3. Une interdiction de vente entre revendeurs agréés prévue dans un contrat type utilisé par une entreprise pratiquant un système de disribution sélective constitue une limitation à la liberté économique de ces revendeurs et, par conséquent, une restriction de la concurrence relevant de l'article 85, paragraphe 1, du traité. La circonstance que l'entreprise concernée n'aurait jamais freiné les exportations par ses revendeurs ne suffit pas pour écarter une interdiction claire d'exporter.

4. Une clause prévue dans un contrat type utilisé par une entreprise pratiquant un système de distribution sélective constitue une infraction à l'article 85, paragraphe 1, du traité si elle permet à cette entreprise de s'occuper des termes d'annonces publicitaires des revendeurs concernant les prix de vente et d'interdire de telles annonces.

5. Un système de distribution sélective tombe sous l'interdiction de l'article 85, paragraphe 1, du traité s'il prévoit un choix non seulement qualitatif mais également quantitatif des revendeurs. C'est le cas lorsque l'entreprise pratiquant un tel système se réserve le droit de ne pas agréer un nouveau revendeur qualifié si, dans une région limitée, il y a déjà un grand nombre de revendeurs et lorsqu'elle limite la possibilité pour un revendeur, même agréé, de s'établir dans un lieu où elle estime que sa présence serait susceptible d'influencer la concurrence entre revendeurs.

Dans l'affaire 86/82,

HASSELBLAD (GB) LIMITED, à Londres, représentée par M^es^ Deringer, Tessin, Herrmann & Sedemund, avocats au barreau de Cologne, et M. William T. Stockler, Solicitor à Londres, ayant élu domicile à Luxembourg auprès de la Vereins- und Westbank Internationale SA, 25, boulevard Royal,

partie requérante,

contre

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, représentée par son conseiller juridique, M. John Temple Lang, ayant élu domicile à Luxembourg auprès de M. Oreste Montalto, membre de son service juridique, bâtiment Jean Monnet, Kirchberg,

partie défenderesse,

soutenue dans ses conclusions par

CAMERA CARE LTD, représentée par M. Mark Barnes du Lincoln's Inn, assisté par Pollard & Co, Solicitors, ayant élu domicile à Luxembourg, 50, route d'Esch,

partie intervenante,

ayant pour objet un recours tendant à ce que la Cour annule la décision de la Commission du 2 décembre 1981 (IV/25.757) dans la mesure qui est précisée dans les conclusions de la requérante,

LA COUR,

composée de MM. J. Mertens de Wilmars, président, K. Bahlmann et Y. Galmot, présidents de chambre, P. Pescatore, A. O'Keeffe, G. Bosco et U. Everling, juges,

avocat général: Sir Gordon Slynn
greffier: M. J. A. Pompe, greffier adjoint

rend le présent

ARRÊT

En fait

Les faits de la cause et les moyens et arguments des parties peuvent être résumés comme suit:

I — Les faits et la procédure écrite

Victor Hasselblad AB (VHAB) dont le siège social est à Göteborg, en Suède, fabrique du matériel photographique de qualité.

VHAB a conclu des contrats de distribution exclusive avec des revendeurs dans de nombreux pays. Le 28 juin 1965, elle a notifié son contrat type de distribution exclusive à la Commission. Dans une lettre du 23 décembre 1976, la Commission a contesté deux clauses du contrat: l'interdiction d'exporter stipulée à l'article 1, paragraphe 2, et la stipulation de l'article 8, aux termes duquel le distributeur exclusif devait tenir compte des recommandations du fabricant quant à la politique de vente et quant aux prix et remises. Selon la Commission, l'article 1, paragraphe 2, était contraire au principe de la libre circulation des marchandises, cependant que l'article 8 n'était pas compatible avec les règles de concurrence du traité de Rome. VHAB a consenti à se conformer aux recommandations de la Commission. En conséquence, une nouvelle version du contrat de distribution a été envoyée à la Commission le 6 mars 1978. Celle-ci a été approuvée par la Commission, qui, par lettre du 29 février 1979, a fait savoir à VHAB que le contrat entrait dans le champ d'application du règlement n° 67/67 (JO L 57 de 1967).

Hasselblad (GB) Limited (ci-après HGB) est une société de droit britannique. HGB a signé un contrat de distribution exclusive avec VHAB le 1er janvier 1958. Le 2 décembre 1975, un nouveau contrat a été signé entre les mêmes parties. Ce contrat a été modifié le 20 novembre 1977. Aucun des contrats ne prévoyait une forme quelconque d'interdiction d'exporter, mais ils ont tous deux été notifiés à la Commission le 25 janvier 1980.

HGB a conclu ses propres contrats de distribution au Royaume-Uni pour les appareils photographiques et le matériel Hasselblad. Alors qu'ils étaient environ 20 en 1975, le nombre des revendeurs de la marque au Royaume-Uni est aujourd'hui d'environ 110. Le «dealer agreement» initial employé par HGB depuis le 1er janvier 1976 a été modifié le 1er janvier 1979, puis notifié à la Commission en décembre 1979.

Camera Care

Camera Care Ltd est une société ayant son siège social en Irlande du Nord. Ses locaux commerciaux sont à Londres. Camera Care a signé un dealer agreement avec HGB le 7 janvier 1976. Ce contrat a été résilié en mai 1978.

La décision contestée

Camera Care a déposé plainte auprès de la Commission au sujet des pratiques de VHAB et ses distributeurs exclusifs, en affirmant que ces derniers ont enfreint l'article 85, paragraphe 1, du traité de Rome. La Commission a instruit cette plainte et entamé la procédure d'application du règlement n° 17 (JO 19 de 1962, p. 204).

Le 2 décembre 1981, la Commission a adressé une décision à VHAB et à six de ses distributeurs exclusifs, à savoir Hasselblad (GB) Ltd, Ilford (Ireland) Ltd, James Polack aps., Telos SA, Prolux Sp.r.l., Nordic Im- und Export Handelsgesellschaft mbH.

Dans le cadre de la présente procédure, les dispositions pertinentes de la décision sont les suivantes:

Article 1

La pratique concertée entre Victor Hasselblad, Hasselblad (GB), Telos, Ilford, Prolux, Polack et Nordic visant à empêcher, à restreindre ou à décourager l'exportation des produits Hasselblad entre les États membres de la Communauté européenne constitue une infraction à l'article 85, paragraphe 1, du traité instituant la Communauté économique européenne.

Article 2

a) Les contrats de distribution exclusive des produits Hasselblad conclus entre Victor Hasselblad et Hasselblad (GB), Telos, Ilford, Prolux, Polack et Nordic constituent des infractions à l'article 85, paragraphe 1, dans la mesure où ils concèdent une exclusivité pour la distribution des produits Hasselblad.

b) L'exemption, au titre des dispositions de l'article 85, paragraphe 3, des pratiques concertées et des accords d'exclusivité visés à l'article 1 et au point a) ci-dessus, est refusée.

Article 3

a) Le système de distribution sélective pratiqué par Hasselblad (GB) depuis 1974 constitue une infraction à l'article 85, paragraphe 1, en raison des

clauses 6, 23 et 28 du dealer agreement, de la sélection quantitative des revendeurs et de l'influence qu'il permet sur les prix de revente.

b) La demande d'exemption, au titre de l'article 85, paragraphe 1, du système de distribution sélective est refusée.

(. . .)

Article 8

Les amendes suivantes sont infligées:

(. . .)

à l'encontre de Hasselblad (GB), une amende de 165 000 (cent soixante-cinq mille) Écus, soit 93 642,12 livres sterling (quatre-vingt-treize mille six cent quarante-deux livres et douze pence).

Pour ce qui concerne HGB, la Commission a fondé sa décision sur les faits suivants:

1. Le système de distribution de Victor Hasselblad

VHAB est le premier fabricant mondial d'appareils photographiques de format 6 × 6 cm reflex à miroir. Sa gamme de production comprend quatre modèles d'appareils différents et près de 300 accessoires. VHAB exporte 40 % de sa production vers la Communauté économique européenne. VHAB dispose de concessionnaires exclusifs dans chaque État membre, sauf au Luxembourg.

Sur tous ses principaux produits, y compris les appareils photographiques, les objectifs et les dos-magasins, VHAB appose un numéro de fabrication et enregistre ses ventes aux distributeurs exclusifs. VHAB peut ainsi vérifier avec précision à qui elle a livré des produits Hasselblad et à quelle date. Si la production annuelle de VHAB d'appareils photographiques et de matériel porte sur des séries relativement petites par rapport à la production annuelle mondiale d'appareils reflex à miroir, elle n'en représente pas moins une part importante du secteur du marché où Victor Hasselblad exerce son activité, à savoir celui des appareils photographiques reflex de format moyen.

2. L'application des contrats de distribution exclusive

a) Prix et concurrence

VHAB facture ses ventes aux distributeurs exclusifs dans la Communauté sur la base d'un tarif international unique. Les prix sont toujours exprimés en DM.

