II

(Besluiten waarvan de publikatie niet voorwaarde is voor de toepassing)

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 2 december 1988

inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag

(IV/31.697, Charles Jourdan)

(Slechts de tekst in de Franse taal is authentiek)

(89/94/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap,

Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari 1962, eerste verordening over de toepassing van de artikelen 85 en 86 van het Verdrag (1), laatstelijk gewijzigd bij de Akte van Toetreding van Spanje en Portugal, en met name op de artikelen 6 en 8,

Gezien de aanmelding en het verzoek om een negatieve verklaring, ingediend op 5 november 1985 door de Société anonyme des chaussures Seducta Charles Jourdan et Fils, Boulevard Voltaire 1, F-26017 Romans, de Charles Jourdan Holding AG, Spielhof 3, CH-8750 Glarus, en de Société anonyme Xavier Danaud, Zone industrielle de Charnas, F-07100 Annonay, betreffende een net van standaard-distributiefranchise- en standaard-erkend depot-overeenkomsten dat de Lid-Staten bestrijkt of dat daartoe bestemd is,

Gezien de bekendmaking van het essentiële gedeelte van de aanmelding (2) overeenkomstig artikel 19, lid 3, van Verordening nr. 17,

Na raadpleging van het Raadgevend Comité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities,

Overwegende hetgeen volgt:

I. DE FEITEN

A. De onderneming

(1) „Charles Jourdan Holding AG" is een vennootschap naar Zwitsers recht met zetel te Spielhof 3, 8750 Glarus (Zwitserland). Zij is op haar beurt in handen van de Zwitserse holding PCW (Portland Cement Werke).

De vennootschap Charles Jourdan Holding AG met haar dochtermaatschappijen, hierna de „groep Charles Jourdan" te noemen, bezit geheel of gedeeltelijk een groot aantal vennootschappen in Frankrijk, elders in de Gemeenschap en daarbuiten. Daaronder treft men met name de „Société anonyme des chaussures Seducta Charles Jourdan et Fils" en de „Société anonyme Xavier Danaud" aan die, met Charles Jourdan Holding AG, de overeenkomsten hebben aangemeld waarop deze beschikking betrekking heeft.

— De société anonyme des chaussures Seducta Charles Jourdan et Fils heeft de overeenkomsten inzake franchise en erkend depot voor het merk Charles Jourdan (schoeisel en handtassen), in Frankrijk, aangemeld;

— De société anonyme Xavier Danaud heeft de franchise-overeenkomsten voor de merken van Xavier Danaud (schoeisel en handtassen), in Frankrijk, en de overeenkomsten inzake erkend depot voor het merk Xavier Danaud (schoeisel en handtassen), in Frankrijk, aangemeld;

— Charles Jourdan Holding AG heeft de franchise-overeenkomsten voor de merken Charles Jourdan (schoeisel en handtassen) en Xavier Danaud (schoeisel en handtassen), buiten Frankrijk, aangemeld.

(2) De groep Charles Jourdan vervaardigt en verkoopt voornamelijk schoeisel en maroquinerie-artikelen (ongeveer 80 % van haar omzet) en handtassen

(1) PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.
(2) PB nr. C 220 van 24. 8. 1988, blz. 2.

(9 % van haar omzet). Zij brengt ook confectie en accessoires onder eigen merk in de handel, die haar overige omzet uitmaken.

In 1984 behaalde de groep 55 % van haar omzet in Frankrijk, waar zij met name 1 685 000 paar schoenen en 136 000 handtassen verkocht. In 1987 heeft de groep 1,1 miljoen paar schoenen verkocht.

De omzet van de groep bedroeg in 1984 896 943 000 Ffr. en in 1985 941 774 000 Ffr. De omzet in 1987 bedroeg ongeveer 700 000 000 Ffr. De omzet van Portland Cement Werke bedroeg in 1985 568 000 000 Zwitserse francs.

B. Het produkt en de markt

(3) — De hoofdactiviteit van de groep is de produktie en de verkoop van schoeisel en met name schoeisel van gemiddelde en van hoge kwaliteit. De artikelen van het gemiddelde assortiment komen grofweg overeen met detailhandelsprijzen tussen 400 en 700 Ffr. en de artikelen van hoge kwaliteit met detailhandelsprijzen van méér dan 700 Ffr. Met dit onderscheid, dat slechts een benadering is, kunnen de artikelen met het merk Seducta in de eerste categorie worden gerangschikt en die met het merk Charles Jourdan, Christian Dior of Xavier Danaud in de tweede.

Een deel van de schoeiselproduktie (ongeveer 10 %) wórdt toegeleverd. De schoenenmerken die door de groep Charles Jourdan in de handel worden gebracht zijn: Charles Jourdan, Seducta, Christian Dior en Xavier Danaud.

— Een andere activiteit van de groep is de gedeeltelijke toelevering en verkoop van maroquinerie: handtassen maar ook ceinturen, bagage, handschoenen, enz.

— De door de groep in de handel gebrachte accessoires worden in het algemeen in toelevering geproduceerd; het gaat hier met name om paraplu's, sjaals, brillen, parfums, panty's, sokken, dassen, hoeden, horloges, pennen en juwelen. Deze zijn getekend en ontworpen door de stijlspecialisten van de groep Charles Jourdan.

— Ten slotte biedt de groep Charles Jourdan onder haar merk een collectie dames- en herenconfectie aan die geheel in toelevering wordt vervaardigd.

