II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 2ας Δεκεμβρίου 1988

αναφερόμενη σε διαδικασία εφαρμογής του άρθρου 85 της συνθήκης ΕΟΚ

(IV/31.697, Charles Jourdan)

(Το κείμενο στη γαλλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(89/94/ΕΟΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Οικονομικής 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 την πράξη προσχώρησης της Ισπανίας και της Πορτογαλίας, και ιδίως τα άρθρα 6 και 8,

την αίτηση για αρνητική πιστοποίηση και την κοινοποίηση που υπέβαλαν στις 5 Νοεμβρίου 1985 η Société Anonyme des Chaussures Seducta Charles Jourdan et Fils, 1 Boulevard Voltaire, F-26017 Romans, ο όμιλος Charles Jourdan Holding AG, Spielhof 3, CH-8750 Glarus, και η Société Anonyme Xavier Danaud, Zone Industrielle de Charnas, F-07100 Annonay, αναφορικά με το δίκτυο συμβάσεων-τύπων franchise διανομής και συμβάσεων εγκεκριμένης παρακαταθήκης που καλύπτουν ή προορίζονται να καλύψουν τα κράτη μέλη,

το ουσιώδες περιεχόμενο της κοινοποίησης που δημοσιεύτηκε [2] κατ' εφαρμογή του άρθρου 19 παράγραφος 3 του κανονισμού αριθ. 17,

Μετά από διαβούλευση στο πλαίσιο της Συμβουλευτικής Επιτροπής Συμπράξεων και Δεσποζουσών Θέσεων,

Εκτιμώντας ότι:

I. ΤΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ

Α. Η Επιχείρηση

(1) Η Charles Jourdan Holding AG είναι εταιρεία διεπόμενη από το ελβετικό δίκαιο, η έδρα της οποίας ευρίσκεται στη διεύθυνση Spielhof 3, 8750 Glarus (Ελβετία). Η ίδια, είναι ιδιοκτησίας του ελβετικού ομίλου Holding Portland Cement Werke (PCW).

Η εταιρεία Charles Jourdan AG, με τις θυγατρικές της εταιρείες, ονομαζόμενη στο εξής όμιλος Charles Jourdan, διαθέτει εν όλω ή εν μέρει, πολυάριθμες εταιρείες στη Γαλλία, στην υπόλοιπη Κοινότητα και εκτός της Κοινότητας. Μεταξύ των τελευταίων αυτών περιλαμβάνονται, ιδίως, η Société Anonyme des Chaussures Seducta Charles Jourdan et Fils και η Société Anonyme Xavier Danaud, οι οποίες, με τη Charles Jourdan AG, κοινοποίησαν τις συμβάσεις που αποτελούν το αντικείμενο της παρούσας απόφασης.

— Η Société Anonyme des Chaussures Seducta Charles Jourdan et Fils κοινοποίησε τις συμβάσεις συστήματος franchise και τις συμβάσεις εγκεκριμένης παρακαταθήκης για τα προϊόντα σήματος Charles Jourdan (υποδήματα και τσάντες χειρός) στη Γαλλία,

— η Société Anonyme Xavier Danaud κοινοποίησε τις συμβάσεις franchise για τα σήματα Xavier Danaud (υποδήματα και τσάντες χειρός) στη Γαλλία, καθώς και τις συμβάσεις εγκεκριμένης παρακαταθήκης για το σήμα Xavier Danaud (υποδήματα και τσάντες χειρός) στη Γαλλία,

— η Charles Jourdan Holding AG κοινοποίησε τις συμβάσεις franchise για τα σήματα Charles Jourdan (υποδήματα και τσάντες χειρός) και Xavier Danaud (υποδήματα και τσάντες χειρός) εκτός Γαλλίας.

(2) Ο όμιλος Charles Jourdan κατασκευάζει και εμπορεύεται κυρίως υποδήματα και δερμάτινα είδη (80 % περίπου του κύκλου εργασιών του) καθώς και τσάντες χειρός (9 % του κύκλου εργασιών του). Εμπορεύεται επίσης με το δικό του σήμα έτοιμα ενδύματα και αξεσουάρ, που καλύπτουν το υπόλοιπο μέρος του κύκλου εργασιών του.

[1] ΕΕ αριθ. 13 της 21. 2. 1962, σ. 204/62.
[2] ΕΕ αριθ. C 220 της 24. 8. 1988, σ. 2.

Το 1984 ο όμιλος πραγματοποίησε το 55 % του κύκλου εργασιών του στη Γαλλία και προέβη σε πωλήσεις 1 685 000 ζευγών υποδημάτων και 136 000 τσαντών χειρός. Το 1987, ο όμιλος επώλησε 1,1 εκατομμύρια ζεύγη υποδημάτων.

Ο κύκλος εργασιών που πραγματοποίησε ο όμιλος ανήλθε το 1984 σε 896 943 000 γαλλικά φράγκα και το 1985 σε 941 774 000 γαλλικά φράγκα.

Ο κύκλος εργασιών το 1987 ανήλθε περίπου σε 700 000 000 γαλλικά φράγκα. Ο κύκλος εργασιών του ομίλου Portland Cement Werke ανήλθε από την πλευρά του σε 568 000 000 ελβετικά φράγκα το 1985.

Β. Το προϊόν και η σχετική αγορά

(3) Η κύρια δραστηριότητα του ομίλου είναι η παραγωγή και η πώληση υποδημάτων, και ειδικότερα των υποδημάτων μέσης και ανώτερης ποιότητας. Τα είδη μέσης κατηγορίας ποιότητας αντιστοιχούν χονδρικά σε μια κατηγορία λιανικών τιμών που κυμαίνεται μεταξύ 400 και 700 γαλλικών φράγκων, ενώ τα είδη υψηλής ποιότητας αντιστοιχούν σε περισσότερο από 700 γαλλικά φράγκα. Η διάκριση αυτή, αν και ατελής, επιτρέπει να ταξινομηθούν στην πρώτη κατηγορία τα είδη που φέρουν το σήμα Seducta και στη δεύτερη κατηγορία αυτά που φέρουν το σήμα Charles Jourdan, Christian Dior και Xavier Danaud. Ένα μέρος της παραγωγής υποδημάτων (περίπου 10 %) ανατίθεται υπεργολαβικά. Τα σήματα υποδημάτων που εμπορεύεται ο όμιλος Charles Jourdan είναι: Charles Jourdan, Seducta, Christian Dior και Xavier Danaud.

Μια άλλη δραστηριότητα του ομίλου είναι η παραγωγή, εν μέρει με υπεργολαβία, και η πώληση ειδών δέρματος: οι τσάντες χειρός αλλά επίσης δι ζώνες, τα είδη ταξιδίου, γάντια κλπ.

Τα αξεσουάρ που εμπορεύεται ο όμιλος αυτός κατασκευάζονται κατά γενικό κανόνα υπεργολαβικά· πρόκειται ιδίως για τις ομπρέλες, τα φουλάρια, τα γυαλιά, τα αρώματα, τις κάλτσες, τα κολάν, τις γραβάτες, τα καπέλα, τα ωρολόγια, τα στυλό, τα κοσμήματα. Πρόκειται για προϊόντα τη μελέτη και το σχεδιασμό των οποίων αναλαμβάνουν σχεδιαστές του ομίλου Charles Jourdan.

Τέλος, ο όμιλος Charles Jourdan παρουσιάζει, με το δικό του σήμα, μια συλλογή ετοίμων γυναικείων και ανδρικών ενδυμάτων, την παραγωγή των οποίων εξασφαλίζει εξ ολοκλήρου υπεργολαβικά.

(4) Η αγορά υποδημάτων:

Η κοινοτική παραγωγή ανήλθε σε 1,2 δισεκατομμύρια ζεύγη περίπου το 1986, το ήμισυ σχεδόν της οποίας πραγματοποιήθηκε στην Ιταλία και 200 εκατομμύρια περίπου, που κατασκευάστηκαν στη Γαλλία. Για το 1986, οι κοινοτικές εισαγωγές ανήλθαν σε 345 εκατομμύρια ζεύγη και οι εξαγωγές σε 260 εκατομμύρια ζεύγη. Για τη Γαλλία, οι κατασκευαστές εξήγαγαν το ένα τέταρτο της παραγωγής τους, αλλά περισσότερο από ένα στα δύο ζεύγη υποδημάτων (54 %) που φορτώνονται στη Γαλλία είναι εισαγωγής.