La concurrence des prix et les fluctuations des cours de change à l'intérieur de la CEE pour ce qui concerne le matériel photographique sont telles que les grossistes et détaillants ont intérêt à acheter le matériel Hasselblad aux prix les plus intéressants, même dans d'autres États membres, et à les revendre en répercutant les différences de prix sur leurs clients. Du fait que les distributeurs exclusifs de Hasselblad accordent à leurs gros clients des remises ou primes de quantité, les revendeurs Hasselblad sont tentés d'accroître leur chiffre d'affaires grâce aux exportations.

En vue d'endiguer le flot des importations parallèles, une note relative à la promotion de vente, intitulée «A Policy for Europe» rédigée par HGB au début de 1980, condamne cette pratique en tant que de nature à provoquer l'effondrement des prix de revente et, partant, de l'ensemble du système de distribution de Hasselblad. Dans une note adressée à la direction de HGB, le 23 mai 1979, un représentant commercial s'était plaint de l'effet préjudiciable des importations parallèles en désignant, au passage, Camera Care comme l'un des principaux responsables.

b) Le fait d'empêcher les échanges entre États membres

La Commission fait valoir dans sa décision que HGB a essayé d'empêcher les distributeurs exclusifs d'Irlande, de France et de Belgique d'exporter vers le Royaume-Uni du matériel et des appareils photographiques Hasselblad, entravant ainsi les échanges entre États membres.

3. Mesures visant à maintenir le cloisonnement des marchés

La décision indique trois types de mesures employés par VHAB et HGB en vue de maintenir le cloisonnement des marchés:

a) Contrôle des numéros

Le contrat de distribution de VHAB engage les distributeurs à enregistrer, lors de la vente de matériel, les numéros de fabrication ainsi que les nom et adresse de l'acheteur et de permettre à tout moment l'accès à ce registre à VHAB, lorsque cette dernière en fait la demande. VHAB, en coopération avec ses distributeurs exclusifs britanniques, français, belges et danois, a utilisé le contrôle des numéros de fabrication et son droit de regard sur le registre tenu par chaque distributeur exclusif pour identifier les réseaux de distribution et repérer le revendeur exportateur, cela afin de décourager les exportations.

b) Échange des tarifs et des conditions de vente

VHAB et ses distributeurs exclusifs ont pratiqué pendant des années un système d'échange des tarifs et des conditions de vente en vigueur dans chaque État membre.

c) Discrimination des produits importés parallèlement dans le service après-vente

VHAB accorde une garantie de douze mois pour ses appareils photographiques et son matériel. Les distributeurs exclusifs s'engagent à assurer ladite garantie pour les appareils photographiques couverts par celle-ci. A compter du 1er janvier 1979, HGB a introduit un nouveau système de garantie, le certificat de garantie «Silver Service», qui porte à vingt-quatre mois la garantie du fabricant pour les appareils photographiques importés par HGB et vendus par le réseau de distribution Hasselblad officiel. Ce faisant, HGB entendait lutter contre les importations parallèles. Les annonces publicitaires de HGB tendant à promouvoir le certificat «Silver Service» étaient rédigées comme suit: «Avantages du certificat Silver Service: super garantie — réparations rapides ... Les titulaires du certificat Silver Service bénéficieront toujours de notre part d'une priorité absolue».

Par requête enregistrée à la Cour le 10 mars 1982, Hasselblad (GB) a introduit un recours contre la décision dans la mesure où cette dernière la concerne. Par requête présentée le 14 juin 1982, Camera Care a demandé à intervenir dans la procédure. Par ordonnance du 29 juin 1982, il a été fait droit à cette requête. La procédure a suivi son cours normal.

Sur rapport du juge rapporteur et l'avocat général entendu, la Cour a décidé d'ouvrir la procédure orale sans instruction préalable. Elle a toutefois invité les parties à répondre à certaines questions.

II — Conclusion des parties

La *requérante* conclut à ce qu'il plaise à la Cour: annuler les articles 1, 2, 3 et 8 de la décision de la Commission dans la mesure où ils concernent HGB et condamner la Commission aux dépens.

La *défenderesse* conclut à ce qu'il plaise à la Cour: rejeter le recours et condamner HGB aux dépens.

III — Moyens et arguments de parties

HGB présente huit arguments principaux à l'appui de son recours. Elle conteste la définition que la Commission donne du marché et rejette l'affirmation de cette dernière selon laquelle le contrat de distribution de Camera Care a été résilié en raison de la politique des prix pratiquée par celle-ci. HGB nie avoir cloisonné le marché des produits Hasselblad ou avoir été partie à une concertation destinée à cloisonner le marché. En outre, elle rejette l'affirmation de la Commission selon laquelle le contrat de distribution exclusive passé entre elle et VHAB et le système de distribution sélective en vigueur au Royaume-Uni constituent une infraction à l'article 85, paragraphe 1, du traité.

HGB oppose diverses objections à la procédure suivie par la Commission au cours des vérifications et au traitement qu'elle a réservé aux moyens de preuve que HGB a fournis aussi bien dans la réponse à la communication des griefs que lors de l'audition subséquente.

Enfin, HGB estime que le montant de l'amende infligée par la Commission est excessif et affirme être dans l'incapacité de la payer.

a) Part de marché

HGB fait valoir que même si des restrictions aux échanges existaient, elles ne tomberaient pas sous le coup de l'article 85, paragraphe 1, car elles ne produiraient pas d'effet sensible sur la concurrence ou sur les échanges entre États membres en raison notamment du fait que la part de marché des appareils photographiques Hasselblad est faible.

Dans sa décision, la Commission a défini le marché en cause comme étant celui des «appareils photographiques reflex de format moyen». Selon HGB, cette définition n'englobe que des appareils tels que Bronica, Mamiya, Rollei ainsi qu'un modèle Pentax, mais exclut par contre tous les appareils 35 mm. HGB n'est pas d'accord avec la définition que la Commission donne du marché en cause. Elle fait valoir que les appareils photographiques Hasselblad concurrencent non seulement les autres appareils photographiques du même type, qui sont peu nombreux, mais également les appareils 35 mm. HGB souligne que les appareils 35 mm sont au moins aussi complexes que les appareils Hasselblad; ils ont le même niveau de technologie et parfois même un niveau supérieur; l'assortiment des accessoires est comparable à celui des appareils Hasselblad et il est possible d'obtenir à partir d'appareils 35 mm des agrandissements de haute qualité. A l'appui de ses arguments, HGB se réfère à des documents publicitaires et à d'autres preuves, qui, selon elle, établissent à l'évidence que les appareils photographiques Hasselblad et les appareils 35 mm se font une concurrence sérieuse et forment en fait un seul marché.

Dans son mémoire en défense, la *Commission* soutient que les appareils de format moyen constituent un marché distinct formé d'appareils de haute qualité, qui ne sont achetés que par quelques rares photographes professionnels et quelques rares amateurs expérimentés et fortunés. Ces appareils utilisent des films de format moyen, c'est-à-dire des films de 6 cm de large, de sorte que les négatifs sont plus grands et nécessitent donc un agrandissement moindre que ceux qui emploient des films 35 mm. La Commission fait valoir que s'il est vrai que certains appareils photographiques 35 mm peuvent être aussi bons que les appareils de format moyen, cela ne

modifie pourtant pas sa conclusion selon laquelle les appareils photographiques de moyen format constituent un marché distinct de celui des appareils 35 mm. A l'appui de son affirmation, la Commission invoque l'Economist Intelligence Unit Report n° 70 intitulé «The UK Market for Amateur Photography» (1979) et des statistiques établies par la British Photographers Importers Association pour la période du 1er juillet 1978 au 30 juin 1979, dont il ressort qu'en volume, la part de Hasselblad dans le marché des appareils photographiques reflex, c'est-à-dire les 35 mm et les appareils photographiques de format moyen, était de 0,597 %, mais qu'en revanche, sa part dans le marché des appareils photographiques de format moyen atteignait 26,05 %.

Dans sa réplique, *HGB* affirme qu'il appartient en définitive au seul consommateur de définir la part de marché. Les statistiques produites par HGB ainsi que les lettres et déclarations de certains des revendeurs britanniques les plus importants montrent que le marché des appareils photographiques 35 mm et celui des appareils Hasselblad sont essentiellement les mêmes.

Camera Care conteste la force probante des preuves produites par HGB à l'appui de sa définition du marché en cause.

b) Camera Care

HGB affirme avoir été amenée à résilier le dealer agreement qu'elle avait passé avec Camera Care pour trois raisons:

(i) Camera Care avait des exigences déraisonnables à l'endroit de HGB en matière d'approvisionnement. Camera Care téléphonait souvent à HGB pour critiquer sa gestion et ses approvisionnements. Elle a essayé d'obtenir des détails sur les demandes d'acheteurs potentiels d'appareils photographiques Hasselblad de manière à pouvoir contacter directement les intéressés, court-circuitant ainsi d'autres revendeurs. Camera Care écrivait directement à VHAB pour se plaindre des approvisionnements insuffisants de HGB, ce qui a mis HGB dans l'embarras.

