YHTEISÖJEN ENSIMMÄISEN OIKEUSASTEEN TUOMIOISTUIMEN TUOMIO (kolmas jaosto)

30 päivänä syyskuuta 2003 *

Asiassa T-203/01,

Manufacture française des pneumatiques Michelin, kotipaikka Clermont-Ferrand (Ranska), edustajinaan asianajajat J.-F. Bellis, M. Wellinger, D. Waelbroeck ja M. Johnsson,

kantajana,

vastaan

Euroopan yhteisöjen komissio, asiamiehenään R. Wainwright, avustajanaan asianajaja A. Barav, prosessiosoite Luxemburgissa,

vastaajana,

* Oikeudenkäyntikieli: ranska.

jota tukee

Bandag Inc., kotipaikka Muscatine, Iowa (Yhdysvallat), edustajinaan asianajajat H. Calvet ja R. Saint-Esteben, prosessiosoite Luxemburgissa,

väliintulijana,

jossa kantaja vaatii yhteisöjen ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuinta kumoamaan EY:n perustamissopimuksen 82 artiklan mukaisesta menettelystä (Asia COMP/E-2/36.041/PO — Michelin) 20 päivänä kesäkuuta 2001 tehdyn komission päätöksen 2002/405/EY (EYVL 2002, L 143, s. 1),

EUROOPAN YHTEISÖJEN ENSIMMÄISEN OIKEUSASTEEN TUOMIOISTUIN (kolmas jaosto),

toimien kokoonpanossa: jaoston puheenjohtaja K. Lenaerts sekä tuomarit J. Azizi ja M. Jaeger,

kirjaaja: hallintovirkamies J. Plingers,

ottaen huomioon kirjallisessa käsittelyssä ja 3.4.2003 pidetyssä suullisessa käsittelyssä esitetyn,

on antanut seuraavan

tuomion

Kantajan liiketoimintapolitiikka relevanteilla markkinoilla

1 Manufacture française des pneumatiques Michelin (jäljempänä kantaja tai Michelin France) valmistaa lähinnä renkaita erilaisia ajoneuvoja varten. Ranskassa se valmistaa ja myy muun muassa uusia ja pinnoitettuja renkaita kuorma-autoihin.

2 Uusien renkaiden osalta voidaan erottaa toisistaan ensiasennusrenkaiden ja vaihtorenkaiden markkinat. Ensiasennusrenkaiden (joita kutsutaan myös alkuperäisasennusrenkaiksi) myynti tapahtuu ilman välittäjiä siten, että valmistaja myy renkaat suoraan autonvalmistajalle. Vaihtorenkaiden markkinoilla myynti loppukäyttäjälle tapahtuu sitä vastoin pääasiassa lukuisien rengasalan erikoisliikkeiden kautta.

3 Kuorma-autojen rengastarvetta ei kateta pelkästään uusien renkaiden tarjonnalla. Jos käytettyjen renkaiden runko on vielä hyväkuntoinen, renkaaseen voidaan asentaa uusi kulutuspinta: tällöin kyse on renkaiden pinnoituksesta.

4 Nyt käsiteltävä asia koskee liiketoimintapolitiikkaa, jota kantaja on harjoittanut Ranskassa toisaalta kuorma-autojen uusien vaihtorenkaiden markkinoilla ja toisaalta kuorma-autojen pinnoitettujen renkaiden markkinoilla. Tämä politiikka sisälsi seuraavat kolme osaa, joita käsitellään yksityiskohtaisemmin jäljempänä: "conditions générales de prix France aux revendeurs professionnels" (jälleenmyyntiä Ranskassa koskevat yleisehdot), "convention pour le rendement optimum des pneumatiques poids lourd Michelin" (sopimus Michelinin kuorma-autonrenkaiden optimituotosta, jäljempänä "PRO-sopimus") ja "convention de coopération professionnelle et d'assistance service" (sopimus ammatillisesta yhteistyöstä ja avunannosta, ns. "Club des amis Michelin", jäljempänä Michelin-klubi).

1. *Jälleenmyyntiä Ranskassa koskevat yleisehdot*

5 "Jälleenmyyntiä Ranskassa koskevat yleisehdot" (jäljempänä yleisehdot) sisälsivät ensinnäkin tariffihinnan, jota kutsuttiin "taulukon mukaiseksi hinnaksi" (hintataulukko, josta ilmeni nettohinta ilman alennuksia), ja toisaalta alennus- tai hyvitysjärjestelmän.

6 Vuosina 1980—1996 yleisehtojen mukaiset palautukset tai hyvitykset jakautuivat kolmeen ryhmään: "paljousalennukset", jälleenmyyjien asiakkaille tarjoaman palvelun laatuun liittyvät palautukset ("palvelupalkkiot") ja myytyjen uusien renkaiden määrään liittyvät palautukset ("kehityspalkkiot"). Hyvityksiä ei huomioitu laskussa, vaan ne maksettiin viiteajanjaksoa seuraavan vuoden helmikuun lopussa.

7 Paljousalennusjärjestelmä sisälsi vuosialennuksen, joka ilmaistiin prosenttiosuutena kantajan tuotteiden liikevaihdosta ja jonka määrä kasvoi asteittain ostettujen määrien mukaan. Yleisehdoissa oli tältä osin kolme asteikkoa asianomaisten renkaiden mukaan ("kaikki rengastyypit", "vesirakennusala" ja "pinnoitetut").

8 Esimerkiksi asteikossa "kaikki rengastyypit" oli 47 tasoa vuonna 1995. Alennusprosentit vaihtelivat 7,5 prosentista, joka myönnettiin 9 000 Ranskan frangin (FRF) suuruisesta liikevaihdosta, 13 prosenttiin, joka myönnettiin yli 22 miljoonan FRF:n liikevaihdosta. Ryhmillä "vesirakennusala" ja "pinnoitetut" oli molemmilla omat "asteikkonsa". Esimerkiksi vuonna 1995 alennukset vaihtelivat pinnoitettujen renkaiden osalta 2 prosentista, joka myönnettiin yli 7 000 FRF:n liikevaihdosta, 6 prosenttiin, joka myönnettiin yli 3,92 miljoonan FRF:n liikevaihdosta.

9 Vuosina 1995 ja 1996 yleisehdoissa määrättiin, että paljousalennus voitiin tietyin edellytyksin maksaa kolmena ennakkona kuluvan tilikauden toukokuussa, syyskuussa ja joulukuussa.

10 "Palvelupalkkiolla" palkittiin erikoisliikettä laitteiston ja myynnin jälkeisten palvelujen parantamisesta. Palvelupalkkion saamisen edellytyksenä oli, että vuoden aikana saavutettiin tietty vähimmäisliikevaihto kantajan tuotteissa. Liikevaihtovaatimus kasvoi 160 000 FRF:sta vuonna 1980 ja 205 000 FRF:iin vuonna 1985. Sitten se pudotettiin 50 000 FRF:iin vuonna 1995 ja 45 000 FRF:iin vuonna 1996. Palkkion määrä vahvistettiin jälleenmyyjän kanssa vuoden alussa tehdyllä vuosisopimuksella, johon liittyi palvelupalkkiota koskeva asiakirja "Prime de Service", ja palkkioprosentti määräytyi sen mukaan, noudattiko jälleenmyyjä eri osa-alueilla antamiaan sitoumuksia. Jokainen sitoumus vastasi tiettyä pistemäärää, ja tiettyjen pistetavoiterajojen ylittäminen antoi mahdollisuuden saada palkkiota, joka perustui prosenttiosuuteen kaikkien kantajan rengastyyppien liikevaihdosta. Tämä prosenttiosuus oli enintään 1,5 prosenttia vuosina 1980—1991 ja enintään 2,25 prosenttia vuosina 1991—1996. Enimmäispistemäärä oli 35 pistettä, ja suurin mahdollinen palkkio saavutettiin, kun saatiin 31 pistettä 35 mahdollisesta pisteestä. Sitoumuksiin, joista pisteitä voitiin saada, kuuluivat kantajan uusien tuotteiden myynnin edistäminen ja markkinoita koskevien tietojen toimittaminen kantajalle. Jälleenmyyjä sai lisäpisteen, jos se pinnoitutti Michelin-renkaiden rungot järjestelmällisesti Michelin Francella. Vuonna 1996 vaadittiin enää ainoastaan sitä, että käytettyjen Michelin-renkaiden runkojen ensimmäinen pinnoitus tehtiin aina kantajalla. Palvelupalkkio poistettiin vuonna 1997.

11 "Kehityspalkkiolla" pyrittiin palkitsemaan jälleenmyyjät, jotka antoivat vuoden alussa kirjallisen sitoumuksen yhteisellä sopimuksella vahvistetun, aikaisempaan toimintaan ja tulevaisuudennäkymiin perustuvan vähimmäistason ylittämisestä ja jotka myös onnistuivat ylittämään kyseisen tavoitetason. Tämä tavoitetaso vahvistettiin vuosittain ja siitä neuvoteltiin jälleenmyyjän kanssa. Vuosina 1995 ja 1996 tavoitetason ylittämisestä vähintään 20 prosentilla maksettiin 2 tai 2,5 prosentin palautus, joka laskettiin kaikesta toteutuneesta kantajan kuorma-autonrenkaiden liikevaihdosta.

12 Lisäksi jälleenmyyjillä, jotka ylittivät kantajan tuotteissa tietyn liikevaihtokynnyksen kahtena peräkkäisenä tilivuonna, saivat oikeuden neuvotella "convention de coopération commerciale" -sopimuksen (ns. erillissopimuksen), joka antoi oikeuden lisäalennuksiin. Vuosina 1993—1996 noin 16—18 merkittävää jälleenmyyjää allekirjoitti tämäntyyppiset sopimukset.

13 Kantaja muutti jälleenmyyjiin soveltamiaan kauppaehtoja vuodesta 1997 lähtien. Uusien kuorma-autonrenkaiden osalta tärkeimpiä muutoksia olivat paljousalennuksista, palvelupalkkiosta ja kehityspalkkiosta luopuminen sekä uusien alennusryhmien käyttöönotto: "laskutushyvitys", "tavoitepalkkio", "loppuvuoden palautus" ja "monituotepalautus". Näitä alennuksia sovellettiin vuosina 1997 ja 1998. Vuodesta 1997 lähtien suurin osa palautuksista, joita oli aikaisemmin suoritettu viiteajanjaksoa seuraavan vuoden helmikuun lopussa, suoritettiin laskutushyvityksinä.

14 "Laskutushyvitykset" (jotka vaihtelivat 15 ja 19 prosentin välillä) myönnettiin ostettujen uusien "kuorma-auton/julkisten rakennustöiden/tie- ja vesirakennusalan renkaiden" määrän perusteella, jolloin määränä otettiin huomioon edellisen vuoden myynti, kahden edellisen vuoden myynnin keskiarvo tai kolmen edellisen vuoden myynnin keskiarvo sen mukaan, mikä näistä johti jälleenmyyjän kannalta suotuisimpaan tulokseen.

15 Jos jälleenmyyjät halusivat saada suurempia laskutushyvityksiä kuin ne, joihin heillä olisi ollut oikeus aikaisempien suoritusten perusteella, heidän oli allekirjoitettava yhdessä kantajan kanssa vahvistettu tavoitesopimus, jossa otettiin huomioon jälleenmyyjän mahdollisuudet ja ennakoitu markkinakehitys. Mahdollisesti saatu hyvitys vastasi siis sitä alennusasteikon tasoa, jolle jälleenmyyjän tavoitesitoumus sijoittui.

16 Tavoitesopimuksen allekirjoittaneet jälleenmyyjät saivat vuonna 1997 "tavoitepalkkion", jonka suuruus oli 2 prosenttia vuosittaisesta laskutetusta nettoliikevaihdosta ja joka maksettiin helmikuun lopussa, jos tavoite oli saavutettu. Vuonna 1998 tavoitepalkkio vahvistettiin 1,5 prosentiksi.

17 Helmikuun lopussa maksettiin alkuperäisen laskutushyvityksen ja laskutetun nettoliikevaihdon mukaan "loppuvuoden palautusta", joka vaihteli 0 prosentin ja 3 prosentin välillä. "Monituotepalautus" myönnettiin jälleenmyyjille, jos heidän kaikkien rengastyyppien yhteenlaskettu liikevaihtonsa oli yli 50 prosenttia heidän kokonaisliikevaihdostaan ja jos seuraavista neljästä tuoteryhmästä vähintään kahdessa oli myyty paljon tuotteita: henkilö- ja pakettiautot, moottoripyörät ja mopot, kuorma-autot ja maatalouskoneet. Heillä oli oikeutus loppuvuoden palautukseen uusien (lukuun ottamatta vesi- ja rakennusalan raskaita renkaita) ja pinnoitettujen renkaiden toteutuneesta liikevaihdosta, ja palautus laskettiin asteikolla 1 prosentista 2,20 prosenttiin vuonna 1997 ja 1,5 prosentista 2,70 prosenttiin vuonna 1998.

18 Pinnoitettujen kuorma-autonrenkaiden osalta järjestelmä koostui vuodesta 1997 lähtien kahdesta eri alennuksesta, eli ensinnäkin kaikkiin pinnoitettuihin renkaisiin sovellettavasta 5 prosentin laskutushyvityksestä ja toiseksi loppuvuoden paljousalennuksesta, joka laskettiin pinnoitettujen renkaiden kokonaisliikevaihdon perusteella (pakettiautot, kuorma-autot, julkiset rakennustyöt, maatalous, tie- ja vesirakennusala) ja joka suureni asteittain 1 prosentista (alkaen 6 500 FRF:sta) 4 prosenttiin (yli 2 500 000 FRF) 16 tasolle porrastetun alennusasteikon mukaisesti, ja porrastus vaihteli asteikon alapään 1 prosentista asteikon yläpään 0,1 prosenttiin.

19 Erillissopimuksen allekirjoittaneet jälleenmyyjät saivat edelleen lisäalennuksia (sekä uusista renkaista että pinnoitetuista renkaista).

2. *Sopimus Michelinin kuorma-autonrenkaiden optimituotosta ("PRO-sopimus")*

20 Vuonna 1993 käyttöön otettu sopimus Michelinin kuorma-autonrenkaiden optimituotosta (jäljempänä PRO-sopimus) oli suunnattu vain Michelin Francelta uusia kuorma-autonrenkaita ostaville jälleenmyyjille, jotka saivat sen perusteella lisäalennuksia. Lisäalennuksia saadakseen jälleenmyyjän oli kuitenkin annettava monia sitoumuksia eli allekirjoitettava kantajan kanssa kuorma-autonrenkaiden kehityspalkkiota koskeva sitoumus kuluvan vuoden osalta ja toimitettava Michelinille pinnoitettavaksi kuorma-autonrenkaiden rungot, joiden kulutuspinta ei enää ollut lain sallimissa rajoissa. Vastikkeena jokaisesta kuorma-autonrenkaan rungosta, jonka kantaja oli vahvistanut pinnoituskelpoiseksi, jälleenmyyjälle maksettiin 45,65 tai 120 FRF rengastyypistä riippuen. Jos runkoihin oli lisäksi asennettu uusi kulutuspinta ja rengas oli otettu uudelleen käyttöön, jälleenmyyjä sai vielä 15, 25 tai 40 FRF. Jälleenmyyjä saattoi siis saada enimmillään 160 FRF hyvitystä. Palkkio maksettiin luottona, joka myönnettiin jälleenmyyjälle käytettäväksi uusien kuorma-autonrenkaiden hankinnan yhteydessä. PRO-palkkioiden enimmäismäärä rajattiin edellisenä vuonna ostettujen uusien kuorma-autonrenkaiden määrän mukaan. Vuodesta 1997 alkaen myönnettyjen palkkioiden määrä rajattiin sen rengasmäärän perusteella, jonka jälleenmyyjä oli vuoden 1997 tavoitesopimuksessaan sitoutunut ostamaan kuluvana vuonna. PRO-sopimus lakkautettiin vuonna 1998.

3. *Sopimus ammatillisesta yhteistyöstä ja avunannosta (Michelin-klubi)*

21 Vuonna 1990 perustettuun "Michelin-klubiin" kuului renkaiden jälleenmyyjiä, jotka halusivat sitoutua tiiviimpään yhteistyöhön kantajan kanssa. Kantaja tuki

klubiin kuuluvaa jälleenmyyjää taloudellisesti etenkin osallistumalla investointeihin ja koulutukseen sekä maksamalla 0,75 prosentin lisäpalkkion "Michelin-palvelupisteiden" vuosittaisen liikevaihdon perusteella. Kantaja vaati vastikkeeksi muun muassa seuraavaa: jälleenmyyjän on toimitettava kantajalle erilaisia tietoja yrityksestään (tase ja tuloslaskelma, tilastoja liikevaihdosta ja tarjotuista palveluista, tietoja osakkaista); klubiin kuuluvan jälleenmyyjän on annettava Michelinin valvoa sen palvelun laatua, edistettävä Michelin-tuotemerkkiä ja etenkin uusia tuotteita sekä pidettävä varastossa riittävä määrä Michelin-tuotteita, jotta asiakkaan kysyntään voitaisiin vastata välittömästi. Vuoteen 1995 saakka jälleenmyyjä sitoutui siihen, ettei ohjaisi Michelin-tuotteiden käyttäjien taholta tulevaa — oma-aloitteista — kysyntää muihin merkkeihin. Lisäksi jälleenmyyjän oli teetettävä kuorma-auton renkaanrunkojen ensimmäinen pinnoitus Michelin Francella. Tämä vuonna 1991 käyttöön otettu edellytys poistettiin pakettiautojen osalta vuonna 1993 ja kokonaan vuonna 1995.

Hallinnollinen menettely ja riidanalainen päätös

22 Komissio aloitti toukokuussa 1996 omasta aloitteestaan kantajaa koskevan menettelyn. Sen hallussa oli tietoja, joiden perusteella voitiin epäillä kantajan käyttävän väärin määräävää asemaansa kuorma-autojen vaihtorenkaiden markkinoilla Ranskassa asettamalla jälleenmyyjille eriarvoisia kauppaehtoja, jotka perustuivat muun muassa kanta-asiakasalennusten järjestelmään. Se osoitti kantajalle ja sen kilpailijoille sekä renkaiden jälleenmyyjille ja maahantuojille useita yksityiskohtaisia tietopyyntöjä. Kantajan tiloissa tehtiin kesäkuussa 1997 6 päivänä helmikuuta 1962 annetun neuvoston asetuksen N:o 17 (perustamissopimuksen [81] ja [82] artiklan ensimmäinen täytäntöönpanoasetus, EYVL 1962, 13, s. 204) 14 artiklan 3 kohdassa tarkoitettuja tarkastuksia.