Η κοινοτική αγορά, και ιδίως η γαλλική, είναι έτσι σε μεγάλο βαθμό ανοικτή στις εξαγωγές και τις εισαγωγές.

Η οργάνωση της παραγωγής είναι κατεσπαρμένη, στο μέτρο που π.χ. επί 423 γαλλικών επιχειρήσεων, το 1982, υπήρχαν μόνο 15 που απασχολούσαν άνω των 500 προσώπων. Πάντως, οι τελευταίες αυτές παρήγαγαν το 25 % του γαλλικού συνόλου, με επικεφαλής τις εταιρείες Eram και Gep.

Στην κατηγορία υποδημάτων υψηλής ποιότητας, οι ευρωπαίοι ανταγωνιστές της Charles Jourdan είναι κυρίως οι Bally, Kelian, Carel, Manfield, Pinet, Clergerie, Maud Frison, Celine.

Στην παραγωγή υποδημάτων μέσης κατηγορίας ποιότητας, οι ευρωπαίοι ανταγωνιστές είναι ιδίως οι Mirelli, France Arno, Salamander, Heyraud, Raoul, Dressoir.

Ο εσωτερικός ανταγωνισμός των παραγωγών της Κοινότητας (Ιταλία, Ισπανία) αλλά επίσης αυτός των τρίτων χωρών (Χονγκ Κονγκ, Ταϊβάν, Σιγκαπούρη, Νότιος Κορέα) είναι ιδιαίτερα έντονος.

Οι παρατηρήσεις αυτές ισχύουν εξίσου όσον αφορά τη διανομή, όπου ο ανταγωνισμός είναι όχι μόνο ζωηρός μεταξύ των καταστημάτων λιανικής πώλησης, αλλά επίσης μεταξύ των δικτύων διανομής:

Στη Γαλλία, οι ανεξάρτητοι λιανοπώλητές εμπορεύονται ακόμη το μεγαλύτερο μέρος των ειδών υποδήσεως. Ορισμένοι από αυτούς τους ανεξάρτητους καταστηματάρχες έχουν συγκροτήσει ομίλους προμηθειών (π.χ. Cedaf, UCF, κλπ.) ή εργάζονται με βάση το σύστημα franchise (π.χ. Eram, Gep, Labelle, Charles Jourdan).

Ένα άλλο μέρος των ειδών υποδήσεως διατίθεται από τις θυγατρικές ορισμένων επιχειρήσεων είτε βιομηχανικών (π.χ. Bata, Bally, Eram, Myris, André, Charles Jourdan) είτε εμπορικών (π.χ. Raoul, France Arno, Manfield).

Τέλος, υπάρχει ορισμένος αριθμός μη ειδικευμένων καταστημάτων, όπως οι υπεραγορές, οι επιχειρήσεις πωλήσεως με αλληλογραφία, τα μεγάλα καταστήματα κλπ.

Στα δερμάτινα είδη, η διασπορά των γάλλων και γενικά των ευρωπαίων κατασκευαστών είναι ακόμη μεγαλύτερη επειδή το επάγγελμα αυτό περιλαμβάνει τόσο τη χειροτεχνία όσο και τη βιομηχανία. Ο ανταγωνισμός των χωρών της Ασίας είναι ιδιαίτερα ισχυρός στα προϊόντα μέσης κατηγορίας ποιότητας. Όσον αφορά τη διανομή, αυτή είναι σημαντικά κατεσπαρμένη, μεταξύ ειδικευμένων καταστημάτων, υπαίθριων αγορών, υπεραγορών κλπ.

Στον κλάδο των δερμάτινων ειδών, ο όμιλος Charles Jourdan είναι ο τρίτος γάλλος κατασκευαστής.

(5) Το μερίδιο που κατέχει ο όμιλος Charles Jourdan στη συνολική αγορά υποδημάτων ανέρχεται στο 1 % περίπου στη Γαλλία. Σε κοινοτικό επίπεδο το μερίδιο αυτό είναι αμελητέο.

Αντίθετα, αν ληφθεί υπόψη η αγορά υποδημάτων μέσης και ανώτερης κατηγορίας ποιότητας, μπορούμε να υπολογίσουμε ότι ο όμιλος αυτός κατέχει το 10 % σχεδόν του γαλλικού συνόλου και το 2 % περίπου του συνόλου της αγοράς αυτής στην Κοινότητα. Αυτή η οριοθέτηση της αγοράς δεν είναι αυστηρή, επιτρέπει όμως να τεθούν κατά μέρος τα υποδήματα που δεν κατασκευάζονται με βάση το δέρμα, καθώς και τα υποδήματα χαμηλής τιμής.

Όσον αφορά τα λοιπά προϊόντα που εμπορεύεται ο όμιλος, το μερίδιό τους στην αγορά είναι ασήμαντο σε γαλλικό επίπεδο, όπως και σε κοινοτικό επίπεδο.

Γ. Η διανομή των προϊόντων του ομίλου

(6) Η διανομή των προϊόντων του ομίλου Charles Jourdan ανταποκρίνεται σε ορισμένες απαιτήσεις που είναι σύμφυτες με τα προϊόντα και χαρακτηριστικές του ομίλου. Καταρχήν, συγκροτείται από εμπόρους που είναι σε θέση να συναλλάσσονται με μια απαιτητική πελατεία η οποία διαθέτει αγοραστική δύναμη ανώτερη από το μέσο όρο. Από την άλλη πλευρά, έχουν αποκατασταθεί προνομιακοί δεσμοί μεταξύ των λιανοπωλητών και του ομίλου, με τρόπο που να επικρατεί ένα ενιαίο στυλ και όμοια συμπεριφορά έναντι της πελατείας.

(7) Τέσσερις τύποι εμπορικών καταστημάτων συναποτελούν το δίκτυο αυτό:

— τα θυγατρικά καταστήματα: Ανήκουν και διευθύνονται από τον όμιλο και έχουν εξωτερικό γνώρισμα την επιγραφή Charles Jourdan ή Xavier Danaud. Τα καταστήματα αυτά συνιστούν την προθήκη των δραστηριοτήτων του ομίλου· επίσης, κατά γενικό κανόνα, εμπορεύονται όλα τα προϊόντα της σειράς Charles Jourdan,

— τα καταστήματα που λειτουργούν με βάση το σύστημα franchise: Καταστήματα ανεξάρτητα από τον όμιλο, τα οποία έχουν υπογράψει με τον τελευταίο μια σύμβαση διανομής με το σύστημα franchise, που τους παρέχει το δικαίωμα να χρησιμοποιούν την εξωτερική επιγραφή Charles Jourdan ή Xavier Danaud για το σύνολο του καταστήματος και σε συγκεκριμένη περιοχή,

— τα καταστήματα εγκεκριμένης παρακαταθήκης: Τα διατηρούν ανεξάρτητοι έμποροι που έχουν συνάψει με τον όμιλο σύμβαση διανομής που τους εξασφαλίζει την αντιπροσώπευση των προϊόντων σήματος Charles Jourdan ή Xavier Danaud σε συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή, για ορισμένο μόνο τμήμα του καταστήματος, αλλά τα εν λόγω είδη ευρίσκονται σε ανταγωνισμό με τα αντίστοιχα είδη άλλων κατασκευαστών. Η σχετική επιγραφή πρέπει να βρίσκεται στο εσωτερικό του καταστήματος και όχι έξω, όπως συμβαίνει με τα καταστήματα που είναι δικαιοδόχοι franchise.

