεις των μερών**

(29) Το μέγεθος της αγοράς στα ενδιαφερόμενα κράτη μέλη πρέπει να εκτιμηθεί κατά τάξη μεγέθους [13]. Λόγω της μεγάλης διασποράς της προσφοράς και της ζήτησης, που εξάλλου είναι ετερογενής, οι δημόσιες στατιστικές δεν διαχωρίζουν τις αγορές εκπαιδευτικού υλικού με άλλες λειτουργικές δαπάνες των σχολικών κέντρων ούτε τις αγορές ιδιωτικών σχολικών ιδρυμάτων και, αφετέρου, άλλων κέντρων που δέχονται παιδιά μικρής ηλικίας, όπως οι κατασκηνώσεις και τα νοσοκομεία, για παράδειγμα.

(30) Το 1997, η Nathan πραγματοποίησε συνολικό κύκλο εργασιών [μεταξύ 75 και 100 εκατομμυρίων γαλλικών φράγκων] * στην αγορά εκπαιδευτικού υλικού της Ευρωπαϊκής Κοινότητας, εκ των οποίων [μεταξύ 65 και 90 εκατομμυρίων γαλλικών φράγκων] * στην Γαλλία. Οι πωλήσεις προς την Borgione, τη Smartkids και τη Bricolux, αξίας [...] *, αντιπροσώπευαν [λιγότερο του 10 %] * του συνόλου των πωλήσεων στην Κοινότητα και [λιγότερα του 10 %] * των πωλήσεων της Nathan στη Γαλλία.

α) *Ευρωπαϊκή Κοινότητα*

(31) Ενδεικτικά, για το 1997 το σύνολο της κοινοτικής αγοράς σε αξία μπορεί να εκτιμηθεί σε 3 774 εκατομμύρια γαλλικά φράγκα [14]. Η Nathan και Edrasco/Asco, πρώτος και δεύτερος γάλλος κατασκευαστής/διανομέας, κατέχουν περίπου 5 % του συνόλου το 1997, εκ των οποίων [λιγότερο του 5 %] * η Nathan.

β) *Γαλλία*

(32) Βάσει των εκτιμήσεων των ερωτηθεισών επιχειρήσεων, οι εννέα κυριότεροι παρεμβαίνοντες κατέχουν 57,6 % της γαλλικής αγοράς. Το μέγεθός της εκτιμάται σε 654 862 000 γαλλικά φράγκα το 1997 [15]. Ο σχετικός δείκτης δαπανών εκπαιδευτικού υλικού ανά παιδί είναι 89 γαλλικά φράγκα, για όλες τις κατηγορίες ιδρυμάτων. Συνεπώς, το μερίδιο αγοράς της Nathan τοποθετείται [μεταξύ 5 και 15 %] *.

(33) Δεν υπάρχουν αξιόπιστα διαθέσιμα συνολικά στοιχεία σε ό,τι αφορά τα διάφορα τμήματα της αγοράς προϊόντων. Στις διάφορες κατηγορίες ιδρυμάτων, για το σύνολο του εκπαιδευτικού υλικού που προορίζεται για τους γαλλικούς δημόσιους παιδικούς σταθμούς η Nathan κατείχε [μεταξύ 5 και 15 %] * το 1995. Στο επίπεδο των διαφόρων τμημάτων προϊόντων, η θέση της Nathan στη Γαλλία ήταν σημαντική στα τμήματα του υλικού εκμάθησης και των παιγνιδιών [μεταξύ 10 και 15 %] * και των επίπλων [μεταξύ 25 και 35 %] * [16].

γ) *Γαλλόφωνο Βέλγιο*

(34) Η κατανομή των αρμοδιοτήτων σε θέματα εκπαίδευσης, οι διαφορές στα προγράμματα και τις πολιτισμικές συνήθειες χωρίζουν τη βέλγικη αγορά σε γαλλόφωνη και φλαμανδική κοινότητα. Έτσι, οι ερωτηθέντες διανομείς πωλούν είτε στη Φλάνδρα και τις Βρυξέλλες είτε στη Βαλονία και τις Βρυξέλλες, αλλά όχι στη Βαλονία και τη Φλάνδρα. Σημειώνεται ότι τα προϊόντα Nathan διανέμονται από διαφορετικούς διανομείς στη Φλάνδρα και τη Βαλονία, όπως και τα προϊόντα Asco.

(35) Στο γαλλόφωνο Βέλγιο, αντικείμενο εδαφικής αποκλειστικότητας που έχει εκχωρηθεί στη Bricolux, το συνολικό μέγεθος της αγοράς υπολογίζεται σε 42 542 000 γαλλικά φράγκα [17]. Κάτι τέτοιο οδηγεί σε μερίδιο αγοράς [μεταξύ 5

---

(13) «Έρευνα για την αγορά εκπαιδευτικού υλικού», που υποβλήθηκε από την Επιτροπή στη Nathan και στη Bricolux στις 30 Νοεμβρίου 1999.

(14) Εκτίμηση που γίνεται από έναν δείκτη δαπανών ανά παιδί, αντίστοιχο με αυτό της Γαλλίας, περλαμβάνοντας όλες τις κατηγορίες ιδρυμάτων, δηλαδή 89 γαλλικά φράγκα και πληθυσμός 42,4 εκατομμύρια παιδιών ηλικίας κάτω των εννέα ετών στην EUR 15 το 1997. Δεδομένου ότι ο δείκτης αυτός διαφέρει ανάλογα με τα κράτη μέλη, η παρέκταση του γαλλικού δείκτη για το σύνολο της Κοινότητας ισοδυναμεί με τη χρήση του ως μέσου όρου μεταξύ των κρατών μελών όπου άλλα κράτη έχουν μικρότερη και άλλα μεγαλύτερη δαπάνη. Η εκτίμηση της Κοινότητας παρέχεται ως τάξη μεγέθους, αφού τα μερίδια αγοράς που λαμβάνονται υπόψη είναι διαφορετικά από αυτά των διαφόρων αποκλειστικών περιοχών.

(15) Η εκτίμηση αυτή γίνεται από το άθροισμα των κύκλων εργασιών των εννέα κυριοτέρων παρεμβαινόντων, που υποβλήθηκε στην Επιτροπή προσαυξημένο κατά το υπόλοιπο 42,4 % που, κατά μέσο όρο, κατέχουν άλλοι παρεμβαίνοντες μικρότερου μεγέθους. «Έρευνα για την αγορά εκπαιδευτικού υλικού» που υποβλήθηκε στη Nathan και τη Bricolux, στις 30 Σεπτεμβρίου 1999.

(16) «Πόροι και δαπάνες των δημόσιων παιδικών σταθμών», Nielsen, Ιούλιος 1996, σ. 83 και συνέχεια. Ωστόσο, η αγορά που αναλύεται στη μελέτη αυτή είναι μεγαλύτερη από τη συγκεκριμένη αγορά. Η μελέτη περιλαμβάνει βιβλία, οπτικοακουστικό υλικό, όπου η γλωσσική συνιστώσα είναι καθοριστική. Η εκτίμηση [μεταξύ 5 και 15 %] *, που αφορά μόνο τα δημόσια σχολεία, είναι συνεπώς υποεκτιμημένη σε ό,τι αφορά μόνο το εκπαιδευτικό υλικό. Η μικρή απόκλιση [μικρότερη του 5 %] * με το μερίδιο αγοράς όλων των ιδρυμάτων και των τμημάτων εκπαιδευτικού υλικού το 1997 οφείλεται επίσης στο γεγονός ότι η Nathan είναι περισσότερο παρούσα από τους ανταγωνιστές της σε άλλα τμήματα, όπως οι βρεφονηπιακοί σταθμοί, οι σταθμοί φύλαξης παιδιών, τα νοσοκομεία και οι κατασκηνώσεις που αντιπροσωπεύουν 24,2 % του συνόλου της ζήτησης.

(17) Έχουν καταγραφεί 478 000 παιδιά στη γαλλόφωνη κοινότητα (σε όλα τα είδη χρημάτων) με δαπάνη 89 γαλλικά φράγκα ανά παιδί (δείκτης Γαλλίας). Πρέπει να σημειωθεί ότι ο δείκτης της Γαλλίας είναι υψηλότερος από τους υπολογισμούς της Bricolux (δείκτης ανά μαθητή 75 βέλγικα φράγκα, επιστολή της 26ης Σεπτεμβρίου 1997) και της Viroux — ανταγωνιστή της Bricolux — (δείκτης ανά μαθητή 300 βέλγικα φράγκα, επιστολή της 17ης Ιουνίου 1999) σε σχέση με το δείκτη ανά μαθητή στο γαλλόφωνο Βέλγιο.

και 15 %] * της Bricolux για τα προϊόντα Nathan το 1997 ([18]).

δ) *Ιταλία*

(36) Το μέγεθος της ιταλικής αγοράς σε αξία για το 1997 μπορεί να εκτιμηθεί σε 491 003 000 γαλλικά φράγκα, για όλα τα ιδρύματα ([19]), ακόμη και αν η Borgione δραστηριοποιείται ως διανομέας εκπαιδευτικού υλικού μόνο για τα επαρχιακά κέντρα του Υπουργείου Παιδείας (Direzzioni Didattiche 59 %), τους δήμους (communi 31 %) και άλλους μεταπωλητές (10 %). Το υλικό Nathan αντιπροσωπεύει [μεταξύ 20 και 30 %] * του κύκλου εργασιών της.

(37) Λαμβανομένων υπόψη των πωλήσεων σε προϊόντα Nathan, προσαυξημένων με το εμπορικό περιθώριο της Borgione, το μερίδιο της Nathan τοποθετείται [κάτω του 5 %] *. Όπως και η Borgione ([20]), οι ερωτηθέντες ιταλοί διανομείς επιβεβαιώνουν ότι δεν πραγματοποιούν πωλήσεις εκπαιδευτικού υλικού εκτός της Ιταλίας.

ε) *Σουηδία*

(38) Λαμβανομένου υπόψη του πληθυσμού ηλικίας κάτω των εννέα ετών, το μέγεθος της αγοράς μπορεί να υπολογιστεί σε 102 430 000 γαλλικά φράγκα για το 1997. Σε σχέση με τις πωλήσεις προϊόντων Nathan που υπολογίζονται σε [λιγότερο των 5 εκατομμυρίων σουηδικών κορόνων] *, το μερίδιο αγοράς για τη χρονιά αυτή υπολογίζεται σε [κάτω του 5 %] *.

Δ. ΔΙΚΤΥΟ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΤΗΣ NATHAN ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ ΚΑΙ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΜΕ ΤΟΥΣ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΥΣ ΔΙΑΝΟΜΕΙΣ

1. **Το δίκτυο διανομής Nathan**

(39) Η Nathan αναλαμβάνει η ίδια [μεταξύ του 50 και 70 %] * των ροών διανομής των προϊόντων της στη Γαλλία, είτε μέσω αντιπροσώπων (εμπορικοί πράκτορες VRP) έως [κάτω του 30 %] *, είτε με παραγγελίες από καταλόγους στην έδρα της επιχείρησης [μεταξύ 30 και 40 %] * του συνόλου. Προϊόντα Nathan πωλούν επίσης χονδρέμποροι [κάτω του 5 %] * και βιβλιοπώλες λιανοπωλητές [κάτω του 50 %] * στα διάφορα ιδρύματα ή σε ιδιώτες ([21]). Η Nathan δραστηριοποιείται συνεπώς στην αγορά πριν από την παραγωγή και την πώληση στους διανομείς και, σε σημαντικό βαθμό, στην αγορά μετά την άμεση διανομή στα ιδρύματα στη Γαλλία. Έτσι, μια ανταγωνιστική πηγή ανεφοδιασμού σε προϊόντα Nathan για τη μεταπώληση στη Γαλλία έγκειται δυνητικά στην επανεισαγωγή προϊόντων που διατίθενται στο εμπόριο μέσω δικτύου εκτός Γαλλίας.

(40) Στην Κοινότητα, τα προϊόντα Nathan διανέμονται σε έντεκα κράτη μέλη μέσω ενός δικτύου είκοσι περίπου διανομέων. Οι πωλήσεις προς τους διανομείς αντιπροσωπεύουν [λιγότερο του 20 %] * του κύκλου εργασιών της Nathan για το εκπαιδευτιό υλικό. Στην Ισπανία/Πορτογαλία, την Ιταλία, τη Βαλονία του Βελγίου και το γαλλόφωνο Βέλγιο, τη Σουηδία, τη Φινλανδία και, για ορισμένα προϊόντα, το Ηνωμένο Βασίλειο/Ιρλανδία, ένας τοπικός διανομέας διαθέτει εδαφική αποκλειστικότητα για τη μεταπώληση ([22]).

2. **Συμφωνίες διανομής με ορισμένους αποκλειστικούς διανομείς**

α) *Ιταλία*

(41) Η σύμβαση διανομής που έχει συναφθεί μεταξύ της Nathan και της Borgione την 1η Απριλίου 1993 εκχωρεί στην τελευταία την αποκλειστικότητα του εκπαιδευτικού υλικού Nathan που περιέχεται στον ετήσιο κατάλογο «Matériel Éducatif» για την Ιταλία. Καθορίζει την τιμή πώλησης στο [κάτω του 55 %] * της τιμής που εφαρμόζει η Nathan για την Borgione βάσει των τιμών μετά φόρων που περιλαμβάνονται στον κατάλογο Nathan για τη Γαλλία. Οι τιμές αυτές είναι εγγυημένες για ένα χρόνο. Η σύμβαση, που έχει συναφθεί αρχικά για διάρκεια δύο ετών, έχει ανανεωθεί έκτοτε.