(4) *De schoeiselmarkt*

De produktie van de Gemeenschap bedroeg in 1986 ongeveer 1,2 miljard paar, waarvan bijna de helft in Italië is vervaardigd en ongeveer 200 miljoen in Frankrijk. In 1986 bedroeg de communautaire import 345 miljoen paar en de export 260 miljoen paar. In Frankrijk exporteerden de fabrikanten een kwart van hun produktie, maar meer dan een op de twee paar schoenen (54 %) die in Frankrijk worden gedragen, is van import afkomstig. De markt van de Gemeenschap en met name de Franse staat dus wijd open voor export en import.

De organisatie van de produktie is gespreid, want men telde bij voorbeeld in 1982 op 423 Franse ondernemingen slechts 15 met meer dan 500 werknemers. Die produceerden echter 25 % van het Franse totaal, met aan het hoofd Eram en GEP.

In de produktie van schoeisel van hoge kwaliteit zijn de Europese concurrenten van Charles Jourdan met name Bally, Kelian, Carel, Manfield, Pinet, Clergerie, Maud Frison en Céline.

In het middenassortiment zijn de Europese concurrenten met name Mirelli, France Arno, Salamander, Heyraud, Raoul en Dressoir.

De interne concurrentie van de fabrikanten van de Gemeenschap (Italië, Spanje) maar ook uit derde landen (Hong-Kong, Taiwan, Singapore, Zuid-Korea) is zeer sterk.

Deze opmerkingen gelden ook voor de afzet waar de concurrentie niet slechts tussen verkooppunten levendig is maar ook tussen distributienetten.

In Frankrijk brengen de onafhankelijke detailhandelaren nog het grootste deel van de schoeiselproduktie in de handel. Enkele van deze onafhankelijke detailhandelaren hebben zich georganiseerd in aankoopgroeperingen (bij voorbeeld Cédaf, UCF, enz.) of zij werken met franchises (bij voorbeeld Eram, GEP, Labelle, Charles Jourdan).

Een ander deel van de schoeiselprodukten wordt in de handel gebracht door industriële (bij voorbeeld Bata, Bally, Eram, Myris, André, Charles Jourdan) of door handelsondernemingen (bij voorbeeld Raoul, France Arno, Manfield).

Ten slotte is er een aantal niet gespecialiseerde zaken zoals supermarkten, postorderbedrijven, grote warenhuizen, enz.

Bij de maroquinerie is de spreiding van de Franse en overige en Europese fabrikanten nog groter omdat dit beroep zowel ambacht als industrie omvat. De concurrentie uit Aziatische landen is zeer sterk voor de produkten van gemiddelde kwaliteit. De afzet is in sterke mate gespreid over gespecialiseerde winkels, bazars, supermarkten, enz.

Op het gebied van de maroquinerie is de groep Charles Jourdan de derde fabrikant in Frankrijk.

(5) Het marktaandeel van de groep Charles Jourdan op de totale schoeiselmarkt bedraagt voor Frankrijk ongeveer 1 %. Het is communautair gezien te verwaarlozen.

Bij het schoeisel van gemiddelde en hoge kwaliteit kan het marktaandeel van de groep echter worden geschat op bijna 10 % van het Franse totaal en ongeveer 2 % van de totale markt in de Gemeenschap. Deze marktomschrijving is niet volstrekt nauwkeurig, maar zij sluit het schoeisel dat niet op basis van leder is vervaardigd en goedkoop schoeisel uit.

Het marktaandeel van de andere produkten die door de groep in de handel worden gebracht, is zowel in Frankrijk als communautair gezien onbetekenend.

C. De afzet van de produkten van de groep

(6) De afzet van de produkten van de groep Charles Jourdan beantwoordt aan een aantal vereisten die samenhangen met het produkt en met de groep. In de eerste plaats berust die taak bij handelaren die in staat zijn om te gaan met een veeleisende klantenkring die over een meer dan gemiddelde koopkracht beschikt. Anderzijds ontstaan er bevoorrechte relaties tussen de detailhandelaren en de groep, zodat in de betrekkingen met de klantenkring een eenheid van stijl en gedrag behouden blijft.

(7) Het verkoopnet is uit vier typen winkels samengesteld :

— Filialen : deze boetieks zijn het eigendom van en worden geleid door de groep : zij handelen onder het reclameschild „Charles Jourdan" of „Xavier Danaud". Zij zijn de vitrine voor de activiteiten van de groep ; zij brengen ook in het algemeen alle produkten van het assortiment Charles Jourdan in de handel.

— Franchiseboetieks : zij zijn onafhankelijk van de groep maar hebben met haar een franchise-distributie-overeenkomst gesloten krachtens welke zij de naam Charles Jourdan of Xavier Danaud voor de gehele winkel binnen een bepaald territorium als reclame kunnen uithangen.

— Erkende depots : deze worden gehouden door onafhankelijke handelaren die met de groep een distributieovereenkomst hebben gesloten krachtens welke zij de merken Charles Jourdan of Xavier Danaud binnen een bepaald grondgebied voor een afgebakend gedeelte van de winkel kunnen vertegenwoordigen, maar waar de betrokken artikelen met die van andere merken concurreren. Het reclamebord met het merk moet binnen de winkel worden getoond en niet daarbuiten, zoals bij franchisewinkels.