  Από αυτήν την πλέον περιορισμένη δέσμευση έναντι του ομίλου, σε σχέση με τον δικαιοδόχο franchise, προκύπτει κάποια διαφορά στα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις καθενός των συμβαλλομένων. Αυτή η ρύθμιση του εξουσιοδοτημένου καταστήματος παρακαταθήκης, που περιλαμβάνει ορισμένα χαρακτηριστικά του συστήματος franchise και του παραδοσιακού λιανικού εμπορίου, έχει ως στόχο να διατηρεί ο καταστηματάρχης-θεματοφύλακας κατόπιν αιτήσεώς του όσο το δυνατό μεγαλύτερη ανεξαρτησία έναντι του ομίλου, ή και να δοκιμάζεται η προσωπική και η επαγγελματική ικανότητα του καταστηματάρχη αυτού πριν του ανατεθεί, μετά από πρόταση του ίδιου του ομίλου, η εκπροσώπησή του με το σύστημα franchise,

— τα παραδοσιακά εμπορικά καταστήματα: Δεν έχουν κανένα νομικό δεσμό με τον όμιλο, πέραν των συμβάσεων πωλήσεως των ειδών που φέρουν το σήμα του ομίλου.

Η επιλογή των καταστημάτων αυτών από τον όμιλο Charles Jourdan γίνεται με βάση αντικειμενικά στοιχεία, δηλαδή: το είδος καταστήματος όπου ασκείται η δραστηριότητα, η ποιότητα των διατιθέμενων προϊόντων και ο ίδιος ο έμπορος, η ικανότητά του και η φήμη του.

Δ. Τα ουσιώδη χαρακτηριστικά των συμβάσεων-τύπων που κοινοποιήθηκαν

(8) *Τρόπος επιλογής από τον όμιλο των καταστημάτων franchise και των καταστημάτων εγκεκριμένης παρακαταθήκης*

Οι συμβάσεις συνάπτονται σε προσωπική βάση, σε συνάρτηση με τα προσωπικά και επαγγελματικά προσόντα του υποψηφίου. Η περαιτέρω μεταβίβαση δικαιωμάτων της συμβάσεως σε τρίτους δεν είναι δυνατή χωρίς τη συγκατάθεση του ομίλου. Κάθε μισθωτός διαχειριστής ενός καταστήματος οφείλει προηγουμένως να έχει τύχει της εγκρίσεως του ομίλου.

(9) *Νομική ανεξαρτησία των δικαιοδόχων franchise και των καταστημάτων παρακαταθήκης*

Οι δικαιοδόχοι franchise και οι καταστηματάρχες-θεματοφύλακες είναι ιδιοκτήτες, νομικά και οικονομικά υπεύθυνοι των εμπορικών καταστημάτων τους καθώς και της διαρρύθμισής τους.

Ωστόσο, κάθε αλλαγή της τοποθεσίας του καταστήματος καθώς και της εσωτερικής ή εξωτερικής διαρρύθμισής του, πρέπει προηγουμένως να έχει εγκριθεί από τον όμιλο.

(10) *Εδαφική αποκλειστικότητα*

Σε κάθε σύμβαση προσδιορίζεται επακριβώς η περιοχή δικαιοδοσίας του δικαιοδόχου franchise ή του καταστήματος παρακαταθήκης.

Ο δικαιοδόχος franchise δικαιούται να εκμεταλλεύεται, στην περιφέρειά του, το κατάστημά του με εξωτερική επιγραφή ένα από τα σήματα του ομίλου και δύναται να ασκεί την εμπορική δραστηριότητά του μόνο στους εμπορικούς χώρους που προσδιορίζονται στη σύμβαση.

Ο ιδιοκτήτης εγκεκριμένου καταστήματος παρακαταθήκης δικαιούται να εκμεταλλεύεται, στην περιφέρειά του, ένα μέρος του καταστήματός του με εξωτερική επιγραφή ένα από τα σήματα του ομίλου και δύναται να εμπορεύεται τα σχετικά είδη μόνο στους εμπορικούς χώρους που προσδιορίζονται στη σύμβαση.

Στην περιφέρεια δικαιοδοσίας ενός δικαιοδόχου franchise μπορούν να υπάρχουν αρκετοί παραδοσιακοί μεταπωλητές ή/και εγκεκριμένα καταστήματα παρακαταθήκης. Αντίθετα, στην ίδια περιοχή, δεν μπορούν να συνυπάρχουν περισσότεροι από ένας δικαιοδόχοι franchise.

(11) *Μεταβίβαση της τεχνογνωσίας του ομίλου Charles Jourdan στους δικαιοδόχους franchise και τα εγκεκριμένα καταστήματα παρακαταθήκης*

Ο δικαιοδόχος του franchise καταστηματάρχης δέχεται από τον όμιλο Charles Jourdan μια τεχνογνωσία και συνεχή συνδρομή στους ακόλουθους τομείς:

— Αγορές (πυρήνα της συλλογής· υποδείγματα παραγγελιών· τάσεις στη μόδα· αποχρώσεις και υλικά της μόδας): πρόκειται για πληροφόρηση του λιανοπωλητή όσον αφορά τις τελευταίες τάσεις της μόδας,

— Διάθεση των κυριότερων σχεδίων διακόσμησης: πρόκειται για υποστήριξη στη δημιουργία ή ανανέωση της διακόσμησης του καταστήματος,

— Συγκρότηση και διαχείριση των αποθεμάτων, διαχειριστικές πληροφορίες: πρόκειται περί υποστήριξης σε θέματα εσωτερικής διαχείρισης του καταστήματος,

— Ανακοίνωση πληροφοριών που αφορούν την πώληση προϊόντων στα δίκτυα «θυγατρικές και franchise πρόκειται για πληροφορίες που αφορούν την εμπορική δραστηριότητα των καταστημάτων που πωλούν τα ίδια προϊόντα,

— Διαφήμιση: πρόκειται για υλική υποστήριξη ή συμβουλές, σε θέματα πολιτικής διαφημίσεων, των δικαιοδόχων franchise.

Η κατ' αυτόν τον τρόπο μεταβιβαζόμενη τεχνογνωσία είναι κυρίως εμπορική αν και καλύπτει επίσης ορισμένα στοιχεία της διαχείρισης. Επίσης, είναι ουσιαστική και επιτρέπει στον έμπορο να διαθέτει συγκεκριμένο πλεονέκτημα σε σχέση με τους ανταγωνιστές του. Αυτός είναι ο λόγος ο οποίος, πέραν από το κύρος του σήματος του κατασκευαστή, ενθαρρύνει τους δυνητικά ή πραγματικά ανεξάρτητους εμπόρους να συνάπτουν τις συμφωνίες αυτές με τον όμιλο Charles Jourdan.

Ο ιδιοκτήτης καταστήματος εγκεκριμένης παρακαταθήκης λαμβάνει από τον όμιλο Charles Jourdan ορισμένες πληροφορίες που αφορούν αποκλειστικά τις αγορές και τις τάσεις στη μόδα. Οι πληροφορίες αυτές αφενός είναι περιορισμένες και αφετέρου καλύπτουν λιγότερους τομείς απ' ό,τι στην περίπτωση καταστημάτων franchise. Καμία υποστήριξη δεν προβλέπεται σε διαχειριστικά θέματα.

Όλες οι πληροφορίες αυτές, που παρέχονται στα καταστήματα franchise ή εγκεκριμένης παρακαταθήκης, είναι εμπιστευτικές.

(12) *Δικαίωμα βιομηχανικής ιδιοκτησίας*

Ο όμιλος Charles Jourdan παραμένει ιδιοκτήτης των κατατεθέντων σημάτων του όπως τα πρότυπα, οι εμπορικές ονομασίες, οι επιγραφές, τα εμβλήματα, τα σύμβολα και τα άλλα εμπορικά διακριτικά σημεία. Δύναται να αποφασίζει μόνος του όσον αφορά τη χρησιμοποίησή τους.

(13) *Δικαίωμα του ομίλου Charles Jourdan για έλεγχο*

Ο δικαιούχος franchise και ο καταστηματάρχης εγκεκριμένης παρακαταθήκης οφείλουν να διατηρούν στη διάθεση του ομίλου τους λογαριασμούς τους και να αποστέλλουν, κάθε μήνα, λογιστικές καταστάσεις σχετικά με τις πωληθείσες ποσότητες του προηγουμένου μηνός. Οφείλουν να δέχονται επισκέψεις επιθεώρησης του προσωπικού και των εμπορικών εγκαταστάσεών τους, συμπεριλαμβανομένων των αποθηκευτικών χώρων. Ο έλεγχος μπορεί επίσης να αναφέρεται στην τήρηση από τον δικαιούχο franchise των ποιοτικών κριτηρίων που συνδέονται με το όνομα και τη φήμη του εμπορεύματος.