(ii) Camera Care a essayé de réparer le matériel Hasselblad sans disposer des pièces détachées indispensables. Selon Hasselblad, ce procédé a nui à sa réputation.

(iii) Les annonces publicitaires faites par Camera Care pour les produits Hasselblad étaient d'un goût douteux et ne convenaient pas à la nature de ces produits.

Une annonce publiée en automne 1977 dans une revue spécialisée s'intitulait: «Le massage suédois de Victor Hasselblad améliore vos photos». HGB était choquée de cette publication. M. Barnard, de HGB, a contacté le propriétaire de Camera Care, M. Hodes, pour lui expliquer que, selon HGB, cette annonce publicitaire était de mauvais goût et constitutait un affront personnel au Dr Victor Hasselblad qui était toujours en vie à cette époque. M. Hodes a promis de ne pas faire paraître à nouveau l'annonce. Or, la même annonce a paru plus tard dans l'«Industrial and Commercial Photographers Directory and Buyers Guide» de 1978. Lorsque M. Barnard a téléphoné à M. Hodes pour lui demander de s'expliquer sur la parution de l'annonce offensante, ce dernier a prétendu que, lorsque M. Barnard avait fait connaître ses objections, il était trop tard pour retirer l'annonce. HGB n'accepte pas cette explica-

tion. Cependant, la Commission accepte telle quelle l'explication de M. Hodes au sujet de la parution de l'annonce.

HGB nie avoir résilié le Dealer Agreement en raison de la politique de réduction des prix pratiquée par Camera Care. HGB affirme avoir fourni à la Commission des éléments de preuve établissant que d'autres revendeurs Hasselblad réduisaient sensiblement leurs prix. Aucun de ces revendeurs n'a vu son accord résilié par HGB. Selon HGB, il en résulte que la résiliation du contrat de Camera Care n'était pas un élément d'une politique globale destinée à cloisonner le marché des produits Hasselblad.

Contrairement à ce qui pourrait résulter de la relation des faits par la Commission, HGB affirme avoir traité Camera Care de façon parfaite. Elle a fait bénéficier Camera Care du délai de préavis prévu par le Dealer Agreement. Après la résiliation de ce contrat, elle a envisagé de reprendre les fournitures à Camera Care, à condition que celle-ci s'engage à ne pas reprendre les annonces de mauvais goût ou revendiquer un traitement de faveur ou réparer des appareils photographiques de manière à nuire à HGB.

La *Commission* fait valoir que le Dealer Agreement de Camera Care a été résilié en raison de la politique des prix de cette dernière. A l'appui de son argumentation, elle se réfère, entre autres, à la correspondance échangée entre HGB et ses avocats, le ministère du commerce britannique et entre HGB et Illford (Ireland) Ltd dont Camera care avait obtenu des livraisons de produits Hasselblad. Dans ces lettres, HGB mentionnait expressément les réductions de prix pratiqués par Camera Care. La Commission étaye sa thèse en outre en attirant l'attention sur des discussions ayant eu lieu entre HGB et Camera Care, au cours desquelles HGB a demandé à Camera Care de supprimer de ses annonces les références aux prix pratiqués par d'autres revendeurs.

Le refus de la part de HGB d'accepter l'offre de Camera Care de lui soumettre pour accord ses futures annonces avant de les mettre sous presse est interprété par la Commission comme preuve que HGB se souciait des annonces de Camera Care non seulement parce qu'elles étaient de mauvais goût, mais également et surtout en raison des prix. HGB conteste cette affirmation. Dans sa réplique, elle prétend qu'aucune preuve n'établit les suppositions de la Commission. HGB affirme que contrairement à toute impression que la Commission pourrait avoir, elle était disposée, dès l'été 1979, à reprendre Camera Care en qualité de revendeur Hasselblad, de sorte qu'elle n'a pas pu avoir d'objections sérieuses contre sa politique de prix.

La Commission admet que HGB n'a pas résilié les contrats qu'elle avait passés avec d'autres vendeurs bien que ceux-ci aient également baissé leurs prix. HGB affirme dans sa réplique que cela prouve que le contrat de Camera Care n'a pas été résilié en raison des réductions de prix.

Camera Care affirme que le Dealer Agreement a été résilié en raison des prix. Les annonces contestées par HGB étaient simplement une excuse pour résilier l'accord. Les arguments de HGB concernant de mauvaises réparations effectuées par Camera Care ne sont pas prouvés.

c) Cloisonnement du marché

HGB fait valoir qu'elle n'a pas tenté de cloisonner le marché des produits

Hasselblad en empêchant les importations parallèles. Elle admet avoir empêché l'accès de Camera Care aux approvisionnements en matériel Hasselblad entre septembre 1978 et octobre 1979. En octobre 1979, suivant l'avis de ses conseillers juridiques, HGB a cessé cette pratique.

HGB soutient que la Commission n'a fourni aucun exemple — autre que celui de Camera Care — de cas dans lequel HGB aurait essayé d'empêcher les importations parallèles; en fait, HGB déclare avoir essayé tout le contraire dans la mesure où elle a en réalité encouragé les exportations; elle estime à cet égard avoir fourni des preuves à la Commission.

HGB affirme que le certificat de garantie «Silver Service» était un moyen légitime pour concurrencer les importations parallèles. Il n'y a pas eu de discrimination au détriment des clients qui n'étaient pas titulaires d'un tel certificat. HGB a respecté la garantie internationale du service après-vente de VHAB au moins autant que tout autre distributeur européen. HGB n'a pas opéré de discrimination au niveau des réparations à l'égard des appareils photographiques ayant fait l'objet d'importations parallèles. Elle déclare avoir soumis à la Commission certaines preuves établissant sa loyauté.

Dans son mémoire en défense, la *Commission* fait valoir que HGB a entravé l'accès de Camera Care aux produits Hasselblad au cours d'une période en tout état de cause supérieure à un an. En outre, la correspondance échangée entre HGB et Illford (Ireland) Ltd montre que HGB s'est opposée aux ventes faites par Ilford aux ressortissants du Royaume-Uni même lorsque ces derniers se rendaient en personne dans les magasins Ilford. Cette politique visait à protéger les distributeurs Hasselblad au Royaume-Uni.

En ce qui concerne le certificat de garantie «Silver Service», la Commission indique que les annonces publicitaires de HGB pour le service après-vente faisaient état de ce que les détenteurs du certificat bénéficiaient de la priorité dans le service après-vente des appareils et du matériel photographiques.

Dans sa réplique, *HGB* affirme que la Commission n'a produit aucune preuve établissant que HGB a opéré des discriminations au détriment des clients qui n'étaient pas titulaires d'un certificat de garantie «Silver Service» que ce soit au regard de la garantie internationale d'un an de Victor Hasselblad ou du service après-vente à titre onéreux.

Camera Care soutient que HGB a opéré des discriminations à l'égard des importations parallèles. Elle souligne les termes de certaines annonces publicitaires qui attesteraient que HGB aurait favorisé les titulaires d'un certificat «Silver Service» par rapport à d'autres propriétaires d'appareils Hasselblad.

d) Concertation en vue de cloisonner le marché

Dans sa décision, la Commission fait grief à VHAB, HGB, Ilford, Telos, Prolux, Polack et Nordic de s'être concertés en vue de cloisonner le marché des produits Hasselblad. HGB nie avoir été partie à cette concertation. La Commission prétend que cette pratique visait à empêcher les importations parallèles. Ces affirmations sont niées par HGB.

(i) Le fait d'empêcher les importations parallèles

La Commission conclut dans sa décision que HGB a tenté d'empêcher les importations des produits Hasselblad passant par des réseaux autres que les réseaux officiels. Le moyen de preuve principal invoqué par la Commission est un document intitulé «A Policy for Europe» et rédigé par HGB en 1980 ainsi que le procès-verbal d'une réunion du conseil d'administration tenue le 18 août 1978.

HGB affirme qu'en citant dans sa décision un extrait seulement du document «A Policy for Europe», la Commission déforme le contenu de ce document qui, selon HGB, visait à encourager la publicité et la promotion des produits Hasselblad. Le document reconnaît qu'une «protection territoriale absolue» dans la CEE est interdite et HGB prétend que les documents faisaient état de ce qu'elle entendait exercer son activité à l'intérieur du système défini par le droit communautaire.

En ce qui concerne le procès-verbal de la réunion du conseil d'administration du 18 août 1978, HGB estime que la note concernait «la lutte contre les importations pirates» par une concurrence acharnée qui devait toutefois être livrée par les moyens rentrant dans le cadre de l'article 85. Dans son mémoire en défense, la Commission déclare que ce procès-verbal confirme la thèse selon laquelle HGB s'était arrangée à l'évidence pour acheter du matériel Hasselblad à Camera Care afin de pouvoir en identifier l'origine. En outre, le procès-verbal indiquait que le certificat «Silver Service» était utilisé en vue de lutter contre les importations pirates.