Uit deze verbintenis, die beperkter is dan die in de verhouding franchisenemer-groep, vloeit een verschil in rechten en verplichtingen van elk van de partijen voort. Deze formule van erkend depot vertoont bepaalde kenmerken van de franchise en van de traditionele detailhandel en heeft ten doel de depothouder een grotere zelfstandigheid jegens de groep te doen behouden, zulks op verzoek van de detailhandelaar of op verzoek van de groep zelf, en de persoonlijke en professionele bekwaamheden van de erkende depothouder te testen alvorens hem een franchise toe te vertrouwen.

— Traditionele winkelbedrijven : deze onderhouden buiten de verkoopovereenkomsten voor de merkartikelen geen enkele juridische band met de groep.

Deze winkels worden door de groep Charles Jourdan geselecteerd aan de hand van objectieve gegevens, te weten : de winkel waar de activiteit wordt ontplooid, de kwaliteit van de verkochte produkten en de handelaar zelf, zijn bekwaamheid en reputatie.

D. Wezenlijke kenmerken van de aangemelde standaardovereenkomsten

(8) *Keuze van de franchisenemers en van de erkende depothouders van de groep*

De overeenkomsten worden om de persoon zelve gesloten om diens zedelijke en professionele hoedanigheden. Overdracht van de overeenkomst aan een derde is onmogelijk zonder goedkeuring van de groep. Iedere loontrekkende beheerder van een winkel moet vooraf door de groep worden aanvaard.

(9) *Juridische onafhankelijkheid van de franchisenemers en erkende depothouders*

De franchisenemers en erkende depothouders zijn eigenaren die juridisch en financieel voor hun zaak en voor de inrichting ervan aansprakelijk zijn.

Veranderingen in de geografische ligging en in de in- en de uitwendige inrichting van de winkel moeten echter vooraf door de groep worden goedgekeurd.

(10) *Exclusief territorium*

In iedere overeenkomst is nauwkeurig het territorium van de franchisenemer of de depothouder omschreven.

De franchisenemer geniet op zijn territorium het recht zijn winkel te exploiteren onder het buiten aangebrachte bord met de afbeelding van een merk van de groep en mag slechts handel drijven in de handelslokalen die in de overeenkomst zijn omschreven.

De erkende depothouder geniet op zijn territorium het recht een deel van zijn winkel onder het binnen aangebrachte reclamebord met de afbeelding van een merk van de groep te exploiteren en mag slechts in handelslokalen handel drijven die in de overeenkomst zijn omschreven.

Binnen het territorium van een franchisenemer kunnen verscheidene traditionele wederverkopers en/of erkende depothouders voorkomen. Er kan echter niet meer dan één franchisenemer binnen datzelfde territorium gevestigd zijn.

(11) *Overdracht van de „know-how" van de groep Charles Jourdan aan franchisenemers en erkende depothouders*

De franchisenemer ontvangt van de groep Charles Jourdan „know-how" en voortdurende bijstand met betrekking tot :

— aankoop (kerncollectie, standaardbestellingen, tendensen, kleuren en stoffen die in de mode zijn) : dit is voorlichting voor de detailhandelaar over de laatste modetendensen ;

— verschaffing van het decoratieconcept : dit is steunverlening bij de creatie of de vernieuwing van het winkeldecor ;

— inrichting en bijhouden van de voorraad, informatie over het beheer : dit is bijstand op het gebied van het interne beheer van de winkel ;

— verschaffing van informatie over de verkoop van de produkten in de netten „filialen en franchisenemers" : dit is informatieverschaffing over de commerciële activiteiten van de verkooppunten die dezelfde produkten in de handel brengen ;

— reclame : dit is materiële steun of raadverstrekking op het gebied van het reclamebeleid van de franchisenemer.

De aldus overgedragen know-how is in de eerste plaats van commerciële aard, hoewel hij tevens beheerselementen omvat. Hij is zeker niet gering en verschaft de handelaar duidelijke voordelen ten opzichte van zijn concurrenten. Dit is het, nog afgezien van het prestige van het merk, dat zelfstandige handelaren of hen die dit kunnen zijn, ertoe brengt deze overeenkomsten met de groep Charles Jourdan te sluiten.

De erkende depothouder ontvangt van de groep Charles Jourdan uitsluitend informatie op het gebied van aankopen en modetendensen. Die informatie is beperkter en omvat minder gebieden dan bij de franchise. Op het gebied van het beheer vindt geen enkele bijstand plaats.

Alle aan de franchisenemer of de erkende depothouder verstrekte informatie is vertrouwelijk.

(12) *Industriële eigendomsrechten*

De groep Charles Jourdan blijft eigenaar van haar gedeponeerde handelsmerken en modellen, handelsnamen, tekens, emblemen, symbolen en andere commerciële onderscheidingsmogelijkheden. Alleen zij kan over het gebruik ervan beslissen.

(13) *Controlerecht van de groep Charles Jourdan*

De franchisenemer en de erkende depothouder moeten hun boeken ter beschikking van de groep houden en maandelijks een staat van de nettoverkopen en de verkochte hoeveelheden ten opzichte van de voorafgaande maand toezenden. Zij moeten dulden dat hun personeel wordt geïnspecteerd en dat hun handelslokalen, met inbegrip van de plaatsen waar zich de voorraden bevinden, voor inspectie worden bezocht. De controle kan eveneens betrekking hebben op de naleving door de franchisenemer van kwaliteitscriteria in verband met de naam en de faam van de waar.