(14) *Οικονομικές υποχρεώσεις έναντι του ομίλου Charles Jourdan*

Ως αντάλλαγμα της παροχής, εκ μέρους του δικαιοπάροχου franchise, των γενικών αντιλήψεων για τη διακόσμηση, των αρχιτεκτονικών σχεδίων, των δειγμάτων υλικών και των υπηρεσιών και της συγγραφής υποχρεώσεων του διακοσμητή, ο δικαιοδόχος οφείλει να καταβάλει ένα δικαίωμα εισόδου στο δίκτυο που κυμαίνεται μεταξύ 20 000 και 30 000 γαλλικών φράγκων ανάλογα με τη μάρκα. Τα έξοδα ειδικής διαρρύθμισης του καταστήματος εξακολουθούν να επιβαρύνουν τον έμπορο που συμμετέχει στο franchise ή τον ιδιοκτήτη καταστήματος παρακαταθήκης. Δεν απαιτείται κανένα δικαίωμα εισόδου από τον τελευταίο, ο οποίος οφείλει απλώς να καταθέσει μια εγγύηση.

Ο δικαιοδόχος franchise καταβάλλει επίσης στον δικαιοπάροχο, ως αντάλλαγμα των δικαιωμάτων και των υπηρεσιών που του παρέχει ο τελευταίος, μια εισφορά που συνίσταται στο 1,5 % ή 2 % του συνόλου, εκτός φόρου, των πωλήσεων του καταστήματος. Η εισφορά αυτή καθορίζεται στο 1 % όσον αφορά τα καταστήματα παρακαταθήκης και εφαρμόζεται επίσης στο συνολικό ποσό εκτός φόρου των πωλήσεων του καταστήματος. Στην πράξη, οι πωλήσεις αυτές αποτελούνται, κατά 50 % τουλάχιστον, από προϊόντα που φέρουν σήματα του ομίλου.

(15) *Ρήτρα απαγορεύουσα τον ανταγωνισμό*

Στις συμβάσεις franchise, ο όρος μη ασκήσεως ανταγωνισμού απαγορεύει στον δικαιοδόχο του franchise να εκμεταλλεύεται, στην περιφέρεια δικαιοδοσίας του, άλλο κατάστημα franchise με άλλες εταιρείες πέραν αυτών του ομίλου Charles Jourdan, εκτός εάν πρόκειται για προϊόντα που, από την άποψη της τιμής ή του είδους τους, δεν έχουν καμία σχέση με αυτά του ομίλου Charles Jourdan. Στο ίδιο κατάστημα, ο δικαιοδόχος δύναται να εμπορεύεται μόνο τα προϊόντα εκείνα με κάποιο από τα σήματα που αποτελούν το αντικείμενο της συμβάσεως καθώς και τα άλλα σήματα του ομίλου. Δυνατόν όμως να εξουσιοδοτείται από τον όμιλο να εμπορεύεται άλλα είδη άλλης προέλευσης. Στις συμβάσεις εγκεκριμένης παρακαταθήκης, μια ρήτρα απαγορεύει την έκθεση ή πώληση προϊόντων τα οποία, λόγω του σήματός τους, της ονομασίας τους ή της εμφάνισής τους, θα μπορούσαν να μειώσουν το κύρος του σήματος του ομίλου Charles Jourdan.

Μετά τη λήξη των συμβάσεων, ο έμπορος δεν υπόκειται σε κανέναν περιορισμό σχετικά με τις μεταγενέστερες δραστηριότητές του. Σε περίπτωση πώλησης του καταστήματος franchise, ο δικαιοπάροχος του franchise διαθέτει επί ένα μήνα δικαίωμα προτεραιότητας για τυχόν αγορά της επιχείρησης.

(16) *Ρήτρα εφοδιασμού*

Ο έμπορος δύναται να προμηθεύεται κατευθείαν τα προϊόντα που φέρουν τα σήματα του ομίλου Charles Jourdan είτε από τον ίδιο τον όμιλο, είτε από κάποιο

θυγατρικό κατάστημα του ομίλου, είτε από άλλο μέλος του δικτύου, είτε πρόκειται για δικαιοδόχο franchise ή για καταστήματα παρακαταθήκης, είτε ακόμη από παραδοσιακό μεταπωλητή των προϊόντων που φέρουν σήματα του ομίλου, ανεξάρτητα εάν οι διανομείς αυτοί βρίσκονται ή όχι στο ίδιο κράτος μέλος. Κατά γενικό κανόνα, οι αμοιβαίες προμήθειες μεταξύ διανομέων της ίδιας μάρκας επιτρέπονται υπό την προϋπόθεση ότι ο δικαιοδόχος franchise ή ο καταστηματάρχης παρακαταθήκης δεν ασκούν το χονδρεμπόριο ως κύρια δραστηριότητά τους. Η δυνατότητα αυτή παραχωρήθηκε στους συνεργάτες του ομίλου Charles Jourdan κατόπιν αιτήματος της Επιτροπής.

(17) *Οι τιμές αγοράς*

Στο εσωτερικό του ίδιου κράτους μέλους οι τιμές αγοράς είναι οι αυτές για όλους τους δικαιοδόχους franchise, τα καταστήματα εγκεκριμένης παρακαταθήκης ή τους απλούς λιανοπωλητές. Δυνατόν να γίνεται μόνο κάποια μικρή έκπτωση για ποσότητες. Οι διαφορές των τιμών αγοράς από ένα κράτος της Κοινότητας σε άλλο οφείλονται στο κόστος διανομής, μεταφοράς, τις τιμές συναλλάγματος κλπ. που σχετίζονται με τις πράξεις εξαγωγής.

(18) *Η τιμή πωλήσης*

Ο όμιλος Charles Jourdan συντάσσει τιμοκαταλόγους για κάθε σαιζόν. Οι τιμοκατάλογοι αυτοί είναι απλώς ενδεικτικοί και οι λιανοπωλητές δεν είναι υποχρεωμένοι να τους τηρούν. Η ελευθερία αυτή που παρέχεται στους λιανοπωλητές, να καθορίζουν δηλαδή τις τιμές πωλήσεως, αναφέρεται ρητά στις συμβάσεις, μετά από αίτημα της Επιτροπής.

(19) *Διάρκεια ισχύος των συμβάσεων*

Όλες οι συμβάσεις συνάπτονται για αρχική διάρκεια πέντε ετών.

(20) *Λύση των συμβάσεων*

Ο όμιλος Charles Jourdan δύναται να καταγγείλει τη σύμβαση franchise ή εγκεκριμένης παρακαταθήκης σε περίπτωση δικαστικής διαχείρισης ή εκκαθάρισης των περουσιακών στοιχείων του εμπόρου, σε περίπτωση μεταφοράς του καταστήματος ή μετατροπής του, ή σε περίπτωση ανεπάρκειας των πωλήσεων. Σε περίπτωση παραβίασης κάποιας από τις ρήτρες των συμβάσεων, ο όμιλος Charles Jourdan ή ο συνεργάτης του, δικαιοδόχος franchise ή καταστηματάρχης παρακαταθήκης, δύνανται να καταγγείλουν τη σύμβαση.

(21) *Αποτελέσματα της καταγγελλίας ή της λήξης της συμβάσεως*

Ο δικαιοδόχος franchise ή ο ιδιοκτήτης καταστήματος εγκεκριμένης παρακαταθήκης δεν υφίστανται κανέναν περιορισμό στην άσκηση των μελλοντικών δραστηριοτήτων τους. Δύνανται να συνεχίσουν τη διανομή των παρόμοιων ή ανταγωνιστικών προϊόντων στην ίδια γεωγραφική ζώνη και στο ίδιο κατάστημα.

Υποχρεούνται απλώς να αποσύρουν όλες τις επιγραφές και διαφημιστικά μέσα των καταστημάτων τους, να τροποποιήσουν τις διαρρυθμίσεις εκείνες που συνδέονται με τη δραστηριότητα του franchise ή της εγκεκριμένης παρακαταθήκης και να επιστρέψουν στον όμιλο Charles Jourdan τα έντυπα, τις ετικέτες, τα υλικά συσκευασίας κλπ. που φέρουν τα κατατεθειμένα σήματα, εκτός των προμηθειών εκείνων που είναι αναγκαίες για τη διάθεση των αποθηκευμένων εμπορευμάτων.