([18]) Επιστολή της Nathan της 28ης Οκτωβρίου 1999 για την «έρευνα για την αγορά εκπαιδευτικού υλικού», που υποβλήθηκε στη Nathan και τη Bricolux στις 30 Σεπτεμβρίου 1999, που υπολογίζεται σε [λιγότερο των 5 εκατομμυρίων γαλλικών φράγκων] * τις πωλήσεις της Bricolux για το 1997, προσαυξημένο με συντελεστή […] * που εφαρμόζεται από την Bricolux ως ακαθάριστο περιθώριο.

([19]) Ελλείψει συγρίσιμων εκτιμήσεων, από τις ερωτηθείσες ιταλικές επιχειρήσεις, η εκτίμηση γίνεται με βάση δείκτη δαπάνης ανά παιδί 89 γαλλικά φράγκα που έχει υπολογιστεί για τη Γαλλία, που περιλαμβάνει όλες τις κατηγορίες ιδρυμάτων.

([20]) Επιστολή της Borgione της 2ας Οκτωβρίου 1997 προσαρτημένη στην κοινοποίηση αιτιάσεων.

([21]) Σε δήλωση της διευθύντριας του τμήματος εκπαιδευτικού υλικού της Nathan προς τις γαλλικές αρχές που υπέβαλε η Nathan στην Επιτροπή, αναφερόνταν: «Εργαζόμαστε επίσης με βιβλιοπώλες (περίπου 200). Τα βιβιοπωλεία αυτά λειτουργούν σαν γραμματοκιβώτια (...) Οι πελάτες μας μπορούν είτε να χρησιμοποιούν το κουπόνι παραγγελίας από τον κατάλογό μας είτε να απευθύνονται στους βιβλιοπώλες τους. Οι βιβλιοπώλες αμείβονται με έκπτωση της τάξης του [μεταξύ 15 και 25 %] * σε σχέση με τις τιμές καταλόγου και ανάλογα με τον κύκλο εργασιών που πραγματοποιούν».

([22]) Η Abacus είναι, από το 1989, αποκλειστικός διανομέας του υλικού Nathan στην Ισπανία και την Πορτογαλία. Από το 1993, η Notthingham Group διανέμει κατ' αποκλειστικότητα ορισμένα προϊόντα του καταλόγου Nathan στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία. Η εμπορική σχέση τους με τη Nathan δεν βασίζεται ωστόσο σε γραπτή σύμβαση. Στην απάντησή της στην αίτηση πληροφοριών της Επιτροπής, η Notthingham Group θεωρεί ότι δεν είναι αποκλειστικός διανομέας της Nathan.

(42) Βάσει του άρθρου 2, η αποκλειστικότητα αυτή αφορά: «την άμεση πώληση σε όλα τα προσχολικά και σχολικά ιδρύματα ιταλικής γλώσσας, ειδικότερα σχολεία, κέντρα φύλαξης, βρεφονηπιακούς σταθμούς, κέντρα ψυχαγωγίας, στην ιταλική επικράτεια ...». Η Borgione αναλαμβάνει, από την πλευρά της «να μην διαθέτει στο εμπόριο τα προϊόντα αυτά εκτός της περιοχής που αποτελεί αντικείμενο της αποκλειστικότητας» και «να μην διαθέτει στο εμπόριο ανταγωνιστικά προϊόντα σε σχέση με τα προϊόντα της Nathan» (άρθρο 3).

(43) Βάσει του εν λόγω άρθρου 3 της σύμβασης, η Borgione δεσμεύεται επίσης: «να υποβάλει στη Nathan τον κατάλογο των τιμών που προτείνει η Borgione για τα προϊόντα Nathan στον τομέα της. Οι τιμές αυτές αν μετατραπούν σε γαλλικά φράγκα, είναι ανώτερες κατά 5 % το πολύ από την τιμή πώλησης στη Γαλλία των ίδιων προϊόντων Nathan».

(44) Η διάταξη αυτή σχετικά με τις ανώτατες τιμές συμπληρώνεται από το άρθρο 10 της σύμβασης που προβλέπει ότι, σε ό,τι αφορά τους εμπορικούς όρους που εφαρμόζονται για την πώληση υλικού Nathan: «Η Borgione ... θα αποφεύγει οποιαδήποτε εμπορική συμπεριφορά (προσφορές, εκπτώσεις, επιστροφές, ρευστοποιήσεις ...) που θα μπορούν να βλάψουν την εικόνα της Nathan. Η Borgione θα μπορεί να προσφέρει σε έκπτωση τα άρθρα του καταλόγου Nathan των οποίων λήγει η περίοδος εκμετάλλευσης».

(45) Σύμφωνα με εκτιμήσεις της Nathan, η διαφορά μεταξύ των τιμών πώλησης της Borgione και του καταλόγου Nathan στη Γαλλία το 1997 είναι από [–15 έως –25 %] * έως [+15 έως +25 %] * ([23]).

β) *Σουηδία*

(46) Η Smartkids δραστηριοποιείται ως διανομέας στη Σουηδία από το 1995. Περίπου το μισό του κύκλου εργασιών της το 1997 αφορούσε υλικό Nathan. Η Smartkids δραστηριοποιείται σε μια σχετικά διασπαρμένη αγορά και κατέχει την τρίτη θέση στη Σουηδία μεταξύ των διανομέων εκπαιδευτικού υλικού, μη περιλαμβανομένων των εγχειριδίων και των λογισμικών.

(47) Η σύμβαση διανομής που έχει συναφθεί μεταξύ της Nathan και της Smartkids την 1η Ιουλίου 1996 παρέχει στην τελευταία την αποκλειστικότητα του εκπαιδευτικού υλικού της Nathan που περιέχεται στον ετήσιο κατάλογο «Matériel Éducatif» για την «πώληση σε όλα τα προσχολικά και σχολικά σουηδικά εκπαιδευτικά ιδρύματα, ιδιαίτερα σχολεία, κέντρα φύλαξης, βρεφονηπιακούς σταθμούς, κέντρα ψυχαγωγίας εγκατεστημένα στη Σουηδία» (άρθρο 2).

(48) Η σύμβαση προβλέπει ότι οι τιμές της Nathan προς τη Smartkids βασίζονται στο [κάτω του 55 %] * των τιμών εκτός φόρων (πλην ΦΠΑ) του καταλόγου Nathan για τη Γαλλία. Οι τιμές αυτές είναι εγγυημένες για ένα χρόνο. Η Smartkids δεσμεύεται «να μην διαθέτει στο εμπόριο τα προϊόντα αυτά εκτός της περιοχής που αποτελεί αντικείμενο της αποκλειστικότητας», και «να μην διαθέτει στο εμπόριο ανταγωνιστικά προϊόντα σε σχέση με τα προϊόντα της Nathan. Να μην διαθέτει κανένα προϊόν Asco» (...) και να συμφωνεί με τη Nathan για τον μη αναταγωνισμό σε άλλα προϊόντα της Smartkids (άρθρο 3).

(49) Σύμφωνα με το ίδιο άρθρο 3, η Smartkids δεσμεύεται: «να υποβάλει στη Nathan κατάλογο των τιμών τις οποίες προτείνει η Smartkids για τα προϊόντα Nathan στη Σουηδία. Οι τιμές αυτές, εκτός φόρων, αν μετατραπούν σε γαλλικά φράγκα, πρέπει να είναι χαμηλότερες ή ίσες με τις τιμές Nathan εκτός φόρων επί έναν συντελεστή 1,6».

(50) Όπως και για την περίπτωση της Borgione, η σύμβαση της Nathan με τη Smartkids καθορίζει, σε ό,τι αγορά τους εμπορικούς όρους που εφαρμόζονται στην πελατεία, ότι η Smartkids: «θα αποφεύγει οποιαδήποτε εμπορική συμπεριφορά (προσφορές, εκπτώσεις, επιστροφές, ρευστοποιήσεις ...) που μπορούν να βλάψουν την εικόνα της Nathan. Η Smartkids θα μπορεί να προσφέρει σε έκπτωση τα άρθρα του καταλόγου Nathan των οποίων λήγει η περίοδος εκμετάλλευσης».

(51) Σύμφωνα με εκτιμήσεις της Nathan, οι διαφορές μεταξύ των τιμών πώλησης της Smartkids και του καταλόγου Nathan για τη Γαλλία το 1997 κυμαίνονται από [+40 έως +50 %] * έως [+75 έως +85 %] * ([24]).

3. **Γαλλόφωνο Βέλγιο**

(52) Από το 1986, η Bricolux διανέμει το υλικό Nathan στο Βέλγιο. Οι εμπορικές σχέσεις μεταξύ της Nathan και της Bricolux βασίζονται σε εμπορικά έθιμα και δεν έχουν επισημοποιηθεί με γραπτή σύμβαση. Από τον Αύγουστο του 1992, τα μέρη βρίσκονται σε διαπραγματεύσεις για μια τέτοια σύμβαση, χωρίς ωστόσο να έχουν καταλήξει σε ένα έγγραφο για τους όρους που διέπουν την εμπορική τους σχέση. Από την αλληλογραφία μεταξύ των μερών φαίνεται ότι η Bricolux διαθέτει εδαφική αποκλειστικότητα στην πράξη για τη διανομή εκπαιδευτικού υλικού Nathan που περιλαμβάνεται στον ετήσιο κατάλογο «Matériel Éducatif» για το γαλλόφωνο Βέλγιο.

(53) Ένα σχέδιο σύμβασης που πρότεινε η Nathan στις 12 Νοεμβρίου 1992 (2 Σεπτεμβρίου 1993 σύμφωνα με τη Bricolux) περιλάμβανε, στο άρθρο 3, τη δέσμευση για τη Bricolux «να μην διαθέτει τα προϊόντα αυτά (Nathan) εκτός της περιοχής που αποτελεί αντικείμενο της αποκλειστικότητας». Η αποκλειστικότητα αφορούσε επίσης προσχολικά και σχολικά ιδρύματα και περιλάμβανε την υποχρέωση της Bricolux να εξυπηρετεί οποιαδήποτε παραγγελία προερχόταν από μεταπωλητές.

([23]) Παρατηρήσεις στη Nathan της 27ης Οκτωβρίου 1998, σ. 13, παράρτημα 6.

([24]) Παρατηρήσεις στη Nathan της 27ης Οκτωβρίου 1998, σ. 13, παράρτημα 6.

(54) Σύμφωνα με το σχέδιο σύμβασης της 2ας Σεπτεμβρίου 1993, η Bricolux έπρεπε επίσης «να παρέχει στη Nathan τον κατάλογο των τιμών στις οποίες προτείνει τα προϊόντα Nathan στον τομέα της. Οι τιμές αυτές, εφόσον μετατραπούν σε γαλλικά φράγκα, θα πρέπει να ισοδυναμούν με την τιμή πώλησης στη Γαλλία των ίδιων προϊόντων Nathan με διακύμανση + ή −10 %».

(55) Η Bricolux απάντησε, με επιστολή της 5ης Νοεμβρίου 1993, ως εξής: «Μολονότι είναι προφανές ότι ο μακροπρόθεσμος στόχος είναι η πώληση ενός προϊόντος Nathan στην ίδια τιμή στην Ευρώπη, είναι επίσης προφανές ότι το σχέδιο αυτό δεν είναι εύκολο να πραγματοποιηθεί. (...)» ([25]).

(56) Σε απάντησή της στις 13 Ιανουαρίου 1994 ([26]), η Nathan, σημειώνοντας την έλλειψη υπογραφής της προαναφερθείσας σύμβασης, ενόψει του καθορισμού των όρων που διέπουν τις εμπορικές της σχέσεις με τη Bricolux το 1994, δεχόταν την πρόταση καθορισμού της εξέλιξης των τιμών από την Bricolux με τους ακόλουθους όρους: «δεχόμαστε για το 1994 οι ανώτατες τιμές πώλησης των προϊόντων Nathan στο Βέλγιο να είναι οι γαλλικές τιμές πώλησης σε γαλλικά φράγκα συν 15 %. Επιθυμούμε όμως, κάθε φορά που θα είναι δυνατό, να εφαρμόζετε τις ίδιες τιμές με τη Γαλλία». Η επιστολή αυτή καθορίζει τιμή αγοράς για τη Bricolux [κάτω του 55 %] * επί του καταλόγου Nathan Γαλλίας εκτός φόρων για το 1994 ([κάτω του 55 %] * με φόρους).

(57) Η αναζήτηση παρόμοιων εμπορικών λύσεων για τα προϊόντα Nathan στην Ευρώπη επιβεβαιώνεται σε επιστολή προς τη Bricolux όπου η Nathan αναφέρεται στις συζητήσεις τους: «αναφέραμε επίσης το πρόβλημα των εκπτώσεων στους μεταπωλητές. Νομίζω ότι η έκπτωση 45 % που έχει παραχωρηθεί από τη Bricolux στους διανομείς της είναι πολύ υψηλή. Σας υπενθυμίζω ότι η Nathan παρέχει έκπτωση [μεταξύ 15 και 25 %] * στους βιβλιοπώλες, γεγονός που επιτρέπει τον έλεγχο των τιμών πώλησης στα σχολεία». Όπως συνέβαινε το 1991 στη Larousse, θυγατρική όπως και η Nathan της CEP Communication, να διαθέτει στο εμπόριο υλικό Nathan στο Βέλγιο, η Larousse δεσμευόταν σε σχέση με τη Bricolux με τους ακόλουθους όρους: «Αν το εκπαιδευτικό υλικό εμφανίζεται στους καταλόγους Nathan και MDI, ο ρόλος μας θα περιορίζεται στο να σας μεταβιβάζουμε την παραγγελία για εκτέλεση, είτε να την εκτελούμε εφόσον το επιθυμείτε. Θα ευθυγραμμίζουμε τις τιμές πώλησής μας με αυτές της Bricolux» ([27]).