(14) *Financiële verplichtingen jegens de groep Charles Jourdan*

Als tegenprestatie voor het verschaffen door de franchisegever van de algemene decoratieopvatting, de projecten, de monsters, het bestek en de assistentie van een decorateur, moet de franchisenemer, al naar gelang van het merk, een entreerecht van 20 000 of 30 000 Ffr. betalen. De kosten van de materiële inrichting van de winkel blijven ten laste van de franchisenemer, respectievelijk van de erkende depothouder. Van de erkende depothouder wordt geen entree verlangd ; deze moet alleen een waarborgsom storten.

Als tegenprestatie voor de toegekende rechten en de diensten welke hem worden verleend, betaalt de franchisenemer aan de franchisegever tevens, al naar gelang van het merk, een bedrag van 1,5 % of 2 % over de som, exclusief belastingen, van de nettoverkopen van de winkel. Dit bedrag is voor erkende depothouders vastgesteld op 1 % en is eveneens van toepassing op de som van de verkopen van de winkel, exclusief belasting. In de praktijk bestaan deze voor ten minste 50 % uit de verkoop van de produkten van de merken van de groep.

(15) *Concurrentiebeding*

Voor de franchisecontracten verbiedt het concurrentiebeding de franchisenemer om op het toegekende territorium een andere winkel te exploiteren onder franchise met andere ondernemingen dan die van de groep Charles Jourdan, behalve indien het gaat om produkten die wat prijzen of typen betreft niets uit te staan hebben met die welke door de groep Charles Jourdan worden vervaardigd.

In zijn winkel mag de franchisenemer alleen produkten verkopen die de merken dragen die in de overeenkomst genoemd zijn of die ook tot de groep behoren. Hem kan echter door de groep toestemming worden verleend andere artikelen van buiten de groep te verkopen. Bij de erkende depothouderscontracten houdt een beding het verbod in produkten tentoon te stellen of te verkopen die wegens het merk, de benaming of het uiterlijk ervan aan het imago van de groep Charles Jourdan afbreuk zouden kunnen doen.

Na afloop van de overeenkomsten is de handelaar in zijn latere activiteiten aan geen enkele beperking onderworpen. In geval van verkoop van de winkel onder franchise heeft de franchisegever voor eventuele aankoop van het pand een optie van één maand.

(16) *Bevoorradingsbeding*

De handelaar kan zich rechtstreeks met produkten met merken van de groep Charles Jourdan bij de groep zelf bevoorraden of bij een filiaal van de

groep of bij een ander lid van het net, ongeacht of deze franchisenemer of alleenverkoper is, dan wel zelfs bij een traditionele wederverkoper van de produkten van het merk van de groep, ongeacht of deze al dan niet in dezelfde Lid-Staat gevestigd zijn. Algemeen gesproken zijn wederzijdse verkopen tussen merkhandelaren toegestaan mits de franchisenemer of de erkende depothouder niet als hoofdbezigheid de functie van grossier vervult. Deze mogelijkheid is op verzoek van de Commissie aan partners van de groep Charles Jourdan toegekend.

(17) *De aankoopprijzen*

Binnen eenzelfde Lid-Staat zijn de aankoopprijzen dezelfde voor alle franchisenemers, erkende depothouders of traditionele detailhandelaren. Alleen kan een hoeveelheidskorting worden toegestaan. De prijsschommelingen van de ene tot de andere Lid-Staat zijn het gevolg van de afzetkosten, transito-, wissel- en dergelijke kosten, die met de uitvoerverrichtingen verband houden.

(18) *De verkoopprijs*

De groep Charles Jourdan stelt voor ieder seizoen prijslijsten op. Deze prijslijsten zijn slechts indicatief en de detailhandelaren behoeven daarmee geen rekening te houden. Deze vrijheid voor de detailhandelaren om de verkoopprijs te bepalen wordt op verzoek van de Commissie in de overeenkomsten uitdrukkelijk vermeld.

(19) *Looptijd van de overeenkomsten*

Alle overeenkomsten worden aanvankelijk voor vijf jaar gesloten.

(20) *Ontbinding van de overeenkomsten*

De groep Charles Jourdan kan de franchiseovereenkomst of de erkende-depothouderovereenkomst opzeggen in geval van faillissement of de liquidatie van de goederen van de handelaar, in geval van geografische verplaatsing of veranderingen in de winkel of bij onvoldoende verkopen. Bij overtreding van een van de bedingen van de overeenkomsten kan de groep Charles Jourdan of haar partner, franchisenemer of erkende depothouder, de overeenkomst opzeggen.

(21) *Gevolgen van de opzegging of beëindiging van de overeenkomst*

De franchisenemers of de erkende depothouders ondervinden geen enkele beperking in de uitoefening van hun toekomstige activiteiten. Zij kunnen soortgelijke of concurrerende produkten in dezelfde geografische zone en in dezelfde winkel blijven verkopen.

Zij zijn alleen gehouden alle uithangborden en reclamemateriaal uit hun winkels te verwijderen, de met de franchise of het erkende depot verband houdende inrichting te wijzigen en aan de groep Charles Jourdan het drukwerk, de etiketten, het verpakkingsmateriaal, enz., waarop de gedeponeerde merken zijn aangebracht, terug te geven, uitgezonderd de fournituren die noodzakelijk zijn voor de afzet van de nog voorradige waar.