(22) *Παρατηρήσεις τρίτων*

Μετά τη δημοσίευση που πραγματοποιήθηκε, σύμφωνα με το άρθρο 19 παράγραφος 3 του κανονισμού αριθ. 17 η Επιτροπή δεν έλαβε καμία παρατήρηση ενδιαφερομένου.

II. ΝΟΜΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ

Α. Άρθρο 85 παράγραφος 1

(23) Με τις κοινοποιηθείσες συμβάσεις-τύπους διανομής, ο όμιλος Charles Jourdan:

— αφενός, παραχωρεί στους δικαιούχους franchise και εγκεκριμένης παρακαταθήκης, για περιοχή οριοθετημένη από τη σύμβαση, το αποκλειστικό δικαίωμα να χρησιμοποιούν, σε κατάστημα λιανικής πωλήσεως, τα διακριτικά σημεία του (επιγραφές, σήμα, εμπορική επωνυμία), καθώς και τα σχέδια και υποδείγματα για τις πωλήσεις. Προκύπτει έτσι μια ενιαία παρουσίαση των προϊόντων που διατίθενται στο εμπόριο μέσω του δικτύου. Αυτό το αποκλειστικό δικαίωμα αφορά την εξωτερική επιγραφή του καταστήματος για τους καταστηματάρχες franchise και την εσωτερική επιγραφή των καταστημάτων εγκεκριμένης παρακαταθήκης,

— αφετέρου, μεταβιβάζει στους δικαιούχους franchise και εγκεκριμένης παρακαταθήκης μια τεχνογνωσία που συνίσταται στο σύνολο των γνώσεων εμπορίας και διαχείρισης που έχουν εκ των προτέρων δοκιμαστεί από τον ίδιο τον όμιλο Charles Jourdan και δεν έχουν κοινολογηθεί σε τρίτους, καθώς και συνεχή παροχή υποστήριξης. Η τεχνική και εμπορική τεχνογνωσία ενημερώνεται συνεχώς, σε συνάρτηση με τα αποτελέσματα της πείρας που αποκτά ο όμιλος Charles Jourdan.

(24) Ο όμιλος Charles Jourdan αναπτύσσει ένα δίκτυο πωλήσεων συνεκτικό και αποτελεσματικό, χωρίς μαζικές επενδύσεις, διατηρώντας παράλληλα κάποιον έλεγχο στις δραστηριότητες των σημείων πωλήσεως.

Για το λιανοπωλητή δικαιούχο franchise, η λύση αυτή του επιτρέπει, εάν δεν έχει ήδη αποκτήσει πείρα στη διανομή των ειδών του κατασκευαστή αυτού, να επωφελείται από την τεχνογνωσία του δικαιοπάροχου franchise και, εάν έχει ήδη αποκτήσει πείρα, πέραν από το πλεονέκτημα αυτό να συγκετρώσει όλες τις προσπάθειές του στην εμπορία των του ομίλου Charles Jourdan, η φήμη και μόνο του οποίου του εγγυάται συγκεκριμένη πελατεία.

Για τον καταστηματάρχη εγκεκριμένης παρακαταθήκης, το σύστημα αυτό του επιτρέπει να επωφελείται από την τεχνογνωσία του ομίλου και τη φήμη των σημάτων του ομίλου Charles Jourdan, διατηρώντας παράλληλα μια μεγάλη εμπορική αυτονομία χάρη στη διανομή των ειδών άλλων κατασκευαστών στο κατάστημά του.

(25) Οι συμβάσεις-τύποι για franchise ή εγκεκριμένη παρακαταθήκη που έχει συνάψει ή προτίθεται να συνάψει ο όμιλος Charles Jourdan με τους δικαιοδόχους franchise ή εγκεκριμένης παρακαταθήκης, αποτελούν συμφωνίες επιχειρήσεων κατά την έννοια του άρθρου 85, καθώς ο όμιλος Charles Jourdan και καθένας από τους συνεργάτες του παραμένουν ανεξάρτητες επιχειρήσεις.

α. Ρήτρες που δεν εμπίπτουν στο άρθρο 85 παράγραφος 1

Συμβάσεις *franchise*

(26) Το Δικαστήριο στην απόφαση Pronuptia [1], και η Επιτροπή στις αποφάσεις Pronuptia [2], Yves Rocher [3], και Computerland [4], αποφάνθηκαν ότι δεν συνιστούν περιορισμούς του ανταγωνισμού, κατά την έννοια του άρθρου 85 παράγραφος 1, οι ρήτρες που είναι απαραίτητες για να εμποδίζεται η διάδοση της τεχνογνωσίας και να επωφελούνται οι ανταγωνιστές από την υποστήριξη που παρέχεται από τον δικαιοπάροχο franchise, καθώς και οι ρήτρες εκείνες με τις οποίες οργανώνεται ο απαραίτητος έλεγχος για τη διατήρηση της ταυτότητας και της φήμης του δικτύου, που συμβολίζεται από την επιγραφή.

(27) Οι ρήτρες που είναι απαραίτητες, ώστε να μην επωφελούνται οι ανταγωνιστές από τη μεταβιβαζόμενη τεχνογνωσία, είναι οι ακόλουθες:

— η ρήτρα μη ασκήσεως ανταγωνισμού, καθ' όλη τη διάρκεια ισχύος της συμβάσεως, απαγορεύει στον δικαιούχο franchise να εκμεταλλεύεται άλλο εμπορικό κατάστημα franchise, στην περιοχή που του έχει παραχωρηθεί, εκτός της περιπτώσεως πωλήσεως προϊόντων που δεν έχουν καμία σχέση με τα προϊόντα του ομίλου Charles Jourdan. Η ρήτρα αυτή είναι δικαιολογημένη για τον δικαιοδόχο συμβάσεως franchise, από το γεγονός ότι η παραχωρούμενη τεχνογνωσία θα μπορούσε εύκολα να χρησιμοποιηθεί για άλλα προϊόντα και άλλους κατασκευστές, στο πλαίσιο ενός άλλου συστήματος franchise. Μετά τη λήξη της συμβάσεως δεν υφίσταται πλέον καμία ρήτρα που να απαγορεύει την άσκηση ανταγωνισμού. Αυτή η ρήτρα που απαγορεύει τον ανταγωνισμό δεν θα ήταν δικαιολογημένη, αφενός επειδή η μεταβιβαζόμενη τεχνογνωσία συμπεριλαμβάνει σε μεγάλο βαθμό γενικές εμπορικές τεχνικές και αφετέρου επειδή αυτό το σύστημα franchise απευθύνεται, κατά πρώτο λόγο, σε εμπόρους που να διαθέτουν ήδη κάποια πείρα στην εμπορία υποδημάτων·

— η απαγόρευση στον δικαιοδόχο franchise να μεταβιβάζει περαιτέρω τα δικαιώματα της συμβάσεώς του, να υπεκμισθώνει το κατάστημά του, να συνομολογεί μία περαιτέρω σύμβαση franchise, να θέτει την επιχείρησή του υπό διαχείριση ή να διορίζει μισθωτό διευθυντή, χωρίς τη ρητή άδεια του ομίλου Charles Jourdan, επιτρέπει στον όμιλο Charles Jourdan να βεβαιώνεται ότι ο δικαιοδόχος franchise διαθέτει τα αναγκαία επαγγελματικά προσόντα για την άσκηση των καθηκόντων του, αλλά επίσης ότι πρόσωπα ξένα από το δίκτυο Charles Jourdan δεν θα επωφελούνται από τα πλεονεκτήματα που είναι σύμφυτα με το εδώ εξεταζόμενο σύστημα διανομής.