(58) Σε επιστολή της 24ης Ιανουαρίου 1994 όπου η Bricolux απέρριπτε, με άλλες διατάξεις του σχεδίου σύμβασης, οποιαδήποτε μόνιμη ρήτρα καθορισμού των τιμών μεταπώλησης, η Bricolux αναφέρει ότι ακολούθησε τις οδηγίες της Nathan για τον καθορισμό των τιμών πώλησης ορισμένων προϊόντων με τους ακόλουθους όρους: «θέλουμε ωστόσο να σας επισημάνουμε ότι συμφωνήσαμε να τηρήσουμε το 1994 τα "κίτρινα σημεία", δηλαδή τιμές μεταπώλησης που έχουν μειωθεί ή που έχουν παραμείνει σταθερές σε σχέση με το 1993» ([28]). Στα προϊόντα αυτά, η Bricolux μετακυλούσε αυτομάτως τη μείωση ή το πάγωμα των τιμών στη Γαλλία για τα ίδια είδη, με αμετάβλητο συντελεστή περιθωρίου κέρδους.

(59) Αφού έλαβε την πληροφορία αυτή, σε απάντηση ερώτησης της Επιτροής για την ύπαρξη και το χαρακτήρα προσφορών, η Bricolux εξηγούσε ότι: «κατά τη διάρκεια επαγγελματικής έκθεσης (το πολύ δύο φορές το χρόνο), μπορούμε επίσης να χορηγήσουμε εκπτώσεις. Ωστόσο, συνήθως, δεν πραγματοποιούμε συγκεκριμένες προσφορές, δεν πωλούμε διδακτικό υλικό όπως στις εκθέσεις» ([29]).

(60) Σύμφωνα με τους υπολογισμούς της Nathan, οι διαφορές μεταξύ των τιμών πώλησης της Bricolux και του καταλόγου Nathan για τη Γαλλία το 1997 κυμαίνονται από [−60 % έως −50 %] * έως [+25 έως +35 %] * ([30]).

(61) Από τους μεταπωλητές της για υλικό Nathan, η Bricolux συνήψε το 1990 σύμβαση αποκλειστικότητας με το βιβλιοπωλείο La Découverte στις Βρυξέλλες. Αφού η σύμβαση αυτή λύθηκε από την Bricolux τον Ιανουάριο του 1993, η La Découverte προμηθεύτηκε υλικό Nathan από άλλο διανομέα στη Γαλλία, το βιβλιοπωλείο Vauban στη Maubeuge ([31]). Οι παραδόσεις πραγματοποιούνταν στη Γαλλία, κατόπιν πρωτοβουλίας της La Découverte, ενόψει μεταπώλησης στη Βαλονία και τις Βρυξέλλες. Προκειμένου να διακοπεί το παράλληλο αυτό εμπόριο στην αποκλειστική της περιοχή, η Bricolux έγραψε στο βιβλιοπωλείο Vauban τα εξής: «σε επιβεβαίωση της τηλεφωνικής μας επικοινωνίας και της επιστολής που σας απηύθυνε ο κ. Grimbert της Nathan, θέλουμε να διευκρινίσουμε τα εξής: (...) Έτσι, απαιτούμε επιστολή από την πλευρά σας που να μας εγγυάται ότι δεν θα πραγματοποιείτε πλέον καμία παράδοση στη La Découverte. (...) παρακολουθούμε εδώ και δύο έτη την La Découverte για να γνωρίζουμε τις πηγές της και

([25]) Σχέδιο σύμβασης της 2ας Σεπτεμβρίου 1993. Επιστολή της Bricolux στη Nathan της 5ης Νοεμβρίου 1993.

([26]) Επιστολή της Nathan στη Bricolux.

([27]) Επιτστολή της κας Marrot, Nathan, στους κυρίους Collard, Bricolux, της 25ης Φεβρουαρίου 1993. Επιστολή του κ. Hublau, γενικού διευθυντή της Larousse Βελγίου, στον κ. Collard, Bricolux, στις 9 Δεκεμβρίου 1991.

([28]) Επιστολή της Bricolux στη Nathan της 24ης Ιανουαρίου 1994. Σε φαξ της 2ας Ιανουαρίου 1994 της Nathan (κα Marrot) στη Bricolux (κ. Collard) στο οποίο η Nathan υποστηρίζει: «η συμφωνία της Bricolux ώστε στους βελγικούς και λουξεμβουργιανούς καταλόγους να κρατήσουμε τα "κίτρινα σημεία" σχετικά με τη μείωση αφού μετακυλούνται στις τιμές σε FB», περιλαμβάνεται η χειρόγραφη σημείωση με την υπογραφή Alain Collard: «ΟΚ, δεν υπάρχει πρόβλημα να κρατήσουμε τα "κίτρινα σημεία"».

([29]) Επιστολή της Bricolux στην Επιτροπή της 2ας Δεκεμβρίου 1997, σε απάντηση αίτησης πληροφοριών της 24ης Νοεμβρίου 1997.

([30]) Παρατηρήσεις της Nathan της 27ης Οκτωβρίου 1998, σ. 14, παράρτημα 6.

([31]) Επιστολή Bricolux της 26ης Σεπτεμβρίου 1997.

μόνο από τις αρχές Μαρτίου διαθέτουμε τη ρητή απόδειξη ότι την προμηθεύει το βιβλιοπωλείο Vauban» ([32]).

(62) Η επιστολή της Nathan στην οποία αναφέρεται η Bricolux είναι της 21ης Μαρτίου 1995 και διευκρινίζει στη Vauban: «Μετά την τηλεφωνική μας επικοινωνία της 20ής Μαρτίου, θέλω να σας επιβεβαιώσω ότι διαθέτουμε στο Βέλγιο αποκλειστικό διανομέα με τον οποίο αναπτύσσουμε εδώ και πολλά έτη την παρουσία μας στην αγορά αυτή. Δεν επιθυμούμε να αποσταθεροποιηθεί από εξωτερικές εμπορικές παρεμβάσεις. Ο διανομέας αυτός μπορεί, για απόλυτα θεμιτούς λόγους, που μας εκθέτει πριν από οποιαδήποτε απόφαση, να αρνηθεί να εξυπηρετήσει ορισμένους πελάτες» ([33]).

(63) Απαντώντας στην επιθυμία της Vauban να συνεχίσει να προμηθεύει την La Découverte, η Bricolux χρησιμοποιούσε τους ακόλουθους όρους: «δεδομένου ότι όπως φαίνεται από την επιστολή σας (της 14ης Απριλίου 1995) σκοπεύετε να συνεχίσετε τη δραστηριότητά σας στο Βέλγιο, σας επιβεβαιώνουμε ότι θα πλημμυρίσουμε τα Δημαρχεία και τα σχολεία της Βόρειας Γαλλίας με καταλόγους Nathan και Bricolux σε τιμές που, αναντίρρητα, θα σας κάνουν να φαίνεστε τοκογλύφοι στην πελατεία σας. Εκτιμείστε αν αξίζει τον κόπο και αν επιθυμείτε έναν εμπορικό πόλεμο μέχρι τελικής πτώσης. Ρωτήστε σχετικά τη Nathan, θα σας επιβεβαιώσουν ότι διαθέτουμε ισχυρά μέσα για να πραγματοποιήσουμε τις επιθυμίες μας» ([34]).

(64) Το γεγονός ότι η Bricolux σκέφτηκε να προβεί σε ενεργό ανταγωνισμό εκτός της αποκλειστικής περιοχής της μόνο προκειμένου να απαντήσει στον ανταγωνισμό που υφίστατο στην περιοχή της, επιβεβαιώνεται από επιστολή της 20ής Νοεμβρίου 1995 στις γαλλικές αρχές ανταγωνισμού, που υπέβαλαν στη συνέχεια την υπόθεση στην Επιτροπή: «Είναι προφανές ότι αν ένας βιβλιοπώλης που είναι εγκατεστημένος στις Βρυξέλλες, διανέμει γαλλικούς καταλόγους Nathan που δέχεται από το βιβλιοπωλείο Vauban, προσθέτει την τρέχουσα τιμή σε βελγικά φράγκα και πωλεί στην πελατεία μας, μας προκαλεί σημαντική οικονομική και ηθική ζημία αφού χάνουμε την αξιοπιστία μας». Η Bricolux παραλείπει να σημειώσει ότι οι πωλήσεις αυτές προς την πελατεία της γενικά, για να ανταγωνίζονται τις δικές της, θα πρέπει να βασίζονται σε τιμές και υπηρεσίες πιο ελκυστικές από τις δικές της. Η επιστολή συνεχίζει: «... μολονότι καταλαβαίνω ότι δεν μπορούν να αρνηθούν να πωλούν στο κατάστημά τους, γεγονός που θα ήταν αντίθετο με τη Συνθήκη της Ρώμης, τους απαγορεύεται φυσικά να πραγματοποιούν προσφορές και να τιμολογούν στο Βέλγιο εμπόρευμα Nathan ή Asco ενώ γνωρίζουν ότι οι πωλήσεις αυτές προστατεύονται από σύμβαση αποκλειστικότητας. (...) ενώ στο Βέλγιο έχουμε συμβάσεις αποκλειστικότητας, στη Γαλλία η αγορά είναι πλήρως ελευθερωμένη. Ποιός θα μας εμπόδιζε συνεπώς να γεμίσουμε αύριο τη βόρεια Γαλλία με καταλόγους Bricolux, Nathan και Asco σε τιμές τέτοιες που θα έδιναν την εικόνα ότι το βιβλιοπωλείο Vauban είναι "απατεώνες";» ([35]).

(65) Προκειμένου να αποφευχθεί ο ενεργός ανταγωνισμός, αναφέρθηκαν επίσης εναλλακτικές λύσεις για το θέμα που δημιουργούσε η Vauban εκ παραλλήλου με τη Nathan. Εξετάστηκαν λύσεις από το 1995 ώστε να μην «διαταραχθεί» η Bricolux από τη Vauban, όπως εξήγησε η Bricolux στη Nathan: « Vauban: μελετώ με τον εμπορικό διευθυντή Γαλλίας τη δυνατότητα να ασκήσω πιέσεις ώστε να τους εμποδίσω να προμηθεύουν τη La Découverte και τα βελγικά σχολεία. Θα σας ενημερώσω για τη συνέχεια που θα δώσουμε στο φάκελο αυτό. Δυστυχώς, οι ευρωπαϊκές οδηγίες μας εμποδίζουν να μην προμηθεύουμε» ([36]). Φαίνεται ότι η Vauban προμήθευε επίσης απευθείας και βελγικά σχολεία, γεγονός που ήθελαν να εμποδίσουν.

(66) Δύο έτη αργότερα, η Bricolux γνώρισε στη Nathan τη συνέχεια παράλληλων εισαγωγών στο Βέλγιο από τη Γαλλίας: «Επιβεβαιώνοντας τις συζητήσεις μας 95 και 96 για την παράλληλη εισαγωγή στο Βέλγιο προϊόντων Nathan, σας ενημερώνουμε ότι η La Découverte συνεχίζει να διανέμει το γαλλικό κατάλογο 97 Nathan με βελγικές τιμές όπως και εμείς και εξακολουθεί να προμηθεύεται στη Vauban ή σε άλλο γαλλικό βιβλιοπωλείο. Πίστευα ότι η κατάργηση των εκπτώσεων δεν επέτρεπε πια αυτό το είδος πρωτοβουλιών» ([37]).

(67) Η σύμπραξη της Nathan στα διαβήματα έναντι του βιβλιοπωλείου Vauban επιβεβαιώνεται από τη Bricolux σε άλλη επιστολή, δύο χρόνια μετά τις πρώτες πιέσεις που ασκήθηκαν στο βιβλιοπωλείο Vauban: «Ο κ. Grimbert υποστήριξε ότι καταργώντας τις εκπτώσεις στη Vauban, το πρόβλημα θα αντιμετωπιζόταν αυτομάτως. Θα δείτε στο συνημμένο

([32]) Επιστολή του κ. Collard, Bricolux στην κα Cagnon, βιβλιοπωλείο Vauban στις 23 Μαρτίου 1995. Ο κ. Grimbert κατείχε τη θέση του διευθυντή εξαγωγών του τμήματος εκπαιδευτικού υλικού της Nathan.

([33]) Επιστολή που κατέθεσε η Nathanστις 14 Ιανουαρίου 1999, με τα σχόλια της, για να διευκρινιστούν τα σημεία που εκτέθηκαν κατά την ακροάση της 3ης Δεκεμβρίου 1998.

([34]) Επιστολή της Bricolux στη Vauban της 4ης Μαΐου 1995, που κατατέθηκε από τη Bricolux, με τα σχόλιά της, στις 11 Δεκεμβρίου 1998, για να διευκρινιστούν τα σημεία που εκτέθηκαν στην ακρόαση της 3ης Δεκεμβρίου 1998.

([35]) Επιστολή της Bricolux στον κ. Alvain, στην υπηρεσία ανταγωνισμού, Lille, που κατατέθηκε από τη Bricolux, με τα σχόλιά της, στις 11 Δεκεμβρίου 1998, για να διευκρινιστούν σημεία που εκτέθηκαν κατά την ακρόαση της 3ης Δεκεμβρίου 1998.

([36]) Φαξ της κας Marrot, υπεύθυνης εξαγωγών της Nathan στον κ. Collard, Bricolux, στις 25 Οκτωβρίου 1995, που κατέθεσε η Bricolux, με τα σχόλιά της, στις 11 Δεκεμβρίου 1998, για να διευκρινίσει τα σημεία που εκτέθηκαν κατά την ακρόαση στις 3 Δεκεμβρίου 1998 και έστειλε για σχόλια στη Nathan, με απάντηση στις 14 Ιανουαρίου 1999, για να διευκρινιστούν σημεία που εκτέθηκαν κατά την ακρόαση στις 3 Δεκεμβρίου 1998.