(22) *Opmerkingen van derden*

In verband met de bekendmaking overeenkomstig artikel 19, lid 3, van Verordening nr. 17, heeft de Commissie geen opmerkingen ontvangen.

II. JURIDISCHE BEOORDELING

A. Artikel 85, lid 1

(23) Door middel van de aangemelde standaardverkoopovereenkomsten verleent de groep Charles Jourdan haar franchisenemers en erkende depothouders

— enerzijds op een in de overeenkomst afgebakend territorium het exclusieve recht om in de detailhandelswinkel voor de verkoop gebruik te maken van haar onderscheidingstekenen (uithangborden, merken, handelsnaam) alsmede van haar tekeningen en modellen. Zo ontstaat een uniforme presentatie van de binnen het net verhandelde produkten. Dit exclusieve recht heeft betrekking op het buiten de winkel aangebrachte bord voor de franchisenemers en het binnen de winkel aangebrachte bord voor de erkende depothouders;

— anderzijds verleent de groep haar franchisenemers en erkende depothouders de know-how die is samengesteld uit een geheel van commerciële kennis en beheerservaring die vooraf door de groep Charles Jourdan zelf is opgedaan en niet aan derden bekendgemaakt, alsmede uit voortdurende bijstand. De technische en commerciële know-how wordt bijgewerkt aan de hand van de door de groep Charles Jourdan opgedane ervaring.

(24) De groep Charles Jourdan ontwikkelt een coherent en doeltreffend verkoopnet zonder massale investeringen en blijft op de activiteit van haar verkooppunten controle uitoefenen.

Voor de detailhandelaar onder franchise betekent dit dat hij, mocht hij zelf nog geen ervaring hebben opgedaan bij de afzet van de merkartikelen, van de know-how van de franchisegever profiteert en, indien hij reeds ervaring heeft, zich naast dit voordeel nog ten volle kan concentreren op de afzet van de produkten van de groep Charles Jourdan, waarvan de faam alleen al hem een klantenkring waarborgt. Voor de detailhandelaar die erkende depothouder is, bestaat het voordeel in de know-how van de groep en de faam van de merken van de groep Charles Jourdan, terwijl hij een grote commerciële zelfstandigheid behoudt dankzij de verkoop van concurrerende merken in zijn winkel.

(25) De standaardfranchise-overeenkomsten of erkende-depothouderovereenkomsten welke de groep Charles Jourdan met haar franchisenemers of erkende depothouders heeft gesloten of voornemens is te sluiten, zijn overeenkomsten tussen ondernemingen in de zin van artikel 85, waarbij de groep Charles Jourdan en elk van haar partners zelfstandige ondernemingen blijven.

a) *Niet onder artikel 85, lid 1, vallende bedingen*

Franchise-overeenkomsten

(26) Het Hof van Justitie in het arrest Pronuptia (1) en de Commissie in haar beschikkingen Pronuptia (2), Yves Rocher (3) en Computerland (4) hebben verklaard dat bedingen die onmisbaar zijn om te verhinderen dat concurrenten van de overgedragen know-how en van de bijstand van de franchisegever profiteren en bedingen waarin de onontbeerlijke controle is geregeld op het behoud van de identiteit en de reputatie van het net die wordt gesymboliseerd door het onderscheidingsteken, geen beperkingen van de mededinging in de zin van artikel 85, lid 1, opleveren.

(27) De bedingen die onmisbaar zijn om te verhinderen dat concurrenten van de overgedragen know-how profiteren, zijn :

— het concurrentiebeding waarbij gedurende de looptijd van de overeenkomst de franchisenemer de exploitatie van een andere handel onder franchise binnen het toegewezen territorium wordt verboden, behalve in geval van verkoop van produkten die geen enkele betrekking hebben met die van de groep Charles Jourdan. Dit beding is gerechtvaardigd voor de franchisenemer omdat de overgedragen know-how gemakkelijk ten gunste van andere produkten en andere merken zou kunnen worden gebruikt in het kader van een andere franchiseregeling. Er bestaat geen concurrentiebeding na afloop van de overeenkomst.

  Een dusdanig concurrentiebeding wordt niet gerechtvaardigd, enerzijds omdat de know-how een belangrijk gedeelte aan algemene commerciële technieken bevat en anderzijds omdat de franchiseregeling zich in de eerste plaats op de handelaar richt die reeds een zekere ervaring op het gebied van schoeiseldistributie bezit ;

— het verbod voor de franchisenemer om zijn franchise-overeenkomst over te dragen, zijn winkel in onderhuur te geven, een onderfranchise te geven, zijn winkelpand in beheer te geven of een bestuurder in loondienst te benoemen zonder uitdrukkelijke goedkeuring van de groep Charles Jourdan, schept voor dit concern de mogelijkheid erop toe te zien dat de franchisenemer de professionele hoedanigheden bezit die voor de uitoefening van zijn functie nodig zijn, maar ook ervoor te zorgen dat personen buiten het Charles Jourdan-net niet van de voordelen profiteren die met het onderhavige afzetsysteem verweven zijn.