23 Kantaja antoi 30.4.1998 päivätyllä kirjeellä komissiolle sitoumuksen muuttaa kauppaehtojaan kuorma-autojen uusien vaihtorenkaiden ja pinnoitettujen renkaiden markkinoilla Ranskassa poistaakseen liiketoimintapolitiikastaan kaikki sellaiset ominaispiirteet, jotka komissio oli kyseenalaistanut.

24 Komissio osoitti kantajalle väitetiedoksiannon 28.6.1999. Kantaja vastasi siihen 8.11.1999. Kantajaa kuultiin 20.12.1999 pidetyssä kuulemistilaisuudessa.

25 Komissio teki 20.6.2001 päätöksen 2002/405/EY EY:n perustamissopimuksen 82 artiklan mukaisesta menettelystä (Asia COMP/E-2/36.041/PO — Michelin) (EYVL 2002, L 143, s. 1; jäljempänä riidanalainen päätös). Komissio toteaa riidanalaisessa päätöksessä ensinnäkin, että kuorma-autojen vaihtorenkaiden markkinat käsittävät kahdet relevantit tuotemarkkinat eli uusien vaihtorenkaiden ja pinnoitettujen renkaiden markkinat. Kantajalla on sen mielestä määräävä asema näillä molemmilla tuotemarkkinoilla Ranskassa.

26 Kantaja on komission mielestä käyttänyt näillä molemmilla markkinoilla olevaa määräävää asemaansa väärin noudattaessaan Ranskassa jälleenmyyjien osalta liiketoiminta- ja hintapolitiikkaa, joka perustuu monimutkaiseen hyvitysten, vuosialennusten ja/tai taloudellisten etujen järjestelmään, jonka päätavoitteena on kanta-asiakkaiden hankinta ja markkinaosuuksien säilyttäminen. Väärinkäyttönä pidetään erityisesti yleisehdoissa käyttöön otettuja paljousalennusjärjestelmiä, PRO-sopimusta ja sopimusta ammatillisesta yhteistyöstä ja avunannosta.

27 Riidanalaisen päätöksen päätösosan sanamuoto on seuraava:

"1 artikla

Komissio toteaa, että [kantaja] on rikkonut 1 päivän tammikuuta 1990 ja 31 päivän joulukuuta 1998 välisenä aikana EY:n perustamissopimuksen 82 artiklaa soveltamalla kanta-asiakasalennusjärjestelmiä uusien vaihtorenkaiden ja pinnoitettujen kuorma- ja linja-autonrenkaiden jälleenmyyjiin Ranskassa.

2 artikla

[Kantajalle] määrätään 1 artiklassa tarkoitetusta rikkomisesta 19,76 miljoonan euron sakko.

— —

3 artikla

[Kantajan] on pidättäydyttävä uusimasta 1 artiklassa tarkoitettuja toimintatapoja ja soveltamasta vaikutuksiltaan vastaavia toimintatapoja.

4 artikla

Tämä päätös on osoitettu [kantajalle]."

Oikeudenkäynti

28 Kantaja nosti nyt käsiteltävän kanteen ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimeen 4.9.2001 toimittamallaan kannekirjelmällä.

29 Bandag Inc. (jäljempänä Bandag) pyysi ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimeen 3.1.2002 toimittamallaan kirjelmällä saada osallistua oikeudenkäyntiin väliintulijana tukeakseen komission vaatimuksia.

30 Kantaja pyysi 8.2.2002 päivätyllä kirjeellä, että useita luottamuksellisia asiakirjoja poistettaisiin asiakirja-aineistosta, joka oli tarkoitus toimittaa Bandagille.

31 Bandag hyväksyttiin ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen kolmannen jaoston puheenjohtajan 28.2.2002 antamalla määräyksellä väliintulijaksi tukemaan komission vaatimuksia. Bandagille toimitettiin kantajan laatimista asiakirja-aineiston asiakirjoista sellaiset versiot, jotka eivät sisällä luottamuksellisia tietoja.

32 Bandag jätti 21.5.2002 väliintulokirjelmänsä, josta asianosaiset ovat esittäneet huomautuksensa.

33 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen kolmannen jaoston puheenjohtaja hyväksyi osittain 15.10.2002 luottamuksellista käsittelyä koskeneen kantajan vaatimuksen. Tämän jälkeen kirjaaja toimitti Bandagille jäljennökset sellaisista asiakirja-aineiston asiakirjoista, jotka eivät ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen käsityksen mukaan olleet luottamuksellisia.

34 Esittelevän tuomarin kertomuksen perusteella ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin (kolmas jaosto) päätti aloittaa suullisen käsittelyn. Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin esitti prosessinjohtotoimena kantajalle ja vastaajalle kirjallisia kysymyksiä, joihin nämä vastasivat määräajassa.

35 Kantajan ja vastaajan lausumat ja vastaukset ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen esittämiin suullisiin kysymyksiin kuultiin 3.4.2003 pidetyssä istunnossa. Bandag ei osallistunut istuntoon.

36 Komissio esitti istunnossa ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimelle vastaukset, joita Michelin-renkaiden jälleenmyyjät olivat antaneet 30.12.1996 ja 27.10.1997 päivättyihin komission tietopyyntöihin ja joita ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen työjärjestyksen 67 artiklan 3 kohdan toisen alakohdan mukaisesti ei esitetty kantajalle ja Bandagille. Kantaja ja vastaaja antoivat istunnossa nimenomaisen suostumuksensa siihen, että ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin varmistaisi jälleenmyyjien antamien vastausten ja komission hallinnollisen menettelyn aikana näistä vastauksista laatimien nimettömien taulukoiden välisen vastaavuuden.

37 Komissio toimitti 24.4.2003 ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen pyynnöstä Bandagin ja komission välillä loka—joulukuussa 1996 käydyn kirjeenvaihdon, joka koski jälleenmyyjiä, joilla oli komission tutkimuksen kannalta hyödyllisiä tietoja. Myöskään tätä kirjeenvaihtoa ei esitetty kantajalle. Kantaja ja vastaaja ilmaisivat istunnossa nimenomaisen suostumuksensa siihen, että ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin selvittäisi, oliko komissio ottanut hallinnollisessa menettelyssä yhteyden yksinomaan Bandagin ehdottamiin jälleenmyyjiin, kuten kantaja väittää.

Asianosaisten vaatimukset

38 Kantaja vaatii ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuinta

— kumoamaan riidanalaisen päätöksen,

— ainakin kumoamaan riidanalaisella päätöksellä määrätyn sakon tai alentamaan sitä huomattavasti ja

— velvoittamaan komission korvaamaan oikeudenkäyntikulut.

39 Komissio vaatii ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuinta

— hylkäämään kanteen ja

— velvoittamaan kantajan korvaamaan oikeudenkäyntikulut.

40 Bandag vaatii ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuinta

— hylkäämään kanteen ja

— velvoittamaan kantajan korvaamaan väliintulosta aiheutuneet oikeudenkäyntikulut.

Oikeudellinen arviointi

41 Kanne on kaksiosainen. Ensimmäinen kanne koskee riidanalaisen päätöksen väitettyä lainvastaisuutta siltä osin kuin siinä todetaan EY 82 artiklan rikkominen. Kanteen toinen osa koskee sakon väitettyä lainvastaisuutta.

1. *Riidanalaisen päätöksen väitetty lainvastaisuus siltä osin kuin siinä todetaan EY 82 artiklan rikkominen*

Alustavat toteamukset

42 Kantaja vetoaa viiteen kanneperusteeseen, jotka koskevat EY 82 artiklan erilaisia rikkomisia. Kolme ensimmäistä kanneperustetta koskevat paljousalennuksia, palvelupalkkioita ja Michelin-klubia. Neljännessä kanneperusteessaan kantaja kiistää sen, että olisi olemassa määräävän aseman väärinkäyttöä lisäävä vaikutus, joka johtuisi erilaisten alennusjärjestelmien yhdistämisestä. Viidennessä kanneperusteessaan kantaja arvostelee komissiota siitä, että tämä ei ole selvittänyt kyseenalaistettujen menettelytapojen todellisia vaikutuksia.

43 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin toteaa, että kantaja ei kanteessaan kiistä niiden eri toteamusten paikkansapitävyyttä, joita komissio on esittänyt riidanalaisessa päätöksessä.

44 Kantaja ei näin ollen kiistä riidanalaisessa päätöksessä huomioon otetun relevanttien markkinoiden määritelmän paikkansapitävyyttä eli sitä, että kyseessä ovat kuorma-autojen uusien vaihtorenkaiden markkinat Ranskassa ja kuorma-autojen pinnoitettujen renkaiden markkinat Ranskassa (riidanalaisen päätöksen 109—171 perustelukappale). Se ei kiistä myöskään sen toteamuksen oikeellisuutta, jonka mukaan sillä on määräävä asema näillä markkinoilla (riidanalaisen päätöksen 172—208 perustelukappale).

45 Kantaja ei kohdista myöskään erillisiä kanneperusteita siihen komission toteamukseen, jonka mukaan kehityspalkkioon (riidanalaisen päätöksen 67—74 ja 260—271 perustelukappale) ja PRO-sopimukseen (riidanalaisen päätöksen 97—100 ja 297—314 perustelukappale) liittyi määräävän aseman väärinkäyttöä.

46 Kun kantajaa kuultiin istunnossa siitä, miten riidanalainen päätös voitaisiin kumota kokonaan kantajan vaatimalla tavalla (ks. edellä 38 kohta), tämä vastasi vedonneensa kannekirjelmässään horisontaaliseen kanneperusteeseen, joka koskee kaikkia riidanalaisessa päätöksessä kyseenalaistettuja menettelytapoja. Kyseessä on viides kanneperuste, joka koskee EY 82 artiklan rikkomista siltä osin kuin komissio ei ole tutkinut kyseenalaistettujen menettelytapojen todellisia vaikutuksia (ks. jäljempänä 235—246 kohta).

47 Mikäli kantajan viidettä kanneperustetta ei hyväksytä, kanne voi siten johtaa enintään riidanalaisen päätöksen osittaiseen kumoamiseen ja sakon määrän alentamiseen.

Ensimmäinen kanneperuste: komissio on rikkonut EY 82 artiklaa katsoessaan, että paljousalennuksiin liittyi kyseisessä määräyksessä tarkoitettua määräävän aseman väärinkäyttöä

Riidanalainen päätös

48 Komissio esittää riidanalaisen päätöksen 216 ja 217 perustelukappaleessa seuraavaa:

"(216) Paljousalennukset myönnettiin prosentuaalisena vuosialennuksena, joka perustui Michelin Francen kanssa harjoitetusta toiminnasta saatuun kokonaisliikevaihtoon (kuorma-, henkilö- ja pakettiautot). Alennuksen saaminen edellytti, että jälleenmyyjä saavutti asteikkoon merkityt liikevaihtorajat. Yhteisöjen tuomioistuin on kieltänyt ensimmäisessä Micheliniä koskevassa tuomiossa [— —] ja vakiintuneessa ja viimeaikaisessa oikeuskäytännössä paljousalennuksen myöntämisen määräävässä asemassa olevalle yritykselle, jos alennusta myönnetään yli kohtuulliseksi katsotun kolmen kuukauden määräajan (kuten tarkasteltavana olevassa tapauksessa) sillä perusteella, että käytäntö ei vastaa tavanomaista hintakilpailupolitiikkaa. Riittää, että jälleenmyyjät ostavat hieman aiempaa enemmän Michelin-tuotteita saadakseen alennuksen, joka perustuu Michelinin kanssa harjoitetusta toiminnasta saatuun kokonaisliikevaihtoon ja joka ylittää lisäostojen perusteella maksettavan oikeudenmukaisen ja lineaarisen palkkion. Tämä käytäntö on mitä ilmeisimmin vahva kannustin ostojen tekemiseen. Yhteisöjen tuomioistuin korostaa, että alennus ei voi vastata mittakaavaetuja, jotka yritys saa kuluttajien tekemien lisäostojen ansiosta.

(217) Koska palautukset maksettiin lisäksi vasta rengasostoja seuraavan vuoden helmikuussa (Michelin on ainoa tällaista käytäntöä noudattava rengasvalmistaja, sillä kaikki sen kilpailijat maksavat yleensä välittömästi suurimman osan hyvityksistä), niillä oli [— —] määräävän aseman väärinkäyttöön liittyviä vaikutuksia".

49 Komission mukaan paljousalennusjärjestelmän sääntöjenvastaiset vaikutukset olivat seuraavat.

50 Komissio väittää ensinnäkin, että paljousalennukset olivat epäoikeudenmukaisia (riidanalaisen päätöksen 218—225 perustelukappale). Se selittää tältä osin, että jälleenmyyjien oli mahdotonta tietää varmuudella Michelin-renkaiden lopullista ostohintaa. Koska "vuosialennuksia sovellettiin Michelinin kanssa harjoitettavasta toiminnasta saatuun kokonaisliikevaihtoon ja ne laskettiin vasta noin vuoden kuluttua ensimmäisten ostojen tekemisestä, jälleenmyyjien oli mahdotonta tietää ennen viimeisten tilausten tekemistä renkaiden todellisen yksikköhinnan lopullista tasoa. Tämä aiheutti jälleenmyyjien keskuudessa epävarmuuden ja turvattomuuden tunnetta, jonka seurauksena jälleenmyyjät pyrkivät minimoimaan riskit hankkimalla kaikki renkaansa Micheliniltä" (riidanalaisen päätöksen 220 perustelukappale). Lisäksi komissio toteaa, että "koska alalla on erittäin paljon kilpailua ja katteet ovat pienet (komission tutkimuksen mukaan noin 3,7 prosenttia), jälleenmyyjät ovat joutuneet myymään renkaita tappiolla odottaessaan Michelinin maksavan palautukset. Jälleenmyyjien Michelinille maksama hinta oli yleensä korkeampi kuin niiden kuluttajilta veloittama hinta. Jälleenmyyjät myivät näin ollen alusta alkaen tappiolla. Jälleenmyyjät kykenivät kattamaan kustannuksensa ja saamaan jonkinlaisen tuoton vasta Michelinin maksettua niille bonuksia ja palkkioita" (riidanalaisen päätöksen 218 perustelukappale). Jälleenmyyjät joutuivat näin ollen ilman omaa syytään velallisen asemaan (riidanalaisen päätöksen 224 perustelukappale). Lopuksi komissio toteaa, että "koska palautukset maksettiin erittäin myöhäisessä vaiheessa, jälleenmyyjät joutuivat antamaan Michelinille määrällisiä sitoumuksia (osana kehityspalkkiojärjestelmää) ennen kuin ne olivat saaneet edes edellisen vuoden myyntimääriin perustuvia palautuksia" (riidanalaisen päätöksen 223 perustelukappale).

51 Toiseksi paljousalennuksilla pyrittiin kanta-asiakkuuteen (riidanalaisen päätöksen 226—239 perustelukappale). Komissio esittää, että "alennusjärjestelmille, jotka perustuvat suhteellisen pitkän viitejakson aikana myytyihin määriin, on kuitenkin ominaista se, että ostajaan kohdistuva paine kasvaa viitejakson lopulla, kun ostaja pyrkii saavuttamaan kyseisen edun saamisen edellyttämän ostomäärän tai välttämään kyseisenä jaksona odotettavissa olevat tappiot" (riidanalaisen

päätöksen 228 perustelukappale). Se lisää vielä, että jälleenmyyjällä oli intressi ylittää enimmäisliikevaihtoraja, koska jälleenmyyjät saivat sen ylittämisen ansiosta "mahdollisuuden tehdä Michelinin kanssa monia etuja sisältävän kaupallisen sopimuksen" (riidanalaisen päätöksen 230 perustelukappale).

52 Kolmanneksi paljousalennuksilla suljettiin markkinat (riidanalaisen päätöksen 240—247 perustelukappale). Komission mukaan "alennusjärjestelmää sovellettiin ainoastaan Michelin Francelta ostettuihin tuotteisiin, mikä vähensi jälleenmyyjien halukkuutta ostaa tuotteita ulkomailta tai muilta maahantuojilta. Taulukon mukaisten hintojen korkea taso (ennen alennuksia) Ranskassa vähensi puolestaan ulkomaalaisten jälleenmyyjien halukkuutta ostaa tuotteita sieltä" (riidanalaisen päätöksen 240 perustelukappale).

Periaatteet, joita sovelletaan todettaessa määräävässä asemassa olevan yrityksen soveltaman alennusjärjestelmän sääntöjenvastaisuus

53 Kantaja vetoaa siihen, että kaikilla alennuksilla on kanta-asiakkuuteen sitouttavia vaikutuksia, koska niillä kannustetaan ostajia ostamaan enemmän siltä, joka tarjoaa alennuksia. Jotta EY 82 artiklan rikkominen voitaisiin todeta, komission pitäisi osoittaa, että alennukset ovat omiaan vahingoittamaan pitkällä aikavälillä markkinoiden kilpailurakennetta ja että niillä voidaan viime kädessä aiheuttaa vahinkoa kuluttajille. Koska kilpailuoikeuden tarkoituksena on nimenomaan hintakilpailun kannustaminen, kantaja katsoo, että alennusjärjestelmää voidaan pitää määräävän aseman väärinkäyttönä vain siinä tapauksessa, että sillä on suljetaan markkinoita tai että sillä toisin sanoen vähennetään kilpailua pitkällä aikavälillä ja annetaan määräävässä asemassa olevalle yritykselle mahdollisuus kuolettaa alennuspolitiikastaan aiheutuneet kulut.

54 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin muistuttaa tältä osin siitä, että vakiintuneen oikeuskäytännön mukaan väärinkäytön käsite on objektiivinen käsite,

joka tarkoittaa määräävässä asemassa olevan yrityksen käyttäytymistä, joka on omiaan vaikuttamaan sellaisten markkinoiden rakenteeseen, joilla juuri kyseessä olevan yrityksen olemassaolon vuoksi kilpailuaste on jo heikentynyt, ja joka estää markkinoilla vielä olemassa olevan kilpailuasteen säilymisen ja tämän kilpailun kehittymisen sen vuoksi, että tämä yritys käyttää muita kuin niitä keinoja, joita taloudellisten toimijoiden liiketoimiin perustuvassa tuotteiden tai palvelujen tavallisessa kilpailussa käytetään (asia 85/76, Hoffmann-La Roche v. komissio, tuomio 13.2.1979, Kok. 1979, s. 461; Kok. Ep. IV, s. 341, 91 kohta, asia 322/81, Michelin v. komissio, tuomio 9.11.1983, Kok. 1983, s. 3461, Kok. Ep. VII, s. 339, 70 kohta, asia C-62/86, AKZO v. komissio, tuomio 3.7.1991, Kok. 1991, s. I-3359, Kok. Ep. XI, s. I-261, 69 kohta ja asia T-228/97, Irish Sugar v. komissio, tuomio 7.10.1999, Kok. 1999, s. II-2969, 111 kohta).