([37]) Φαξ του κ. Collard, Bricolux, στην υπηρεσία εξαγωγών Nathan, στις 23 Μαΐου 1997.

έγγραφο ότι δεν συνέβη κάτι τέτοιο και ότι η La Découverte συνεχίζει να πωλεί προϊόντα Nathan βραχυκυκλώνοντας τις συμφωνίες μας και προκαλώντας μας ηθική και εμπορική ζημία» ([38]).

II. **ΝΟΜΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ**

Α. ΑΡΘΡΟ 81 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 1

(68) Σύμφωνα με το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης: «Είναι ασυμβίβαστες με την κοινή αγορά και απαγορεύονται όλες οι συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων (…) που δύνανται να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών και έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς, και ιδίως εκείνες οι οποίες συνίστανται στον άμεσο ή έμμεσο καθορισμό των τιμών αγοράς ή πωλήσεως ή άλλων όρων συναλλαγής (…) και στην κατανομή των αγορών ή των πηγών εφοσιασμού (…)».

1. **Συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων**

(69) Η Nathan, οι αποκλειστικοί της διανομείς Bricolux, Borgione, Smartkids και οι άλλοι διανομείς της σε άλλα κράτη μέλη, έχουν ως οικονομική δραστηριότητα την παραγωγή ή αγορά αγαθών για μεταπώληση και συνεπώς αποτελούν ειχειρήσεις με την έννοια του άρθρου 81 παράγραφος 1.

(70) Η Nathan συνήψε συμφωνία αποκλειστικής διανομής στην Ιταλία με την Borgione που διέπει την εμπορική τους σχέση από το 1993, της οποίας οι όροι περιγράφονται στις αιτιολογικές σκέψεις 41 έως 45. Η Nathan συνήψε επίσης συμφωνία αποκλειστικής διανομής για τη Σουηδία με τη Smartkids που διέπει την εμπορική τους σχέση από το 1995, της οποίας οι όροι περιγράφονται στις αιτιολογικές σκέψεις 46 έως 51. Η Bricolux, σε συμφωνία με τη Nathan, διανέμει από το 1986 το εκπαιδευτικό υλικό Nathan στη Βαλονία και το γαλλόφωνο Βέλγιο, με τους όρους και τις πρακτικές που απορρέουν από την περιγραφή των αιτιολογικών σκέψεων 52 έως 67. Εξάλλου, η Nathan πωλεί τα προϊόντα της για μεταπώληση σε ανεξάρτητους διανομείς χωρίς εδαφική αποκλειστικότητα στη Γαλλία και σε άλλα κράτη μέλη της Κοινότητας (αιτιολογικές σκέψεις 39 και 40).

(71) Οι όροι των συμβάσεων αποκλειστικότητας που έχουν συναφθεί μεταξύ της Nathan και των διανομέων Borgione και Smartkids, όπως και οι όροι σύμφωνα με τους οποίους η Nathan και η Bricolux ερμηνεύουν ή εφαρμόζουν από κοινού την εμπορική αποκλειστικότητα της Bricolux στη διανομή υλικού Nathan στο δίκτυο διανομής Nathan, αποτελούν συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων με την έννοια του άρθρου 81 παράγραφος 1.

([38]) Φαξ του κ. Collard, Bricolux, στον κ. Langlois-Meurinne, γενικό διευθυντή της Nathan, στις 30 Μαΐου 1997.

2. **Το αντικείμενο ή το αποτέλεσμα περιορισμού ή νόθευσης του ανταγωνισμού**

(72) Οι συμφωνίες μεταξύ Nathan, Borgione, Smartkids και Bricolux έχουν ως αντικείμενο τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού στο εσωτερικό της κοινής αγοράς, στο βαθμό όπου στοχεύουν στην απομόνωση περιοχών ή εμποδίζουν, περιορίζοντας τις παράλληλες πωλήσεις στο εσωτερικό ή το εξωτερικό τους και στον καθορισμό των επιπέδων τιμών μεταπώλησης, όπως αποδεικνύεται στη συνέχεια.

α) Περιορισμός των παράλληλων πωλήσεων στο εσωτερικό των συμβατικών περιοχών και προς το εξωτερικό τους

(73) Βάσει των συμφωνιών που έχουν συναφθεί με τη Borgione και τη Smartkids, η Nathan τους αναθέτει, για την Ιταλία και τη Σουηδία, αντίστοιχα, την αποκλειστικότητα πώλησης σε όλα τα προσχολικά και σχολικά ιδρύματα, εκτός όσων εξαρτώνται από το Υπουργείο Παιδείας της Γαλλίας. Η αποκλειστικότητα αυτή αποτελεί επίσης τμήμα των συμφωνιών μεταξύ της Nathan και της Bricolux, για τη Βαλονία και το γαλλόφωνο Βέλγιο. 'Ετσι, η Nathan δέχεται να μεταβιβάσει στους διανομείς αυτούς τις παραγγελίες που προέρχονται από τους εν λόγω τομείς και, συνεπώς, να μην ανεφοδιάσει απευθείας αυτές τις περιοχές.

(74) Οι συμφωνίες μεταξύ Nathan, Borgione και Smartkids περιλαμβάνουν για τις τελευταίες εταιρείες την υποχρέωση να μην διαθέτουν στο εμπόριο τα προϊόντα αυτά εκτός της περιοχής που αποτελεί αντικείμενο της αποκλειστικότητας.

(75) Σε ό,τι αφορά συμφωνίες για το εσωτερικό της Κοινότητας, το Δικαστήριο είχε ήδη την ευκαιρία να κρίνει ότι «συμφωνία που έχει ως αντικείμενο τη στέρηση του μεταπωλητή από την εμπορική ελευθερία επιλογής των πελατών του, επιβάλλοντάς του τη μεταπώληση μόνο στους πελάτες που είναι εγκατεστημένοι εντός της συμβατικής οριοθείσας περιοχής, περιορίζει τον ανταγωνισμό υπό την έννοια του άρθρου 85 παράγραφος 1 της συνθήκης» ([39]).

(76) Η υποχρέωση απόλυτης τήρησης της αποκλειστικής περιοχής, παρούσα επίσης στις συμφωνίες με τη Bricolux, επιβεβαιώνεται από την εφαρμογή της από τη Nathan και τη Bricolux. Πράγματι, η τελευταία εταιρεία αποφεύγει να πωλεί εκτός της αποκλειστικής της περιοχής και το αντιμετωπίζει μόνον ως μέσο εμπορικών αντιποίνων έναντι άλλου διανομέα, της Vauban, που παρεμβαίνει στην αποκλειστική περιοχή της πωλώντας προϊόντα Nathan άμεσα ή έμμεσα προς τη Βαλονία και το γαλλόφωνο Βέλγιο, όπως φαίνεται από τις επιστολές της Bricolux (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 63 και 64). Στη συγκεκριμένη περίπτωση, επρόκειτο για πώληση και παράδοση στη Γαλλία στη La Découverte, ανταγωνιστικό διανομέα της Bricolux που μεταπωλούσε στο Βέλγιο.

([39]) Απόφαση της 28ης Απριλίου 1998, Javico International et Javico AG/Yves Saint Laurent Parfum SA, υπόθεση C-306/96, Συλλογή 1998, σ. I-1983, σκέψη 13, που αναφέρει ειδικότερα τις αποφάσεις της 21ης Φεβρουαρίου 1984, Hasselblad/Commission, υπόθεση 86/82, Συλλογή 1984, σ. 883, σκέψη 46 και της 24ης Οκτωβρίου 1995, Bayerische Motorenwerke, υπόθεση C-70/93, Συλλογή 1993, σ. I-3439, σκέψεις 19 και 21.

(77) Η Nathan επικαλείται την αποκλειστικότητα της Bricolux σε σχέση με τη Vauban σχετικά με τις πωλήσεις προς την περιοχή της Bricolux ώστε να μην αποσταθεροποιηθεί από εξωτερικές εμπορικές παρεμβάσεις από την πλευρά άλλων διανομέων σε ό,τι αφορά ανταγωνιστή βέλγο διανομέα (βλέπε αιτιολογική σκέψη 62). Η αποκλειστικότητα, όπως την εννοεί η Nathan, αντίκειται σε τέτοιες πωλήσεις. Η Nathan στοχεύει ρητά στη διατήρηση της πελατείας των βελγικών σχολείων στη περιοχή της Bricolux, μελετώντας μέσα πίεσης για να εμποδίσει τη Vauban να πραγματοποιεί παραδόσεις (βλέπε αιτιολογική σκέψη 65). Η Bricolux επικαλείται επίσης τις ίδιες συμφωνίες αποκλειστικότητας μεταξύ τους και τις εγγυήσεις της Nathan για να καταγγείλει εκ νέου την παραβίαση μέσω πωλήσεων από το βέλγο ανταγωνιστή της (βλέπε αιτιολογική σκέψη 67).

(78) Το Δικαστήριο έκρινε ότι «συμφωνία επιβάλλουσα σε μεταπωλητή να μην πωλεί τα προϊόντα τα οποία αφορά η σύμβαση εκτός της συμβατικής ορισθείσας περιοχής, έχει ως αντικείμενο τον αποκλεισμό των παράλληλων εισαγωγών εντός της Κοινότητας και τον εντεύθεν περιορισμό του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς. Συνεπώς, οι ρήτρες αυτές, οι οποίες περιλαμβάνονται σε συμβάσεις διανομής εντός της Κοινότητας, συνιστούν, ως εκ της φύσεως τους, περιορισμό του ανταγωνισμού» [40].

(79) Οι συμφωνίες μεταξύ της Nathan και των αποκλειστικών διανομέων της που εμποδίζουν τη διάθεση στο εμπόριο εκτός της περιοχής, όπως ερμηνεύονται από την εφαρμογή τους, έχουν συνεπώς ως στόχο να εμποδίσουν ή να περιορίζουν τις πωλήσεις σε ανταγωνιστές διανομείς που θα μπορούσαν να πωλούν στο εσωτερικό της αποκλειστικής περιοχής ή σε πελάτες εγκατεστημένους στην περιοχή αυτή. Έτσι, αποκλείουν το παράλληλο εμπόριο και παρέχουν απόλυτη εδαφική προστασία μέσα στις αποκλειστικές περιοχές.

(80) Κατά τον ίδιο τρόπο, εμποδίζοντας τους αποκλειστικούς αυτούς διανομείς να διαθέσουν στο εμπόριο προϊόντα Nathan εκτός της περιοχής τους, οι συμφωνίες έχουν ως στόχο να προστατεύσουν το δίκτυο διανομής Nathan και τις διάφορες περιοχές των κρατών μελών εκτός του γαλλόφωνου Βελγίου, της Ιταλίας και της Σουηδίας, από τις πωλήσεις της Bricolux, της Borgione και της Smartkids. Οι περιοχές αυτές περιλαμβάνουν ειδικότερα τη Γαλλία, και η προστασία αφορά, στην περίπτωση αυτή, τους διακόσιους ανεξάρτητους διανομείς της Nathan (βιβλιοπώλες και χονδρέμποροι) ή ακόμη και τις πωλήσεις της ίδιας της Nathan.

(81) Είναι προφανές ότι, λαμβανομένης υπόψη της διαφοράς μεταξύ της τιμής που καταβάλουν οι άλλοι διανομείς, [15 έως 25 %]* έκπτωση από την τιμή του καταλόγου (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 39 έως 57) και της τιμής που καταβάλουν οι αποκλειστικοί διανομείς εκτός Γαλλίας, [κάτω του 55 %]* εκτός φόρων ή [κάτω του 65 %]* μετά φόρων (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 41, 48 και 56), οι τελευταίοι είναι σε θέση να ανταγωνιστούν δυνητικά τους γάλλους διανομείς.

(82) Φαίνεται ότι η Borgione και η Bricolux, που και οι δύο βρίσκονται στα σύνορα της Γαλλίας, εφάρμοσαν τιμές χαμηλότερες κατά […]* (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 45 και 60) σε σχέση με αυτές του καταλόγου Nathan στη Γαλλία για ορισμένα προϊόντα. Ανταγωνιστές γάλλοι διανομείς δεν θα μπορούσαν εύκολα να προσφέρουν χαμηλότερες τιμές στα ίδια προϊόντα. Η δυνατότητα προσφοράς χαμηλότερων τιμών στη Γαλλία αναφέρεται εξάλλου από τη Bricolux μόνο ως προειδοποίηση, αν δεν γίνει σεβαστή η αποκλειστική της περιοχή (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 63 και 64).

(83) Εξάλλου, η επιθυμία περιορισμού του ανταγωνισμού εκτός των αποκλειστικών περιοχών εξηγεί το αίτημα της Nathan προς τη Bricolux να ακολουθεί τις ίδιες τιμές με τη Γαλλία (βλέπε αιτιολογική σκέψη 56), ή την παρατήρησή της όταν η Nathan εκτιμά ότι οι εκπτώσεις […]* που χορηγεί η Bricolux στους διανομείς της είναι πολύ υψηλές σε σχέση με αυτές τις τάξης του [15 έως 25 %]* που χορηγεί η Nathan στους δικούς της στη Γαλλία. Ίδια επιθυμία εναρμόνισης των τιμών των προϊόντων Nathan υπάρχει και στη Larousse Belgique, θυγατρική όπως και η Nathan του ομίλου CEP Communication την εποχή των γεγονότων (βλέπε αιτιολογική σκέψη 57).