(28) De bedingen waarin de controle is geregeld die onmisbaar is voor het behoud van de identiteit en de reputatie van het net als gesymboliseerd in het reclameschild zijn :

— de verplichting voor de franchisenemer om zijn commerciële activiteit uit te oefenen in een lokaal dat volgens de aanwijzingen en adviezen van de groep is ingericht. Zo kan de coherentie en de commerciële homogeniteit alsmede de reputatie van de verkooppunten van het net van de groep Charles Jourdan worden gewaarborgd ;

— de verplichting voor de franchisenemer om met de groep Charles Jourdan samen te werken. Deze verplichting betreft voornamelijk de reclame die in overeenstemming met de groep Charles Jourdan moet worden gemaakt om het imago van de groep en de kwaliteit van het beheer van het verkooppunt op peil te houden ten einde ervoor te zorgen dat slecht beheer de belangen van de vertegenwoordigde merken geen schade toebrengt ;

— een verbod aan de franchisenemer om de produkten van de groep Charles Jourdan door te verkopen aan andere handelaren dan franchisenemers, aan erkende depothouders of aan door de groep bevoorrade detailhandelaren. Met dit beding wil men de eenheid van het net en het verband in de ogen van de afnemers tussen het produkt van de groep Charles Jourdan en de plaats van verkoop in stand houden ;

— de verplichting voor de franchisenemer om behoudens goedkeuring van de groep, met inachtneming van de aard van de betrokken produkten (mode artikelen) voor het behoud van de homogeniteit van het imago, de artikelen die het voornaamste voorwerp van de franchise uitmaken, uitsluitend bij de groep Charles Jourdan of bij door haar aangewezen leveranciers te bestellen. Opgemerkt zij dat de franchisenemer de betrokken artikelen bij iedere franchisenemer, erkende depothouder of traditionele detailhandelaar die deel uitmaakt van het Charles Jourdan-net, kan kopen ;

— de verplichting voor de franchisenemer om zich te onderwerpen aan het toezicht van de groep Charles Jourdan. Het recht van inzage van de groep bij het beheer van haar detailhandelaren vormt het tegenstuk voor de verantwoordelijkheden welke door de groep Charles Jourdan aan haar partners zijn gedelegeerd.

(1) Arrest van 28. 1. 1986 in zaak 161/84, Jurispr. 1986, blz. 353.
(2) PB nr. L 13 van 15. 1. 1987, blz. 39.
(3) PB nr. L 8 van 10. 1. 1987, blz. 49.
(4) PB nr. L 222 van 10. 8. 1987, blz. 12.

(29) Over de detailhandelsverkoopprijzen, die slechts indicatief zijn, moet worden opgemerkt dat het louter mededelen van indicatieve prijzen door de groep aan haar detailhandelaren niet kan worden beschouwd als concurrentiebeperkend, voor zover het niet leidt tot een onderling overleg tussen de detailhandelaren van het net en tussen detaillisten en de groep Charles Jourdan.

(30) Het ontbreken van een verplichting voor de groep om selectiecriteria voor de keuze van haar franchisenemers te omschrijven en vervolgens na te leven, houdt verband met de wil om een geïntegreerd solidair afzetnet in het leven te roepen waarbij elke handelaar die over de vereiste professionele en persoonlijke hoedanigheden beschikt, heeft verkozen zich aan te sluiten. De voortdurende bijstand welke de franchisenemer tijdens de overeenkomst ontvangt, is onmogelijk zonder een veelvuldige aanwezigheid van de vertegenwoordigers van de groep bij elk van deze handelaren. De leden van het distributienet moeten dus wel beperkt in aantal zijn. Onder die omstandigheden kan de groep zelf de handelaren selecteren die haar het meest geschikt lijken om de samenhang van het net in stand te houden.

Erkende-depothouderovereenkomsten

(31) De bedingen die niet onder artikel 85, lid 1, vallen, zijn in de eerste plaats die welke de groep de voor het behoud van de identiteit en de reputatie van het net, waarvan het reclameschild binnen de winkel het symbool vormt, noodzakelijke controle geven : de erkende depothouder moet zijn activiteit uitoefenen in dat gedeelte van de winkel dat volgens de richtlijnen van de groep is ingericht.

Hij moet ook met de groep samenwerken bij de reclame en het beheer. Hij mag de waar niet kopen bij of wederverkopen aan andere handelaren dan die welke reeds lid van het distributienet van de groep zijn. De erkende depothouder moet zich voorts aan de controles van de groep Charles Jourdan onderwerpen.

De erkende depothouder is niet onderworpen aan een concurrentiebeding. Toch mag hij in zijn winkel geen produkten tentoonstellen of verkopen die mogelijk het imago van de groep Charles Jourdan schaden. Hij blijft vrij andere merken te verkopen. Dit beding is gerechtvaardigd wegens de kwaliteit van de produkten van de groep Charles Jourdan, die een adequate presentatie vereist. Gezien de scherpe concurrentie in de sector kan een dergelijke beperking de mededinging niet op waarneembare wijze beperken.

De overeenkomst loopt van rechtswege af bij overdracht, inbeheergeving, controle van de „goodwill" door een derde of in geval van benoeming van een bestuurder in loondienst, zonder uitdrukkelijke toestemming van de groep Charles Jourdan, omdat men zich wenst te vergewissen van de noodzakelijke bekwaamheden van de erkende depothouder en ervoor wil zorgen dat de voordelen van deze formule niet naar een derde gaan.

b. *Onder artikel 85, lid 1, vallende bedingen*

Franchise-overeenkomsten

(32) De bedingen waarin een marktverdeling tussen de groep Charles Jourdan en haar partners of tussen haar partners onderling tot stand wordt gebracht, vormen beperkingen van de mededinging in de zin van artikel 85, lid 1. Dit is het geval met :

— het beding waarin de groep de franchisenemer voor een afgebakende geografische zone het exclusief gebruik van haar onderscheidende tekenen toekent, en

— de verplichting voor de franchisenemer om zijn activiteit uitsluitend in het daartoe aangewezen lokaal uit te oefenen.