(28) Οι ρήτρες με τις οποίες διοργανώνεται ο απαραίτητος έλεγχος για τη διατήρηση της ταυτότητας και της φήμης του δικτύου που συμβολίζεται από τη σχετική επιγραφή, είναι οι ακόλουθες:

— υποχρέωση του δικαιοδόχου franchise να ασκεί την εμπορική δραστηριότητά του σε χώρο διαρρυθμισμένο σύμφωνα με τις υποδείξεις και συμβουλές του ομίλου. Αυτό επιτρέπει να εξασφαλίζεται η εμπορική συνοχή και ομοιογένεια καθώς και η φήμη των σημείων πωλήσεων του δικτύου του ομίλου Charles Jourdan,

— υποχρέωση του δικαιοδόχου franchise να συνεργάζεται με τον όμιλο Charles Jourdan. Η υποχρέωση αυτή αφορά κυρίως τη διαφήμιση η οποία πρέπει να γίνεται μετά από συμφωνία με τον όμιλο Charles Jourdan ώστε να διατηρείται το κύρος του ομίλου και η ποιότητα της διαχείρισης του καταστήματος πωλήσεως, για να αποφεύγεται η λόγω κακής διαχειρίσεως βλάβη των συμφερόντων των αντιπροσωπευόμενων εμπορικών σημάτων,

— η απαγόρευση προς το δικαιοδόχο franchise να μεταπωλεί το εμπόρευμα του ομίλου Charles Jourdan σε άλλους εμπόρους, πλην των λοιπών δικαιοδόχων franchise, των καταστημάτων εγκεκριμένης παρακαταθήκης ή αυτών λιανικής πωλήσεως, που προμηθεύονται από τον όμιλο. Σκοπός της ρήτρας αυτής είναι να διατηρηθεί η ενότητα του δικτύου, και η σχέση που υπάρχει, από την άποψη του καταναλωτή, μεταξύ του προϊόντος του ομίλου Charles Jourdan και του καταστήματος πωλήσεώς του,

— η υποχρέωση, προς τον δικαιοδόχο franchise, εκτός αντίθετης αδείας του ομίλου και λαμβανομένης υπόψη της φύσεως των προϊόντων στη συγκεκριμένη περίπτωση (είδη μόδας) και με σκοπό να διαφυλαχθεί η ομοιογένεια του κύρους του κατασκευαστή, να παραγγέλλει τα είδη που αποτελούν το ουσιώδες αντικείμενο της συμβάσεως franchise αποκλειστικά στον όμιλο Charles Jourdan ή στους υποδεικνυόμενους από αυτόν προμηθευτές. Πρέπει να διευκρινιστεί ότι ο δικαιοδόχος δύναται να αγοράζει τα εν λόγω είδη από οποιονδήποτε δικαιοδόχο franchise, ή οποιοδήποτε κατάστημα εγκεκριμένης παρακαταθήκης ή απλό λιανοπωλητή που συμμετέχει στο δίκτυο Charles Jourdan,

— υποχρέωση του δικαιοδόχου franchise να υποβάλλεται στον έλεγχο του ομίλου Charles Jourdan. Αυτό το δικαίωμα εποπτείας που έχει ο όμιλος όσον αφορά τη διαχείριση των λιανοπωλητών του, συνιστά ένα αντάλλαγμα για τις ευθύνες που παραχωρεί ο όμιλος Charles Jourdan στους εταίρους του.

(1) ΔΕΚ, απόφαση της 20. 1. 1986, υπόθεση 161-84, Συλλογή 1986, σ. 353.
(2) ΕΕ αριθ. L 13 της 15. 1. 1987, σ. 39.
(3) ΕΕ αριθ. L 8 της 10. 1. 1987, σ. 49.
(4) ΕΕ αριθ. L 222 της 10. 8. 1987, σ. 12.

(29) Όσον αφορά τις τιμές λιανικής πωλήσεως που είναι απλώς ενδεικτικές, πρέπει να τονιστεί ότι η απλή κοινοποίηση ενδεικτικών τιμών από τον όμιλο στους λιανοπωλητές του δεν θα μπορούσε να θεωρηθεί ότι συνιστά περιορισμό του ανταγωνισμού, στο μέτρο που δεν οδηγεί σε εναρμόνιση μεταξύ των λιανοπωλητών του δικτύου, ή μεταξύ λιανοπωλητών και του ομίλου Charles Jourdan.

(30) Η έλλειψη υποχρεώσεως του ομίλου να καθορίσει και στη συνέχεια να τηρεί ορισμένα κριτήρια επιλογής, όσον αφορά την επιλογή των δικαιοδόχων franchise, συνδέεται με τη θέληση να συγκροτηθεί ένα καθετοποιημένο και αλληλέγγυο δίκτυο διανομής στο οποίο κάθε έμπορος, προικισμένος με τις δικές τους προσωπικές και επαγγελματικές ικανότητες, έχει επιλέξει να συμμετάσχει. Η συνεχής βοήθεια την οποία δέχεται ο δικαιοδόχος franchise στη διάρκεια ισχύος της συμβάσεως, συνεπάγεται σημαντική παρουσία των αντιπροσώπων του ομίλου σε καθέναν από τους εμπόρους αυτούς. Κατά συνέπεια, ο αριθμός των μελών του δικτύου διανομής θα πρέπει να είναι περιορισμένος. Υπό τις συνθήκες αυτές, ο όμιλος δύναται να επιλέγει ο ίδιος τους εμπόρους εκείνους που του φαίνονται οι πλέον κατάλληλοι για να διατηρείται η συνοχή του δικτύου.

Συμβάσεις εγκεκριμένης παρακαταθήκης

(31) Οι ρήτρες που δεν εμπίπτουν στο άρθρο 85 παράγραφος 1 είναι, καταρχήν, αυτές που εξασφαλίζουν στον όμιλο τον απαραίτητο έλεγχο για τη διαφύλαξη της ταυτότητας και της φήμης του δικτύου που συμβολίζεται από την εσωτερική επιγραφή στο κατάστημα: ο καταστηματάρχης εγκεκριμένης παρακαταθήκης οφείλει να ασκεί τη δραστηριότητά του στο μέρος εκείνο του καταστήματος που έχει διαρρυθμιστεί σύμφωνα με τις οδηγίες του ομίλου. Οφείλει επίσης να συνεργάζεται με τον όμιλο σε θέματα διαφήμισης και διαχείρισης. Δεν δύναται, επίσης, να αγοράζει ή να μεταπωλεί το εμπόρευμα από άλλους εμπόρους, πέραν αυτών που είναι ήδη μέλη του δικτύου διανομής του ομίλου. Ο υπεύθυνος καταστήματος παρακαταθήκης οφείλει τέλος να υποβάλλεται στους ελέγχους του ομίλου Charles Jourdan.

Ο υπεύθυνος καταστήματος εγκεκριμένης παρακαταθήκης δεν υποβάλλεται στην υποχρέωση μη ασκήσεως ανταγωνισμού. Εντούτοις, δεν δύναται να εκθέτει ή να πωλεί στο κατάστημά του προϊόντα που δυνατόν να μειώνουν το κύρος του ομίλου Charles Jourdan. Παραμένει ελεύθερος να εμπορεύεται άλλες μάρκες. Η ρήτρα αυτή δικαιολογείται λόγω της ποιότητας των προϊόντων του ομίλου Charles Jourdan, που καθιστά αναγκαία την κατάλληλη παρουσίασή τους. Ενόψει της ιδιαίτερα ανταγωνιστικής καταστάσεως του τομέα αυτού, ένας τέτοιος περιορισμός δεν δύναται να μειώσει κατά τρόπο αισθητό τον ασκούμενο ανταγωνισμό.

Η σύμβαση λήγει αυτοδικαίως σε περίπτωση μεταβιβάσεως της επιχειρήσως, θέσεώς της υπό διαχείριση, ελέγχου της εκ μέρους τρίτου ή σε περίπτωση διορισμού μισθωτού διευθυντή, χωρίς τη ρητή άδεια του ομίλου Charles Jourdan, με τρόπο που να εξασφαλίζεται ότι ο υπεύθυνος παρακαταθήκης διαθέτει τα αναγκαία προσόντα και ότι τρίτοι δεν θα μπορούν να επωφελούνται από τα πλεονεκτήματα του συστήματος αυτού.