55 Tästä seuraa, että vaikkei yrityksen määräävän markkina-aseman toteaminen sinänsä merkitse minkäänlaista moitetta asianomaista yritystä kohtaan, kyseisellä yrityksellä on erityinen velvollisuus olla toiminnallaan rajoittamatta toimivaa ja vääristymätöntä kilpailua yhteismarkkinoilla, riippumatta siitä, mihin tämä asema perustuu (edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 57 kohta ja edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 112 kohta). Vaikkei määräävän markkina-aseman olemassaolo myöskään estä tässä asemassa olevaa yritystä suojelemasta omia kaupallisia intressejään, jos ne ovat uhattuina, ja vaikka yrityksellä on oikeus kohtuuden rajoissa ryhtyä tarvittaviin toimenpiteisiin intressiensä suojaamiseksi, tällaista käyttäytymistä ei voida kuitenkaan hyväksyä, jos sillä pyritään vahvistamaan määräävää markkina-asemaa ja käyttämään sitä väärin (asia 27/76, United Brands v. komissio, tuomio 14.2.1978, Kok. 1978, s. 207, Kok. Ep. IV, s. 9, 189 kohta, asia T-65/89, BPB Industries ja British Gypsum v. komissio, tuomio 1.4.1993, Kok. 1993, s. II-389, Kok. Ep. XIV, s. II-1, 69 kohta, yhdistetyt asiat T-24/93—T-26/93 ja T-28/93, Compagnie maritime belge transports ym. v. komissio, tuomio 8.10.1996, Kok. 1996, s. II-1201, 107 kohta ja edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 112 kohta).

56 Erityisesti määräävässä asemassa olevan yrityksen myöntämien alennusten osalta vakiintuneesta oikeuskäytännöstä ilmenee, että kanta-asiakasalennus, joka myönnetään vastikkeeksi siitä, että asiakas sitoutuu hankkimaan tavaran yksinomaan tai lähes yksinomaan määräävässä asemassa olevalta yritykseltä, on

EY 82 artiklan vastainen. Tällaisilla alennuksilla pyritään näet estämään taloudellisia etuja myöntämällä se, että asiakkaat suorittavat hankintoja kilpailevilta valmistajilta (yhdistetyt asiat 40/73—48/73, 50/73, 54/73—56/73, 111/73, 113/73 ja 114/73, Suiker Unie ym. v. komissio, tuomio 16.12.1975, Kok. 1975, s. 1663, 518 kohta; edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Hoffmann-La Roche v. komissio annetun tuomion 89 ja 90 kohta; edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 71 kohta ja edellä 55 kohdassa mainitussa asiassa BPB Industries ja British Gypsum v. komissio annetun tuomion 120 kohta).

57 Kuten kantajakin korostaa, alennusjärjestelmää, jolla suljetaan markkinoita, pidetään yleisesti arvioiden EY 82 artiklan vastaisena, jos sitä soveltaa määräävässä asemassa oleva yritys. Tästä syystä yhteisöjen tuomioistuin on katsonut, että myyntitavoitteen toteuttamiseen liittyvä alennus oli myös EY 82 artiklan vastainen (edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annettu tuomio).

58 Sellaisilla alennusjärjestelmillä, jotka liittyvät ainoastaan määräävässä asemassa olevalta yritykseltä suoritettujen hankintojen määrään, ei yleensä katsota olevan EY 82 artiklassa kiellettyä markkinat sulkevaa vaikutusta (ks. edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 71 kohta ja asia C-163/99, Portugali v. komissio, tuomio 29.3.2001, Kok. 2001, s. I-2613, 50 kohta). Jos toimitetun määrän lisäys merkitsee alempia kustannuksia tavarantoimittajalle, sillä on oikeus siirtää tämä alennus asiakkaalleen edullisemman hinnan muodossa (julkisasiamies Mischon em. asiassa Portugali v. komissio antama ratkaisuehdotus, Kok. 2001, s. I-2618, 106 kohta). Paljousalennusten katsotaan siten heijastavan määräävässä asemassa olevan yrityksen saamia tehokkuusetuja ja suurtuotannon etuja.

59 Tästä seuraa, että alennusjärjestelmä, jossa alennusprosentti kasvaa ostetun määrän mukaisesti, on EY 82 artiklan vastainen vain siinä tapauksessa, että alennusperusteista ja alennuksen myöntämiseen liittyvistä yksityiskohtaisista säännöistä ilmenee, että järjestelmä ei perustu mihinkään sen oikeuttavaan taloudelliseen suoritukseen vaan sillä pyritään, kuten kanta-asiakasalennuksilla

ja tavoitealennuksilla, estämään asiakkaita suorittamasta hankintojaan kilpailijoilta (ks. edellä alaviitteessä 54 mainitussa asiassa Hoffmann-La Roche v. komissio annetun tuomion 90 kohta; edellä alaviitteessä 54 mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 73 kohta; edellä alaviitteessä 54 mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 114 kohta ja edellisessä kohdassa mainitussa asiassa Portugali v. komissio annetun tuomion 52 kohta).

60 Paljousalennusjärjestelmän mahdollinen katsominen väärinkäytöksi edellyttää olosuhteiden, erityisesti alennusten myöntämisperusteiden ja -tavan kokonaisarviointia ja sen tutkimista, pyritäänkö alennuksella mihinkään sen hyväksyttäväksi tekevään taloudelliseen suoritukseen perustumattomana etuna poistamaan ostajalta mahdollisuus valita hankintalähteensä tai rajoittamaan tätä mahdollisuutta, estämään kilpailijoilta markkinoille pääsy, asettamaan kauppakumppaneille erilaisia ehtoja samankaltaisille suorituksille taikka vahvistamaan määräävää markkina-asemaa vääristyneellä kilpailulla (edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Hoffmann-La Roche v. komissio annetun tuomion 90 kohta; edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 73 kohta ja edellä alaviitteessä 54 mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 114 kohta).

Kantajan soveltaman paljousalennusjärjestelmän sääntöjenvastaisuus

— Johdanto

61 Kantaja väittää lähinnä, että paljousalennukset ovat todellisia myyntimääriin perustuvia palautuksia, joita määräävässä asemassa olevalla yrityksellä on oikeus myöntää asiakkailleen.

62 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin muistuttaa tältä osin, että pelkästään se seikka, että palautusjärjestelmää kutsutaan "paljousalennuksiksi", ei ole hyväk-

syttävä peruste tällaisten alennusten myöntämiselle EY 82 artiklan kannalta. Edellytetään näet olosuhteiden, erityisesti alennusten myöntämisperusteiden ja -tavan kokonaisarviointia ja sen tutkimista, pyritäänkö alennuksella mihinkään sen hyväksyttäväksi tekevään taloudelliseen suoritukseen perustumattomana etuna poistamaan ostajalta mahdollisuus valita hankintalähteensä tai rajoittamaan tätä mahdollisuutta, estämään kilpailijoilta markkinoille pääsy, asettamaan kauppakumppaneille erilaisia ehtoja samankaltaisille suorituksille taikka vahvistamaan määräävää markkina-asemaa vääristyneellä kilpailulla (ks. edellä 60 kohdassa mainittu oikeuskäytäntö).

63 Toisin kuin asiassa Suiker Unie ym. vastaan komissio (mainittu edellä 56 kohdassa), asiassa Hoffmann-La Roche vastaan komissio (mainittu edellä 54 kohdassa), asiassa Irish Sugar vastaan komissio (mainittu edellä 54 kohdassa) ja asiassa Portugali vastaan komissio (mainittu edellä 58 kohdassa), komissio ei nyt käsiteltävässä asiassa katso, että kyseenalaistettu järjestelmä johtaisi siihen, että eri kauppakumppaneiden samankaltaisiin suorituksiin sovellettaisiin erilaisia ehtoja EY 82 artiklan toisen kohdan c alakohdassa tarkoitetulla tavalla.

64 Riidanalaisesta päätöksestä näet ilmenee, että komissio katsoo kantajan soveltamalla paljousalennusjärjestelmällä rikottavan EY 82 artiklaa, koska se on epäoikeudenmukainen, kanta-asiakkuuteen sitouttava ja markkinoita sulkeva (ks. edellä 48—52 kohta).

65 Oikeuskäytännöstä voidaan kuitenkin yleisellä tasolla päätellä, että kaikilla määräävässä asemassa olevan yrityksen soveltamilla kanta-asiakasalennusjärjestelmillä luodaan EY 82 artiklassa kiellettyjä markkinoita sulkevia vaikutuksia (ks. edellä 56—60 kohta) siitä riippumatta, onko alennusjärjestelmä syrjivä vai ei. Asiassa Michelin vastaan komissio antamassaan tuomiossa (mainittu edellä 54 kohdassa), jossa tutkittiin EY:n perustamissopimuksen [82] artiklan mukaisesta menettelystä (Asia IV/29.491 — Bandengroothandel Frieschebrug BV/NV Nederlandsche Banden-Industrie Michelin) 7 päivänä lokakuuta 1981 tehdyn komission päätöksen 81/969/ETY (EYVL L 353, s. 33, jäljempänä NBIM-päätös) laillisuutta, yhteisöjen tuomio-

istuin, joka ei hyväksynyt komission väitettä, jonka mukaan Michelinin soveltama alennusjärjestelmä oli syrjivä, katsoi siitä huolimatta sen olevan EY 82 artiklan vastainen, koska sillä aiheutettiin jälleenmyyjien riippuvuus Michelinistä.

66 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin arvioi, että aluksi on tutkittava, onko komissio voinut perustellusti päätellä riidanalaisessa päätöksessä, että paljousalennusjärjestelmällä oli kanta-asiakkuuteen sitouttavia vaikutuksia tai että sillä toisin sanoen pyrittiin sitomaan jälleenmyyjät kantajaan ja estämään jälleenmyyjiä suorittamasta hankintoja kantajan kilpailijoilta. Kuten komissiokin vastineessaan myöntää, järjestelmän väitetty epäoikeudenmukaisuus liittyi läheisesti sen kanta-asiakkuuteen sitouttaviin vaikutuksiin. Lisäksi on katsottava, että kanta -asiakasalennusjärjestelmä on luonteeltaan myös markkinoita sulkeva, koska sillä pyritään estämään asiakkaita suorittamasta hankintoja muilta valmistajilta.

— Paljousalennusten kanta-asiakkuuteen sitouttavat vaikutukset

67 Kantaja huomauttaa, että paljousalennusten rinnastaminen tavoitealennuksiin tai kanta-asiakasalennuksiin merkitsee sitä, että kyseenalaistetun järjestelmän perustavanlaatuiset ominaisuudet jätetään huomiotta, eli se, että kyseessä on järjestelmä, joka koostuu asteittain useisiin hyvin lähellä toisiaan oleviin kynnyksiin porrastetuista alennuksista, jolloin seuraavan portaan ylittämiseksi edellytetään vain pieniä ostosmääriä. Se korostaa, että alennukset laskettiin todellisuudessa ostettujen määrien mukaan ja että alennusportaat olivat siinä mielessä alenevia, että myönnetyn alennuksen määrä pieneni kullakin portaalla ostajan ostojen määrän kasvaessa. Järjestelmä oli siis täysin avoin ostajan kannalta. Kyseessä on kantajan mukaan vakiintuneessa käytössä oleva paljousalennusjärjestelmä, johon ei liity määräävän aseman väärinkäyttöä. Yhteisöjen tuomioistuin ja ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin eivät ole koskaan määränneet paljousalennuksille rajattua viiteajanjaksoa. Perustelujensa tueksi kantaja viittaa erityisesti asiassa Portugali vastaan komissio annettuun tuomioon (mainittu edellä 58 kohdassa).

68 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin muistuttaa siitä, että järjestelmään kuului paljousalennusten taulukko "kaikille rengastyypeille", lukuun ottamatta "vesirakennusalan" renkaita ja pinnoitettuja renkaita, sekä kaksi erillistä asteikkoa näille kahdelle viimeksi mainitulle ryhmälle. Riidanalaisen päätöksen kohteena ovat ainoastaan alennukset siltä osin kuin niitä sovelletaan kuorma-autojen uusiin vaihtorenkaisiin ja kuorma-autojen pinnoitettuihin renkaisiin.

69 Paljousalennusten asteikko (kaikki tyypit yhteensä) käsitti vuosina 1990—1996 yhteensä 47—54 porrasta. Vuoden 1995 yleisehtoihin sisältynyt paljousalennusten asteikko, joka antaa hyvän kuvan myös muista vuosista, oli seuraava:

Lv. 95	Ale %	Lv. 95	Ale %	Lv. 95	Ale %	Lv. 95	Ale %
9 000	7,50	172 000	10,65	5 855 000	11,85	10 660 000	12,45
15 000	8,50	241 000	10,75	6 242 000	11,90	11 170 000	12,50
25 000	9,00	492 000	10,85	6 604 000	11,95	11 730 000	12,55
30 000	9,25	757 000	10,95	6 934 000	12,00	12 520 000	12,60
35 000	9,50	1 030 000	11,05	7 280 000	12,05	13 380 000	12,65
45 000	9,85	1 306 000	11,15	7 640 000	12,10	14 314 000	12,70
60 000	10,00	1 656 000	11,25	8 020 000	12,15	15 314 000	12,75
80 000	10,10	2 100 000	11,35	8 415 000	12,20	16 385 000	12,80
100 000	10,20	2 663 000	11,45	8 830 000	12,25	17 532 000	12,85
118 000	10,35	3 376 000	11,55	9 260 000	12,30	18 792 000	12,90
142 000	10,50	4 280 000	11,65	9 710 000	12,35	20 145 000	12,95
		5 136 000	11,75	10 180 000	12,40	22 000 000	13,00

70 Vastaavanlainen taulukko, joka sisältyi vuoden 1995 yleisehtoihin ja jossa oli 18 porrasta, oli olemassa myös pinnoitettujen renkaiden osalta vuosina 1990—1996. Vuoden 1995 taulukko oli seuraava:

Liikevaihto Pinnoitetut Ilman ALV:tä	Alennusprosentti
< 7 000	0,00
7 000	2,00
7 400	3,00
8 000	3,50
10 800	4,00
14 700	4,50
19 600	4,75
29 400	5,00
49 000	5,10
88 200	5,20
166 600	5,30
323 400	5,40
637 000	5,50
1 127 000	5,60
1 813 000	5,70
2 499 000	5,80
3 185 000	5,90
≥ 3 920 000	6,00

71 Edellä esitetyistä taulukoista ilmenee, että paljousalennusten prosenttimäärä kasvoi kantajan tuotteista saadun liikevaihdon mukaan, kuten kantaja korostaa. Ensimmäisten portaiden osalta voidaan todeta prosenttimäärän kasvavan nopeasti, kun kasvu on sitä vastoin selvästi hitaampaa ylemmillä portailla.

72 Asiassa Portugali vastaan komissio antamassaan tuomiossa (mainittu edellä 58 kohdassa, 51 kohta) yhteisöjen tuomioistuin on todennut, että "paljousalennusjärjestelmän olennainen piirre on juuri se, että ne ostajat tai käyttäjät, jotka hankkivat eniten kyseistä tuotetta tai palvelua, hyötyvät alhaisemmista keskimääräisistä yksikköhinnoista tai — mikä johtaa samaan lopputulokseen — niille myönnetään suuremmat keskimääräiset alennusprosentit kuin sellaisille ostajille tai käyttäjille, jotka hankkivat vähemmän tätä tuotetta tai palvelua. On myös todettava, että jopa silloin, kun alennusprosentti nousee lineaarisesti ostomäärän perusteella tiettyyn enimmäisalennukseen saakka, keskimääräinen alennusprosentti nousee (tai keskimääräinen hinta laskee) matemaattisesti aluksi suhteessa enemmän kuin ostot lisääntyvät ja myöhemmin suhteessa vähemmän kuin ostot lisääntyvät ja vakiintuu lopulta alennusprosentin enimmäismäärään. Pelkästään se, että paljousalennusjärjestelmä johtaa siihen lopputulokseen, että tiettyjen asiakkaiden tiettyihin ostomääriin sovelletaan keskimääräistä alennusprosenttia, joka on suhteessa suurempi kuin muiden asiakkaiden saama alennusprosentti verrattuna näiden asiakasryhmien ostojen määrien välisiin eroihin, kuuluu olennaisena osana tällaiseen järjestelmään, eikä siitä sellaisenaan voida päätellä, että järjestelmä olisi syrjivä".

73 Tästä asiassa Portugali vastaan komissio annetun tuomion (mainittu edellä 58 kohdassa) kohdasta ei voida kuitenkaan päätellä, että kantajan soveltaman paljousalennusjärjestelmän pitäisi automaattisesti katsoa olevan EY 82 artiklan kanssa yhteensopiva pelkästään siitä syystä, että rengaskohtainen alennusprosentti suurenee ostettujen määrien lisääntyessä. Yhteisöjen tuomioistuin tutki näet kyseisessä tuomiossa sen, oliko perustamissopimuksen 90 artiklan soveltamismenettelystä (IV/35.703 — Portugalin lentokentät) 10 päivänä helmikuuta 1999 tehty komission päätös 1999/199/EY (EYVL 1999, L 69, s. 31), jossa alennusjärjestelmää oli pidetty syrjivänä, laillinen. Yhteisöjen tuomioistuin vahvisti edellä mainitun tuomion 51 kohdassa, että paljousalennusjärjestelmän soveltaminen johtaa siihen, että "suurasiakkaat" saavat suuremman alennuksen kuin "pienasiakkaat" ja että tämä ei "sellaisenaan" ole riittävä peruste todeta järjestelmää syrjiväksi.

74 Vakiintuneessa oikeuskäytännössä (ks. edellä 56—60 kohta) on kuitenkin katsottu, että alennusjärjestelmä, jolla pyritään sitomaan jälleenmyyjät määräävässä asemassa olevaan yritykseen eduilla, jotka eivät perustu taloudelliseen vastikkeeseen, ja estämään se, että nämä jälleenmyyjät suorittavat hankintoja kyseisen yrityksen kilpailijoilta, on EY 82 artiklan vastainen.