Door de gecombineerde werking van deze bedingen is namelijk elke franchisenemer in zijn geografische zone tamelijk beschermd tegen de concurrentie van de andere franchisenemers. Deze bescherming wordt echter beperkt door het feit dat, al mag er slechts één franchisenemer in één gegeven zone aanwezig zijn, verscheidene erkende depothouders en traditionele detailhandelaren in diezelfde zone aanwezig kunnen zijn.

(33) De franchise-overeenkomsten kunnen de handel tussen Lid-Staten ongunstig beïnvloeden aangezien zij de basis vormen van een netwerk dat bestemd is de gehele Gemeenschap te gaan bestrijken, waarbij het aan de franchisenemers niet is toegestaan zich in een andere Lid-Staat te vestigen.

Erkende-depothouderovereenkomsten

(34) Het exclusieve recht om een reclameschild binnen de winkel op te stellen sluit op het territorium de filialen noch de winkels onder franchise uit die bovendien een reclameschild buiten aan de winkel mogen hebben. Dit exclusieve recht sluit evenmin de aanwezigheid van de merken van de groep Charles Jourdan in de traditionele detailhandelszaken uit. Het gaat om overeenkomsten die voor de detailhandelaar weinig dwingend zijn en op een sterk door concurrentie beheerste markt tegen mededinging binnen het net een zeer beperkte bescherming bieden.

(35) Gezien het feit dat het aantal erkende depots ten tijde van de aanmelding van de overeenkomsten uiterst beperkt was en volgens de groep Charles Jourdan waarschijnlijk niet sterk zal stijgen, blijkt bovendien dat zij de handel tussen Lid-Staten niet ongunstig kunnen beïnvloeden noch de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt duidelijk kunnen verhinderen, beperken of vervalsen.

De bepalingen van artikel 85, lid 1, zijn niet van toepassing op de erkende-depothouderpvereenkomsten.

B. **Artikel 85, lid 3**

(36) Verordening (EEG) nr. 1983/83 van de Commissie [1] die de toepassing van artikel 85, lid 3, van het Verdrag op groepen alleenverkoopovereenkomsten betreft, is niet van toepassing op de betrokken standaardfranchise-overeenkomsten die juridisch een ander karakter hebben [2]. Zij vormen, naast hun karakter van afzetovereenkomsten, overeenkomsten waarbij de franchisegever zich verplicht het recht tot uitoefening van het bedrijf over te dragen met als doel dat de franchisenemer voor een originele en een evolutie toelatende vorm van afzet zorg draagt. Onderzocht dient te worden of de betrokken overeenkomsten voor een individuele vrijstelling in toepassing van artikel 85, lid 3, in aanmerking kunnen komen.

(37) De standaardfranchise-overeenkomsten die het distributienet van Charles Jourdan regelen, dragen door de gecombineerde werking van de daarin vervatte bedingen bij tot verbetering van de verdeling der betrokken produkten in de zin van artikel 85, lid 3. Zij maken het namelijk enerzijds de groep Charles Jourdan mogelijk :

— haar distributienet uit te breiden zonder investeringen in de materiële installatie van nieuwe filialen welke zij wellicht niet zou kunnen tot stand brengen althans niet even snel, nog los van het feit dat het de kandidaat-franchisenemers zelf zijn die de nodige investeringen voor hun rekening nemen,

— de afnemers een distributiekanaal ter beschikking te stellen dat uniform is ten aanzien van de gebruikte commerciële methoden en het assortiment van de aangeboden produkten. Deze uniformiteit maakt door standaardisering een rationalisatie van de commerciële methoden mogelijk,

— gezien haar nauwe en rechtstreekse banden met haar partners, snel door dezen te worden ingelicht over de veranderingen in de gewoonten en smaken van de consument en helpen haar daarmee die gegevens in haar verkoop- en produktieprognosen te verwerken,

anderzijds de franchisenemer mogelijk :

— binnen het contractgebied over de exclusiviteit van een buiten aan de winkel bevestigd reclameschild beschikkend, zijn verkoopinspanningen op dit contractgebied en op de merken van de groep te concentreren,

— van de commerciële voordelen van het merkimago van de produkten, van de beproefde know-how en van de voortdurende bijstand van de groep Charles Jourdan te profiteren.

(38) De betrokken overeenkomsten die het distributienet van Charles Jourdan regelen, verschaffen de gebruikers een billijk aandeel in de uit deze verbeteringen van de afzet voortvloeiende voordelen :

— de gebruikers kunnen zich de produkten van het assortiment van de groep Charles Jourdan in een groter aantal verkooppunten en landen verschaffen,

— de door de groep aan haar partners overgedragen know-how en aan dezen verleende bijstand verzekeren de gebruikers van een service van hoge kwaliteit,

— de aanwezigheid van detailhandelaren die eigenaar van hun zaak blijven, is een waarborg voor commerciële dynamiek en ijver bij de handelaar.

De concurrentiedruk die in de sector bestaat en de vrijheid van de gebruikers om de produkten onverschillig waar binnen het net te kopen, zijn evenzovele factoren die de franchisenemers ertoe kunnen aanzetten een redelijk deel van de uit de rationalisatie van de distributie voortvloeiende voordelen aan de afnemers door te geven.