Dans sa décision, la Commission se réfère à la correspondance et à d'autres communications échangées entre HGB et certains distributeurs exclusifs dans d'autres États membres, qui, selon elle, permettent de conclure que HGB a essayé d'empêcher les exportations à destination du Royaume-Uni. HGB déclare que les moyens de preuve en cause concernent tous les approvisionnements de Camera Care en appareils photographiques et en matériel Hasselblad à une époque où Camera Care n'avait plus la qualité de revendeur agréé et où HGB pensait que les distributeurs et revendeurs agréés n'avaient pas le droit d'approvisionner des revendeurs non agréés.

HGB accuse la Commission de chercher . . . à attacher une importance excessive à ce différend individuel entre HGB et Camera Care et à en faire une politique générale . . .

Dans son mémoire en défense, la Commission se réfère à la correspondance échangée entre VHAB et HGB et entre VHAB et Ilford (Ireland) Ltd qui, selon elle, établit que VHAB voulait à tout prix stopper les ventes d'Illford destinées à l'exportation et pas seulement celles destinées à Camera Care.

(ii) Le fait d'influer sur les prix

HGB déclare que l'échange des tarifs entre VHAB et ses distributeurs rentrait parfaitement dans le cadre du contrat de distribution de 1965.

Le fait que HGB ait obtenu des tarifs de Telos et Polack visait à lutter contre Camera Care, autrement dit, attaquer leurs prix. Il n'y a pas eu de concertation en vue de cloisonner le marché par l'échange des tarifs.

e) Le contrat de distribution exclusive conclu entre VHAB et HGB

HGB fait valoir que l'article 2 a) de la décision n'est pas justifié, s'agissant du contrat conclu entre VHAB et HGB. La Commission elle-même a admis dans sa communication des griefs que le contrat ne contenait aucune disposition susceptible d'enfreindre les règles de concurrence de la Communauté. En outre, HGB déclare que le contrat est couvert par le règlement n° 67/67, la Commission n'ayant pas prouvé que HGB était l'auteur de pratiques discriminatoires à l'égard des importations parallèles.

La Commission affirme que le contrat de distribution est illégal, les parties ayant pris certaines mesures en vue de protéger le territoire concédé et d'empêcher les importations parallèles. L'intervention de HGB au niveau des importations parallèles au Royaume-Uni prive automatiquement le contrat de distribution de HGB du Bénéfice du règlement n° 67/67 et de l'article 85, paragraphe 3, du traité CEE.

Dans sa réplique, HGB rappelle qu'elle n'a pas appliqué des interdictions d'exporter mais seulement essayé d'arrêter les livraisons à un revendeur non agréé, à savoir Camera Care. Même si on considérait les actions de HGB à l'égard de Camera Care comme des interdictions d'exporter ou comme des entraves aux importations, celles-ci ne pourraient pas faire obstacle à l'exemption par catégories au titre du règlement n° 67/67.

Dans sa duplique, la Commission estime non fondée la thèse selon laquelle «un seul cas» d'interdiction d'exporter n'est pas de nature à rendre le règlement n° 67/67 inapplicable. De même, le règlement n° 67/67 ne permet pas de s'immiscer dans l'approvisionnement de revendeurs non agréés.

f) Le dealer agreement

L'article 3 de la décision conteste les articles 6, 23 et 28 du dealer agreement, la sélection quantitative des revendeurs et l'influence sur les prix de vente au détail pratiqués par HGB.

L'article 6 est rédigé comme suit:

«Tous les produits Hasselblad livrés au revendeur en vertu du présent contrat seront utilisés par le revendeur dans les locaux agréés pour la vente au détail (ou la vente à usage professionnel) et ne seront (sous réserve de ce qui précède) en aucun cas:

a) livrés par ou avec l'accord du revendeur à aucune autre personne, entreprise ou société qui pratique le commerce ou qui est spécialisée dans la vente d'appareils et de matériel photographiques au Royaume-Uni ou à l'étranger, ni

b) vendus dans un local autre que les locaux agréés sans le consentement écrit préalable de la société.

HGB affirme que l'article 6 a été inséré dans le dealer agreement le 1er janvier 1979 en vue d'empêcher les ventes de produits Hasselblad par des revendeurs non agréés. L'accroissement de telles ventes a amené HGB à craindre qu'elles puissent nuire à la réputation et à la renommée des produits Hasselblad. Il ne visait pas à imposer des interdictions d'exporter.

Dans son mémoire en défense, la Commission déclare que l'article 6 interdit généralement toute revente, sauf aux consommateurs résidant sur le territoire concédé au revendeur. C'est pourquoi il entrave les échanges.

L'article 23 du dealer agreement oblige le revendeur de retirer toute publicité ou annonce contre laquelle HGB a émis des objections écrites. Le point 60 de la décision énonce que le «droit de censure a posteriori» empêche les revendeurs de publier les prix. HGB affirme que cette disposition vise à assurer «un programme publicitaire commun de haut niveau».

Dans son mémoire en défense, la Commission n'accepte pas l'interprétation que HGB donne de l'article 23. Elle affirme que les deux annonces de Camera Care ayant suscité des objections de la part de HGB annonçaient toutes deux des prix de détail réduits et qu'il s'agissait là de la raison primordiale ayant amené HGB à soulever des objections à leur égard.

HGB admet avoir essayé d'empêcher Ilford, Telos et Prolux d'approvisionner Camera Care en produits Hasselblad, mais au seul motif que Camera Care n'était plus un revendeur agréé.

HGB accuse la Commission de décrire le différend entre elle et Camera Care comme étant une politique générale destinée à empêcher les importations parallèles. Selon HGB, cette accusation n'est pas fondée. La Commission n'a produit aucune autre preuve établissant que HGB a interdit les importations au départ du Royaume-Uni ou les exportations en provenance de celui-ci.

HGB affirme ne pas avoir imposé un quelconque prix aux revendeurs de matériel Hasselblad. La Commission n'a produit aucun élément de preuve établissant qu'elle l'aurait fait.

Dans son mémoire en défense, la Commission invoque la correspondance échangée entre Victor Hasselblad et Ilford (Ireland) Ltd et HGB et Ilford relative à la politique en matière de prix et en déduit que HGB a essayé d'imposer un certain niveau de prix.

Quant à la sélection quantitative des distributeurs, HGB affirme que le nombre des distributeurs Hasselblad sera toujours nécessairement limité en raison des coûts élevés qu'entraîne la détention d'un stock approprié. HGB estime qu'un revendeur efficace devrait vendre chaque année des marchandises d'une valeur de 6 000 livres sterling au moins afin de financer le volume minimal du stock dont il doit disposer. HGB déclare qu'elle ne limite pas elle-même la quantité de ses revendeurs. Toute restriction quantitative est dès lors la conséquence des frais occasionnés par la détention des stocks de produits Hasselblad.

La Commission n'accepte pas cet argument en faisant valoir que HGB a entravé les échanges au moyen des critères de sélection quantitative.

HGB dispose d'environ 110 revendeurs au Royaume-Uni. N'étaient les critères de sélection quantitative, deux mille revendeurs pourraient être agréés en tant que revendeurs Hasselblad. Comme, selon la Commission, les distributeurs Hasselblad ont mis en œuvre des interdictions d'exporter et ont essayé de maintenir des niveaux de prix similaires sur le plan national, il est impossible de dire ce que serait le volume des importations ou des exportations si la concurrence n'était pas restreinte.

Camera Care souligne que, même si la sélection quantitative est inévitable, elle n'explique pas pourquoi HGB a cru nécessaire d'interdire les «cross-supplies» (approvisionnements «croisés»). Une telle interdiction constitue en soi une sélection quantitative. En outre, le refus d'approvisionner ou d'autoriser les approvisionnements «croisés» aux importateurs pirates a un effet dissuasif sensible à l'égard de tout revendeur envisageant d'importer des produits Hasselblad.

Camera Care fait valoir que HGB a utilisé son système de distribution en vue d'influencer les prix. Les annonces publiées par les revendeurs montrent une certaine uniformité des prix lorsque les

prix sont annoncés et une réticence au sujet des prix dans les autres cas.

Procédure

HGB oppose certaines objections à la méthode de vérification suivie par la Commission.

Elle prétend que la communication des griefs adressée à VHAB et HGB contenait un extrait de la correspondance échangée entre HGB et son avocat qui était confidentielle et que l'avocat de HGB avait refusé de remettre au cours des vérifications opérées par la Commission. Qui plus est, enfreignant les obligations qui lui incombent au titre de l'article 20, paragraphe 2, du règlement n° 17/62, la Commission a communiqué à Camera Care des informations sur des affaires hautement confidentielles relatives à HGB. Comprenant sa stratégie commerciale, des détails sur son chiffre d'affaires et sur ses profits et pertes. HGB a subi de ce fait un préjudice sensible.