75 Tässä tapauksessa komissio päättelee paljousalennusten kanta-asiakkuuteen sitouttavat vaikutukset seuraavien seikkojen perusteella: sen perusteella, että alennus lasketaan jälleenmyyjän Michelin-tuotteista saaman liikevaihdon kokonaismäärästä, ja sen perusteella, että tämän alennuksen yhteydessä sovellettava viiteajanjakso on yksi vuosi (ks. riidanalaisen päätöksen 216 ja 226—239 perustelukappale).

76 Kantaja vetoaa kuitenkin siihen, että komissio ei ole missään vaiheessa hallinnollisen menettelyn aikana arvostellut kantajaa siitä, että tämä on soveltanut paljousalennusprosentteja jälleenmyyjien koko liikevaihtoon. Kyseessä on uusi väite, joten riidanalainen päätös on kumottava osittain puolustautumisoikeuksien loukkaamisen vuoksi.

77 On muistettava, että väitetiedoksiannossa on oltava väitteistä riittävän selvästi muotoiltu — vaikka vain pääpiirteittäin esitetty — selvitys, jotta ne, joita asia koskee, voisivat tosiasiallisesti saada tiedon, mihin toimintaan komissio väittää niiden syyllistyneen. Vain tämän edellytyksen täyttäessään väitetiedoksianto voi täyttää sen tehtävän, joka sille on yhteisön asetuksilla annettu, eli että sen on annettava yrityksille ja yritysten yhteenliittymille kaikki sellaiset tiedot, joita ne tarvitsevat pystyäkseen tehokkaasti puolustautumaan ennen kuin komissio tekee lopullisen päätöksen (yhdistetyt asiat T-25/95, T-26/95, T-30/95—T-32/95, T-34/95—T-39/95, T-42/95—T-46/95, T-48/95, T-50/95—T-65/95, T-68/95—T-71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 ja T-104/95, Cimenteries CBR ym. v. komissio, tuomio 15.3.2000, Kok. 2000, s. II-491, 476 kohta).

78 Kantajan on väitetiedoksiantoa lukiessaan kuitenkin täytynyt huomata, että komissio perusti näkemyksensä paljousalennusten kanta-asiakkuuteen sitouttavista vaikutuksista erityisesti siihen, että nämä alennukset laskettiin jälleenmyyjien kantajien tuotteista saaman kokonaisliikevaihdon perusteella. Paljousalennusten kanta-asiakkuuteen sitouttavia vaikutuksia koskevassa väitetiedoksiannon 197 kohdassa todetaan näet, että "jälleenmyyjät eivät voineet pyrkiä muuttamaan valikoimaansa huomattavasti Michelinin haitaksi, sillä tällainen toimenpide olisi voinut vaarantaa niiden mahdollisuudet saavuttaa raja, joka oli alennusten myöntämisen ehtona, ja vaikuttaa sitä kautta merkittävästi vuoden aikana ostettujen Michelin-renkaiden *kokonaiskustannuksiin*" (kursivointi tässä). Väitetiedoksiannon 199 kohdassa muistutetaan uusien renkaiden osalta, että "paljousalennukset koskivat Michelin-liikevaihdon *koko määrää*" (kursivointi tässä), ja pinnoitettujen renkaiden osalta 200 kohdassa selvitetään, että "vuosialennusprosenttien vaihtelut, jotka perustuivat viimeisimpään pinnoitettujen renkaiden tilaukseen kyseisen tilikauden aikana, heijastuivat katteeseen, jonka jälleenmyyjä sai pinnoitettujen renkaiden *kokonaismyynnistä* vuoden aikana" (kursivointi tässä).

79 Kantajan väitetiedoksiantoon antamasta vastauksesta ilmenee lisäksi, että tämä on ottanut huomioon sen, että yksi komission paljousalennusjärjestelmää vastaan esittämien väitteiden osista liittyi siihen, että saavutettuja alennusprosentteja sovellettiin kantajan tuotteista saadun liikevaihdon kokonaismäärään eikä yksinomaan lisämäärien osuuteen. Kantaja pyrkii esimerkiksi vastauskirjelmänsä sivulla 136 osoittamaan, että yhden liikevaihtokynnyksen ylittäminen kasvatti alennusprosenttia vain vähän. Se toteaa seuraavaa: "Esimerkki, jonka komissio on esittänyt väitetiedoksiannon 198 kohdassa, on [— —] paljon puhuva: komissio käyttää esimerkkinä jälleenmyyjää, jonka Michelin-tuotteista saama vuotuinen liikevaihto on 9 000 FRF, mikä antaa hänelle oikeuden 7,5 prosentin alennukseen, ja jolla on ns. 'huomattava' paine saavuttaa seuraava eli 15 000 FRF:n porras, jotta hän saisi 1 prosentin lisäalennuksen *kaikista vuoden ostoistaan*. Komissio ei ilmeisesti ota huomioon sitä, että 1 prosentti 15 000 FRF:n liikevaihdosta vastaa varsin vaatimatonta 150 FRF:n summaa" (kursivointi tässä).

80 Kantajan perustelu ei siis vastaa tosiseikkoja, joten se on hylättävä.

81 Lisäksi on muistutettava sen osalta, osoittavatko edellä 75 kohdassa mainitut seikat sen, että paljousalennusjärjestelmällä on kiellettyjä kanta-asiakkuuteen sitouttavia vaikutuksia, että yhteisöjen tuomioistuin on katsonut asiassa Michelin vastaan komissio antamassaan tuomiossa (mainittu edellä 54 kohdassa, tuomion 81 kohta), että "kaikkiin suhteellisen pitkän viiteajanjakson aikana myytyjen määrien perusteella myönnettyjen alennusten järjestelmiin liittyy ostajan kannalta lisääntyvä paine viiteajanjakson lopulla toteuttaa tarpeellinen määrä hankintoja alennuksen saamiseksi tai välttää ennakoitu tappio ajanjaksolla kokonaisuudessaan". Kuten komissio riidanalaisessa päätöksessä (230 perustelukappale) perustellusti korostaa, "viimeisestä tilauksesta seuraava vuotuisen alennusasteen vaihtelu, vaikkakin vähäinen, vaikutti jälleenmyyjän koko vuoden voittomarginaaliin kuorma-autojen Michelin-renkaiden myynnin osalta — — [mistä] voi seurata jälleenmyyjille huomattavaa painetta".

82 Kantaja vetoaa kuitenkin siihen, että toisin kuin komissio väittää riidanalaisessa päätöksessä (216 perustelukappale), yhteisöjen tuomioistuin ei ole koskaan määrännyt paljousalennusten viiteajanjaksoksi enintään kolmea kuukautta. Komissio on päinvastoin aina hyväksynyt sen, että paljousalennukset lasketaan vuosimyynnin perusteella (ETY:n perustamissopimuksen [81] ja [82] artiklan mukaisesta menettelystä 2 päivänä tammikuuta 1973 tehty komission päätös 73/109/ETY (IV/26.918 — Euroopan sokeriteollisuus)(EYVL L 140, s. 17, 16 kohta) ja ETY:n perustamissopimuksen [81] ja [82] artiklan mukaisesta menettelystä 19 päivänä joulukuuta 1990 tehty komission päätös 91/300/ETY (IV/33.133-D: Soodakarbonaatti — ICI) (EYVL 1991, L 152, s. 40, 6 kohta); asetuksen N:o 17 19 artiklan 3 kohdan mukaisesti annetut tiedonannot, jotka liittyvät British Gypsumin soveltamiin alennusjärjestelmiin (EYVL 1992, C 321, s. 9—11)). Kantaja korostaa, että painostus, jota harjoitettiin alennusjärjestelmän seuraavan portaan saavuttamiseksi ja joka on kyseenalaistettu nyt käsiteltävässä asiassa, oli huomattavasti vähäisempää kuin tavoitealennusjärjestelmässä, joka tutkittiin asiassa Michelin vastaan komissio annetussa tuomiossa (mainittu edellä 54 kohdassa). Toisin kuin painostus, joka johtui vain yhden korkealle asetetun tavoitteen olemassaolosta jälleenmyyjän menettäessä kaiken, mikäli hän ei saavuttanut tavoitetta, useiden kynnysten olemassaolo varmistaa tässä tapauksessa ensinnäkin sen, että jälleenmyyjä saavuttaa helposti tason, joka on tarpeen alennusoikeuden saamiseksi, ja että hän pääsee helposti ylemmälle portaalle, ja toiseksi sen, että hän ei ole vaarassa menettää alennusta kokonaan, mikäli hän suorittaa hankintoja osittain myös muilta tavarantoimittajilta. Kantaja esittää vielä, että mitä ylemmälle portaalle jälleenmyyjä pääsee alennusasteikolla, sitä vähemmän lisäalennusta hän saa kunkin kynnyksen ylittäessään.

83 On todettava, että komissio ei ole antanut kantajan mainitsemassa päätöksentekokäytännössä ratkaisua määräävässä asemassa olevalta yritykseltä suoritettujen vuosiostojen määrään liittyvien alennusjärjestelmien yhteensopivuudesta EY 82 artiklan kanssa. Komissio kyseenalaisti edellisessä kohdassa mainituissa päätöksissä 73/109/ETY ja 91/300/ETY määräävässä asemassa olevan yrityksen yksinostositoumusten tai lähes yksinostositoumusten vastikkeeksi antamat kanta-asiakasalennusjärjestelmät.

84 Edellä 82 kohdassa mainituista British Gypsumin liiketoimintapolitiikkaan liittyvistä komission tiedonannoista on kylläkin todettava, että komissio ilmoitti, että se aikoi suhtautua myönteisesti alennusjärjestelmiin, joiden viitejaksona oli koko vuosi. Komissio on tiedonannoissaan kuitenkin korostanut British Gypsumin soveltamien alennusjärjestelmien erityispiirteitä, jotka puuttuvat tässä tapauksessa. British Gypsumin myöntämät alennukset määräytyivät esimerkiksi arvioidun vuosiliikevaihdon eivätkä todellisen liikevaihdon perusteella. Kyseisissä järjestelmissä alennuksia ei mukautettu millään tavoin sellaisen asiakkaan osalta, jonka vuosiliikevaihto jäi alhaisemmaksi kuin alun perin oli arvioitu, mikä vähensi huomattavasti tämän asiakkaan paineita tehdä lisäostoja British Gypsumilta viiteajanjakson lopussa. Lisäksi British Gypsumin alennukset myönnettiin neljännesvuosittain. Ennen vuotta 1995 kantajan soveltamat paljousalennukset myönnettiin yhdellä kertaa viitevuotta seuranneen vuoden helmikuun lopussa. Lisäksi komissio on tiedonannoissaan korostanut sitä, että British Gypsumin soveltamat paljousalennukset perustuivat kyseiselle yritykselle koituneisiin todellisiin kustannussäästöihin. Tällainen peruste puuttuu tässä tapauksessa (ks. jäljempänä 107—110 kohta). Kantaja ei siis voi vedota British Gypsumin soveltamiin alennusjärjestelmiin liittyviin komission tiedonantoihin.

85 Tämän jälkeen on todettava, että asiassa Michelin vastaan komissio riidanalainen palautusjärjestelmä perustui, kuten tässäkin tapauksessa, vuoden pituiseen viiteajanjaksoon (edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 81 kohta). Toisin kuin riidanalaisessa päätöksessä annetaan ymmärtää (216 perustelukappale), yhteisöjen tuomioistuin ei ole kylläkään

virallisesti todennut, että viiteajanjakso ei saisi ylittää kolmea kuukautta. Ei voida kuitenkaan kiistää sitä, että toteutuneen kokonaisliikevaihdon perusteella laskettavan alennusjärjestelmän kanta-asiakkuuteen sitouttavat vaikutukset kasvavat viiteajanjakson pidentyessä. Paljousalennusjärjestelmän kanta-asiakkuuteen sitouttavat vaikutukset ovat näet olemattomat, kun alennukset myönnetään laskussa tilauksen arvon perusteella. Mikäli alennus myönnetään viiteajanjakson aikana suoritettujen ostojen perusteella, kanta-asiakkuuteen sitouttavat vaikutukset ovat heikompia niissä tapauksissa, joissa lisäalennusta sovelletaan ainoastaan tietyn kynnyksen ylittäviin määriin, kuin niissä tapauksissa, joissa alennusta sovelletaan viiteajanjakson aikana toteutuneeseen kokonaisliikevaihtoon. Viimeksi mainitussa tapauksessa etu, joka voidaan saada ylitettäessä ylempi porras, kohdistuu toteutuneeseen kokonaisliikevaihtoon, kun se ensin mainitussa tapauksessa kohdistuu vain lisähankintaan.

86 Kantaja väittää kuitenkin, että se, lasketaanko alennus hankintojen kokonaismäärästä vai vain lisähankinnan määrästä, on pelkkä asioiden esittämistapaan liittyvä kysymys. Se selittää tältä osin, että tietynsuuruinen alennus voidaan aina ilmaista samalla tavoin joko prosentteina ostetusta "lisämäärästä" tai prosentteina "kokonaismäärästä", jolloin prosenttiosuus on luonnollisesti suurempi silloin, kun alennuksen laskentapohjana on lisämäärä eikä kokonaismäärä.

87 Tämä väite on hylättävä. Kun alennus myönnetään hankintakohtaisesti, yhden lisäyksikön ostosta saatu alennus ei näet koskaan ylitä kyseisen tason osalta määrättyä prosenttimäärää. Jos oletettaisiin, että edellä 69 kohdassa olevaan taulukkoon sisältyisi paljousalennusjärjestelmä, jossa alennus laskettaisiin hankintakohtaisesti, olisi todettava, että siitä, että liikevaihdossa ylitettäisiin esimerkiksi 30 000 FRF:n kynnys, seuraisi, että jälleenmyyjä saisi kyseisen liikevaihtokynnyksen ylittävien yksiköiden ostosta 9,25 prosentin eikä 9 prosentin alennuksen. Se, että kantajan tuotteista saatu liikevaihto kasvaisi 29 999 FRF:sta 30 000 FRF:iin, antaisi toisin sanoen jälleenmyyjälle hankintakohtaisesti lasketussa alennusjärjestelmässä 0,25 prosentin tai 0,0025 FRF:n lisäalennuksen (0,25 prosenttia lisäalennusta 1 FRF:sta). Jälleenmyyjän intressi ylittää tällainen kynnys on verrattain vähäinen. Mikäli alennusta sitä vastoin sovelletaan ostettuun kokonaismäärään, kuten tässä tapauksessa, kantajan tuotteista saadun liikevaihdon kasvu 29 999 FRF:sta 30 000 FRF:iin tuo jäl-

leenmyyjälle 75 FRF:n lisäalennuksen (0,25 prosenttia lisäalennusta 30 000 FRF:sta), mikä vastaa 7 500:aa prosenttia toteutuneesta lisäliikevaihdosta (75 FRF:n lisäalennus 1 FRF:n lisäliikevaihdosta). Jälleenmyyjän intressi ylittää tällainen lisäkynnys on todellinen sekä asteikon alapäässä olevilla portailla että myös asteikon yläpäässä olevilla portailla, kuten edellä oleva esimerkki osoittaa. Esimerkiksi liikevaihdon kasvu 16 384 999 FRF:sta 16 387 000 FRF:iin toisi näet jälleenmyyjälle 1 FRF:n lisäalennuksen hankintakohtaisesti lasketussa alennusjärjestelmässä (0,05 prosenttia lisäalennusta 2 001 FRF:sta). Kantajan soveltamassa järjestelmässä lisäalennus oli 8 193,50 FRF (0,05 prosenttia lisäalennusta 16 387 000 FRF:sta), eli lisäalennus oli noin 410 prosenttia toteutuneesta lisäliikevaihdosta (8 193,50 FRF lisäalennusta 2 001 FRF:n lisäliikevaihdosta).

88 Paljousalennusjärjestelmän luoma ostokannustin on siis huomattavasti suurempi silloin, kun alennukset lasketaan tietyn ajanjakson aikana toteutuneen kokonaisliikevaihdon perusteella, kuin silloin, kun nämä alennukset lasketaan vain hankintakohtaisesti. Paljousalennusjärjestelmän kanta-asiakkuuteen sitouttavat vaikutukset ovat siis sitä suuremmat, mitä pidempi viiteajanjakso on.

89 On vielä korostettava sitä, että asiassa Portugali vastaan komissio (mainittu edellä 58 kohdassa), johon kantaja on useaan kertaan viitannut perustellakseen tässä tapauksessa tutkittujen paljousalennusten sallittavuutta, alennusprosenttia sovellettiin hankintakohtaisesti ja viiteajanjaksona oli yksi kuukausi.

90 Kantaja kiinnittää huomiota vielä siihen, että taulukon viimeisten portaiden alennusprosenttien vaihtelut olivat vähäisiä.

91 Edellä 69 ja 70 kohdassa olevista taulukoista ilmenee, että kantajan soveltamassa paljousalennusjärjestelmässä alennusprosentit vaihtelivat merkittävästi alemmalta ylemmälle portaalle. Kuten kantaja korostaa, alennusprosentti kasvoi nopeammin taulukon alapäässä kuin taulukon yläpäässä (0,05 prosenttia viimeisillä portailla). On kuitenkin korostettava, että yhteisöjen tuomioistuin on katsonut edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin vastaan komissio antamansa tuomion 81 kohdassa, että "viimeisestä tilauksesta seuraava vuotuisen alennusasteen vaihtelu, vaikkakin vähäinen, vaikutti jälleenmyyjän koko vuoden voittomarginaaliin kuorma-autojen Michelin-renkaiden myynnin osalta. Näissä olosuhteissa vähäisistäkin vaihteluista voi seurata jälleenmyyjille huomattavaa painetta".

92 Alennusprosentin vaihtelut eivät myöskään olleet niin vähäisiä kuin kantaja väittää. Paljousalennusjärjestelmän sääntöjenvastaisuutta ei voida arvioida erikseen. Paljousalennusten osalta sovitun enimmäiskynnyksen ylittäminen merkitsi näet sitä, että jälleenmyyjä sai allekirjoittaa kantajan kanssa kaupallisen sopimuksen (ks. edellä 51 kohta). Jälleenmyyjä kykeni siten "laajentamaan" paljousalennustaulukoita ja saamaan jopa 2 prosentin lisäalennuksen liikevaihdosta.

93 Kantaja on istunnossa esitetyn kysymyksen perusteella kuitenkin ensimmäistä kertaa kiistänyt sen riidanalaisen päätöksen 76 ja 230 perustelukappaleessa esitetyn toteamuksen paikkansapitävyyden, jonka mukaan jälleenmyyjillä oli kaupallisten sopimusten perusteella mahdollisuus "laajentaa" paljousalennustaulukoita. Kantajan mukaan lisäalennus, joka voitiin saada kaupallisen sopimuksen tekemisestä, liittyi kehityspalkkioon eikä paljousalennuksiin.