β) *Ρήτρες που εμπίπτουν στο άρθρο 85 παράγραφος 1*

Συμβάσεις franchise

(32) Οι ρήτρες με τις οποίες πραγματοποιείται καταμερισμός των αγορών μεταξύ του ομίλου Charles Jourdan και των εταίρων του ή μεταξύ των ίδιων των εταίρων του, συνιστούν περιορισμούς του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 85 παράγραφος 1. Τούτο ισχύει όσον αφορά:

— τη ρήτρα βάσει της οποίας ο όμιλος παραχωρεί στον δικαιοδόχο franchise, για προσδιοριζόμενη γεωγραφικά ζώνη, την αποκλειστική χρήση των διακριτικών σημείων του,

και

— την υποχρέωση του δικαιοδόχου franchise να ασκεί τη δραστηριότητά του αποκλειστικά στο χώρο ο οποίος έχει οριστεί για το σκοπό αυτό.

Πράγματι, με τη συνδυαστική εφαρμογή των ρητρών αυτών, κάθε δικαιοδόχος franchise είναι σχετικά προστατευόμενος απέναντι στον ανταγωνισμό των άλλων δικαιοδόχων, εντός της γεωγραφικής ζώνης δικαιοδοσίας του. Η προστασία αυτή περιορίζεται πάντως από το γεγονός ότι, αν και δεν μπορούν να υπάρχουν περισσότεροι του ενός δικαιοδόχοι franchise σε δεδομένη ζώνη, μπορούν να υπάρχουν περισσότεροι καταστηματάρχες εγκεκριμένης παρακαταθήκης και απλοί λιανοπωλητές στην ίδια αυτή ζώνη.

(33) Οι συμβάσεις franchise δύνανται να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών λόγω του ότι αποτελούν τη βάση ενός δικτύου το οποίο προορίζεται να εξαπλωθεί σ' ολόκληρη την Κοινότητα και ότι οι δικαιοδόχοι franchise εμποδίζονται να εγκαθίστανται σε άλλο κράτος μέλος.

Συμβάσεις εγκεκριμένης παρακαταθήκης

(34) Το αποκλειστικό δικαίωμα να διαθέτει το κατάστημα μια εσωτερική επιγραφή δεν αποκλείει, στη συγκεκριμένη περιοχή, ούτε τα θυγατρικά καταστήματα ούτε τα καταστήματα franchise τα οποία διαθέτουν, επιπλέον, μια εξωτερική επιγραφή. Το αποκλειστικό αυτό δικαίωμα δεν αποκλείει άλλωστε τη διάθεση ειδών ενός των σημάτων του ομίλου Charles Jourdan στα συνήθη καταστήματα λιανικής πωλήσεως. Πρόκειται για συμβάσεις ελάχιστα δεσμευτικές για το λιανοπωλητή, που προσφέρουν, στο πλαίσιο μιας έντονα ανταγωνιστικής αγοράς, ιδιαίτερα περιορισμένη προστασία έναντι του ανταγωνισμού που ασκείται στο εσωτερικό του δικτύου.

(35) Λαμβανομένου επίσης υπόψη του γεγονότος ότι ο αριθμός των καταστημάτων παρακαταθήκης ήταν ιδιαίτερα περιορισμένος κατά την ημερομηνία κοινοποίησης των συμβάσεων και του ότι ο αριθμός αυτός δεν επρόκειτο, σύμφωνα με τον όμιλο Charles Jourdan, να αυξηθεί σημαντικά, φαίνεται ότι δεν είναι δυνατόν να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών ούτε να εμποδίσουν, να περιορίσουν ή

να νοθεύσουν αισθητά τον ανταγωνισμό που ασκείται στο εσωτερικό της κοινής αγοράς. Οι διατάξεις του άρθρου 85 παράγραφος 1 δεν εφαρμόζονται στις συμβάσεις εγκεκριμένης παρακαταθήκης.

Β. Άρθρο 85 παράγραφος 3

(36) Ο κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 1983/83 της Επιτροπής [1], για την απαλλαγή κατά κατηγορίες των συμφωνιών αποκλειστικότητας δεν εφαρμόζεται στις εν λόγω συμβάσεις-τύπους franchise, η νομική φύση των οποίων είναι διαφορετική [2]. Οι συμβάσεις αυτές συνιστούν, πέραν της φύσεώς τους ως συμβάσεων διανομής, συμβάσεις με τις οποίες ο δικαιοπάροχος franchise αναλαμβάνει την υποχρέωση να παραχωρήσει το δικαίωμα εκμετάλλευσης ενός καταστήματος ενόψει της εφαρμογής, εκ μέρους του δικαιοδόχου franchise μιας πρωτότυπης και εξελικτικής μεθόδου διανομής. Πρέπει λοιπόν να εξεταστεί το κατά πόσο είναι δυνατόν να χορηγηθεί χωριστή απαλλαγή στις συμβάσεις αυτές, κατ' εφαρμογή του άρθρου 85 παράγραφος 3.

(37) Οι συμβάσεις-τύποι franchise που διέπουν το δίκτυο διανομής Charles Jourdan συμβάλλουν, με τη συνδυαστική εφαρμογή του συνόλου των διατάξεών τους, στη βελτίωση της διανομής των σχετικών προϊόντων κατά την έννοια του άρθρου 85 παράγραφος 3. Πράγματι, επιτρέπουν:

— στον όμιλο Charles Jourdan να επεκτείνει το δίκτυό του διανομής χωρίς να προβεί σε επενδύσεις για την υλική εγκατάσταση νέων θυγατρικών, που αλλιώς δεν θα μπορούσε να πραγματοποιήσει και πάντως όχι τόσο σύντομα, επειδή ακριβώς οι υποψήφιοι δικαιοδόχοι franchise είναι αυτοί που αναλαμβάνουν το βάρος των αναγκαίων επενδύσεων,

— στον όμιλο Charles Jourdan να θέσει στη διάθεση των καταναλωτών ένα ομοιόμορφο δίκτυο διανομής, όσον αφορά τις χρησιμοποιούμενες μεθόδους εμπορίας και το φάσμα των προσφερόμενων προϊόντων. Αυτή η ομοιομορφία επιτρέπει την ορθολογικοποίηση των εμπορικών μεθόδων τις οποίες καθιστά ενιαίες,

— στον όμιλο Charles Jourdan, λαμβανομένων υπόψη των στενών και άμεσων δεσμών του με τους εταίρους του, να τηρείται σύντομα ενήμερος από τους τελευταίους σχετικά με τις μεταβολές στις συνήθειες και τις προτιμήσεις των καταναλωτών, ώστε να μπορεί έτσι να τις λαμβάνει υπόψη του στις προβλέψεις του για τις πωλήσεις και την παραγωγή,

— στον δικαιοδόχο franchise, ο οποίος διαθέτει την αποκλειστικότητα μιας εξωτερικής επιγραφής εντός της ζώνης δικαιοδοσίας του, να συγκεντρώσει στην περιοχή αυτή και στις μάρκες του ομίλου τις προσπάθειές του για πωλήσεις,

— στον δικαιοδόχο franchise να επωφελείται των εμπορικών συνεπειών του κύρους των προϊόντων καθώς και της δοκιμασμένης τεχνογνωσίας και της συνεχούς βοηθείας που παρέχει ο όμιλος Charles Jourdan.

(38) Οι εν λόγω συμφωνίες που διέπουν το δίκτυο διανομής Charles Jourdan επιφυλάσσουν για τους καταναλωτές ένα δίκαιο μέρος του οφέλους που προκύπτει από τις βελτιώσεις αυτές της διανομής:

— οι καταναλωτές μπορούν να προμηθεύονται τα προϊόντα της σειράς που διαθέτει ο όμιλος Charles Jourdan σε ένα μεγαλύτερο αριθμό σημείων πωλήσεως και χώρων,

— η μεταβιβαζόμενη τεχνογνωσία και η παρεχόμενη βοήθεια εκ μέρους του ομίλου στους εταίρους που εξασφαλίζουν στους καταναλωτές εξυπηρέτηση υψηλής ποιότητας,

— η ύπαρξη λιανοπωλητών που παραμένουν ιδιοκτήτες των επιχειρήσεών τους απρτελεί εγγύηση εμπορικού δυναμισμού και επιμέλειας εκ μέρους του εμπόρου.