(84) Πράγματι, τα κέρδη της Nathan επί των συνολικών πωλήσεων της δεν εξαρτώνται άμεσα από τις εκπτώσεις ή τις τιμές της Bricolux στην αποκλειστική της περιοχή, εκτός αν ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι οι άμεσες ή έμμεσες πωλήσεις ενός διανομέα που επανεξάγει εκτός της αποκλειστικής του περιοχής μπορούν να ανταγωνιστούν τις άμεσες πωλήσεις της Nathan στη Γαλλία ([μεταξύ 50 και 70 %]* του συνόλου) ή αυτές των διανομέων της (υπόλοιπο [30 και 50 %]*), που μπορούν να αφήσουν μεγαλύτερο εμπορικό περιθώριο για τη Nathan από αυτές προς τη Bricolux και τη Borgione.

(85) Στο πλαίσιο αυτό, η υποχρέωση να μην διαθέτουν στο εμπόριο τα συμβατικά προϊόντα εκτός της αποκλειστικής περιοχής εμποδίζει δυνητικούς πελάτες, ειδικότερα γάλλους, να επωφελούνται από χαμηλότερες τιμές και περιορίζει την ανταγωνσιμό με τους τοπικούς βιβλιοπώλες-διανομείς και με την ίδια τη Nathan, στη δραστηριότητά της ως άμεσου διανομέα. Και, τέλος, πλήττονται τα βελγικά ιδρύματα από τον περιορισμό του ανταγωνισμού που είναι αποτέλεσμα του περιορισμού των πωλήσεων των γάλλων διανομέων είτε προς τους πελάτες στην περιοχή της Bricolux είτε προς βέλγους διανομείς ανταγωνιστές της Bricolux που ανεφοδιάζονται από τη Γαλλία για να μεταπωλήσουν στο Βέλγιο.

---

[40] Προαναφερθείσα απόφαση «Javico», σκέψη 14, αναφέροντας επίσης τις αποφάσεις της 8ης Φεβρουαρίου 1990, Tipp-Ex/Επιτροπή, υπόθεση C-279/87, σκέψη 22, Συλλογή 1990, σ. I-261, και της 1ης Φεβρουαρίου 1978, Miller/Επιτροπή υπόθεση 19/77, Συλλογή 1978, σ. 131, σκέψη 7.

β) *Καθορισμός των τιμών μεταπώλησης*

(86) Ο περιορισμός της ελευθερίας διάθεσης στο εμπόριο εκτός της αποκλειστικής περιοχής ή προς αυτή συμπληρώνεται και στηρίζεται, στην περίπτωση της Borgione και της Smartkids, με την απαγόρευση οποιασδήποτε προσφοράς, έκπτωσης, επιστροφής ή ρευστοποίησης που θα μπορούσε να πλήξει την εικόνα της Nathan (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 44 και 50). Ακόμη και ελλείψει σαφούς και αντικειμενικού ορισμού του επιπέδου από το οποίο μια προσφορά, μια έκπτωση ή μια επιστροφή βλάπτουν την εικόνα, η αυτονομία της Borgione και της Smartkids να παρέχουν εκπτώσεις περιορίζεται, κάτι που δεν μπορούν να αγνοούν, σε σχέση με μια κατάσταση όπου θα ήταν απόλυτα ελεύθερες να καθορίζουν τη συνολική τους τιμή, δηλαδή την τιμή καταλόγου μείον εκπτώσεις, επιστροφές ή προσφορές. Ο ανταγωνισμός επί των τιμών νοθεύεται ή περιορίζεται στο βαθμό αυτό, όπως εκτίμησε η Επιτροπή στο παρελθόν έναντι αυτού του είδους των ρητρών, στην απόφασή της 87/17/ΕΟΚ (υπόθεση IV/30937 — Pronuptia) [41]. Έτσι μπορεί να γίνει επίκληση αυτής της ρήτρας ιδιαίτερα στην περίπτωση που θα χορηγούνταν σημαντικότερες εκπτώσεις από αυτές που χορηγεί η Nathan στους διανομείς στη Γαλλία, κάτι που η Nathan ζήτησε από τη Bricolux να μην κάνει.

(87) Αντίθετα, η Επιτροπή δεν θεωρεί πλέον ότι υποχρέωση εφαρμογής ανώτατης τιμής μεταπώλησης, δηλαδή ενός πολλαπλασιαστή της τιμής πώλησης που ακολουθείται στη Γαλλία από τη Nathan για τα ίδια προϊόντα (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 43 και 49), περιορίζει τον ανταγωνισμό καθεαυτό (ανακοίνωση της Επιτροής σχετικά με την εφαρμογή των κοινοτικών κανόνων ανταγωνισμού στους κάθετους περιορισμούς) [42]. Ωστόσο, η ανώτατη τιμή που επιβάλλεται αποτελεί ανώτατο όριο για τον καθορισμό της ψαλίδας τιμών μεταπώλησης το κατώτατο όριο της οποίας είναι η απαγόρευση εκπτώσεων και προσφορών. Έτσι, οι συμφωνίες καθορίζουν ένα πραγματικό επίπεδο τιμών μεταπώλησης (περιλαμβανομένων των εκπτώσεων και επιστροφών), μολονότι είναι ευρύ.

(88) Ωστόσο, ο καθορισμός ενός επιπέδου τιμής μεταπώλησης νοθεύει την εξέλιξη των τιμών στην αγορά και έχει ως αντικείμενο να περιορίσει τον ανταγωνισμό. Αφενός, ο διανομέας δεν μπορεί να παραβλέψει τις συμβατικές υποχρεώσεις που περιορίζουν την ελευθερία τους στον ορισμό της τιμολογιακής του πολιτικής. Αφετέρου, η Nathan έχει ως στόχο να εναρμονίσει τεχνητά τις τιμές και εκπτώσεις σε σχέση με αυτές που ακολουθούνται στη Γαλλία. Όπως θυμίζει το Δικαστήριο, το άρθρο 81 παράγραφος 1 στοιχείο α) αναφέρεται στον καθορισμό των τιμών με στόχο τη νόθευση της κανονικής εξέλιξης των τιμών στην αγορά [43].

(89) Τα σχετικά στοιχεία δείχνουν ωστόσο ότι ούτε η Borgione ούτε η Smartkids δεν τήρησαν τις ανώτατες τιμές μεταπώλησης που περιλαμβάνονταν στη συμφωνία που τους συνδέει με τη Nathan, γεγονός που εξηγείται από το ότι η Nathan δεν μπορεί να επικαλεστεί αυτή την υποχρέωση, με στόχο να εναρμονίσει τις εκπτώσεις στην περίπτωση της Bricolux. Πάντως, σε ό,τι αφορά τη Bricolux, δεν υπάρχουν στοιχεία για το ότι ο καθορισμός των τιμών πώλησης έγινε δεκτός ή εφαρμόστηκε από τη Bricolux σε εφαρμογή της συμφωνίας της με τη Nathan, παρά τις επανειλημμένες προσπάθειες της τελευταίας.

(90) Έτσι, οι συμφωνίες μεταξύ της Nathan και των διανομέων της περιλαμβάνουν περιορισμούς του ανταγωνισμού που, εμποδίζοντας τη διάθεση στο εμπόριο εκτός των περιοχών αποκλειστικότητας ή περιορίζοντας την ελευθερία καθορισμού των τιμών και των εμπορικών όρων μεταπώλησης, στην περίπτωση της Borgione και της Smartkids, ενισχύονται αμοιβαία. Συνεπώς, η Nathan έχει ως στόχο να αναπτύξει την πώληση των προϊόντων της στην Κοινότητα, στο βαθμό που δεν ανταγωνίζονται τις πωλήσεις της στην κύρια αγορά της, δηλαδή τη Γαλλία. Μεμονωμένα ή σε συνδυασμό, οι διατάξεις των συμφωνιών έχουν ως αντικείμενο να περιορίσουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 81 παράγραφος 1.

3. **Ουσιώδης χαρακτήρας των αποτελεσμάτων στο εμπόριο μεταξύ κρατών μελών**

(91) Οι συμφωνίες που εξετάζει η παρούσα διαδικασία καθορίζουν τους όρους με τους οποίους η Nathan πωλεί τα προϊόντα που κατασκευάζει και διανέμει στη Γαλλία σε διανομείς για μεταπώληση σε άλλα κράτη μέλη. Οι συμφωνίες που έχουν συναφθεί μεταξύ της Nathan και των διανομέων της στο γαλλόφωνο Βέλγιο, την Ιταλία και τη Σουηδία περιέχουν τους όρους με τους οποίους η Bricolux, η Borgione και η Smartkids μεταπωλούν τα προϊόντα που έχουν αγοράσει από τη Nathan περιορίζοντας τις πωλήσεις τους προς άλλα κράτη μέλη. Στα άλλα κράτη μέλη, τα προϊόντα που πωλούνται από τη Nathan διανέμονται από είκοσι περίπου ανεξάρτητους διανομείς, ενώ στη Γαλλία διανέμονται από περίπου 200 ανεξάρτητους διανομείς. Οι περιορισμοί με στόχο να εμποδιστούν ή να πάψουν οι πωλήσεις τους προς τις αποκλειστικές περιοχές μπορούν να επηρεάσουν τη ροή των ανταλλαγών μεταξύ της Γαλλίας, του Βελγίου, της Ιταλίας και της Σουηδίας.

(92) Ωστόσο, οι συμφωνίες όπως αυτές της Nathan που αφορούν διασυνοριακές πωλήσεις δεν καλύπτονται από το άρθρο 81 παράγραφος 1, παρά μόνον αν μπορούν να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών και αν η επίδραση αυτή είναι ουσιώδης [44]. Κατά το Δικαστήριο, ο όρος αυτός συνεπάγεται ότι οι συμφωνίες: «πρέπει, βάσει ενός συνόλου

[41] ΕΕ L 13 της 15.1.1987, σ. 39, σημείο 12 στοιχείο γ).
[42] ΕΕ C 365 της 26.11.1998, σ. 3.
[43] Απόφαση του Δικαστηρίου της 10ης Μαρτίου 1992 στην υπόθεση T-13/89 ICI/Επιτροπή, Συλλογή 1992, σ. II-1021, σκέψεις 310 και 311.
[44] Προαναφερθείσα απόφαση «Javico», σκέψεις 15 έως 17, με την αναφορά στην απόφαση της 9ης Ιουλίου 1969, Völk, υπόθεση 5/69, Συλλογή 1969, σ. 295, σκέψη 5.

νομικών ή πραγματικών στοιχείων, να είναι δυνατόν να πιθανολογηθεί αρκετά ότι μπορούν να ασκήσουν επιρροή, άμεση ή έμμεση, πραγματική ή δυνητική, επί των εμπορικών ρευμάτων μεταξύ κρατών μελών, τούτο δε κατά τρόπο που θα μπορούσε να εμποδίσει την υλοποίηση της ενιαίας αγοράς μεταξύ κρατών μελών» ([45]).

(93) Η επίδραση που μπορεί να ασκήσει η συμφωνία μεταξύ της Nathan και των διανομέων της στο εμπόριο μεταξύ κρατών μελών εκτιμάται ειδικότερα εξετάζοντας τη θέση και τη σημασία των μερών στην αγορά του εκπαιδευτικού υλικού ([46]). Σε μια άλλη υπόθεση με συμφωνίες με στόχο την κατάτμηση των αγορών των κρατών μελών με απαγορεύσεις εξαγωγής, πέρα από τη θέση του παραγωγού στην εθνική του αγορά, μεταξύ 5 και 6,1 % στη συγκεκριμένη περίπτωση και το μέγεθος της παραγωγής, το Δικαστήριο έκρινε ότι είναι σκόπιμο η Επιτροπή να εξετάσει επίσης την ύπαρξη διαπιστωμένων εξαγωγών και την τιμολογική πολιτική που ακολουθείται ώστε να καθοριστεί ο κίνδυνος ουσιώδους επηρεασμού των ανταλλαγών μεταξύ των ενδιαφερομένων κρατών μελών [βλέπε απόφαση 76/913/ΕΟΚ της Επιτροπής (υπόθεση IV/29018 — Miller International Schallplatten GmbH) ([47]) και απόφαση του Δικαστηρίου στην υπόθεση αυτή ([48])].

(94) Το μερίδιο αγοράς στη Γαλλία, που είναι η κύρια αγορά της Nathan και το οποίο οι συμφωνίες με τη Bricolux, τη Borgione και τη Smartkids προστατεύουν από άμεσες και έμμεσες πωλήσεις των εταιρειών αυτών, είναι [μεταξύ 5 και 15 %] * (βλέπε αιτιολογική σκέψη 33). Σε ορισμένα τμήματα της αγοράς, ανέρχεται [μεταξύ 10 και 35 %] *. Το μερίδιο αγοράς στην περιοχή της Bricolux με προϊόντα Nathan είναι περίπου [μεταξύ 5 και 15 %] * (βλέπε αιτιολογική σκέψη 35). Εξάλλου, η Nathan βρίσκεται σε κατάσταση δυνητικού ανταγωνισμού με τους διανομείς της στη Γαλλία (βλέπε αιτιολογική σκέψη 39).