HGB affirme que les faits invoqués par la Commission dans sa décision sont les mêmes que ceux qui figurent dans la communication des griefs. Celle-ci n'a pas pris connaissance des moyens de preuve produits par HGB avant et après l'audition. C'est pourquoi la Commission a enfreint le principe de «l'égalité des armes» dans le cadre d'une vérification d'office.

HGB fait valoir que la décision de la Commission a été prise en violation de l'article 190 du traité CEE, en raison même de sa motivation insuffisante.

Au cas où néanmoins la Cour constaterait que les exigences posées par l'article 190 du traité ont été satisfaites, HGB objecte que la Commission n'a pas prouvé l'existence d'une infraction à l'article 85.

La *Commission* affirme qu'elle n'est pas tenue de prendre en considération ou rejeter tous les arguments présentés par les parties. Sa seule obligation était de présenter les moyens de preuve à l'appui de sa décision. Elle estime qu'elle s'est acquittée en l'espèce de cette obligation.

La Commission affirme que HGB n'a jamais demandé réparation du préjudice qu'elle prétend avoir subi du fait que la Commission a divulgué des informations confidentielles et de secrets d'affaires. En outre, HGB n'a jamais précisé exactement la perte qu'elle aurait subie.

Camera Care fait valoir que les exigences posées à l'article 190 ont été satisfaites dans la présente affaire. La Commission est seulement tenue d'indiquer les motifs ayant justifié sa décision et non les motifs l'ayant amenée à rejeter les arguments de droit ou de fait exposés par le requérant.

L'amende

HGB fait valoir que, conformément à l'article 15, paragraphe 5, du règlement n° 17, les agissements qui restent dans les limites d'activités décrites dans la notification ne sont pas passibles d'amende «s'ils sont antérieurs à la décision par laquelle (la Commission) accorde ou refuse l'application de l'article 85, paragraphe 3, du traité». Par conséquent, si HGB avait demandé en été 1978 que les ventes d'Ilford à Camera Care cessent, cette demande ne saurait être l'objet d'une amende, parce que l'accord entre VHAB et les autres distributeurs, notifié en 1965, contenait une interdiction d'exportation.

La Commission rétorque que HGB serait dans l'erreur lorsqu'elle déclare que la notification mettrait les sociétés à l'abri

d'amendes pour entrave aux exportations, même après que Victor Hasselblad aurait été informé de ce que l'interdiction d'exporter devrait être supprimée et aurait accepté de la supprimer. L'affirmation de HGB impliquerait qu'une entreprise pourrait faire croire fallacieusement à la Commission qu'elle aurait mis fin à une interdiction d'exporter et continue à être à l'abri d'amendes.

HGB affirme que l'amende infligée par la Commission n'est pas justifiée. Même si une violation de l'article 85, paragraphe 1, était établie, l'amende est disproportionnée. Si HGB était forcée de payer l'amende et notamment si on lui imposait de l'acquitter en un versement unique, elle pourrait se voir contrainte de cesser son activité commerciale.

La Commission déclare que HGB n'a donné aucune raison susceptible de justifier son incapacité de payer l'amende. La Commission déclare avoir invité HGB à donner des informations concernant sa situation financière en vue de lui accorder un délai suffisant pour payer l'amende, mais elle n'a reçu aucune information.

Camera Care estime que l'amende est modeste en regard du chiffre d'affaires annuel réalisé par HGB.

Questions adressées à la Commission

1. La Commission a été invitée à fournir à la Cour une liste détaillée de tous les cas de refus, ou de retard, de réparation d'appareils Hasselblad par la requérante dont elle avait connaissance au moment de sa décision.

   En réponse, la Commission a indiqué que le seul cas de refus dont elle avait connaissance était le cas de M. Orbison, et qu'elle n'avait pas jugé nécessaire d'enquêter sur des cas particuliers de retard d'une manière aussi détaillée qu'exigerait la réponse à donner à la question de la Cour.

2. La Commission a été invitée à préciser quel était à l'époque en cause le délai moyen pour la réparation dans les autres États membres.

   Elle a répondu qu'elle ne possède aucune information sur le laps de temps moyen requis pour effectuer la réparation d'appareils Hasselblad dans d'autres États membres.

IV — Procédure orale

Les parties ont été entendues en leurs plaidoiries à l'audience du 2 juin 1983.

L'avocat général a présenté ses conclusions à l'audience du 13 juillet 1983.

En droit

1 Par requête déposée au greffe de la Cour le 10 mars 1982, Hasselblad (GB) a introduit, en vertu de l'article 173, alinéa 2, du traité CEE, un recours visant à l'annulation partielle de la décision de la Commission, du 2 décembre 1981, relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité (IV/25.757) notifiée à la requérante le 4 janvier 1982.

2 Victor Hasselblad AB, ci-après Victor Hasselblad, dont le siège social est à Göteborg, en Suède, fabrique du matérial photographique de haute qualité. Elle a conclu des contrats de distribution exclusive avec des revendeurs dans de nombreux pays. Le 28 juin 1965, elle a notifié son contrat type de distribution exclusive à la Commission. Par lettre du 23 décembre 1976, la Commission a contesté deux clauses du contrat qu'elle a considérées incompatibles avec le principe de la libre circulation des marchandises et les règles de concurrence du traité. Par lettre du 10 février 1977, Victor Hasselblad a consenti à se conformer aux recommandations de la Commission. En conséquence, une nouvelle version du contrat de distribution a été envoyée le 6 mars 1978 à la Commission qui, par lettre du 20 février 1979, a fait savoir à Victor Hasselblad que le contrat entrait dans le champ d'application du règlement n° 67/67 de la Commission, du 22 mars 1967 (JO n° 57, p. 849).

3 Hasselblad (GB) Ltd est une société de droit britannique. Elle a signé un contrat de distribution exclusive avec Victor Hasselblad, le 1er janvier 1958. Le 2 décembre 1975, un nouveau contrat, qui n'était pas identique au contrat type notifié à la Commission, a été signé entre les mêmes parties. Ce contrat a été modifié le 20 novembre 1977. Le contrat, tel que modifié, a été notifié à la Commission le 25 janvier 1980.

4 La requérante a conclu ses propres contrats de distribution au Royaume-Uni pour les appareils photographiques et le matériel Hasselblad. Alors qu'ils étaient environ 26 en 1975, le nombre des revendeurs de la marque au Royaume-Uni était en 1982 de plus de 100. Le «dealer agreement» employé par la requérante depuis le 1er janvier 1976 a été modifié le 1er janvier 1979, puis notifié à la Commission en décembre 1979.

5 Camera Care Ltd est une société ayant son siège social en Irlande du Nord. Ses locaux commerciaux sont à Londres. Camera Care a signé un dealer agreement avec la requérante le 7 janvier 1976. Ce contrat a été résilié par la requérante en mai 1978.

6 Camera Care a déposé plainte auprès de la Commission au sujet des pratiques de Victor Hasselblad et de ses distributeurs exclusifs en affirmant que ces derniers ont enfreint l'article 85, paragraphe 1, du traité. La Commission

a instruit cette plainte et entamé la procédure d'application du règlement n° 17 du Conseil, du 6 février 1962 (JO n° 13, p. 204).

7 Le 2 décembre 1981, la Commission a adressé une décision à Victor Hasselblad et à six de ses distributeurs exclusifs, à savoir la requérante, Ilford (Ireland) Ltd, James Polack aps., Telos SA, Prolux S.p.r.l., Nordic Im- und Export Handelsgesellschaft mbH constatant que la pratique concertée entre ces parties visant à empêcher, à restreindre ou à décourager l'exportation des produits Hasselblad entre les États membres de la Communauté européenne constitue une infraction à l'article 85, paragraphe 1, du traité.

8 L'article 2 de la décision constate que les contrats de distribution exclusive conclus entre Victor Hasselblad et lesdits distributeurs constituent des infractions à l'article 85, paragraphe 1, dans la mesure où ils concèdent une exclusivité pour la distribution des produits Hasselblad. L'exemption au titre des dispositions de l'article 85, paragraphe 3, a été refusée.

9 L'article 3 de la décision précise que le système de distribution sélective pratiqué par la requérante depuis 1974 constitue une infraction à l'article 85, paragraphe 1, en raison des clauses 6, 23 et 28 du dealer agreement, de la sélection quantitative des revendeurs et de l'influence qu'il permet sur les prix de revente. La demande d'exemption du système de distribution sélective, au titre de l'article 85, paragraphe 3, du traité, a été refusée.

10 L'article 4 dispose que les entreprises destinataires de la décision sont tenues de mettre fin immédiatement aux violations constatées aux articles 1, 2 et 3 et de s'abstenir pour l'avenir de prendre des mesures quelconques ayant le même objet ou effet.