94 Tämä väite on hylättävä. Komissio on ensinnäkin liittänyt vastinekirjelmäänsä jäljennöksen vuoden 1994 kaupallisesta sopimuksesta. Kyseisen sopimuksen 1 kohdassa, joka on otsikoitu "paljousalennukset", määrätään yksiselitteisesti,

että kaupallisen sopimuksen liitteenä oleva alennustaulukko "täydentää" yleisehtojen paljousalennustaulukkoa ja "on osa sitä". Kaupallisen sopimuksen liitteenä olevassa taulukossa, jossa lähtökohtana on yleisehtojen paljousalennusten viimeinen porras, pienimmän ja suurimman alennusprosentin ero on 2 prosenttia. Tästä seuraa näin ollen, että komissio on perustellusti todennut riidanalaisessa päätöksessä, että paljousalennusten taulukon laajennus saattoi "olla jopa 2 prosenttia liikevaihdosta" (76 perustelukappale). Kantaja on toisaalta myöntänyt vastauskirjelmänsä 18 kohdassa, että "asteikko, jolle jälleenmyyjä voi päästä allekirjoittamalla kaupallisen sopimuksen" oli osa paljousalennusjärjestelmää.

95 Edellä esitetyn perusteella paljousalennusjärjestelmä, jossa alennusprosentit vaihtelevat huomattavasti alemmilta ylemmille portaille ja jossa viiteajanjakso on yksi vuosi ja alennus määräytyy viiteajanjaksona toteutuneen kokonaisliikevaihdon perusteella, on ominaisuuksiltaan kantaja-asiakkuuteen sitouttava järjestelmä.

96 Kuten kantaja korostaa, hintakilpailulla ja alennusjärjestelmillä pyritään kylläkin aina rohkaisemaan asiakasta ostamaan enemmän samalta tavarantoimittajalta.

97 Määräävässä asemassa olevalla yrityksellä on kuitenkin erityinen velvollisuus olla toiminnallaan rajoittamatta toimivaa ja vääristymätöntä kilpailua yhteismarkkinoilla (edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 57 kohta). Kaikki hintakilpailu ei näin ollen ole automaattisesti sallittua (edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa AKZO v. komissio annetun tuomion 70 kohta ja 54 kohdassa mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 111 kohta). Määräävässä markkina-asemassa oleva yritys ei siten ei saa käyttää muita kuin omiin ansioihin perustuvassa kilpailussa käytettäviä keinoja (edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 111 kohta).

98 Näin ollen on tutkittava, perustuuko kantajan soveltama paljousalennusjärjestelmä antamastaan vaikutelmasta huolimatta taloudellisesti perusteltuun vastasuoritukseen (ks. vastaavasti edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 73 kohta; edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 114 kohta ja edellä 58 kohdassa mainitussa asiassa Portugali v. komissio annetun tuomion 52 kohta) tai palkitaanko sillä toisin sanoen kantajan suurten tilausmäärien ansiosta saamia suurtuotannon etuja. Jos näet toimitetun määrän lisäys merkitsee alempia kustannuksia tavarantoimittajalle, sillä on oikeus siirtää tämä alennus asiakkaalleen edullisemman hinnan muodossa (julkisasiamies Mischon edellä 58 kohdassa mainitussa asiassa Portugali v. komissio antaman ratkaisuehdotuksen 106 kohta).

99 Kantaja ilmoittaa tältä osin aluksi, että komissio on esittänyt ensimmäistä kertaa vastineessaan (60 ja 100 kohta) väitteen, jonka mukaan paljousalennukset eivät olisi tässä tapauksessa perusteltavissa suurtuotannon eduilla. Koska tätä väitettä ei ole otettu huomioon väitetiedoksiannossa eikä riidanalaisessa päätöksessä, kantaja väittää, että kaikki siihen liittyvät komission perustelut on jätettävä tutkimatta.

100 On muistettava, että vakiintuneen oikeuskäytännön mukaan määräävässä asemassa olevan yrityksen myöntämien alennusten on perustuttava taloudellisesti perusteltuun vastasuoritukseen (ks. edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 85 kohta; edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 114 kohta ja edellä 58 kohdassa mainitussa asiassa Portugali v. komissio annetun tuomion 52 kohta). Paljousalennusjärjestelmä on siten yhteensopiva EY 82 artiklan kanssa, mikäli jälleenmyyjille myönnettävät edut ovat perusteltavissa "niiden tuoman liiketoiminnan määrällä tai mahdollisilla mittakaavaeduilla, jotka hyödykkeen tuottaja voi niiden ansiosta saavuttaa" (edellä 58 kohdassa mainitussa asiassa Portugali v. komissio annetun tuomion 52 kohta).

101 Aluksi on todettava, että komissio muistuttaa riidanalaisessa päätöksessä nimenomaisesti tästä oikeuskäytännöstä selittäessään, että alennus voi vain "vastata mittakaavaetuja, jotka yritys saa kuluttajien tekemien lisäostojen ansiosta" (216 perustelukappale). Selvityksen jälkeen komissio päättelee edellä

54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin vastaan komissio annettua tuomiota siteeraten, että paljousalennusjärjestelmä "ei perustu[nut] mihinkään [siihen] oikeuttavaan taloudelliseen suoritukseen" (riidanalaisen päätöksen 227 perustelukappale).

102 Tästä seuraa, että komissio ei ole muuttanut riidanalaisen päätöksen soveltamisalaa väittäessään vastineessaan, että paljousalennukset eivät olleet perusteltavissa suurtuotannon eduilla.

103 Tämän jälkeen on todettava, että myös väitetiedoksianto ja riidanalainen päätös ovat tältä osin yhteneväisiä, joten kantaja ei voi vedota siihen, että sen puolustautumisoikeuksia olisi loukattu hallinnollisessa menettelyssä.

104 Komissio näet arvosteli jo väitetiedoksiannon 195 kohdassa kantajaa siitä, että paljousalennukset eivät "perustuneet mihinkään niihin oikeuttavaan taloudelliseen suoritukseen".

105 Lopuksi on todettava, että kantaja on ymmärtänyt tämän väitteen täysin, koska se on vedonnut väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa siihen, että tässä tapauksessa "alennusten myöntäminen oli — — valmistajan kannalta taloudellisesti perusteltavissa, koska sille koitui suurtuotannon etuja valmistus- ja jakelutoiminnoissa" (s. 129). Samoin istunnossa kantaja on muistuttanut paljousalennusjärjestelmän sallittavuudesta viitatessaan "kasvavista ostomääristä koituviin suurtuotannon etuihin valmistus- ja jakelutoiminnoissa" (istunnosta laadittu pöytäkirja, s. 82).

106 Näin ollen edellä 99 kohdassa esitetty perustelu on hylättävä.

107 Tämän jälkeen on tutkittava, onko kantaja osoittanut, että paljousalennusjärjestelmä, jolla on kanta-asiakkuuteen sitouttavan järjestelmän ominaispiirteet, perustui objektiivisiin taloudellisiin perusteisiin (ks. vastaavasti edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 188 kohta ja edellä 58 kohdassa mainitussa asiassa Portugali v. komissio annetun tuomion 56 kohta).

108 On todettava, että kantaja ei esitä tältä osin mitään konkreettista. Se muistuttaa ainoastaan siitä, että "suuret tilaukset tuovat säästöjä ja että asiakkaalla on oikeus saada nämä säästöt maksamiinsa hintoihin" (kannekirjelmän 57 kohta). Se viittaa lisäksi väitetiedoksiantoon antamaansa vastaukseen ja istunnosta laadittuun pöytäkirjaan (vastauskirjelmän 91 kohta). Kantaja ei missään tapauksessa osoita, että paljousalennukset olisivat perustuneet todellisiin kustannussäästöihin (julkisasiamies Mischon edellä 58 kohdassa mainitussa asiassa Portugali v. komissio antaman ratkaisuehdotuksen 118 kohta), vaan tyytyy ainoastaan väittämään yleisellä tasolla, että paljousalennukset olivat perusteltavissa "suurtuotannon eduilla valmistus- ja jakelutoiminnoissa" (istunnosta laaditun pöytäkirjan s. 62).

109 Tällainen perustelu on liian yleisluonteinen, eikä se riitä osoittamaan taloudellista perustetta, jolla voitaisiin käytännössä selittää, miksi alennusjärjestelmän eri portaille on valittu tietyt alennusprosentit (ks. vastaavasti edellä 58 kohdassa mainitussa asiassa Portugali v. komissio annetun tuomion 56 kohta).

110 Edellä esitetyn perusteella komissio on kyennyt perustellusti toteamaan riidanalaisessa päätöksessä, että riidanalaisella paljousalennusjärjestelmällä pyrittiin sitomaan ranskalaiset kuorma-autonrenkaiden jälleenmyyjät kantajaan myöntämällä etuja, jotka eivät perustuneet mihinkään taloudelliseen perusteeseen. Koska paljousalennusjärjestelmä oli kanta-asiakkuuteen sitouttava, se oli omiaan estä-

mään jälleenmyyjiä valitsemasta milloin tahansa vapaasti ja markkinatilanteen mukaan edullisimman eri kilpailijoiden tekemistä tarjouksista ja vaihtamasta tavarantoimittajaa ilman huomattavia taloudellisia haittoja. Alennusjärjestelmä rajoitti siten jälleenmyyjien mahdollisuuksia valita hankintalähteensä ja vaikeutti kilpailijoiden pääsyä markkinoille ilman että riidanalaisella palautusjärjestelmän aiheuttama jälleenmyyjien riippuvuus olisi perustunut mihinkään taloudellisesti perusteltuun vastasuoritukseen (ks. edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 85 kohta).

111 Kantaja ei voi vedota siihen, että riidanalainen paljousalennusjärjestelmä olisi avoin. Kanta-asiakasalennusjärjestelmä on EY 82 artiklan vastainen, olipa se avoin tai ei. Lisäksi on korostettava, että paljousalennukset kuuluivat monimutkaiseen alennusjärjestelmään, eikä kantaja kiistä sitä, että tiettyihin järjestelmän osiin liittyi määräävän aseman väärinkäyttöä (ks. edellä 45 kohta). Eri alennusjärjestelmien — eli paljousalennusten, palvelupalkkion, kehityspalkkion sekä PRO-sopimukseen ja Michelin-klubiin liittyvien palkkioiden — samanaikainen soveltaminen merkitsi sitä, että jälleenmyyjän oli mahdotonta laskea Michelin-renkaiden tarkkaa ostohintaa hankintoja suorittaessaan, koska alennuksia ei huomioitu laskussa. Tämä on väistämättä asettanut jälleenmyyjät epävarmaan ja kantajasta riippuvaiseen asemaan.

112 Kantajan perustelu, jonka mukaan kilpailu-, kulutus- ja petostentorjunta-asioista vastaava viranomainen (jäljempänä DGCCRF) olisi hyväksynyt paljousalennusjärjestelmän, on niin ikään hylättävä. Kantajan esittämät asiakirjat eivät näet ensinnäkään missään tapauksessa osoita DGCCRF:n hyväksymistä (ks. jäljempänä 305—308 kohta). Toiseksi sillä, että alennusten myöntäminen olisi Ranskan oikeuden mukaista tai että DGCCRF olisi hyväksynyt sen, ei missään tapauksessa ole merkitystä, koska alaa koskeva yhteisön oikeus on ensisijainen ja koska EY 82 artiklan määräyksille on annettu välitön oikeusvaikutus (asia 127/73, BRT ym., tuomio 30.1.1974, Kok. 1974, s. 51, Kok. Ep. X, s. 21, 15 ja 16 kohta; asia 66/86, Ahmed Saeed Flugreisen ym., tuomio 11.4.1989, Kok. 1989, s. 803, Kok. Ep. II, s. 201, 23 kohta ja edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 211 kohta). Myöskään sillä, että kantaja väittää paljousalennusjärjestelmän olevan yhteensopiva Yhdysvaltain kilpailuoikeuden kanssa, ei ole merkitystä tässä tapauksessa.

113 Edellä esitetyn perusteella komissio on kyennyt perustellusti toteamaan, että kantajan soveltama paljousalennusjärjestelmä oli ristiriidassa EY 82 artiklan kanssa erityisesti sen kanta-asiakkuuteen sitouttavien vaikutusten vuoksi. Näin ollen ei ole enää tarpeen tutkia niitä riidanalaisen päätöksen kohtia, jotka koskevat erityisesti paljousalennusjärjestelmän epäoikeudenmukaisuutta (riidanalaisen päätöksen 218—225 perustelukappale) ja markkinat sulkevia vaikutuksia (riidanalaisen päätöksen 240—247 perustelukappale)(ks. edellä 66 kohta).

114 Tästä seuraa, että ensimmäinen kanneperuste on hylättävä kokonaan.

Toinen kanneperuste: komissio on rikkonut EY 82 artiklaa katsoessaan, että palvelupalkkiojärjestelmään liittyi kyseisessä määräyksessä tarkoitettua määräävän aseman väärinkäyttöä

Riidanalainen päätös

115 Komissio selittää riidanalaisen päätöksen 60 perustelukappaleessa, että "palvelupalkkio" oli Michelinin erikoisliikkeille tarjoama täydentävä kannustin, jolla "pyrittiin parantamaan laitteistoa ja myynnin jälkeisiä palveluja". Se kuvaa järjestelmää riidanalaisen päätöksen 62 perustelukappaleessa seuraavalla tavalla:

"Palkkio vahvistettiin jälleenmyyjän kanssa vuoden alussa tehtävällä vuosittaissopimuksella, johon liittyi palvelupalkkiota koskeva asiakirja ('Prime de Service'). Palkkion suuruus määräytyi sen mukaan, noudattiko jälleenmyyjä eri osa-alueilla antamiaan sitoumuksia. Jokainen sitoumus vastasi tiettyä pistemäärää ja tiettyjen tavoiterajojen ylittäminen antoi mahdollisuuden saada palkkiota,

joka perustui prosenttiosuuteen kaikkien rengastyyppien liikevaihdosta Michelin Francen kanssa. Tämä prosenttiluku oli 0—1,5 prosenttia vuosina 1980—1991 ja 0—2,25 prosenttia vuosina 1992—1996".

116 Komissio arvioi palvelupalkkion olevan EY 82 artiklan vastainen, koska se oli ensinnäkin epäoikeudenmukainen määrittelytapojensa takia, sillä oli toiseksi kanta-asiakkuuteen sitouttavia vaikutuksia ja sillä oli kolmanneksi kytky-kauppavaikutuksia (riidanalaisen päätöksen 249 perustelukappale).

117 Palvelupalkkion epäoikeudenmukaisuudesta esitetään riidanalaisen päätöksen 250 perustelukappaleessa seuraavaa:

"Pisteiden myöntäminen tapahtui subjektiivisesti ja jätti Michelinille harkinta-valtaa. Joissakin tapauksissa pisteiden edellytyksenä oli myös yksityiskohtaisten strategisten markkinatietojen toimittaminen (vuodesta 1980 vuoteen 1992), mikä ei ollut jälleenmyyjän etujen mukaista (se ei saanut siitä vastineena esimerkiksi tutkimustuloksia)."

118 Komissio lisää riidanalaisen päätöksen 252 perustelukappaleessa, että "jotkin pistelaskutaulukon kohdat olivat luonteeltaan subjektiivisia ja/tai myönnetty pistemäärä saattoi vaihdella 'tarjotun palvelun laadun mukaan'. Pisteytyksestä vastasi Michelinin edustaja, joka määritteli myös kuluvaa tilikautta vastanneet sitoumukset ja pisteet. Michelinin mahdollisuus alentaa vuoden aikana yksi-puolisesti palkkiota, jos sitoumuksia ei noudatettu, on tekijä, jonka perusteella se pystyi arvioimaan jälleenmyyjiin sovellettavia ehtoja subjektiivisesti. Michelinin esittämä huomautus, jonka mukaan tätä mahdollisuutta käytettiin vain poik-keustapauksissa, ei poista sitä tosiseikkaa, että kyse oli määräävän aseman väärinkäytöstä". Komissio viittaa lisäksi tiettyihin Michelin-renkaiden

jälleenmyyjien komission tietopyyntöihin hallinnollisessa menettelyssä antamiin vastauksiin.

119 Palvelupalkkion kanta-asiakkuuteen sitouttavia vaikutuksia kuvataan riidanalaisen päätöksen 254 perustelukappaleessa seuraavasti:

"Jälleenmyyjille myönnettiin aina vuoteen 1992 pisteitä, jos Michelin-tuotteiden osuus niiden hankinnoista ylitti tietyn vähimmäisprosenttiosuuden. Michelin oli asettanut tämän sitoumuksen noudattamisen palvelupalkkion ehdoksi. Ehto lujitti merkittävästi Michelinin ja jälleenmyyjien välisiä suhteita edistämällä kanta-asiakkuutta, mitä on pidettävä määräävän aseman väärinkäyttönä. Pistelaskutaulukon otsake 'uusia tuotteita koskeva palvelu' tarjosi ainakin vuoteen 1992 jälleenmyyjille mahdollisuuden saada lisäpisteitä, jos uusien tuotteiden osuus niiden hankinnoista ylsi kyseisten tuotteiden alueellisen osuuden perusteella määritettyyn prosenttimäärään. Koska pisteiden saaminen ei kuitenkaan riippunut myyntimääristä vaan kyseisten tuotteiden alueellisen markkinaosuuden perusteella lasketusta prosenttimäärästä, voidaan katsoa, että on kyse kanta-asiakaspalkkion variaatiosta. Tätä on pidettävä määräävän aseman väärinkäyttönä, koska sen soveltaja oli määräävässä asemassa oleva yritys. Kyseisessä otsakkeessa oli näin ollen kyse uusien Michelin-tuotteiden myynnin edistämisestä kilpailevien tuotteiden kustannuksella".

120 Lopuksi komissio huomauttaa riidanalaisen päätöksen 256 perustelukappaleessa kytkykauppavaikutuksista seuraavaa:

"Jälleenmyyjille, jotka sitoutuivat pinnoituttamaan Michelin-renkaat säännönmukaisesti Michelinillä, myönnettiin yksi piste. Palvelupalkkiossa olikin kyse myös välineestä, jonka avulla voitiin käydä kytkykauppaa. Michelin kykeni tämän menettelytavan ansiosta käyttämään määräävää asemaansa uusien kuorma-autonrenkaiden markkinoilla vahvistaakseen asemaansa pinnoitusmarkkinoilla".