(95) Χωρίς να υπερβαίνει την αξία των πωλήσεών της στη Γαλλία, όπου είναι ένας από τους τρεις κυριότερους παραγωγούς, ο όγκος των πωλήσεων της Nathan εκτός Γαλλίας στο εσωτερικό της κοινής αγοράς, [κατώτερος του 15 %] * του συνόλου, και αυτός που πραγματοποιείται στις περιοχές της Bricolux, της Borgione και της Smartkids, [κατώτερος του 10 %] * των πωλήσεών της στη Γαλλία, είναι αρκετά σημαντικός ώστε η θέση της στη Γαλλία, όπου διανέμει προς τα σχολικά ιδρύματα το εκπαιδευτικό υλικό που παράγει να μπορεί να τεθεί σε κίνδυνο από επανεισαγωγές τις οποίες οι συμφωνίες της στοχεύουν να περιορίσουν ή να εμποδίσουν, ειδικότερα με σημεία εκκίνησης το Βέλγιο ή την Ιταλία, που συνορεύουν με τη γαλλική επικράτεια. Ωστόσο, δεν μπορεί να εκτιμηθεί ποιος θα ήταν ο σχετικός όγκος αν η Bricolux και η Borgione μπορούσαν να πραγματοποιούν χωρίς εμπόδια πωλήσεις εκτός των περιοχών τους. Πάντως, το γεγονός ότι περιλαμβάνονται περιορισμοί στις συμφωνίες δείχνει ότι η Nathan υπολόγιζε ότι ο δυνητικός αυτός όγκος ήταν πολύ υψηλότερος.

(96) Επιπλέον, ανεξάρτητα από τον όγκο των πωλήσεων, η ύπαρξη εξαγωγικών τιμών, σημαντικά χαμηλότερων, [κάτω του 55 %] * περίπου της τιμής εκτός φόρων στη Γαλλία, έναντι [15 έως 25 %] * της Nathan για τους διανομείς της στη Γαλλία (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 39, 41 και 57), σε συνδυασμό με την αισθητά χαμηλότερη τιμή από τη Γαλλία που ακολουθούν η Bricolux στο Βέλγιο και η Borgione στην Ιταλία, […] * έως […] * λιγότερο (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 45 και 60), είναι στοιχεία που καθιστούν οικονομικά βιώσιμες τις επανεισαγωγές στη Γαλλία, αν δεν υπήρχαν οι περιορισμοί για τη διάθεση στο εμπόριο των προϊόντων εκτός των περιοχών τους.

(97) Εξάλλου, η Nathan αγοράζει η ίδια τα προϊόντα της για ενσωμάτωση ή μεταπώληση στη Γαλλία από επιχειρήσεις στα διάφορα κράτη μέλη και ανταγωνίζεται επιχειρήσεις που έχουν την ίδια πρακτική. Οι αγορές αυτές αντιπροσωπεύουν 20-25 % περίπου του κόστους ή των πωλήσεων, για τους κυριότερους ανταγωνιστές στη γαλλική αγορά (βλέπε αιτιολογική σκέψη 21). Έτσι, συνάγεται ότι ο περιορισμός του ανταγωνισμού με στόχο να προστατευθεί η Nathan στη γαλλική αγορά μπορεί να επηρεάσει τον όγκο των αγορών των ανταγωνιστών της και συνεπώς τις ροές των ανταλλαγών μεταξύ κρατών μελών.

(98) Αυτός ο συνδυασμός πραγματικών και νομικών στοιχείων δείχνει ότι οι συμφωνίες μεταξύ της Nathan και των διανομέων της μπορούν να ασκήσουν άμεση ή έμμεση επίδραση, πραγματική ή δυνητική στις ροές των ανταλλαγών μεταξύ, τουλάχιστον της Γαλλίας, του Βελγίου, της Ιταλίας και της Σουηδίας, και κατά τρόπο που να πιθανολογείται η παρεμπόδιση της ενιαίας αγοράς μεταξύ κρατών μελών.

(99) Συνεπώς, όσο μικρή και να είναι η θέση των προϊόντων Nathan στην ιταλική και σουηδική αγορά σε σχέση με αυτές της Γαλλίας και του γαλλόφωνου Βελγίου, οι συμφωνίες μπορούν να επηρεάσουν ουσιωδώς τα ρεύματα των ανταλλαγών μεταξύ κρατών μελών και τον ανταγωνισμό, τουλάχιστον, στη γαλλική και στη γαλλόφωνη βελγική αγορά, κατά την έννοια του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης.

([45]) Απόφαση του Δικαστηρίου της 28ης Απριλίου 1998, Javico International et Javico AG/Yves Saint Laurent Parfum SA, υπόθεση C-306/96, Συλλογή 1998, σ. I-1983, σκέψη 16.

([46]) Απόφαση του Δικαστηρίου της 10ης Ιουνίου 1980, Lancôme et Cosparfrance Nederland, υπόθεση 99/79, Συλλογή 1980, σ. 2511, σκέψη 24.

([47]) ΕΕ L 357 της 29.12.1976, σ. 40, σημεία 4, 15 και 16.

([48]) Απόφαση του Δικαστηρίου της 1ης Φεβρουαρίου 1978, Miller International Schallplatten/Επιτροπή, υπόθεση 19/77, Συλλογή 1978, σ. 131, σκέψεις 8, 9, 10 και 15.

Β. ΑΡΘΡΟ 81 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 3

(100) Οι διατάξεις της παραγράφου 1 του άρθρου 81 δύνανται να κηρυχθούν ανεφάρμοστες σε κάθε συμφωνία ή κατηγορία συμφωνιών μεταξύ επιχειρήσεων, η οποία συμβάλλει στη βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής των προϊόντων ή στην προώθηση της τεχνικής ή οικονομικής προόδου, εξασφαλίζοντας συγχρόνως στους καταναλωτές δίκαιο τμήμα από το όφελος που προκύπτει, και η οποία δεν επιβάλει στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις περιορισμούς μη απαραίτητους για την επίτευξη των στόχων αυτών.

1. **Απαλλαγή κατά κατηγορία: κανονισμοί (ΕΟΚ) αριθ. 1983/83 (συμφωνίες αποκλειστικής διανομής) και (ΕΚ) αριθ. 2790/90 (κάθετες συμφωνίες)**

(101) Το όγδοο σημείο της αιτιολογικής έκθεσης του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1983/83 της Επιτροπής([49]) για τις συμφωνίες αποκλειστικής διανομής υπενθυμίζει ότι: «άλλες υποχρεώσεις που περιορίζουν τον ανταγωνισμό, ιδιαίτερα εκείνες που περιορίζουν την ελευθερία του αποκλειστικού διανομέα ως προς τη διαμόρφωση των τιμών και των συμβατικών όρων ή την επιλογή των πελατών του, δεν είναι δυνατόν να εξαιρεθούν σύμφωνα με τον παρόντα κανονισμό». Οι συμφωνίες των Nathan, Borgione και Smartkids περιορίζουν την ελευθερία καθορισμού των τιμών και των εμπορικών όρων μεταπώλησης, κάτι που αποκλείει την εφαρμογή του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 1983/83.

(102) Εξάλλου, το δεύτερο εδάφιο του στοιχείου δ) του άρθρου 3 του εν λόγω κανονισμού καθορίζει ότι η εξαίρεση ανά κατηγορία δεν εφαρμόζεται «όταν τα συμβαλλόμενα μέρη ή ένα από αυτά περιορίζουν τη δυνατότητα, για τους μεταπωλητές ή τους καταναλωτές, να προμηθεύονται τα προϊόντα που προβλέπονται στη σύμβαση από άλλους εμπορευόμενους μέσα στη κοινή αγορά ή, εφόσον δεν υπάρχουν και εναλλακτικές πηγές εφοδιασμού, έξω από την κοινή αγορά ιδίως όταν ασκούν άλλα δικαιώματα ή λαμβάνουν μέτρα, με σκοπό να παρεμποδίζουν μεταπωλητές ή καταναλωτές να προμηθεύονται προϊόντα που προβλέπονται στη σύμβαση έξω από την περιοχή που αφορά η σύμβαση ή να πωλούν μέσα στην περιοχή που αφορά η σύμβαση».

(103) Η απαγόρευση διάθεσης στο εμπόριο των προϊόντων Nathan έξω από την αποκλειστική περιοχή εμποδίζει τις παθητικές πωλήσεις των αποκλειστικών διανομέων έξω από τη Βαλονία και το γαλλόφωνο Βέλγιο, την Ιταλία και τη Σουηδία. Εξάλλου, η Nathan και η Bricolux απείλησαν τη Vauban ώστε να μην πωλεί προϊόντα Nathan με προορισμό την αποκλειστική περιοχή της Bricolux, περιλαμβανομένων και προϊόντων που παραδίδονται στη Γαλλία, για μεταπώληση στο Βέλγιο.

(104) Οι διατάξεις αυτές αποκλείουν επίσης την εφαρμογή του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 1983/83, εν ισχύ κατά την περίοδο των περιστατικών, και του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 2790/90 της Επιτροπής([50]), σύμφωνα με το άρθρο 4 αυτού στις συμφωνίες τους.

2. **Ατομική απαλλαγή δυνάμει του άρθρου 81 παράγραφος 3**

(105) Η Επιτροπή μπορεί να χορηγήσει στις επιχειρήσεις ατομική απαλλαγή βάσει του άρθρου 81 παράγραφος 3 έναντι της απαγόρευσης που περιέχει το άρθρο 81 παράγραφος 1. Η απαλλαγή αυτή μπορεί να χορηγηθεί μόνον αν οι επιχειρήσεις έχουν κοινοποιήσει τη συμφωνία τους στην Επιτροπή ή αν η συμφωνία εξαιρείται από κοινοποίηση βάσει του άρθρου 4 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17.

(106) Οι συμφωνίες αποκλειστικής διανομής μεταξύ της Nathan και των διανομέων της δεν έχουν κοινοποιηθεί στην Επιτροπή και δεν πληρούν τις σωρευτικές προϋποθέσεις του άρθρου 81 παράγραφος 3.

(107) Ακόμη και αν οι συμφωνίες αποκλειστικών περιοχών βελτίωναν τη διανομή των συμβατικών προϊόντων στις αγορές του γαλλόφωνου Βελγίου, της Ιταλίας και της Σουηδίας, η πλήρης απαγόρευση διάθεσης στο εμπόριο εκτός των περιοχών δεν είναι φύσης, ή εν πάση περιπτώσει δεν είναι απαραίτητη για τη βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής του εκπαιδευτικού υλικού. Ο θεμιτός στόχος της συγκέντρωσης των προσπαθειών πώλησης στην περιοχή που εκχωρείται επιτυγχάνεται επαρκώς από τον περιορισμό της ενεργού διάθεσης στο εμπόριο.

(108) Αποκλείεται οι περιορισμοί στην ελευθερία των αποκλειστικών διανομέων να πραγματοποιούν παθητικές πωλήσεις εκτός από τις περιοχές τους να επιφυλάσσουν στα ιδρύματα που υποδέχονται παιδιά μικρής ηλικίας, ιδιαίτερα στη Γαλλία, δίκαιο τμήμα του σχετικού οφέλους που θα μπορούσε να προκύψει. Αντίθετα, είναι προφανές ότι η απαγόρευση διάθεσης στο εμπόριο εκτός των περιοχών τους στερεί από τα ιδρύματα αυτά ευνοϊκές τιμές και εμπορικούς όρους τους οποίους η Bricolux και η Borgione θα μπορούσαν να προτείνουν σε ανταγωνισμό με τους γάλλους διανομείς, από την άλλη πλευρά των συνόρων, που οι συμφωνίες με τη Nathan προσπαθούν να καταστήσουν στεγανά.

(109) Πράγματι, η τελική ζήτηση που αντιπροσωπεύουν τα ιδρύματα που υποδέχονται παιδιά μικρής ηλικίας διακρίνεται από μικρή κινητικότητα από τη μια γεωγραφική περιοχή στην άλλη. Λαμβανομένης υπόψη της συγκεκριμένης αγοράς, τις αποφάσεις επηρεάζουν κυρίως οι ενδιάμεσοι μεταπωλητές. Έτσι, ο ανταγωνισμός στις εν λόγω αγορές στηρίζεται κυρίως στη δυνατότητα να μπορούν οι μεταπωλητές να πωλούν χωρίς γεωγραφικούς περιορισμούς. Συνεπώς, ο περιορισμός αυτής της δυνατότητας στερεί τα σχολικά ιδρύματα από οποιοδήποτε δίκαιο τμήμα του δυνητικού οφέλους μιας συμφωνίας αποκλειστικής περιοχής σε σχέση με μια κατάσταση όπου ο τελικός καταναλωτής έχει τη δυνατότητα να πραγματοποιεί επιλογή της περιοχής. Όμως, η Nathan, σε συνεργασία με τη Bricolux, επεδίωξε να αποφύγει οι ανταγωνιστές βέλγοι μεταπωλητές της Bricolux να ανεφοδιάζονται και προσπάθησε να διατηρήσει την πελατεία των βελγικών σχολείων μόνον υπέρ της Bricolux. Αποκλείεται συνεπώς οι χρήστες (μεταπωλητές ή ιδρύματα) να έχουν οποιοδήποτε όφελος.

([49]) ΕΕ L 173 της 30.6.1983, σ. 1.
([50]) ΕΕ L 336 της 26.12.1999, σ. 21.

(110) Ο περιορισμός της ελευρερίας της Borgione και της Smartkids να καθορίζουν το επίπεδο των τιμών τους και των εκπτώσεών τους δεν είναι απαραίτητος για τη βελτίωση της διανομής των προϊόντων. Οδηγεί στον τεχνητό καθορισμό ενός επιπέδου ή μιας ψαλίδας τιμών σε σχέση με τη Γαλλία, που ισοδυναμεί με τις ελάχιστες τιμές που επιβάλλονται για πωλήσεις σε χονδρέμπορους, η οποία δεν αντιστοιχεί σε καμία οικονομική πραγματικότητα τοπικής αγοράς και δεν επιφυλάσσει καμία συμμετοχή των σχολικών ιδρυμάτων σε ενδεχόμενα πλεονεκτήματα από τη συμφωνία. Τα ιδρύματα στερούνται τη δυνατότητα να επιτύχουν χαμηλότερες τιμές τόσο στην αποκλειστική περιοχή όσο και στη Γαλλία, όπου η Nathan διανέμει το σημαντικότερο μέρος των προϊόντων της.