Η πίεση του ανταγωνισμού που υφίσταται στον τομέα αυτό και η ελευθερία την οποία διαθέτουν οι καταναλωτές να αγοράζουν τα προϊόντα οπουδήποτε στο εσωτερικό του δικτύου, αποτελούν επίσης στοιχεία που δυνατόν να οδηγήσουν τους δικαιοδόχους franchise να μετακυλίσουν υπέρ των καταναλωτών ένα εύλογο μέρος των πλεονεκτημάτων που απορρέουν από την ορθολογικοποίηση της διανομής.

(39) Οι συμβάσεις-τύποι του ομίλου Charles Jourdan δεν συνεπάγονται, εξάλλου, περιορισμούς μη απαραίτητους για την επίτευξη των προαναφερομένων βελτιώσεων. Πράγματι, οι περιοριστικές ρήτρες που εξασφαλίζουν ορισμένη εδαφική αποκλειστικότητα μπορούν να θεωρηθούν, εν προκειμένω, ως απαραίτητες διότι μπορεί να υποτεθεί ότι λίγοι υποψήφιοι δικαιοδόχοι franchise θα ήταν, προφανώς, διατεθειμένοι να πραγματοποιήσουν τις αναγκαίες επενδύσεις, να καταβάλουν μια αρχική κατ' αποκοπή εισφορά ή κάποια εγγύηση και να πληρώνουν δικαιώματα ανάλογα με τον κύκλο εργασιών τους για να ενταχθούν σε ένα τέτοιο σύστημα διανομής, χωρίς να τους παρέχεται κάποια εδαφική προστασία, εναντίον του ανταγωνισμού εκ μέρους άλλων δικαιοδόχων franchise και του ίδιου του ομίλου Charles Jourdan. Πρέπει να υπομνησθεί επίσης ότι οι δικαιοδόχοι franchise είναι πλήρως ελεύθεροι να αγοράζουν και να πωλούν μεταξύ τους ή σε άλλους ανεξάρτητους λιανοπωλητές του δικτύου τα εν λόγω προϊόντα.

(40) Οι συμβάσεις-τύποι Charles Jourdan και το σύστημα που προκύπτει από την εφαρμογή τους δεν είναι φύσεως τέτοιας που να δίνουν στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις τη δυνατότητα κατάργησης του ανταγωνισμού όσον αφορά σημαντικό μέρος των εν λόγω προϊόντων. Έναντι των ανταγωνιστών κατασκευαστών και διανομέων, ο όμιλος Charles Jourdan δεν δύναται να προκαλέσει οριζόντια αντιανταγωνιστικά αποτελέσματα που να είναι αισθητά πέραν των δικών της προϊόντων, λαμβανομένου υπόψη του κατακερματισμού της προσφοράς των προϊόντων τόσο στο επίπεδο της παραγωγής όσο και της διανομής.

[1] ΕΕ αριθ. L 173 της 30. 6. 1983, σ. 1.
[2] Προαναφερόμενη απόφαση του Δικαστηρίου, σημεία 15 και 33 του σκεπτικού (υπόθεση 161-84 Pronuptia).

(41) Η παραγωγή και η διανομή υποδημάτων, που συνιστά την κύρια δραστηριότητα του ομίλου, αποτελεί ένα μέτριο μόνο μερίδιο της γαλλικής αγοράς και ένα ακόμη μικρότερο της κοινοτικής αγοράς. Στην επιμέρους αγορά των υποδημάτων μέσης και ανώτερης ποιότητας, ο όμιλος Charles Jourdan διαθέτει 10 % περίπου του γαλλικού συνόλου και μόνο 2 % περίπου του συνόλου της γαλλικής αγοράς. Ο κύκλος εργασιών του, κάτω από 1 δισεκατομμύριο γαλλικά φράγκα το 1985, είναι σχετικά μετρίου μεγέθους σε σχέση με τον κύκλο εργασιών των ευρωπαίων ανταγωνιστών του. Εξάλλου, η αγορά υποδημάτων, όπως η αγορά δερμάτινων ειδών, αξεσουάρ ή ετοίμων ενδυμάτων, είναι ζωηρή και εντονότατα ανταγωνιστική.

(42) Οι δικαιοδόχοι franchise, επίσης, ασκούν μεταξύ τους ανταγωνισμό, επειδή τους επιτρέπει να πωλούν σε οποιονδήποτε καταναλωτή εγκατεστημένο είτε στο εσωτερικό είτε έκτός της περιοχής που τους έχει παραχωρηθεί, καθώς και σε οποιονδήποτε άλλο δικαιοδόχο franchise, κατάστημα εγκεκριμένης παρακαταθήκης ή λιανοπωλητή των προϊόντων του ομίλου, υπό τον όρο ότι δεν θα ενεργούν, κατά κύρια δραστηριότητα, ως χονδρέμποροι. Επιπλέον, είναι πλήρως ελεύθεροι να καθορίζουν τις τιμές πωλήσεώς τους. Αυτό το δίκτυο διανομής, στο οποίο συνυπάρχουν περισσότερα διαφορετικά συστήματα εμπορίας, προκαλεί μια υγιή άμιλλα μεταξύ των λιανοπωλητών, η οποία εξασφαλίζει για τον καταναλωτή τη μεγαλύτερη δυνατή επιλογή, και στη συγκεκριμένη περίπτωση τις καλύτερες συνθήκες αγοράς.

Τέλος, δεν ισχύει ρήτρα μη ασκήσεως ανταγωνισμού κατά τη λήξη ή μετά την καταγγελία των συμβάσεων, πράγμα που επιτρέπει σε κάθε δικαιοδόχο franchise να συνεχίσει, στο δικό του κατάστημα, την άσκηση της εμπορικής του δραστηριότητας, χωρίς περιορισμούς, αφού προηγουμένως τερματίσει τις σχέσεις του με τον όμιλο.

(43) Συνεπώς, στη συγκεκριμένη περίπτωση πληρούνται όλοι οι όροι εφαρμογής του άρθρου 85 παράγραφος 3.

(44) Η απόφαση περί απαλλαγής θα αρχίσει να ισχύει από την ημερομηνία κατά την οποία επήλθαν οι τελευταίες τροποποιήσεις στις συμβάσεις-τύπους, δηλαδή από τις 17 Δεκεμβρίου 1986. Η απαλλαγή δύναται να χορηγηθεί για διάστημα δέκα ετών. Το διάστημα αυτό φαίνεται δικαιολογημένο στη συγκεκριμένη περίπτωση αν ληφθεί υπόψη ο ασθενής περιορισμός του ανταγωνισμού που προκύπτει από τις συμφωνίες αυτές και το σχετικό πλαίσιο ανταγωνισμού,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Σύμφωνα με το άρθρο 85 παράγραφος 3 της συνθήκης ΕΟΚ, οι διατάξεις του άρθρου 85 παράγραφος 1 κηρύσσονται ανεφάρμοστες για το χρονικό διάστημα μεταξύ 17ης Δεκεμβρίου 1986 και 16ης Δεκεμβρίου 1996, όσον αφορά τις συμβάσεις-τύπους franchise διανομής που ο όμιλος Charles Jourdan συνάπτει με τους δικαιοδόχους του franchise.

Άρθρο 2

Σύμφωνα με το άρθρο 2 του κανονισμού αριθ. 17/62 του Συμβουλίου, η Επιτροπή διαπιστώνει ότι δεν υφίσταται λόγος να παρέμβει δυνάμει των διατάξεων του άρθρου 85 παράγραφος 1 της συνθήκης όσον αφορά τις συμβάσεις-τύπους «εγκεκριμένης παρακαταθήκης», που ο όμιλος Charles Jourdan συνάπτει με τα «καταστήματα παρακαταθήκης», που ο ίδιος εγκρίνει.

Άρθρο 3

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στις:

1. Société Societé des Chaussures Seducta Charles Jourdan et Fils, 1, Boulevard Voltaire, F-26071 Romans.

2. Charles Jourdan Holding AG, Spielhof 3, CH-8750 Glarus.

3. La Société Xavier Danaud, Zone Industrielle de Charnas, F-07100 Annonay.

Βρυξέλλες, 2 Δεκεμβρίου 1988.

Για την Επιτροπή

Peter SUTHERLAND

Μέλος της Επιτροπής