11 L'article 6 dispose que la requérante est tenue de faire savoir dans les trois mois suivant la réception de la décision et dans une forme préalablement approuvée par la Commission

— à ses revendeurs, que les livraisons croisées à d'autres revendeurs, de même que les exportations vers d'autres États membres ne sont pas interdites et ne doivent pas être empêchées ou découragées par le maintien d'un certain niveau de prix ou de tout autre manière;

— aux consommateurs, que le service après-vente qu'il garantit en tant que fabricant s'étend à tous les produits Hasselblad sans distinction.

12 L'article 7 de la décision dispose que Victor Hasselblad et la requérante sont tenues de ne pas empêcher ou gêner l'accès de Camera Care aux produits Hasselblad.

13 Une amende de 165 000 Écus, soit 93 642,12 livres sterling a été infligée à la requérante (article 8 de la décision).

14 Le recours vise à l'annulation de l'article 1 de la décision, de l'article 2 en tant qu'il concerne l'accord de distribution entre Victor Hasselblad et la requérante, de l'article 3 et de l'article 8 en tant qu'il concerne la requérante.

15 A l'appui de son recours la requérante avance plusieurs arguments:

1) La décision de la Commission violerait l'article 190 du traité; elle serait insuffisamment motivée en tant que les différents arguments et faits avancés par la requérante n'auraient pas été examinés et que la Commission n'aurait pas indiqué pourquoi elle n'avait pas accepté les arguments et les éléments de preuve avancés par la requérante.

2) La Commission aurait méconnu le marché en cause et, si elle avait pris en considération le marché approprié, elle aurait dû constater que la part du marché qu'occupait la requérante était infime de sorte que, même si le comportement reproché à la requérante était établi, il ne pourrait affecter le commerce entre États membres au sens de l'article 85 du traité.

3) La requérante n'aurait jamais participé à une pratique concertée visant à empêcher, à restreindre ou à décourager l'exportation des produits Hasselblad entre les États membres de la Communauté.

4) Le contrat de distribution exclusive conclu entre Victor Hasselblad et la requérante ne constituerait pas une infraction à l'article 85, paragraphe 1, du traité.

5) Le système de distribution sélective pratiqué par la requérante ne constituerait pas une infraction à l'article 85, paragraphe 1.

6) En tout cas la Commission ne saurait infliger une amende pour un comportement conforme au contrat de distribution sélective notifié à la Commission avant que cette dernière n'ait formellement refusé une exemption au titre de l'article 85, paragraphe 3, du traité. Enfin, l'amende serait injustifiée quant à son montant.

1. La motivation de la décision

16 La requérante estime que la décision n'est pas suffisamment motivée parce que la Commission n'aurait pas exposé les motifs qui l'ont amenée à rejeter les thèses avancées par la requérante, et plus particulièrement parce que la décision passe sous silence une abondance de témoignages présentés par la requérante au cours de la procédure administrative. La décision ne serait donc pas conforme à l'article 190 du traité et devrait être annulée.

17 A cet égard, il y a lieu de rappeler que si, en vertu de l'article 190 du traité, la Commission est tenue de mentionner les éléments de fait dont dépend la justification de la décision et les considérations qui l'ont amenée à prendre celle-ci, cette disposition n'exige pas que la Commission discute tous les points de fait et de droit qui avaient été traités au cours de la procédure administrative.

18 Dans sa motivation de la décision litigieuse, la Commission a exposé les considérations de fait et de droit sur lesquelles elle s'est basée. Le moyen tiré d'une motivation insuffisante ne saurait donc être retenu.

2. Le marché en cause

19 La requérante avance que l'article 85, paragraphe 1, du traité, ne serait pas applicable en l'espèce parce que la part du marché qu'elle occupe serait infime, et par conséquent le comportement qui lui est reproché par la Commission ne pourrait affecter de manière sensible le commerce entre États

membres. La Commission aurait fondé sa décision sur la constatation que le secteur du marché où Victor Hasselblad exerce son activité est celui des appareils reflex à miroir de format moyen. Cette définition n'engloberait que certains appareils de format moyen, et exclurait tous les appareils 35 mm, quelle que soit leur plus ou moins grande complexité. Certains appareils 35 mm seraient en concurrence effective avec les appareils Hasselblad. Si la Commission avait tenu compte des appareils effectivement concurrents de Hasselblad, elle ne pourrait que constater que la part du marché qu'occupe la requérante était à ce point insignifiante que le commerce entre États membres ne pouvait pas être affecté et que dès lors l'article 85, paragraphe 1, n'était pas d'application.

20 Cette thèse ne saurait être retenue. Il ressort du dossier que Victor Hasselblad a affirmé elle-même en 1978 être le leader mondial dans le secteur des appareils reflex à miroir de format moyen. Dans une lettre adressée à la Commission en décembre 1978, elle avait quantifié sa part de ce secteur à 20-25 % en République fédérale d'Allemagne, 25 % au Royaume-Uni, 25 % en Belgique, 30 % en France, 50 % en Italie, 50 % au Danemark, 50 % au Pays-Bas et 50 % en Irlande. Il est vrai qu'elle avait ajouté que les appareils Hasselblad étaient en concurrence avec certains appareils 35 mm qu'elle a désignés nommément, mais cette circonstance n'est pas de nature à invalider sa propre définition du secteur de ses activités, à savoir les appareils reflex de format moyen.

21 Il convient de rappeler, comme la Commission l'a fait avec raison, que les appareils Hasselblad sont caractérisés par 1) le format (film et dimensions de l'image); 2) la qualité de reproduction; 3) la maniabilité (en raison de ses dimensions, de l'encombrement et de sa conception de base, l'image étant vue par le dessus au moyen d'un verre dépoli placé au sommet du boîtier, un appareil Hasselblad ne convient pas lorsqu'on veut prendre des photos dans certaines conditions, par exemple lorsque le sujet est mobile); 4) la gamme d'accessoires. En outre, le prix élevé d'un appareil Hasselblad réduit la clientèle potentielle aux photographes professionnels, utilisateurs commerciaux ou spécialistes, passionnés de photo ou acheteurs de prestige. Il y a lieu d'estimer que seuls les appareils donnant une image et ayant des caractéristiques à peu près semblables ou comparables sont raisonnablement interchangeables et donc entrent en concurrence effective avec un appareil Hasselblad. Les appareils Hasselblad sont presque indispensables pour un grand nombre d'utilisateurs dans les différents États membres de la Communauté.

22 En outre, selon la requérante elle-même, les appareils Hasselblad ont une réputation qui dépasse celle de tout autre appareil photographique disponible dans le monde entier et ils sont vivement recherchés par les photographes professionnels et les amateurs hautement qualifiés. Même si le nombre d'appareils fabriqués par an, environ 20 000 unités, n'est pas tellement grand, leur prix de vente est tel que le chiffre d'affaires de Victor Hasselblad est considérable, et même celui réalisé par la requérante dépasse ... UKL par an. Dans ces conditions, on ne saurait estimer que la restriction des échanges de ces appareils entre États membres serait sans effet sensible sur le commerce intracommunautaire.

23 Le moyen tiré de ce que la part du marché était tellement infime que l'article 85, paragraphe 1, du traité ne serait pas d'application n'est donc pas établi et doit être écarté.

3. La pratique concertée

24 Pour fonder la constatation d'une pratique concertée en violation de l'article 85 du traité, en ce qui concerne la requérante, la Commission expose dans sa décision qu'entre juin et octobre 1978, une entreprise établie en Irlande du Nord «The Amateur's Nook» aurait reçu livraison d'un lot d'appareils Hasselblad en provenance d'Ilford, le distributeur agréé pour l'Irlande. Une partie de ce lot aurait été revendue à Camera Care. Par voie d'achats tests effectués par la requérante, il aurait été établi que la marchandise en cause avait été fournie en premier lieu à Ilford. En conséquence, Victor Hasselblad se serait plainte auprès d'Ilford. Ilford aurait accepté par lettre du 21 novembre 1978 de ne plus exporter et de renvoyer les acheteurs étrangers se rendant à son siège. Ilford se serait conformée à l'interdiction d'exporter entre novembre 1978 et août 1980. En décembre 1978, la requérante aurait demandé à Ilford le remboursement de frais exposés par elle en raison d'achats tests effectués auprès de Camera Care. Après qu'Ilford eut assuré la requérante qu'elle ferait de son mieux pour éviter des exportations «grises» (parallèles), cette dernière aurait abandonné la demande de remboursement.

25 Selon la décision, en mai 1978, le propriétaire de Camera Care aurait commandé un lot considérable d'appareils Hasselblad auprès de Telos, distributeur agréé pour la France. Par voie d'achats tests effectués par la requé-

rante, il aurait été établi que cette marchandise provenait de chez Telos. Sur plainte de la requérante, Telos aurait refusé d'autres ventes à Camera Care.