121 Se lisää riidanalaisen päätöksen 257 perustelukappaleessa vielä seuraavaa:

" — — Lisäpisteen menettäminen ja vuosipalkkion kokonaismäärän aleneminen olisi johtanut suoraan kaikkien Micheliniltä ostettujen renkaiden yksikkökustannusten kohoamiseen, koska jälleenmyyjät olisivat menettäneet pinnoitettuihin renkaisiin liittyvän palkkion lisäksi myös palkkion, joka perustui Michelinin kanssa harjoitetusta toiminnasta saatuun kokonaisliikevaihtoon."

Palvelupalkkiojärjestelmän sääntöjenvastaisuus

— Johdanto

122 Kantaja vetoaa tämän kanneperusteen yhteydessä ensinnäkin siihen, että sen puolustautumisoikeuksia on loukattu hallinnollisessa menettelyssä, kun sillä ei ole ollut tilaisuutta tutustua Michelin-renkaiden jälleenmyyjien 30.12.1996 ja 27.10.1997 päivättyihin komission tietopyyntöihin antamiin vastauksiin. Tämän jälkeen kantaja huomauttaa, että riidanalaisessa päätöksessä ei ole otettu huomioon EY 82 artiklaa eikä palvelupalkkiojärjestelmän perustavanlaatuisia ominaispiirteitä, kun siinä väitetään, että palvelupalkkiojärjestelmä olisi ensinnäkin epäoikeudenmukainen, sillä olisi toiseksi kanta-asiakkuuteen sitouttavia vaikutuksia ja sillä olisi kolmanneksi pinnoitettujen renkaiden osalta kytkykauppavaikutuksia.

— Puolustautumisoikeuksien loukkaaminen

123 Kantaja vetoaa siihen, että sillä ei ole ollut missään vaiheessa hallinnollisen menettelyn aikana tilaisuutta tutustua jälleenmyyjien komission tietopyyntöihin

antamiin vastauksiin. Komissio on toimittanut sille ainoastaan kannekirjelmän liitteinä 10 ja 16 olevat taulukot. Jälleenmyyjien antamia vastauksia ei näin ollen voida pitää pätevinä todisteina (asia 107/82, AEG v. komissio, tuomio 25.10.1983, Kok. 1983, s. 3151, Kok. Ep. VII, s. 281, 23 kohta ja sitä seuraavat kohdat ja asia T-30/91, Solvay v. komissio, tuomio 29.6.1995, Kok. 1995, s. II-1775, 58 kohta ja sitä seuraavat kohdat). Kantaja katsoo, että sen olisi pitänyt saada tilaisuus tutustua näihin asiakirja-aineiston asiakirjoihin hallinnollisessa menettelyssä. Se viittaa tässä yhteydessä asiassa T-7/89, Hercules Chemicals vastaan komissio, 17.12.1991 annettuun tuomioon (Kok. 1991, s. II-1711, 54 kohta) ja yhdistetyissä asioissa T-68/69, T-77/89 ja T-78/89, SIV ym. vastaan komissio, 10.3.1992 annettuun tuomioon (Kok. 1992, s. II-1403, 91—95 kohta) sekä sisäisistä menettelysäännöistä käsiteltäessä pyyntöjä saada tutustua asiakirjoihin [EY 81] ja [EY 82] artiklan, EHTY:n perustamissopimuksen 65 ja 66 artiklan ja neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89 soveltamistapauksissa annettuun komission tiedonantoon (EYVL 1997, C 23, s. 3). Komissio on laiminlyödessään antaa nämä asiakirjat tiedoksi evännyt kantajalta mahdollisuuden varmistaa, että sille toimitettuja taulukoita laadittaessa ei ole tehty virheitä. Mikäli sillä olisi ollut tiedossaan niiden jälleenmyyjien nimet, jotka väittävät oikeuksiaan loukatun, se olisi kyennyt myös selvittämään todelliset syyt, joiden vuoksi nämä olivat mahdollisesti halunneet esittää kriittisiä näkemyksiä kantajasta.

124 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin muistuttaa tässä yhteydessä, että kun kolmannet osapuolet antavat vastauksia komission tietopyyntöihin, komission on otettava huomioon se mahdollisuus, että määräävässä markkina-asemassa oleva yritys kohdistaa kostotoimia kilpailijoihin, tavarantoimittajiin tai asiakkaisiin, jotka ovat osallistuneet komission tutkimukseen (asia C-310/93 P, BPB Industries ja British Gypsum v. komissio, tuomio 6.4.1995, Kok. 1995, s. I-865, 26 kohta ja asia T-5/02, Tetra Laval v. komissio, tuomio 25.10.2002, Kok. 2002, s. II-4381, 98 kohta).

125 Kun otetaan tämä mahdollisuus huomioon, kantaja ei voi arvostella komissiota siitä, että tämä ei ole ilmoittanut kantajalle tietopyyntöihin vastanneiden jälleenmyyjien nimiä. Tässä yhteydessä on korostettava, että komissio on evännyt kantajalta ainoastaan tilaisuuden tutustua sellaisiin jälleenmyyjien tietopyyntöihin antamien vastausten osiin, joiden perusteella nämä olisi voitu tunnistaa. Jotta olisi voitu estää se, että kantaja kykenee tunnistamaan asianomaiset jälleen-

myyjät, komissio on esimerkiksi toimittanut kantajalle taulukon, josta ilmenevät nimettöminä kunkin jälleenmyyjän komission niille toimittamiin tietopyyntöihin antamat vastaukset (kannekirjelmän liitteet 10 ja 16). Laatiessaan näistä vastauksista sellaisen version, joka ei ole luottamuksellinen, komissio on noudattanut tarkasti oikeuskäytännössä asetettuja vaatimuksia, joissa pyritään tasapainottamaan luottamuksellisten tietojen salassapitäminen ja väitetiedoksiannon adressaatin oikeus saada tutustua asiakirja-aineistoon kokonaisuudessaan (ks. edellä 77 kohdassa mainitussa asiassa Cimenteries CBR ym. v. komissio annetun tuomion 147 kohta).

126 Väitteestä, jonka mukaan kantajalla ei ole ollut mahdollisuutta selvittää, ettei sille toimitetun taulukon laatimisen yhteydessä ole tehty virheitä, on todettava, että asianosaiset ovat istunnossa suostuneet nimenomaisesti siihen, että ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin suorittaa tällaisen tarkastuksen (ks. edellä 36 kohta). Asian tutkittuaan ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin toteaa, että komission laatimiin taulukoihin sisältyy vain yksi asiavirhe. Michelin-merkin prosenttiosuus 30.12.1996 päivätyn tietopyynnön kysymyksen 2 kohdalla mainitun ensimmäisen jälleenmyyjän liikevaihdosta oli komission taulukon (kannekirjelmän liite 10) mukaan 25—30 prosenttia, kun se todellisuudessa oli noin 23,4 prosenttia (asiakirja 36041-14745). Kyseessä on epätarkkuus, joka ei ole voinut vaikuttaa kantajan puolustautumisoikeuksiin, koska taulukossa esitetty tieto on lähellä oikeaa lukua.

127 Vertailtaessa jälleenmyyjien antamia vastauksia ja taulukoita, joihin kantajalla on ollut tilaisuus tutustua hallinnollisessa menettelyssä, ilmenee, että kantajalla on ollut tilaisuus tutustua kaikkiin jälleenmyyjien tietopyyntöihin antamien vastausten osiin, jotka eivät ole luottamuksellisia, lukuun ottamatta riidanalaisen päätöksen 252 perustelukappaleessa siteerattua vastauksen otetta. Kyseessä on seuraava ote: "eräs jälleenmyyjä puolestaan kertoo joutuneensa kärsimään vastatoimenpiteinä 'joidenkin palkkioiden (palvelupalkkion) rajusta alentamisesta'" (asiakirja 36041-15166). Kantaja oli lisäksi todennut kannekirjelmässään, ettei se ollut saanut hallinnollisessa menettelyssä tietoa tästä kantajaa vastaan puhuvasta todisteesta.

128 Komissio myöntää, että kantajalla ei ole hallinnollisen virheen vuoksi ollut hallinnollisen menettelyn aikana tilaisuutta tutustua tähän vastauksen osaan.

129 Tässä yhteydessä on muistutettava siitä, että vakiintuneen oikeuskäytännön mukaisesti edellä 127 kohdassa yksilöity vastaus on poistettava todistusaineistosta (edellä 77 kohdassa mainitussa asiassa Cimenteries CBR ym. v. komissio annetun tuomion 364 kohta oikeuskäytäntöviittauksineen). Tämän poiston seurauksena riidanalainen päätös olisi kumottava siltä osin kuin se koskee palvelupalkkiota ja ainoastaan siinä tapauksessa, että kyseistä palkkiota koskeva väite voidaan näyttää toteen ainoastaan kyseisen asiakirjan avulla (edellä 77 kohdassa mainitussa asiassa Cimenteries CBR ym. v. komissio annetun tuomion 364 kohta oikeuskäytäntöviittauksineen).

130 Riidanalaisesta päätöksestä (252 perustelukappale) ilmenee, että komissio siteeraa kyseistä vastausta ainoastaan osoittaakseen, että palvelupalkkio on epäoikeudenmukainen. Komissio päättelee palvelupalkkion sääntöjenvastaisuuden paitsi sen epäoikeudenmukaisuuden, myös sen kanta-asiakkuuteen sitouttavien vaikutusten ja kytkykauppavaikutusten perusteella.

131 Lisäksi jäljempänä (ks. 136—150 kohta) tehtävästä selvityksestä ilmenee, että vaikka kyseinen vastaus poistetaan todistusaineistosta, palvelupalkkion epäoikeudenmukaisuus on näytetty riidanalaisessa päätöksessä toteen oikeudellisesti riittävällä tavalla.

132 Kantaja vetoaa lopuksi siihen, että komissio on ottanut hallinnollisen menettelyn aikana yhteyttä ainoastaan Bandagin ehdottamiin jälleenmyyjiin. Tämä tilanne on ollut kantajan kannalta haitallinen.

133 Tämä väite on hylättävä. Bandagin ja komission välillä käydystä kirjeenvaihdosta, joka toimitettiin ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimelle 24.4.2003 (ks. edellä 37 kohta), näet ilmenee, että Bandag antoi komissiolle kuuden jälleenmyyjän nimet, joilla piti olla hyödyllisiä tietoja komission tutkimusta varten. Vaikka kaikki nämä kuusi jälleenmyyjää ovat olleet 30.12.1996 päivätyn tietopyynnön kohteina, tietopyyntö lähetettiin myös 13 muulle jälleenmyyjälle. Yksikään Bandagin ehdottamista jälleenmyyjistä ei ole myöskään 27.10.1997 päivätyn tietopyynnön 20 vastaanottajan joukossa. Bandagin antamien jälleenmyyjien nimiä on näin ollen käytetty vain pienessä osassa tietopyyntöjä.

134 Riidanalaisesta päätöksestä ilmenee joka tapauksessa, että komissio on osoittaakseen EY 82 artiklan rikkomisen nojautunut lähinnä kantajan soveltamien alennusjärjestelmien ominaispiirteisiin eikä jälleenmyyjien tietopyyntöihin antamiin vastauksiin. On näet todettava, että komissio on viitannut jälleenmyyjien vastauksiin yksinomaan osoittaakseen määräävän markkina-aseman olemassaolon — jota kantaja ei ole kiistänyt — (riidanalaisen päätöksen 201 perustelukappale) ja palvelupalkkion epäoikeudenmukaisuuden (riidanalaisen päätöksen 252 perustelukappale). Kuten edellä on jo todettu, komissio on päätellyt palvelupalkkioon liittyvän määräävän aseman väärinkäytön paitsi sen epäoikeudenmukaisuuden, myös sen kanta-asiakkuuteen sitouttavien vaikutusten ja kytkykauppavaikutusten perusteella (ks. edellä 130 kohta).

135 Edellä esitetyn perusteella puolustautumisoikeuksien loukkaamista koskeva perustelu on hylättävä.

— Palvelupalkkion epäoikeudenmukaisuus

136 Kantaja muistuttaa kannekirjelmässään siitä, että palvelupalkkion tarkoituksena oli kannustaa jälleenmyyjiä parantamaan palvelunsa laatua ja Michelin-

tuotteiden merkin imagoa sekä antaa heille vastikkeeksi erityinen korvaus. Kantaja esittää, että palvelupalkkion suuruus vahvistettiin jälleenmyyjän kanssa vuosittain tehdyllä sopimuksella tämän antamien, yleisehtojen liitteessä määriteltyjen ja numeraalisesti ilmaistujen sitoumusten perusteella. Palvelupalkkio ei ollut alennus vaan vastike annetuista palveluista.

137 Tältä osin on todettava, ettei sillä, oliko palvelupalkkio korvaus jälleenmyyjien antamista palveluista, ole merkitystä arvioitaessa sitä, onko kyseinen palkkio EY 82 artiklan vastainen. Mikäli palvelupalkkiojärjestelmä näet osoittautuu epäoikeudenmukaiseksi, vaikutuksiltaan kanta-asiakkuuteen sitouttavaksi ja kytkykauppaan johtavaksi, kuten komissio väittää, on pääteltävä, että kyseinen määräävässä asemassa olevan yrityksen soveltama järjestelmä ei vastaa normaalia hintakilpailupolitiikkaa ja että se on näin ollen EY 82 artiklan perusteella kielletty.

138 Tämän jälkeen on todettava, että kantaja ei kiistä sitä, että palvelupalkkioon oikeuttaneiden pisteiden myöntäminen oli subjektiivista. Se huomauttaa kuitenkin, että jälleenmyyjän antaman palvelun laatu voi objektiivisesti olla palkkion arvoista, vaikka palvelun laadun arviointiin liittyykin tiettyä subjektiivisuutta.

139 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin toteaa, että kuten palvelupalkkioihin liittyvistä taulukoista nimenomaisesti ilmenee, palkkio määritettiin sen "palvelun laadun mukaan, jonka jälleenmyyjä kykeni takaamaan". Pisteiden saaminen — 31 pistettä 35:stä antoi oikeuden enimmäispalkkioon — riippui jälleenmyyjien antamien eri sitoumusten noudattamisesta. Näiden eri sitoumusten noudattamisen arvioinnissa kantajalla oli usein huomattavaa arviointi- ja harkintavaltaa. Esimerkiksi vuotta 1996 koskevasta taulukosta ilmenee, että jälleenmyyjä saattoi

saada kolme pistettä, mikäli se "edisti myönteisellä tavalla uusien Michelin-tuotteiden lanseerausta" tai mikäli se toimitti Michelinille "*merkityksellisiä* tuotekohtaisia tietoja myyntitilastoistaan ja -ennusteistaan" (kursivointi tässä).

140 On muistettava, että määräävässä asemassa olevan yrityksen jälleenmyyjälle antaman alennuksen on perustuttava objektiivisiin taloudellisiin perusteisiin (edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 218 kohta). Alennuksen myöntäminen ei saa riippua siitä, että määräävässä asemassa oleva yritys arvioi subjektiivisesti, onko jälleenmyyjä noudattanut alennuksen myöntämiseen oikeuttavia sitoumuksiaan. Kuten komissio perustellusti korostaa riidanalaisessa päätöksessä (251 perustelukappale), tällainen sitoumusten noudattamisen arviointi merkitsee sitä, että määräävässä asemassa oleva yritys kykenee "kohdistamaan jälleenmyyjään voimakasta painetta — — ja käyttämään tarvittaessa palkkiojärjestelmää syrjivästi".

141 Tästä seuraa, että määräävässä asemassa olevan yrityksen soveltamaa alennusjärjestelmää, jossa annetaan kyseiselle yritykselle huomattavaa harkintavaltaa siihen nähden, onko jälleenmyyjällä mahdollisuus saada alennus, on pidettävä epäoikeudenmukaisena, mikä merkitsee sitä, että yritys on käyttänyt määräävää markkina-asemaansa väärin EY 82 artiklassa tarkoitetulla tavalla (ks. vastaavasti edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Hoffmann-La Roche v. komissio annetun tuomion 105 kohta). Koska näet palvelupalkkion saamiseen oikeuttavia edellytyksiä arvioitiin subjektiivisesti, tämä aiheutti jälleenmyyjille epävarmuutta, eivätkä he yleensä voineet varmuudella ennakoida tarkasti alennusta, jonka he saisivat palvelupalkkioina (ks. vastaavasti edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 83 kohta).

142 Komissio tukee tätä toteamusta myös viittaamalla kolmeen jälleenmyyjien vastaukseen, joista yksi on poistettava todistusaineistosta (ks. edellä 129 kohta). Muut kaksi vastausta vahvistavat subjektiivisuuden, jolla kantaja sovelsi palvelupalkkiojärjestelmää. Kyseiset jälleenmyyjät näet vahvistavat, että "arviointi tapahtuu Michelinin tahdon mukaan" tai "Michelin voi toimia palkkion kanssa miten haluaa. Olemme olleet — — yksipuolisten muutosten kohteena".

143 Kantaja kuitenkin väittää, että riidanalaisen päätöksen 252 perustelukappaleessa siteerattu jälleenmyyjän vastaus, jonka mukaan "Michelin voi toimia palkkion kanssa miten haluaa. Olemme olleet — — yksipuolisten muutosten kohteena", on irrotettu asiayhteydestään. Kyseisen jälleenmyyjän koko vastauksesta ilmenee, että tämä oli "painostamalla Micheliniä" ja "muuttamatta suhteitten [Micheliniin] laatua" kyennyt saamaan suurimman mahdollisen palkkion.

144 Jälleenmyyjän vastauksen kohta, johon kantaja viittaa, kuuluu seuraavasti:

"Vuonna 1993 painostin Micheliniä. Olin näet nähnyt sellaisen toisen liikkeen palvelupalkkion vuodelta 1992, joka oli meitä huomattavasti pienempi eikä myynyt lainkaan kuorma-auton renkaita. Tämä sai prosenttimääräisesti huomattavasti suuremman palkkion. Tällöin Michelin muutti tiettyjä edellytyksiä koskevien pisteiden määrää ja saimme [— —] prosentin kehityspalkkion muuttamatta mitään vuonna 1993. Vuonna 1995 painostin edelleen Micheliniä, ja edelleen muuttamatta mitään meidän välisissä suhteissamme, [— —] sai [— —] prosentin kehityspalkkion. Jatkamalla samalla tavoin vuonna 1996 onnistuin saamaan suurimman mahdollisen eli 2,25 prosentin palkkion".