(39) De standaardovereenkomsten van de groep Charles Jourdan bevatten overigens geen beperkingen die niet onmisbaar zijn om de bovenvermelde verbeteringen tot stand te brengen. De concurrentiebeperkende bedingen die een zekere territoriale exclusiviteit verschaffen, kunnen in het onderhavige geval namelijk onmisbaar worden geacht, want aangenomen mag worden dat weinig franchisekandidaten werkelijk bereid zouden zijn geweest de noodzakelijke investeringen te doen, een forfaitaire entree dan wel een waarborgsom te betalen en voorts royalty's evenredig aan hun omzet, om in een dusdanig afzetsysteem te worden opgenomen, zonder een zekere mate van gebiedsbescherming te genieten tegen de concurrentie van andere franchisenemers en van de groep Charles Jourdan zelf. Er zij trouwens aan herinnerd dat de franchisenemers geheel vrij zijn de betrokken produkten van elkaar of bij andere zelfstandige detailhandelaren te kopen en deze aan elkaar of aan andere zelfstandige detailhandelaren te verkopen.

(40) De Charles Jourdan-standaardovereenkomsten en het systeem dat uit de toepassing ervan voortvloeit, kunnen de betrokken ondernemingen niet de mogelijkheid geven de mededinging voor een wezenlijk deel van de betrokken produkten uit te schakelen. Jegens de producenten en verkopers die met de groep Charles Jourdan concurreren, kan het Charles Jourdan-net buiten het merk geen waarneembare horizontale concurrentiebeperkende gevolgen in het leven roepen buiten het merk, gezien de spreiding van het aanbod van produkten op het niveau van de produktie en op dat van de afzet.

(41) De produktie en de afzet van schoeisel die de voornaamste activiteit van de groep vormen, dekken slechts een beperkt deel van de Franse markt en een nog geringer deel van de communautaire

[1] PB nr. L 173 van 30. 6. 1983, blz. 1.
[2] HvJ EG in zaak 161/84, Pronuptia, punten 15 en 33 van de rechtsoverwegingen ; zie punt 26 van deze beschikking.

markt. Op de deelmarkt voor schoeisel van gemiddelde en hoge kwaliteit valt de groep Charles Jourdan ongeveer 10 % van de totale Franse markt toe en slechts ongeveer 2 % van de communautaire markt. Haar omzet lag in 1985 lager dan 1 miljard Ffr. en is betekkelijk bescheiden ten opzichte van die van haar Europese concurrenten. Bovendien is de markt voor schoeisel evenals die voor maroquinerie, accessoires of confectie zeer levendig en er heerst een zeer sterke concurrentie.

(42) De franchisenemers concurreren bovendien onderling, want zij mogen aan ongeacht welke afnemer binnen of buiten het contractgebied verkopen en aan onverschillig welke andere franchisenemer, erkende depothouder of detailhandelaar voor het merk, mits zij niet voornamelijk als grossier optreden. Bovendien zijn zij geheel vrij hun verkoopprijzen vast te stellen. Dit distributienet, waarin een aantal verschillende afzetsystemen is bijeengebracht, roept een gezonde wedijver tussen de detailhandelaren in het leven die de afnemer de grootst mogelijke keuze en dus in het onderhavige geval de beste aankoopvoorwaarden biedt.

Ten slotte bestaat er geen concurrentiebeding bij of na de ontbinding van de overeenkomsten, zodat het elke franchisenemer is toegestaan in eigen winkel zijn commerciële activiteit zonder enige beperking voort te zetten na de betrekkingen met de groep te hebben beëindigd.

(43) Aan alle voorwaarden voor toepassing van artikel 85, lid 3, is bijgevolg in het onderhavige geval voldaan.

(44) De beschikking houdende vrijstelling wordt van kracht vanaf de datum waarop de laatste wijzigingen in de standaardovereenkomsten zijn aangebracht, te weten 17 december 1986. De vrijstelling kan worden verleend voor een periode van tien jaar. Deze periode komt hier gerechtvaardigd voor gezien de geringe beperking van de mededinging die deze overeenkomsten opleveren en gezien het heersende concurrentieklimaat op dit terrein,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

Artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag wordt overeenkomstig artikel 85, lid 3, voor de periode van 17 december 1986 tot en met 16 december 1996 buiten toepassing verklaard voor de standaard-franchise-distributie-overeenkomsten welke de groep Charles Jourdan met haar franchisenemers in de Europese Economische Gemeenschap sluit.

Artikel 2

Overeenkomstig artikel 2 van Verordening nr. 17 stelt de Commissie vast dat er voor haar geen aanleiding bestaat uit hoofde van artikel 85, lid 1, van het Verdrag op te treden tegen de standaardovereenkomsten inzake „erkend depot" welke de groep Charles Jourdan met haar „erkende depothouders" sluit.

Artikel 3

Deze beschikking is gericht tot:

1. société des chaussures Seducta Charles Jourdan et Fils, 1, boulevard Voltaire, F-26071 Romans;
2. Charles Jourdan Holding AG, Spielhof 3, CH-8750 Glarus;
3. société Xavier Danaud, Zone industrielle de Charnas, F-07100 Annonay.

Gedaan te Brussel, 2 december 1988.

Voor de Commissie

Peter SUTHERLAND

Lid van de Commissie