26 De la même façon, la requérante serait intervenue auprès de Prolux, distributeur agréé pour la Belgique, afin d'empêcher des exportations d'appareils Hasselblad de Belgique vers le Royaume-Uni et destinées à Camera Care.

27 La requérante ne conteste pas que, après la résiliation du contrat de revendeur de Camera Care en 1978, elle a essayé d'empêcher l'approvisionnement de cette dernière en appareils Hasselblad, en s'adressant à Victor Hasselblad, Ilford (Ireland) Ltd, Telos et Prolux. Elle avance que lorsque Camera Care a cessé d'être un revendeur agréé, elle pouvait estimer que les distributeurs et revendeurs agréés ne devaient plus l'approvisionner. Après consultation de son conseil, elle aurait toutefois cessé à partir de septembre 1979 d'essayer d'interdire l'approvisionnement de Camera Care.

28 La Commission expose, à juste titre, sans être sérieusement contestée, que la requérante avait acheté des appareils, auprès de Camera Care, en décembre 1979, par l'intermédiaire d'un de ses employés, en vue d'établir leur provenance, de sorte qu'il est loisible à la Commission d'estimer que la participation de la requérante à la pratique concertée a duré jusqu'à la fin de 1979.

29 La participation de la requérante à une pratique concertée visant à restreindre les importations parallèles au Royaume-Uni pendant la période mai 1978-décembre 1979 est donc établie.

4. Le contrat de distribution exclusive entre Victor Hasselblad et la requérante

30 Le premier contrat de distribution entre Victor Hasselblad et la requérante date de 1958. Ce contrat comportait une clause interdisant des ventes par la requérante en dehors du Royaume-Uni. Il a été remplacé en décembre 1975 par un nouveau contrat de distribution exclusive, qui ne comportait aucune interdiction d'exportation. A ce titre, le contrat pouvait selon ses termes béné-

ficier de l'exemption par catégorie en vertu du règlement n° 67/67 de la Commission. La Commission expose dans sa décision, toutefois, que le contrat ne bénéficierait pas de cette exemption parce que les contractants auraient pris des mesures en vue d'entraver l'approvisionnement de revendeurs en produits visés au contrat ailleurs dans le marché commun, ce qui rendrait inapplicable, en vertu de l'article 3 du même règlement, l'exemption de l'article 1.

31 A cet égard, la Commission fait valoir, notamment, le comportement de Victor Hasselblad et de la requérante concernant l'approvisionnement de Camera Care qui a été examiné ci-dessus.

32 Elle fait valoir, en outre, que la requérante aurait institué une garantie, dite «Silver Service Guarantee», applicable uniquement aux appareils Hasselblad importés au Royaume-uni par l'intermédiaire de la requérante. Tout appareil Hasselblad est garanti par le fabricant pour une période d'un an. Le distributeur exclusif est tenu d'effectuer les réparations nécessaires. La garantie «Silver Service» étend cette période d'un an à 24 mois pour les appareils importés par l'intermédiaire de la requérante. Dans sa publicité, la requérante aurait, selon la Commission, offert aux utilisateurs couverts par la garantie «Silver Service» und service de réparation dans les 24 heures, et accorderait une priorité à ces réparations.

33 Selon la décision de la Commission (point 57), lorsque la requérante effectue des réparations plus rapides, lorsque les appareils photographiques sont importés «régulièrement» et qu'elle pénalise ainsi les produits Hasselblad importés parallèlement, on est en présence d'une mesure qui restreint la concurrence.

34 A cet égard, il y a lieu de rappeler qu'en réponse à une question posée par la Cour, la Commission n'a pu établir que la requérante soumettait les appareils importés parallèlement à des délais de réparation plus longs que ceux pratiqués dans les autres États membres pour les mêmes appareils, mais seulement qu'elle réservait à sa propre clientèle des avantages particuliers (réparation dans les 24 heures et une garantie de deux ans). Dans ces conditions, un tel comportement ne peut être regardé comme restreignant l'approvisionnement en appareils importés parallèlement dès lors que ceux-ci bénéficient pleinement de la garantie normale du fabricant que le distributeur est tenu de fournir.

35 Il y a donc lieu de constater que, si le reproche de la Commission concernant la garantie «Silver Service» n'est pas fondé, la pratique concertée visant à restreindre les importations parallèles destinées à Camera Care étant établie, elle suffit pour rendre inapplicable l'exemption par catégorie du règlement n° 67/67.

36 La requérante avance encore que la Commission ne lui aurait pas accordé la possibilité de faire connaître son point de vue concernant le contrat exclusif avec Victor Hasselblad. L'article 2 de la décision devrait, dès lors, être annulé. Cet argument ne peut être retenu. Il ressort de la communication des griefs que la Commission a fait savoir à la requérante que le comportement qui lui était attribué par la Commission aurait pour effet de priver le contrat du bénéfice de l'exemption prévue par le règlement n° 67/67.

37 Dans ces circonstances, la demande en annulation de l'article 2 de la décision en ce qui concerne la requérante doit être rejetée.

5. Le système de distribution appliqué au Royaume-Uni

38 La décision de la Commission constate dans son article 3 que le système de distribution sélective pratiquée par la requérante, depuis 1974, constitue une infraction à l'article 85, paragraphe 1, du traité, en raison des clauses 6, 23 et 28 du dealer agreement, de la sélection quantitative de revendeurs et de l'influence qu'il permet sur les prix de revente.

39 La décision expose que la requérante a décidé en 1974 de mettre en place un système de distribution pour les produits Hasselblad. Seuls les détaillants ayant signé le contrat type (dealer agreement) seraient agréés comme revendeurs Hasselblad (authorised Hasselblad dealers) et approvisionnés par le distributeur exclusif. Avec effet au 1er janvier 1979, la requérante aurait modifié le dealer agreement existant sur certains points. Ce dealer agreement modifié aurait été notifié à la Commission le 25 janvier 1980.

40 Il y a lieu de faire remarquer à cet égard que la clause 6, à laquelle la Commission se réfère, n'existait pas dans les accords conclus avant le

1er janvier 1979. Par conséquent, le reproche concernant cette clause ne peut être retenu pour la période comprise entre 1974 et le 1er janvier 1979. Les clauses 23 et 28 mentionnées dans la décision correspondent aux clauses 22 et 27 contenues dans les accords conclus avant cette dernière date. Si à leur égard une erreur de plume s'est glissée dans la décision, cette erreur n'a pu affecter matériellement la compréhension par la requérante des reproches qui lui sont adressés. Pour la période comprise entre 1974 et le 1er janvier 1979, la décision de la Commission doit être entendue comme se référant aux clauses 22 et 27 des accords antérieurs. L'examen du système de distribution doit dès lors être fait à la lumière de ces observations.

41 La Commission critique notamment les dispositions suivantes du dealer agreement, tel que modifié en 1979, estimant qu'elles violent l'article 85, paragraphe 1, du traité:

a) sa clause 6 a) qui dispose qu'il est en toutes circonstances interdit à un détaillant de livrer des produits Hasselblad à d'autres détaillants en appareils photographiques, que ceux-ci soient établis au Royaume-uni ou à l'étranger («or elsewhere»), sans l'accord préablable de la requérante;

b) sa clause 23 c) qui oblige, notamment, le détaillant à retirer et à ne pas renouveler toute annonce ou publicité contre laquelle la requérante a fait des objections par écrit;

c) sa clause 28 selon laquelle la requérante est en droit de résilier l'accord sans préavis, si le revendeur n'en respecte pas une des clauses ou s'il transfère son magasin sans l'autorisation écrite préalable de la requérante, le revendeur étant tenu d'informer immédiatement la requérante d'un tel transfert.

42 Pour justifier sa position, la Commission fait valoir que sa pratique et la jurisprudence de la Cour auraient reconnu la nature anticoncurrentielle des clauses telles que la clause 6; l'interdiction de livraisons croisées restreindrait la concurrence étant donné qu'elle réduit sérieusement la liberté économique des revendeurs agréés et qu'elle conduit à une dépendance complète de ceux-ci.

43 Le pouvoir, prévu à la clause 23 du dealer agreement, d'exiger du détaillant qu'il fasse cesser la publication d'annonces dans la presse et d'autres mesures de publicité et qu'il s'abstienne de les renouveler, équivaudrait à un droit de censure a posteriori en faveur de la requérante, ce qui permettrait à la requérante d'interdire des mesures publicitaires de détaillants particulièrement actifs sur le plan de la concurrence et des prix, plus particulièrement ceux qui importaient mais non par l'intermédiaire des distributeurs exclusifs de Victor Hasselblad.