145 Edellä mainittu kohta ei kuitenkaan tue millään tavoin kantajan perusteluja. Se pikemminkin vahvistaa Michelinin subjektiivisuuden sen myöntäessä palkkiota, mikä, kuten komissio korostaa, "aiheuttaa vaikeasti vältettäviä vääristymiä" (riidanalaisen päätöksen 253 perustelukappale).

146 Kantaja arvostelee vielä sitä, että komissio on valinnut kaksi sen kannalta kielteistä jälleenmyyjien vastausta mainitsematta muiden sellaisten jälleenmyyjien vastauksia, jotka olivat pikemminkin palvelupalkkiolle myönteisiä.

147 Myös tämä perustelu on hylättävä. Palvelupalkkion myöntämiseen liittyvä subjektiivisuus ilmenee jo kyseisen palkkion vahvistamistavasta. Lisäksi muut jälleenmyyjät vahvistavat seuraavaa: "Michelin tekee päätökset yksin" ja "mikäli emme täytä edellytyksiä, Michelin voi poistaa palkkion" tai "mahdollisuus pienentää palkkiota vuoden aikana, mikäli palvelusitoumuksia ei täytetä". Kantaja itsekin vahvistaa kannekirjelmässään, että "palkkiota ei tietenkään voitu suorittaa, mikäli jälleenmyyjät eivät antaneet käyttäjille vastaavia palveluja" (kannekirjelmän 136 kohta). Erityisesti sitoumusten noudattamisen arviointi oli Michelinin subjektiivisten näkemysten kohteena.

148 Lopuksi kantaja huomauttaa, että se oli laatinut selvityksen "Palvelupalkkiota koskevat soveltamisohjeet" palvelupalkkion yhtenäisen soveltamisen varmistamiseksi.

149 Kyseisestä asiakirjasta ei kuitenkaan millään tavoin ilmene, että jälleenmyyjän antaman palvelun laadun arviointi ei olisi ollut subjektiivista. Esimerkiksi niistä markkinoita koskevista tiedoista, joita jälleenmyyjien oli määrä toimittaa, selvityksessä täsmennetään ainoastaan, että "merkityksellisten tietojen täytyy koskea luotettavien numerotietojen perusteella laadittuja taulukoita tai ennusteita". "Uusia tuotteita" koskevan palvelun osalta selvityksessä todetaan, että jälleenmyyjän piti tarjota uusia Michelin-tuotteita "järjestelmällisesti asiakkailleen myyntitekniikkaa hyväksi käyttäen". Tämän sitoumuksen noudattamista on vaikea valvoa, minkä vuoksi kantaja voi arvioida sitä subjektiivisesti.

150 Edellä esitetyn perusteella komissio on voinut perustellusti todeta riidanalaisessa päätöksessä (253 perustelukappale), että palvelupalkkio oli epäoikeudenmukainen, koska palkkioon oikeuttavien edellytysten arviointi oli subjektiivista, ja että sitä oli pidettävä EY 82 artiklassa tarkoitettuna määräävän markkina-aseman väärinkäyttönä.

— Palvelupalkkion kanta-asiakkuuteen sitouttavat vaikutukset

151 Kantaja toteaa aluksi, että komissio esittää riidanalaisessa päätöksessä (254 perustelukappale) ainoastaan yhden palvelupalkkiojärjestelmän otsakkeen, jolla oli kanta-asiakkuuteen sitouttavia vaikutuksia, eli otsakkeen "uusia tuotteita koskeva palvelu". Kyse oli siitä, että jälleenmyyjillä oli mahdollisuus saada enintään kaksi lisäpistettä, mikäli ne toimittivat uusia Michelin-tuotteita tietyn prosenttimäärän kyseisten tuotteiden alueellisesta markkinaosuudesta. Tämä vaatimus oli kuitenkin viimeistä kertaa mukana vuoden 1991 yleisehdoissa. Esitetyt tosiseikat eivät siten ole olleet olemassa suurimpana osana sitä ajanjaksoa, jota riidanalainen päätös koskee.

152 On todettava, että komissio ei ole missään vaiheessa todennut, että edellisessä kohdassa mainittu sitoumus olisi ollut olemassa kilpailusääntöjen rikkomisen päättymiseen saakka. Se mainitsee riidanalaisessa päätöksessä, että "jälleenmyyjille myönnettiin aina vuoteen 1992 pisteitä, jos Michelin-tuotteiden osuus niiden hankinnoista ylitti tietyn vähimmäisprosenttiosuuden" (riidanalaisen päätöksen 254 perustelukappale).

153 Komissio ei ole kylläkään esittänyt näyttöä siitä, että kiistanalaista lauseketta olisi sovellettu vuoteen 1992 saakka. Vuoden 1992 yleisehtoihin ei näet enää sisältynyt kyseistä lauseketta. Komissio myöntää lisäksi ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen kirjalliseen kysymykseen antamassaan vastauksessa, että ilmaisu "vuoteen 1992" on ymmärrettävä siten, että vuosi 1992 ei kuulu mukaan.

154 Tämä toteamus ei kuitenkaan vaikuta riidanalaisen päätöksen laillisuuteen.

155 Kantaja ei näet kiistä sitä, että lauseketta sovellettiin vuosina 1990 ja 1991. Ei voida vakavalla tavalla kiistää sitä, että jälleenmyyjän mahdollisuus saada

enintään kaksi pistettä, mikäli se toimittaa uusia tuotteita tietyn prosenttiosuuden kyseisten tuotteiden alueellisesta markkinaosuudesta, vaikuttaa kanta-asiakkuuteen sitouttavasti. Kuten komissio toteaa, "kyseisessä otsakkeessa oli — — kyse uusien Michelin-tuotteiden myynnin edistämisestä kilpailevien tuotteiden kustannuksella. Jälleenmyyjät olivat haluttomia ottamaan riskin kahden pisteen menettämisestä, koska seurauksena olisi voinut olla vuosipalkkion kokonaismäärän aleneminen" (riidanalaisen päätöksen 254 perustelukappale), ja tämä vuosipalkkio vastasi (enintään 2,25 prosentin) prosenttiosuutta sen Michelin Francen kaikista rengastyypeistä saamasta liikevaihdosta.

156 Edellä 153 kohdassa esitetty toteamus ei vaikuta myöskään kilpailusääntöjen rikkomisen keston määrittämiseen, koska palvelupalkkioon liittyvä määräävän aseman väärinkäyttö on päätelty myös sen epäoikeudenmukaisuuden perusteella, ja jo yksinomaan tämän seikan perusteella voidaan todeta kantajan käyttäneen määräävää asemaansa väärin (ks. edellä 136—150 perustelukappale) koko kyseisen palkkion soveltamisen keston ajan eli vuoteen 1997 saakka.

157 Kantaja vetoaa vielä siihen, että jälleenmyyjien komission tietopyyntöihin antamista vastauksista ilmenee, että palvelupalkkiolla ei ollut kanta-asiakkuuteen sitouttavia vaikutuksia.

158 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin toteaa kuitenkin, että vastaukset, joita jälleenmyyjät antoivat siihen kysymykseen, mitä otsake "uusia tuotteita koskeva palvelu" sisälsi, olivat hyvin erilaisia. Joidenkin mielestä siihen "ei sisältynyt sitoumusta"; toisten mielestä se merkitsi varastointivelvoitetta; joidenkin muiden mielestä kyse oli velvoitteesta mainostaa myyntipisteessä tai edistää myyntiä. Jälleenmyyjien vastaukset vahvistavat näin ollen, että subjektiivisesti arvioitujen perusteiden soveltaminen on johtanut jälleenmyyjien väliseen syrjintään.

159 Kantaja väittää vielä, että jälleenmyyjällä oli mahdollisuus saavuttaa enimmäisalennus ilman että sen tarvitsi hyväksyä velvoitteita, joita normaalisti pidettäisiin kanta-asiakkuuteen sitouttavina, koska 31 pisteen saaminen 35 mahdollisesta pisteestä riitti enimmäisalennuksen saamiseen.

160 On todettava, että jälleenmyyjällä oli mahdollisuus saada kaksi pistettä, mikäli se myi uusia Michelin-tuotteita kyseisten tuotteiden osalta ennakoitua alueellista markkinaosuutta suuremman osuuden, ja yksi piste, mikäli se myi uusia Michelin-tuotteita alueellista markkinaosuutta vastaavan osuuden. Kyseessä ei ollut kallis sitoumus. Muiden, kuten laitteistojen laatua, myyntipisteiden varustusta ja asiakaspalvelua koskevien sitoumusten noudattaminen oli usein kalliimpaa. Missään tapauksessa ei voida kiistää sitä, että kantaja pyrki myöntäessään riidanalaisella sitoumuksella taloudellisen edun estämään sen, että jälleenmyyjät suorittaisivat hankintoja kilpailevilta valmistajilta.

— Palvelupalkkion kytkykauppavaikutukset

161 Kantaja muistuttaa siitä, että komissio toteaa riidanalaisen päätöksen 256 perustelukappaleessa, että "jälleenmyyjille, jotka sitoutuivat pinnoituttamaan Michelin-renkaat säännönmukaisesti Michelinillä, myönnettiin yksi piste". Tämän sitoumuksen noudattaminen antoi vain yhden pisteen 35:stä, kun 31 pistettä riitti palkkion enimmäismäärän saamiseen. Näin ollen kantaja ei ymmärrä, miten tämä otsake olisi voinut olla keino kytkykauppojen toteuttamiseen.

162 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin toteaa asiakirja-aineistosta ilmenevän, että jälleenmyyjällä oli vuodesta 1992 alkaen mahdollisuus saada lisäpiste, mikäli se pinnoitutti Michelin-renkaat säännönmukaisesti kantajalla. Tätä edellytystä

muutettiin vuonna 1996. Vuoden 1996 yleisehdoissa mainitaan näet, että jälleenmyyjä, joka "teettää järjestelmällisesti kuorma-auton renkaanrunkojen ensimmäinen pinnoituksen Michelinillä = 1 piste".

163 Kantaja on näin ollen käyttänyt taloudellista painoarvoaan rengasalalla yleisesti ja uusien renkaiden markkinoilla erityisesti keinona varmistaa se, että jälleenmyyjät pinnoituttaisivat sillä renkaansa. Tämän sitoumuksen noudattaminen saattoi näet — mikäli myös muita edellytyksiä noudatettiin — johtaa alennukseen, joka laskettiin jälleenmyyjän kantajan tuotteista saamasta kokonaisliikevaihdosta. Tämän edellytyksen soveltamisella oli siten EY 82 artiklassa kielletty kytkykauppavaikutus (ks. asia T-83/91, Tetra Pak v. komissio, tuomio 6.10.1994, Kok. 1994, s. II-755, Kok. Ep. XVI, s. II-1, 137 kohta oikeuskäytäntöviittauksineen).

164 Väitteestä, jonka mukaan kyseessä oli vain yksi piste 35:stä, on todettava, kuten komissio on korostanut riidanalaisessa päätöksessä (255 perustelukappale), että pinnoittamiseen liittynyt sitoumus oli yksi helpoimmista noudattaa. Muiden, kuten laitteistojen laatua, myyntipisteiden varustusta tai asiakaspalvelua koskeneiden sitoumusten noudattaminen oli usein kalliimpaa. Missään tapauksessa ei voida kiistää sitä, että kantaja pyrki kyseisellä edellytyksellä varmistamaan sen, että jälleenmyyjät pinnoituttaisivat Michelin-renkaat järjestelmällisesti. Tällä edellytyksellä pyrittiin siten epäämään jälleenmyyjiltä valinnanmahdollisuus pinnoittamisen osalta ja estämään muilta pinnoittajilta pääsy markkinoille.

165 Kantaja huomauttaa lopuksi yleisesti, että DGCCRF suhtautui myönteisesti palvelupalkkioon. Se viittaa tältä osin DGCCRF:n ja kantajan välillä 7.2. ja 23.5.1991 pidetyistä kokouksista laadittuihin pöytäkirjoihin (kannekirjelmän liitteet 8 ja 12). Tällainen palkkio ei ole sen mukaan myöskään Yhdysvaltain kilpailuoikeuden vastainen.

166 Tämä perustelu on hylättävä edellä 112 kohdassa esitetyistä syistä. Kantajan mainitsemat pöytäkirjat eivät ensinnäkään osoita millään tavoin sitä, että DGCCRF olisi hyväksynyt palvelupalkkion. Lisäksi 23.5.1991 pidetystä kokouksesta laaditusta pöytäkirjastakin ilmenee, että DGCCRF katsoi, että palvelupalkkio "saattaa olla riitautettavissa, mikäli kyseessä on kokonaisvaltaisesti ja subjektiivisesti myönnetty etu". Toiseksi sillä, että alennusten myöntäminen olisi Ranskan oikeuden mukaista tai että DGCCRF olisi hyväksynyt sen, ei missään tapauksessa ole merkitystä, koska alaa koskeva yhteisön oikeus on ensisijainen ja koska EY 82 artiklan määräyksille on annettu välitön oikeusvaikutus (edellä 112 kohdassa mainitussa asiassa BRT ym. annetun tuomion 15 ja 16 kohta; edellä 112 kohdassa mainitussa asiassa Ahmed Saeed Flugreisen ym. annetun tuomion 23 kohta ja edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 211 kohta). Myöskään sillä, että kantaja väittää palvelupalkkion olevan yhteensopiva Yhdysvaltain kilpailuoikeuden kanssa, ei ole merkitystä, kun sitä arvioidaan EY 82 artiklan kannalta.

167 Edellä esitetyn perusteella myöskään toista kanneperustetta ei voida hyväksyä.

Kolmas kanneperuste: komissio on rikkonut EY 82 artiklaa katsoessaan, että Michelin-klubiin liittyi kyseisessä määräyksessä tarkoitettua määräävän aseman väärinkäyttöä

Riidanalainen päätös

168 Vuonna 1990 perustettuun "Michelin-klubiin" kuului renkaiden jälleenmyyjiä, jotka halusivat sitoutua tiiviimpään yhteistyöhön kantajan kanssa. Kantaja tuki klubiin kuuluvaa jälleenmyyjää taloudellisesti etenkin osallistumalla investointeihin ja koulutukseen sekä maksamalla 0,75 prosentin lisäpalkkion "Michelin-palvelupisteiden" vuosittaisen liikevaihdon perusteella.

169 Komissio yksilöi klubin osalta kolme määräävän aseman väärinkäyttöön liittyvää seikkaa.

170 Komissio väittää ensinnäkin, että Michelin "käytti klubia vahvistaakseen asemaansa kuorma-autojen uusien vaihtorenkaiden markkinoilla" (riidanalaisen päätöksen 317 perustelukappale). Se viittaa tässä yhteydessä aluksi klubiin kuuluneiden jälleenmyyjien velvollisuuteen "edistää Michelin-tuotemerkkiä" ja olla ohjaamatta asiakkaidensa taholta tulevaa oma-aloitteista kysyntää muihin merkkeihin. Se esittää, että "ottaen huomioon, että Michelin-tuotteisiin kohdistuva oma-aloitteinen kysyntä on erittäin suurta, kyseistä velvollisuutta on ehdottomasti pidettävä määräävän aseman väärinkäyttönä, sillä sen välittömänä tavoitteena on poistaa muiden valmistajien suunnalta tulevaa kilpailua, taata Michelinin aseman säilyminen ja rajoittaa kilpailua markkinoilla" (riidanalaisen päätöksen 317 perustelukappale). Se lisää, että "lauseke merkitsee käytännössä sitä, että jälleenmyyjän on taattava Michelin-tuotteille määrätty markkinaosuus ('température Michelin'), jonka suuruus todennäköisesti vaihtelee jälleenmyyjien ja alueiden mukaan, mutta on varmasti noin [— —] [1] prosenttia myynnistä (yksistään uusien renkaiden markkinoilla)" (riidanalaisen päätöksen 318 perustelukappale).

171 Komissio katsoo, että "Michelinin pyrkimys velvoittaa klubin jäsenet takaamaan Michelin-tuotteille tietty markkinaosuus ilmenee myös sopimuslausekkeesta, jossa määrätään velvollisuudesta pitää varastossa 'riittävä määrä Michelin-tuotteita, jotta asiakkaan kysyntään voitaisiin vastata välittömästi'. Lisäksi ehdotetaan tapauskohtaista varastointiasteikkoa, 'jossa otetaan huomioon markkinoiden jakautuminen paikallisiin, alueellisiin ja kansallisiin markkinoihin' ja joka ilmaistaan 'prosentteina'. [— —] Kyseinen lauseke johtaa käytännössä siihen, että jälleenmyyjillä on varastossaan Michelin-tuotteita aina 'Michelinin markkinaosuutta vastaava määrä' eikä haluamansa määrä. Tämä estää muiden valmistajien pääsyn markkinoille ja vahvistaa Michelinin markkinaosuuksia" (riidanalaisen päätöksen 321 perustelukappale).

1 — Luottamuksellisia tietoja ei mainita.

172 Toiseksi klubisopimus sitoi "jälleenmyyjät Micheliniin sitoumuksilla, joiden ansiosta Michelin saa poikkeuksellisen oikeuden valvoa klubin jäsenten toimintaa ja jotka eivät näytä millään tavoin perustelluilta (lukuun ottamatta Michelinin pyrkimystä valvoa jakelua tarkemmin)" (riidanalaisen päätöksen 322 perustelukappale). Tämä pätee esimerkiksi klubin jäsenen "velvollisuuteen toimittaa Michelinille yksityiskohtaisia rahoitustietoja tai tietoja yrityksen osakkaista ja ilmoittaa Michelinille seikoista, jotka voivat vaikuttaa yhtiön määräysvaltaan ja sen strategisiin päätöksiin" (riidanalaisen päätöksen 323 perustelukappale). Komissio arvostelee muitakin klubin jäsenille asetettuja velvollisuuksia, muun muassa sitä, että "jälleenmyyjän on lisäksi annettava Michelinin toteuttaa myyntipisteessä tarkastus, joka koskee monia osa-alueita, ja hyväksyttävä Michelinin ehdottamat kehittämisen painopistealueet, jotka ovat sovittujen taloudellisten etujen ehtona. Jälleenmyyjän on osallistuttava myös moniin kehitysohjelmiin, jotka koskevat muun muassa kuorma-autonrenkaiden myyntiä, ja käytettävä Michelinin tunnuksia ja mainoksia. Jälleenmyyjän henkilökunta koulutetaan Michelinin koulutuskeskuksessa. Michelinin pyrkimykset vaikuttavat näin ollen väistämättä liiketoiminnan kehitykseen sen kaikilla tasoilla ja erityisesti investointeihin" (riidanalaisen päätöksen 324 perustelukappale). Lopuksi komissio mainitsee vielä jälleenmyyjän velvollisuuden "toimittaa Michelinille tietoja tuoteryhmäkohtaisista ja kaikkia merkkejä koskevista myyntitilastoistaan ja -odotuksistaan ja tietoja Michelinin markkinaosuuksien kehityksestä" (riidanalaisen päätöksen 325 perustelukappale). Tämä velvollisuus antaa Michelinille "valvontaoikeuden jälleenmyyjän liiketoimintapolitiikkaan. Michelinillä on laaja myyntihenkilöstö, jonka tehtävänä on kerätä kyseisiä tietoja, eikä jälleenmyyjillä ole mitään mahdollisuutta päättää myydä kilpailevia tuotteita ilmoittamatta siitä Michelinille. Klubi edellyttää kumppanuuden ilmapiiriä ja Michelin-tuotteiden myyntimäärien ja markkinaosuusraja-arvojen noudattamista" (riidanalaisen päätöksen 325 perustelukappale).