(111) Αφετέρου, σε ό,τι αφορά τις εκπτώσεις και τις προσφορές, αν και η επιθυμία διατήρησης της εικόνας της επιχείρησης φαίνεται θεμιτή, παρατηρούμε ότι η Nathan είναι ελεύθερη να καθορίζει την τιμή πώλησης στους διανομείς της που κρίνει κατάλληλη σε σχέση με το αντικειμενικό κόστος και την επιθυμητή θέση των προϊόντων της στην αγορά. Συνεπώς, υπάρχουν λιγότερο περιοριστικά μέσα σε σχέση με την αυτονομία των μερών από την εν λόγω ρήτρα προκειμένου να επιτευχθεί το επιδιωκόμενο αποτέλεσμα.

(112) Έτσι, δεν πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 81 παράγραφος 3.

Γ. ΚΥΡΙΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΤΗΣ NATHAN ΚΑΙ ΤΗΣ BRICOLUX ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΠΑΡΑΛΑΒΗ ΤΗΣ ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΩΝ ΑΙΤΙΑΣΕΩΝ

(113) Δεδομένου ότι ορισμένες αιτιάσεις ή εκτιμήσεις που περιλαμβάνονταν στην κοινοποίηση των αιτιάσεων της Επιτροπής της 26ης Ιουνίου 1998 εγκαταλείφθηκαν ή τροποποιήθηκαν, στην παρούσα απόφαση περιλαμβάνονται μόνον οι παρατηρήσεις σχετικά με τις αιτιάσεις που συνιστούν τη διαπίστωση της παραβίασης.

1. **Σχετικά με την εθνική ή υπερεθνική διάσταση της γεωγραφικής αγοράς, τη θέση των μερών και το αποτέλεσμα των συμφωνιών στο εμπόριο μεταξύ κρατών μελών**

α) *Η Nathan υποστήριζε ότι η ζήτηση τείνει να απευθύνεται στους προμηθευτές που είναι παρόντες στην εθνική αγορά. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με τα μεταφορικά έξοδα και τους γλωσσικούς φραγμούς, διευκολύνει μια αντίληψη για την εθνική διάσταση της αγοράς, βάσει της οποίας η Nathan συμπεραίνει ότι οι πρακτικές για τις οποίες κατηγορείται δεν μπορούν να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών ή τον ανταγωνισμό ουσιωδώς.*

(114) Η Επιτροπή διαπιστώνει τους περιορισμούς που επηρεάζουν την κινητικότητα της τελικής ζήτησης των σχολικών ιδρυμάτων στο εσωτερικό της Κοινότητας. Οι εν λόγω συμφωνίες αφορούν ωστόσο πωλήσεις σε διανομείς σε άλλα κράτη μέλη εκτός Γαλλίας, όπου η Nathan κατασκευάζει και πωλεί σε σχολικά ιδρύματα και σε βιβλιοπώλες τα προϊόντα της. Το γεγονός ότι πραγματοποιούνται διασυνοριακές πωλήσεις σε διανομείς σε άλλα κράτη μέλη, αποκλειστικούς ή μη, από την πλευρά της Nathan και των ανταγωνιστών της στη Γαλλία και ότι οι πωλήσεις αυτές είναι ουσιώδεις, φαίνεται σαφώς από τα διαπιστωμένα γεγονότα, εκτός αν υποστηρίξει κανείς ότι η Nathan πωλεί σε μια αγορά που δεν υπάρχει.

(115) Σε ό,τι αφορά τον ουσιώδη επηρεασμό του εμπορίου μεταξύ κρατών μελών με την έννοια του άρθρου 81 παράγραφος 1 και του ανταγωνισμού, η Κοινότητα παραπέμπει στην ανάλυση στο κεφάλαιο 3 αιτιολογικές σκέψεις 89 έως 97 παραπάνω.

β) *Σε ό,τι αφορά τη θέση της Nathan για τις διάφορες εξεταζόμενες περιοχές, η Nathan σημειώνει ότι τα προϊόντα της αποτελούν τμήμα μόνο των πωλήσεων της Bricolux, της Borgione και της Smartkids στις περιοχές τους. Επαναϋπολογίζοντας τα στοιχεία της κοινοποίησης των αιτιάσεων, η Nathan υπολόγισε σε 6,57, 3,25 και 3,75 %, αντίστοιχα, το μερίδιο των προϊόντων της στις αποκλειστικές περιοχές τους. Για τη Γαλλία, επισήμανε την ύπαρξη άλλων τμημάτων της ζήτησης από αυτή των παιδικών σταθμών επί της οποίας υπολογίστηκε το συνολικό μερίδιο της στη γαλλική αγορά. Η Bricolux, από την πλευρά της, υπολογίζει ότι το μερίδιο αγοράς της σε εκπαιδευτικό υλικό ανέρχεται σε 1,2 %.*

(116) Η Nathan μετέβαλε την εκτίμηση που είχε υποβάλει στην Επιτροπή σύμφωνα με την οποία το εκπαιδευτικό υλικό περιλάμβανε αγορές διαφορετικών προϊόντων όπως αναφερόταν με τα μερίδια της Nathan για καθεμία από τις αγορές αυτές, στην κοινοποίηση των αιτιάσεων της 26ης Ιουνίου 1998. Η Επιτροπή έλαβε υπόψη τις παρατηρήσεις της Nathan, τροποποιώντας την εκτίμηση που περιλαμβανόταν στην κοινοποίηση των αιτιάσεων για την ύπαρξη αγορών διαφορετικών προϊόντων, σε ορισμένες από τις οποίες το μερίδιο της Nathan μπορούσε να φθάσει το [μεταξύ 25 και 35 %] * και κατέληξε στην ύπαρξη διαφορετικών τμημάτων προϊόντων.

(117) Μετά τις παρατηρήσεις της Nathan και της Bricolux, η Επιτροπή πραγματοποίησε έρευνα μεταξύ των κυριότερων γάλλων, βέλγων και ιταλών παραγωγών και διανομέων, τα αποτελέσματα της οποίας με τις απαντήσεις χωρίς τα εμπιστευτικά τμήματα και τα επαγγελματικά απόρρητα υποβλήθηκαν για σχολισμό στη Nathan και στη Bricolux. Μετά εξέταση των σχολίων, το περιεχόμενο αυτής της έρευνας περιλαμβάνεται στις αιτιολογικές σκέψεις 31 έως 38, προκειμένου να ποσοτικοποιηθεί το μερίδιο αγοράς των προϊόντων Nathan στις εν λόγω αγορές ([51]).

([51]) Εκτός του γαλλόφωνου Βελγίου. Για την περιοχή αυτή, η Επιτροπή περιέλαβε τον υπολογισμό των 2 336 234 γαλλικών φράγκων που υπέβαλε η Nathan για τις πωλήσεις της στη Bricolux το 1997.

(118) Οι διαφορετικές βάσεις υπολογισμού εξηγούν τις αποκλίσεις σε σχέση με τις εκτιμήσεις της κοινοποίησης των αιτιάσεων και αυτές της Nathan με βάση αυτούς τους υπολογισμούς, τόσο όταν το σχετικό μερίδιο αγοράς είναι μικρότερο από αυτό που υπολογίζεται από τη Nathan (Ιταλία, Σουηδία) όσο και όταν είναι μεγαλύτερο (Γαλλία και γαλλόφωνο Βέλγιο).

— Η Nathan δεν αμφισβήτησε τη χαμηλή εκτίμηση [κάτω του 10 %] * του μεριδίου της στις αγορές παιδικών σταθμών στη Γαλλία. Ωστόσο, η Nathan επισήμανε την ύπαρξη άλλων τμημάτων της ζήτησης εκτός των παιδικών σταθμών, χωρίς ωστόσο να προτείνει αντικειμενική ποσοτικοποίηση του συνολικού όγκου.

— Για τη Βαλονία, η απόκληση της εκτίμησης της Επιτροπής για το 1997 σε σχέση με την εκτίμηση της Nathan για το 1996 της τάξης του [κάτω του 10 %] * ([52]) ή της Bricolux, 1,2 %, οφείλεται ιδιαίτερα, εκτός από τη διαφορά του κύκλου εργασιών μεταξύ 1997 και 1996, στη διαφορετική βάση υπολογισμού και το γεγονός ότι η Bricolux αποκλείει ορισμένα είδη από την εν λόγω αγορά.

— Για την Ιταλία, ο υπολογισμός της Επιτροπής για το 1997, [κάτω του 5 %] *, είναι αισθητά κάτω από την εκτίμηση [λιγότερο του 5 %] * που πραγματοποίησε η Nathan για το 1996 ([53]). Η απόκλιση οφείλεται ειδικότερα στο γεγονός ότι περιλήφθηκαν στην εν λόγω αγορά και άλλα ιδρύματα εκτός από τα δημόσια σχολεία, όπου οι πωλήσεις της Borgione είναι περιορισμένες σε ανύπαρκτες.

— Για τη Σουηδία, η εκτίμηση της Επιτροπής για το 1997, [κάτω του 5 %] *, τοποθετείται σαφώς κάτω από αυτή της Nathan για το 196, δηλαδή [κάτω του 5 %] * της αγοράς, βάσει των εκτιμήσεων της Smartkids ([54]).

2. **Σε ό,τι αφορά την παρεμπόδιση του παράλληλου εμπορίου, ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά την παρεμπόδιση των πωλήσεων της Vauban, η Nathan επισημαίνει τη συνέχιση των πωλήσεων της Vauban από το 1995 έως το 1997 και το γεγονός ότι δεν έλαβε μέτρα εναντίον της την περίοδο αυτή**

(119) Είναι αλήθεια ότι η Επιτροπή δεν έχει αποδείξεις ούτε για το γεγονός ότι η Nathan υλοποίησε μέσα πίεσης που μελέτησε ή ανέφερε με τη Bricolux (διακοπή ανεφοδιασμού, κατάργηση εκπτώσεων) ούτε ότι έδωσε συνέχεια στο αίτημα της Bricolux προς την κατεύθυνση αυτή. Ωστόσο, η Nathan ανέφερε την αποκλειστικότητα της Bricolux στο γαλλόφωνο Βέλγιο έναντι της Vauban σε σχέση με τις πωλήσεις στη Γαλλία της τελευταίας αυτής επιχείρησης προς βέλγους πελάτες. Οι αναφορές στην αλληλογραφία της Nathan στις 21 Μαρτίου 1995 προς τη Vauban και οι εκκλήσεις του διευθυντή εξαγωγών της (αιτιολογική σκέψη 62) συνεπάγονται ότι οι πωλήσεις της Vauban θεωρούνται αντίθετες με την αποκλειστικότητα αυτή, όπως εκτιμά η Bricolux (αιτιολογική σκέψη 67).

(120) Η Επιτροπή συμπεραίνει από το γεγονός αυτό ότι η απαγόρευση των παθητικών πωλήσεων προς την αποκλειστική περιοχή αποτελεί τμήμα των συμφωνιών μεταξύ της Nathan και της Bricolux, τις οποίες η Επιτροπή θεωρεί περιοριστικές. Η επιβολή αντιποίνων εναντίον άλλων επιχειρήσεων δεν θα ήταν παρά μια επιβαρυντική περίσταση στην εφαρμογή των περιορισμών, όπως αναφέρεται στις κατευθυντήριες γραμμές της για τον υπολογισμό των προστίμων που επιβάλλονται κατ' εφαρμογή του άρθρου 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17 και του άρθρου 65 παράγραφος 5 της συνθήκης ΕΚΑΧ ([55]), εφεξής: «κατευθυντήριες γραμμές».

3. **Σχετικά με την ύπαρξη δυνητικού ανταγωνισμού μεταξύ της Nathan και των διανομέων της, η Nathan υποστηρίζει ότι η Επιτροπή την κατηγορεί για έλλειψη διανομέα στη Γαλλία, γεγονός που ισοδυναμεί με το πως θα πρέπει να οργανώσει τη διανομή των προϊόντων της**

(121) Η Επιτροπή διαπίστωσε ότι άλλοι ανταγωνιστές της Nathan στη Γαλλία αναλαμβάνουν οι ίδιοι τη διανομή σε άλλα κράτη μέλη. Η Επιτροπή διαπιστώνει επίσης ότι η Nathan κατέχει στη Γαλλία κυρίαρχο μερίδιο στις πωλήσεις προς τους τελικούς πελάτες των προϊόντων που κατασκευάζει ή αγοράζει για μεταπώληση στους καταλόγους της. Φαίνεται εξάλλου ότι η έλλειψη ίδιας παραγωγής δεν αποτελεί εμπόδιο για την ενεργό συμμετοχή άμεσων ανταγωνιστών της Nathan στη γαλλική αγορά της διανομής στα σχολεία. Επίσης, η πώληση στον τελικό πελάτη προϋποθέτει εμπειρογνωμοσύνη, εμπορική οργάνωση και μέσα υποστήριξης διαφορετικά από αυτά που απαιτούνται για την κατασκευή και την πώληση μόνο στους μεταπωλητές. Υπό τις προϋποθέσεις αυτές, πράγματι ένας διανομέας μπορεί να ανταγωνιστεί τον προμηθευτή του, εφόσον οι υπηρεσίες του είναι πιο αποτελεσματικές. Στην εκτίμησή της, η Επιτροπή πρέπει να λάβει υπόψη το πραγματικό οικονομικό πλαίσιο των συμφωνιών. Κάτι τέτοιο δεν μπορεί να εξομοιωθεί με ανάμειξη στο βαθμό κάθετης ολοκήρωσης της Nathan.