44 En ce qui concerne l'admission de revendeurs au réseau de distribution, la décision expose qu'une des caractéristiques de la politique de commercialisation de la requérante est de ne pas donner accès aux produits Hasselblad à tous les détaillants qualifiés. Elle estime que le but poursuivi par la clause 28 est de permettre à la requérante de fermer son réseau de distribution à des revendeurs qui remplissent toutes les conditions prévues dans le cadre du système de distribution, empêchant ainsi toute concurrence potentielle sur le territoire concédé aux détaillants agréés; le choix des revendeurs ne s'opérerait donc pas, ou pas uniquement, sur la base des critères objectifs de caractère qualitatif, mais sur la base de l'appréciation quantitative portée par la requérante. A cet égard, la décision expose (point 35) que la requérante aurait déclaré à la Commission en février 1980 qu'elle ne pouvait agréer un revendeur qui réalisait des importations parallèles de produits Hasselblad parce que, dans un tel cas, elle n'aurait aucun contrôle sur les produits commandés.

45 La requérante avance que l'interdiction de vente contenue dans la clause 6 du contrat n'avait pas pour but de restreindre les exportations. Les mots «or elsewhere» dans cette clause auraient été insérés par l'avocat de la requérante, et la requérante ne les aurait jamais interprétés dans le sens indiqué par la Commission. En effet, elle n'aurait jamais pris de mesures tendant à freiner les exportations par ses revendeurs.

46 Il y a lieu de faire remarquer que le contrat interdit la vente des appareils Hasselblad à d'autres revendeurs, même agréés, que ceux-ci soient établis au Royaume-Uni ou ailleurs («or elsewhere»). Comme la Commission le remarque à juste titre, une interdiction de vente entre revendeurs agréés constitue une limitation à leur liberté économique, et par conséquent une restriction de la concurrence. En outre, la circonstance que la requérante n'aurait jamais freiné les exportations par ses revendeurs ne suffit pas pour écarter une interdiction claire d'exporter.

47 En ce qui concerne la clause 23, la requérante fait valoir que la Commission aurait ignoré les moyens de preuve résultant du dealer agreement lui-même ainsi que d'autres publications Hasselblad qui montreraient l'importance attachée à un programme publicitaire commun de haut niveau. Ce serait ainsi que la clause 22 b) prévoirait que «le revendeur doit à tout moment, promouvoir activement la vente de produits Hasselblad . . . et attirer par tous les moyens l'attention sur la réputation et la renommée du fabricant, de la société et du revendeur». L'article 23 n'aurait pas d'autre objectif que de maintenir un haut niveau de qualité concernant la publicité des produits Hasselblad.

48 A cet argument, la Commission répond que l'explication donnée par la requérante serait contraire à son véritable comportement. Une lettre du 25 janvier 1978, adressée par la requérante à son avocat (lettre que la requérante elle-même a présentée à la Commission), aurait précisé qu'une annonce publicitaire de Camera Care créait des problèmes en raison des prix de vente annoncés (strictly on prices). L'annonce en cause comportait les expressions «We will match *any* price», «Match *any* price» et «Unbeatable prices».

49 S'il est vrai qu'en l'occurrence la requérante a préféré résilier l'accord conclu avec Camera Care, il est évident qu'elle s'occupait des termes d'annonces publicitaires concernant les prix de vente, et que la clause litigieuse a été rédigée de manière à permettre à la requérante d'interdire de telles annonces. La décision de la Commission était donc fondée en ce qui concerne la clause 23.

50 En outre, il n'est pas contesté par la requérante que le nombre de revendeurs agréés est limité. Dans la lettre qui accompagnait la notification du dealer agreement, il est dit que la requérante était prête à agréer tout revendeur qualifié, à condition, cependant que, si, dans une région limitée, il y avait déjà un grand nombre de revendeurs, elle se réservait le droit de ne pas agréer un nouveau revendeur pour éviter que les conditions qualitatives ne puissent plus être maintenues par les revendeurs. La requérante expose comme motif de cette limitation que le revendeur est tenu d'avoir un certain stock d'appareils et que si un grand nombre de revendeurs était agréé, les possibilités de vente de certains deviendraient telles que le bénéfice qu'ils pourraient en tirer ne justifierait pas le maintien du stock demandé. Elle ne conteste pas l'affirmation contenue dans la décision qu'elle ne pouvait agréér un revendeur qui réalisait des importations parallèles.

51 La Commission était fondée à en déduire que la requérante opérait un choix non seulement qualitatif mais également quantitatif, d'autant plus qu'il est constant que parmi 2 000 détaillants d'appareils photographiques au Royaume-Uni seulement environ 100 sont agréés. La clause 28 du dealer agreement permettait en effet à la requérante de limiter la possibilité pour un revendeur, même agréé, de s'établir dans un lieu où elle estimait que sa présence serait susceptible d'influencer la concurrence entre revendeurs.

52 La Commission était donc fondée à constater que les clauses 22 et 27 du dealer agreement en vigueur avant le 1er janvier 1979, et les clauses 6, 23, et 28 du dealer agreement tel que modifié à partir du 1er janvier 1979, et les critères de sélection de revendeurs constituent des infractions à l'article 85, paragraphe 1, du traité.

53 Pour autant que la décision constate que la clause 6 du dealer agreement constitue une infraction à l'article 85, paragraphe 1, du traité pendant la période comprise entre 1974 et le 1er janvier 1979, elle doit être annulée.

Concernant l'amende

54 La requérante soutient que, même s'il était établi qu'elle avait pris part à la pratique concertée qui lui est reprochée concernant la restriction du commerce entre États membres, la Commission ne pourrait lui infliger une amende de ce chef. Le contrat de 1958 entre Victor Hasselblad et ses autres distributeurs exclusifs dans les autres États membres aurait été notifié à la Commission en 1965, et la Commission ne pourrait, en vertu de l'article 15, paragraphe 5, du règlement n° 17 infliger une amende pour des agissements postérieurs à cette notification et antérieurs à la décision par laquelle la Commission accorde ou refuse l'application de l'article 85, paragraphe 3, du traité, pour autant qu'ils restent dans les limites de l'activité décrite dans la notification.

55 Cet argument ne peut être retenu. A l'époque où se situent les pratiques concertées litigieuses, la requérante n'était plus partie à l'accord notifié, mais était liée par un accord datant de 1975 ne comportant pas de clause limitant

l'exportation ou l'importation. Elle ne saurait donc se prévaloir de la notification d'un accord auquel elle n'était plus partie pour échapper à l'amende.

56 La requérante soutient en dernier lieu que le montant de l'amende serait disproportionné aux infractions constatées, et notamment à l'amende infligée à Victor Hasselblad compte tenu de leurs chiffres d'affaires respectifs.

57 A cet égard, il y a lieu de faire remarquer que le montant de l'amende est fixé en fonction de diverses circonstances, entre autres la gravité de l'infraction et la durée de celle-ci. Le chiffre d'affaires de l'entreprise n'est qu'un des éléments qui peuvent être pris en considération. La pratique concertée constatée par la Commission visait à écarter toute importation au Royaume-Uni des appareils Hasselblad destinés à Camera Care et à ce titre constituait une violation flagrante des règles de concurrence du traité. Toutefois, il apparaît que la Commission a fixé l'amende en fonction de diverses considérations, parmi lesquelles le fait que la pratique de la requérante concernant la garantie «Silver Service» violait des règles de concurrence, et qu'elle avait retardé la réparation d'appareils importés parallèlement, ce que la Commission n'a pas établi dans la procédure devant la Cour. En outre, l'article 3 de la décision doit être annulé par la Cour sur un point et en ce qui concerne une certaine période. Par conséquent, les infractions constatées ne sont retenues qu'en partie. A cette circonstance s'ajoute le fait que la requérante n'est pas une entreprise de grande taille. Dans ces circonstances, la Cour décide de ramener l'amende de 165 000 Écus à 80 000 Écus.

Sur les dépens

58 Aux termes de l'article 69, paragraphe 2, du règlement de procédure, toute partie qui succombe est condamnée aux dépens. Toutefois, selon le paragraphe 3, premier alinéa, du même article, la Cour peut compenser les dépens en totalité ou en partie, si les parties succombent respectivement sur un ou plusieurs chefs.

59 Chacune des parties ayant succombé sur certains chefs, il y a lieu de compenser les dépens.

Par ces motifs,

LA COUR

déclare et arrête:

1) **La décision de la Commission est annulée pour autant qu'elle constate que la clause 6 du dealer agreement constitue une infraction à l'article 85, paragraphe 1, du traité pendant la période comprise entre 1974 et le 1er janvier 1979.**

2) **L'amende infligée à la requérante est ramenée à 80 000 Écus, soit 45 218,18 livres sterling.**

3) **Pour le reste, le recours est rejeté.**

4) **Chaque partie, y inclus la partie intervenante, supportera ses propres dépens.**

Mertens de Wilmars Bahlmann Galmot

Pescatore O'Keeffe Bosco Everling

Ainsi prononcé en audience publique à Luxembourg, le 21 février 1984.

Le greffier
par ordre
H. A. Rühl
administrateur principal

Le président
J. Mertens de Wilmars