([52]) Παρατηρήσεις της Nathan της 27ης Οκτωβρίου 1998 σχετικά με την κοινοποίηση των αιτιάσεων, παράρτημα 5. Παρατηρήσεις της Bricolux της 30ής Οκτωβρίου 1998, σ. 9.

([53]) Παρατηρήσεις της Nathan της 27ης Οκτωβρίου 1998, παράρτημα 1.

([54]) Παρατηρήσεις της Nathan της 27ης Οκτωβρίου 1998, παράρτημα 5.

([55]) ΕΕ C 9 της 14.1.1998, σ. 3.

Δ. ΑΡΘΡΟ 3 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 1 ΤΟΥ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΑΡΙΘ. 17

(122) Βάσει του άρθρου 3 παράγραφος 1 του κανονισμού αριθ. 17, η Επιτροπή μπορεί, όταν διαπιστώνει παραβίαση των διατάξεων του άρθρου 81 της συνθήκης, να υποχρεώσει, με απόφασή της, τις επιχειρήσεις να θέσουν τέρμα την διαπιστωμένη παράβαση.

(123) Σύμφωνα με τις πληροφορίες που υποβάλλονται με τις παρατηρήσεις της για την κοινοποίηση των αιτιάσεων, η Nathan, μολονότι απορρίπτει την ύπαρξη παράβασης, τροποποίησε τις αμφισβητούμενες διατάξεις που περιέχουν οι συμφωνίες της με τη Borgione, τη Smartkids και τη Bricolux. Ωστόσο, η Nathan δεν ενημέρωσε τους μη αποκλειστικούς της διανομείς ότι μπορούν να πραγματοποιούν άμεσες παθητικές πωλήσεις ή σε μεταπωλητές με προορισμό τις εκχωρημένες περιοχές αποκλειστικότητας στο εσωτερικό του δικτύου διανομής της στην Κοινότητα.

(124) Έτσι, ο περιορισμός των παθητικών αυτών πωλήσεων αποτελεί μέρος της παράβασης που διαπιστώνει η παρούσα απόφαση, στην οποία πρέπει να τεθεί τέρμα.

Ε. ΑΡΘΡΟ 15 ΤΟΥ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΑΡΙΘ. 17

(125) Βάσει του άρθρου 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17, η Επιτροπή μπορεί να επιβάλλει πρόστιμα, εντός των ορίων που καθορίζονται από το άρθρο αυτό, όταν ηθελημένα ή από αμέλεια, οι επιχειρήσεις παραβιάζουν τις διατάξεις του άρθρου 81. Προκειμένου να καθοριστεί το ύψος του προστίμου, η Επιτροπή πρέπει να λάβει υπόψη όλα τα κατάλληλα στοιχεία, και ειδικότερα τη σοβαρότητα και τη διάρκεια της παράβασης. Η Επιτροπή λαμβάνει επίσης υπόψη την ύπαρξη ενδεχομένων επιβαρυντικών και ή ελαφρυντικών περιστάσεων.

(126) Η παράβαση πραγματοποιήθηκε ηθελημένα. Οι διατάξεις που περιορίζουν των ανταγωνισμό περιλήφθηκαν συνειδητά στις συμβάσεις μεταξύ της Nathan, της Borgione και της Smartkids. Η Nathan και οι αποκλειστικοί της διανομείς δεν μπορεί να αγνοούσαν διατάξεις που απαγόρευαν τη διάθεση στο εμπόριο εκτός της αποκλειστικής περιοχής στις συμφωνίες τους ούτε το αντιανταγωνιστικό αντικείμενο των εν λόγω διατάξεων.

(127) Στην περίπτωση της Bricolux, η αλληλογραφία μεταξύ της Bricolux και της Nathan δείχνει, ειδικότερα, ότι τα μέρη επεδίωξαν ηθελημένα να παρεμποδίσουν έναν ανταγωνιστή διανομέα, τη Vauban, να συνεχίσει να πωλεί υλικό στο βιβλιοπωλείο La Découverte, που μεταπωλούσε με τη σειρά του στο Βέλγιο, σε ανταγωνισμό με τη Bricolux. Μολονότι δεν συνοδεύτηκαν από εμπορικά αντίποινα, οι πρωτοβουλίες της Bricolux, αφενός, και της Nathan, αφετέρου, έναντι της Vauban είχαν ως στόχο να την αποτρέψουν από άμεσες ή έμμεσες πωλήσεις με προορισμό το Βέλγιο, για να περιορίσουν τον ανταγωνισμό προς όφελος της Bricolux. Με τη σειρά της, η τελευταία αυτή επιχείρηση απέφυγε συνειδητά να πωλεί εκτός της περιοχής της και δεν εξέφρασε απειλές προς την κατεύθυνση αυτή παρά μόνο για να αποτρέψει τη Vauban να συνεχίσει τις πωλήσεις της.

(128) Η έκδηλη και επανειλημμένη επιμονή από την πλευρά της Nathan, είτε συμβατικά, είτε με επιστολές, να λάβει πρωτοβουλίες για την εναρμόνιση των τιμών πώλησης και των εμπορικών πρακτικών των διανομέων της έχει επίσης ως στόχο, ηθελημένα, τον περιορισμό του ανταγωνισμού.

(129) Είναι σκόπιμο να επιβληθεί πρόστιμο μόνο στη Nathan και στη Bricolux. Μολονότι η Borgione και η Smartkids συμμετέχουν στις συμφωνίες οι οποίες κατά την Επιτροπή συνιστούν παράβαση και μολονότι επωφελούνται αντικειμενικά από την εφαρμογή τους, η σύναψη των εν λόγω συμφωνιών με διάφορους διανομείς, περιλαμβανομένης και της εφαρμογής των περιορισμών έναντι τρίτων, διαρθρώνεται γύρω από έναν μοναδικό φορέα, τη Nathan. Στην περίπτωση της Bricolux, ωστόσο, η τελευταία επιχείρηση πήρε την πρωτοβουλία να ζητήσει την τήρηση των συμφωνιών από τη Nathan και να απειλήσει με αντίποινα άλλους μεταπωλητές των προϊόντων Nathan.

(130) Συνεπώς, η Επιτροπή σκέπτεται να επιβάλει πρόστιμο στη Nathan και τη Bricolux.

— Στην περίπτωση της Bricolux, επειδή πρόκειται για μια μικρή επιχείρηση και δεδομένου ότι συνεργάστηκε με την Επιτροπή κατά την έρευνα, υποβάλλοντάς της κατόπιν αίτησης ή αυθόρμητα διάφορα αποδεικτικά έγγραφα χωρίς τα οποία δεν θα μπορούσε να είχε αποδειχθεί η παράβαση και ότι το αίτημα εφαρμογής των συμφωνιών σύμφωνα με τις αποδείξεις που διαθέτει η Επιτροπή, αφορούσε έναν μόνο ανταγωνιστή διανομέα και λαμβανομένης υπόψη της διακριτικής ευχέρειας ως προς τις αποφάσεις για την επιβολή συμβολικού προστίμου, που προβλέπεται από τις κατευθυντήριες γραμμές για τα πρόστιμα, το πρόστιμο που θα επιβληθεί στη Bricolux θα έχε συμβολικό χαρακτήρα και θα είναι ύψους 1 000 ευρώ.

— Στην περίπτωση της Nathan, για τον καθορισμό του προστίμου λαμβάνονται υπόψη οι παράγοντες που εξετάσθηκαν στις αιτιολογικές σκέψεις 131 έως 134.

1. **Σοβαρότητα της παράβασης**

(131) Ο καθορισμός επιπέδου τιμών και εμπορικών όρων μεταπώλησης, όπως και η στεγανοποίηση των εθνικών αγορών είναι, καταρχάς, σοβαρές παραβάσεις, των οποίων ο αντίθετος χαρακτήρας σε σχέση με τους στόχους της Κοινότητας τεκμαίρεται από αφθονία διοικητικών και δικαστικών αποφάσεων. Ωστόσο, στη συγκεκριμένη περίπτωση, πρέπει να θεωρηθεί ότι στο τμήμα της κοινής αγοράς όπου εφαρμόστηκαν περιορισμοί, δηλαδή στο γαλλόφωνο Βέλγιο και τη Γαλλία, η εφαρμογή αυτή δεν υπήρξε συστηματική σύμφωνα με τις πληροφορίες που διαθέτει η Επιτροπή. Έτσι, η παράβαση θεωρείται ότι δεν είναι πολύ σοβαρή, στη συγκεκριμένη περίπτωση. Είναι σκόπιμο να καθοριστεί πρόστιμο ύψους 84 000 ευρώ, ανάλογα με τη σοβαρότητα.

2. **Διάρκεια της παράβασης**

(132) Συνολικά, οι συμφωνίες ίσχυσαν από το 1993 έως το 1998 μέχρι την τροποποίηση τους. Ωστόσο, στοιχεία για την εφαρμογή και την παρακολούθηση της συμφωνίας εμφανίζονται μόνο το 1995. Έτσι, η παράβαση συνεχίστηκε για μια περίοδο μεσαίας διάρκειας, και κρίνεται σκόπιμο να επιβληθεί προσαύξηση της τάξης του 20 % (δηλαδή 16 000 ευρώ).

3. **Βασικό ποσό του προστίμου**

(133) Έτσι, το βασικό ποσό του προστίμου πρέπει να είναι 100 000 ευρώ.

4. **Επιβαρυντικές και ελαφρυντικές περιστάσεις**

(134) Η Nathan επιβεβαιώνει τη θέλησή της να θέσει τέρμα στην παράβαση μετά την παραλαβή της κοινοποίησης των αιτιάσεων. Η Nathan συνεργάστηκε με την Επιτροπή κατά την έρευνα, υοβάλλοντας κατόπιν αίτησης διάφορα αποδεικτικά έγγραφα χωρίς τα οποία η παράβαση δεν θα είχε διαπιστωθεί. Λαμβανομένου υπόψη του συνόλου αυτών των ελαφρυντικών περιστάσεων, το βασικό ποσό του προστίμου πρέπει να περιοριστεί κατά 40 % (δηλαδή 40 000 ευρώ).

5. **Ύψος του προστίμου**

(135) Το ύψος του προστίμου για τις παραβάσεις που διαπιστώνει η παρούσα απόφαση και που επιβάλλεται στην Nathan πρέπει να ανέρχεται συνεπώς σε 60 000 ευρώ,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η επιχείρηση Editions Nathan παραβίασε το άρθρο 81 της συνθήκης, περιλαμβάνοντας στις συμφωνίες με τους διανομείς της περιορισμούς που αφορούν, αφενός, τις παθητικές τους πωλήσεις εκτός των περιοχών που τους έχουν εκχωρηθεί κατ' αποκλειστικότητα και τις παθητικές πωλήσεις άλλων διανομέων προς τις περιοχές αυτές και, αφετέρου, την ελευθερία καθορισμού των επιπέδων τιμών και των εμπορικών όρων μεταπώλησης.

Η επιχείρηση Bricolux SA παραβίασε το άρθρο 81 της συνθήκης, σε συμφωνία με τις Editions Nathan, περιορίζοντας τις πωλήσεις της στο εξωτερικό της αποκλειστικής της περιοχής και καλώντας την Editions Nathan να περιορίσει τις πωλήσεις άλλων διανομέων στην αποκλειστική της περιοχή.

Άρθρο 2

Επιβάλλεται πρόστιμο 60 000 ευρώ στην Editions Nathan και 1 000 ευρώ στην Bricolux SA για την παράβαση που αναφέρεται στο άρθρο 1.

Τα πρόστιμα αυτά θα πρέπει να καταβληθούν σε ευρώ στο λογαριασμό αριθ. 642-0029000-95 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, στην τράπεζα Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), Avenue des Arts/Kunstlaan 43, B-1040 Βρυξέλλες, εντός προθεσμίας τριών μηνών από την κοινοποίηση της παρούσας απόφασης.

Μετά την προθεσμία αυτή, οφείλονται αυτομάτως τόκοι υπερημερίας με το επιτόκιο που εφαρμόζει η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα στις πράξεις της για κύρια αναχρηματοδότηση, την πρώτη εργάσιμη ημέρα του μήνα έγκρισης της παρούσας απόφασης· το επιτόκιο αυτό θα προσαυξάνεται κατά 3,5 εκατοστιαίες μονάδες, δηλαδή 7,79 %.

Άρθρο 3

Η Editions Nathan και Bricolux SA είναι υποχρεωμένες, στο μέτρο που δεν το έχουν πράξει ήδη, να παύσουν τις παραβάσεις που αναφέρονται στο άρθρο 1, ιδιαίτερα ενημερώνοντας τους διανομείς της Editions Nathan ότι μπορούν να πραγματοποιούν παθητικές πωλήσεις με προορισμό τις περιοχές που έχουν εκχωρηθεί κατ' αποκλειστικότητα στο δίκτυο διανομής της Editions Nathan στην Κοινότητα.

Άρθρο 4

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στις επιχειρήσεις:

Editions Nathan
9, rue Méchain
F-75676 Paris CEDEX 14, Γαλλία

Bricolux SA
2, Rue Saint Isidore, Z. Industriel
B-6900 Marloie, Βέλγιο

Η παρούσα απόφαση αποτελεί εκτελεστό τίτλο, σύμφωνα με το άρθρο 256 της συνθήκης ΕΚ.

Βρυξέλλες, 5 Ιουλίου 2000.

Για την Επιτροπή

Mario MONTI

Μέλος της Επιτροπής