173 Komission mielestä tästä seuraa, että "jälleenmyyjät ovat täysin riippuvaisia Michelinistä, joka laajentaa tällä tavoin väistämättä kanta-asiakaskuntaansa. Liiketoimintapolitiikan ja/tai strategian muuttaminen voi saada Michelinin aloittamaan vastatoimenpiteet. Klubin jäsenille on yhteistä tunne siitä, ettei niillä ole paluuta entiseen. Klubin jäsenten olisi käytännössä erittäin vaikea luopua

taloudellisista eduista ja määräävässä asemassa olevalta yritykseltä saadusta taitotiedosta" (riidanalaisen päätöksen 326 perustelukappale).

174 Kolmanneksi komissio toteaa, että "Michelin-klubia koskevassa sopimuksessa vaadittiin lokakuuhun 1995 saakka erikoisliikkeen sitoutumista teettämään Michelin-kuorma-autonrenkaiden ja -rakennustyökoneiden ensimmäiset pinnoitukset Michelinillä" (riidanalaisen päätöksen 330 perustelukappale). Oli kyse "yksinoikeuskäytännöistä, joilla on kytkykauppaa vastaavia vaikutuksia ja jotka on tämän mukaisesti luokiteltava perustamissopimuksen 82 artiklassa tarkoitetuksi määräävän aseman väärinkäytöksi" (riidanalaisen päätöksen 330 perustelukappale). Komissio näet katsoo, että "Michelin onkin asettanut jälleenmyyjille painetta lähettää renkaansa pinnoitettaviksi Michelinille, jos ne eivät halua vaarantaa kumppanuussuhdettaan Michelinin kanssa eivätkä sen ansiosta koko toiminnassaan saamiaan etuja pinnoitustöihin liittyvien näkökohtien takia. Pinnoituksen merkitys on edelleen vähäinen suhteessa rengasalan toimintaan kokonaisuutena. Jälleenmyyjien valinnanvapaus rajoittuu, kun ne eivät voi pinnoituttaa Michelin-renkaita muissa pinnoitusyrityksissä, joiden markkinoillepääsyn määräävää asemaansa väärin käyttävä Michelin estää käyttäytymisellään" (riidanalaisen päätöksen 331 perustelukappale).

Alustavat toteamukset

175 Kantaja on vastauskirjelmässään sekä istunnossa vastinekirjelmän 225 ja 228 kohtaan viitaten huomauttanut, että komissio ei enää väitä, että klubin jäsenten yksittäisiin velvollisuuksiin liittyisi erikseen arvioituina EY 82 artiklassa tarkoitettua määräävän aseman väärinkäyttöä. Komissio on sen mielestä vastineessaan selittänyt, että kaikki velvollisuudet kokonaisuutena merkitsivät määräävän aseman väärinkäyttöä, koska ne liittyivät markkinaosuutta koskeneeseen velvollisuuteen. Komissio on siten muuttanut kantaansa siitä, mikä se on ollut riidanalaisessa päätöksessä. Kantaja muistuttaa, että se ei ole missään vaiheessa asettanut jälleenmyyjilleen markkinaosuutta koskevaa velvollisuutta. Näin ollen komission uusi kanta vahvistaa sellaisten lausekkeiden pätevyyden kuin velvollisuus edistää Michelin-merkkiä ja jälleenmyyjien velvollisuus olla ohjaamatta Michelin-renkaiden oma-aloitteista kysyntää muihin merkkeihin.

176 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin toteaa, että komissio selittää vastineensa 225 kohdassa, että "velvollisuus 'edistää Michelin-merkkiä' ja olla 'ohjaamatta Michelin-renkaiden oma-aloitteista kysyntää muihin merkkeihin' sekä markkinaosuutta koskeva velvollisuus ovat yhden ja saman määräävän aseman väärinkäytön eri muotoja: klubia käytetään keinona vahvistaa Michelinin markkinaosuuksia". Vastineen 228 kohdassa viitataan siihen, että riidanalaisessa päätöksessä viitataan siihen, että riittävän varaston ylläpitämistä koskeva velvollisuus on "lisäosoitus markkinaosuutta koskevan velvollisuuden olemassaolosta".

177 On kuitenkin todettava, että komission esitys vastineen 225 ja 228 kohdassa vastaa täysin riidanalaisen päätöksen 317, 318 ja 321 perustelukappaleessa esitettyä (ks. edellä 170 ja 171 kohta). Komissio viittaa näet sekä riidanalaisessa päätöksessä että vastineessa velvollisuuteen "edistää Michelin-tuotemerkkiä" ja "olla ohjaamatta asiakkaiden taholta tulevaa oma-aloitteista kysyntää muihin merkkeihin" sekä markkinaosuutta koskevaan velvollisuuteen osoittaakseen klubin kolme sääntöjenvastaista ominaispiirrettä eli sen, että kantaja käyttää klubia "vahvistaakseen asemaansa kuorma-autojen uusien vaihtorenkaiden markkinoilla" (riidanalaisen päätöksen 317 perustelukappale). Perustelu on näin ollen hylättävä.

Klubin eri ominaispiirteiden sääntöjenvastaisuus

— Klubi keinona vahvistaa Michelinin asemaa kuorma-autojen uusien vaihtorenkaiden markkinoilla

178 Kantaja kiistää sen, että klubin jäsenille olisi asetettu Michelin-renkaiden markkinaosuutta koskeva velvollisuus. Komissio on sen mielestä rikkonut todistelua koskevia sääntöjä, kun se ei ole osoittanut tämän markkinaosuutta koskevan velvollisuuden olemassaoloa oikeudellisesti riittävällä tavalla, ja se on tehnyt ilmeisen arviointivirheen katsoessaan, että klubin jäsenille oli asetettu tällainen velvollisuus.

179 On todettava, että komissio on päätellyt Michelin-renkaiden markkinaosuutta koskevan velvollisuuden erilaisten suorien asiakirjatodisteiden perusteella, ja näihin kuuluvat 6.6.1997 päivätty kantajan sisäinen muistio, joka on otsikoitu "Klubin jäsenmäärän kasvattaminen" (riidanalaisen päätöksen 315 perustelukappale) sekä riidanalaisen päätöksen alaviitteessä 43 mainitut asiakirjat, jotka kaikki takavarikoitiin kantajan tiloissa 12.6.1997 suoritetussa tarkastuksessa. Myös muut seikat osoittavat markkinaosuutta koskevan velvollisuuden olemassaolon ja sisällön, kuten klubin jäseninä olleiden jälleenmyyjien markkinaosuudet Michelin-renkaissa (riidanalaisen päätöksen 319 perustelukappale), ja velvollisuus pitää varastossa riittävä määrä tuotteita, jotta asiakkaan kysyntään voitaisiin vastata välittömästi (riidanalaisen päätöksen 321 perustelukappale).

180 Näin ollen on tutkittava, osoittavatko ne eri seikat, joihin komissio nojautuu, klubin jäsenille asetetun markkinaosuutta koskevan velvollisuuden olemassaolon ja sen sisällön.

181 Aluksi on tutkittava asiakirjatodisteet, joihin komissio nojautuu.

182 Esimerkiksi 6.6.1997 päivätyssä kantajan sisäisessä muistiossa, joka on otsikoitu "Klubin jäsenmäärän kasvattaminen" (asiakirja 36041-1772 ja 1773), mainitaan toisena "klubiin pääsyn edellytyksenä" "asiakkaan kumppanuustaso tai markkinaosuus". Muistiossa selitetään seuraavaa: "Se on luonnollisesti edellytys, jota ei mainita missään, mutta joka on yhtenä klubiin pääsyn edellytyksenä". Muistiossa selvitetään lisäksi, että "asiakas, jonka [liikevaihdosta] osuutemme on [— —][2] prosenttia tai enemmän, on kumppani, ja hän voi ja hänen on voitava luottaa tukeemme kumppanuustasonsa mukaisesti. Meidän on tarjottava hänelle kaikkia palveluja, joiden avulla hän kykenee ylläpitämään ja kehittämään ammattitaitoaan".

183 On todettava, että 6.6.1997 päivätty Michelinin sisäinen muistio osoittaa yksiselitteisesti, että jälleenmyyjällä oli mahdollisuus liittyä klubiin ainoastaan siinä

2 — Luottamuksellisia tietoja ei mainita.

tapauksessa, että hän saavutti Michelin-tuotteissa tietyn markkinaosuuden. Kyseisestä muistiosta ilmenee siten, että "Michelin-tuotteiden markkinaosuutta koskeva velvollisuus oli klubiin pääsylle asetettu edellytys". Muistiosta ilmenee niin ikään, että jälleenmyyjä, jonka "Michelin-tuotteiden markkinaosuus" oli [— —] [3] prosenttia hänen liikevaihdostaan, täytti tämän edellytyksen.

184 Kantaja huomauttaa kuitenkin, että edellä 182 kohdassa esitettyä otetta seurasi kysymys, joka osoittaa sen, että muistion laatijan mielestä ei ollut selvää, oliko markkinaosuutta koskeva velvollisuus klubiin pääsyn edellytyksenä.

185 Kantajan mainitsema ote on seuraava:

"Voiko asiakas, jossa on potentiaalia ja joka on asiakassuuntautunut, dynaaminen ja tarjoaa hyvän palvelun, mutta jonka kumppanuustaso on vain [— —] [3] prosenttia ja jonka kanssa olemme vasta yhteistyön alkuvaiheessa, päästä klubiin? Liiketoiminnallisista kysymyksistä (paikallisstrategia) riippumatta on mielestäni tärkeää antaa kentälle [eli Michelinin kauppaedustajille] selvä kanta".

186 On muistettava, että kuten 6.6.1997 päivätyn muistion otsikko osoittaa, muistion tarkoituksena oli käsitellä "klubin jäsenmäärän kasvattamista". Muistiossa selitetään, että "tämän tavoitteen saavuttamiseksi" on tärkeää "muistaa erityisesti kaksi klubiin pääsyn edellytystä", joihin kuuluu jälleenmyyjän velvollisuus pitää "Michelin-tuotteiden markkinaosuus" tietyllä tasolla. Muistion laatijalla ei missään tapauksessa ole mitään epäselvyyttä tämän klubiin pääsyn edellytyksen olemassaolosta, vaan kantajan mainitsema kysymys osoittaa yksinomaan sen, että muistion laatijan mielestä markkinaosuutta koskevan tavoitteen taso saattaisi osoittautua liian korkeaksi.

3 — Luottamuksellisia tietoja ei mainita.

187 Muutkin asiakirjat osoittavat Michelinin markkinaosuutta koskevan velvollisuuden olemassaolon ja antavat lisäksi viitteitä sen tasosta.

188 Ensinnäkin kahdesta kokouksesta, joita Michelinin edustaja piti erään jälleenmyyjän kanssa 15. ja 28.2.1995, laaditussa muistiossa (asiakirja 36041-1515—1517) laatija selvittää vahvistaneensa kyseiselle jälleenmyyjälle, joka halusi liittyä klubiin, että "pääsy klubiin riippuu markkinaosuuksista". Tälle samalle jälleenmyyjälle ilmoitettiin siitä, että "klubiin ei ole liittymistä, kun uusien kuorma-auton renkaiden markkinaosuus on [— —] [4] prosenttia" mutta että Michelin oli sen sijaan "valmis ryhtymään tarvittaviin toimenpiteisiin vuoden aikana, mikäli jälleenmyyjän markkinaosuudet vastaisivat [Michelinin] kansallisia osuuksia". Lisäksi muistiossa selitettiin, että jälleenmyyjä vahvisti "halunsa saavuttaa tavoitteet ja liittyä klubiin", joka hänen mukaansa oli "ainoa keino lisätä Micheliniltä saatavia palkkioita".

189 Tämä muistio vahvistaa siis yksiselitteisesti sen, että Michelinin markkinaosuutta koskeva velvollisuus oli klubiin liittymisen edellytyksenä. Lisäksi kyseisestä pöytäkirjasta ilmenee, että "markkinaosuu[ksien piti vastata] kansallisia osuuksia". Koska on kiistatonta, että Michelinillä oli riidanalaisten tosiseikkojen tapahtuma-aikana yli [— —] [4] prosentin osuus kuorma-autojen uusien vaihtorenkaiden markkinoilla (riidanalaisen päätöksen 176—178 perustelukappale), tästä muistiosta voidaan päätellä, että Michelinin markkinaosuutta koskeva tavoite oli tätä tasoa korkeampi myös näiden renkaiden osalta.

190 Lisäksi erään Michelinin edustajan ja erään jälleenmyyjän vuonna 1996 pitämästä kokouksesta laadittu muistio (asiakirja 36041-1545 ja -1546) osoittaa, että kokouksessa käsiteltiin seuraavia seikkoja:

"a) Miksi klubi?

4 — Luottamuksellisia tietoja ei mainita.

b) Klubin tavoite.

c) Keinot.

d) Markkinaosuudet."

191 Muistiossa esitetään seuraavaa:

"[Jälleenmyyjä] arvostaa klubin rakennetta sekä sen tavoitetta. Markkinaosuus on tällä hetkellä klubiin pääsyn esteenä, mutta [jälleenmyyjä] tarkastelee mahdollisuuksia Michelinin kanssa, koska hän ei voi kuvitellakaan lähestyvänsä mitään muuta valmistajaa kuin Micheliniä".

192 Eräältä edellä 190 kohdassa mainitun muistion vastaanottajalta peräisin olevassa samaa jälleenmyyjää koskevassa 26.11.1996 päivätyssä muistiossa (asiakirja 36041-1547) viitataan muistion laatijan, Michelinin edustajan, vierailuun kyseisen jälleenmyyjän luona muistion laatimispäivänä. Muistiossa viitataan aluksi siihen, että kyseinen jälleenmyyjä oli tuolloin täyttänyt Michelinin markkinaosuutta koskevan velvollisuuden: "Michelinin markkinaosuus on [— —] [5] prosenttia". Muistiossa selitetään, että "tarjonnan uudelleenmuokkaamisen (yhden tai kahden vähemmän myydyn merkin poistaminen) sekä DPV:n [myyntipisteiden tehostaminen], jolla pyritään kohdistamaan myynti kalliimpiin tuotteisiin siirtymällä pois hinnalla kilpailemisesta, pitäisi antaa meille mahdollisuus 10 pisteeseen". Muistion laatijan mukaan jälleenmyyjä "on tietoinen siitä, että hänen täytyy kehittyä, tulla ammattimaisemmaksi, sitoutua kanta-asiakkaaksi" ja laatija selittää vahvistaneensa jälleenmyyjälle "Michelinin toiveen ottaa hänet klubiin vuoden 1998 alussa tilivuoden 1997 jälkeen, jolloin hän kykenee pääsemään toivottuun ([— —] [5] prosentin) markkinaosuuteen". Jälleenmyyjä, joka oli toivonut pääsevänsä klubiin jo vuonna 1997, oli kuitenkin "syvästi pettynyt". Muistion laatija muistutti ensin siitä, että kyseinen jälleenmyyjä on "sanansa

5 — Luottamuksellisia tietoja ei mainita.

mittainen mies, joka on sitoutunut samoihin arvioihin kuin [Michelin]", ja ehdotti tämän jälkeen Michelinille "[hänen] asemansa uudelleenarvioimista kokonaisuudessaan vuodesta 1997 alkaen yhden vuoden ajan, siten että täsmälliset lähtökohdat ovat markkinaosuus [— —] [6] prosenttia [heinäkuun] lopussa, [— —] [6] prosenttia vuoden 1997 lopussa, [minkä ansiosta] jälleenmyyjä voitaisiin ottaa Michelin-klubiin".

193 On todettava, että edellä 190—192 kohdassa tutkituista kahdesta asiakirjasta ilmenee selvästi, että tietynsuuruinen Michelinin markkinaosuus oli edellytys klubiin pääsylle. Kyseisen jälleenmyyjän tapauksessa hänen markkinaosuutensa oli näet "klubiin pääsyn esteenä". Vaadittu vähimmäismarkkinaosuus oli [— —] [6] prosenttia.

194 Lisäksi Michelinin edustajan 30.1.1996 päivätty käsin kirjoitettu muistio (asiakirja 36041-1564 ja -1565) osoittaa Michelinin markkinaosuutta koskevan velvollisuuden olemassaolon. Muistiossa viitataan siihen, että erään jälleenmyyjän osalta otettaisiin käyttöön "toimenpiteitä ammattilaisten klubiin pääsemiseksi (vuosina 1996—1997), mihin liittyy markkinaosuuksien ja kyseisen asiakkaan myynnin lisääminen". Muistiossa vahvistetaan "klubiin pääsyn edellytyksenä olevaksi markkinaosuudeksi" [— —] [6] prosenttia paketti- ja henkilöautojen ja [— —] [6] prosenttia kuorma-autojen osalta. Michelinin markkinaosuutta koskeva tavoite oli kyseisen muistion mukaan näin ollen [— —] [6] prosenttia kuorma-autojen osalta.

195 Edellä esitetystä selvityksestä ilmenee, että kantaja asetti klubiin pääsyn edellytykseksi sen, että jälleenmyyjä täyttäisi Michelinin markkinaosuutta koskevan velvollisuuden. Ainoastaan vaadittua Michelinin markkinaosuuden täsmällistä määrää ei voida varmuudella päätellä edellä mainituista asiakirjoista. Lisäksi on täysin mahdollista, että tämä taso vaihteli jälleenmyyjien ja alueiden mukaan (ks. riidanalaisen päätöksen 318 perustelukappale). Edellä mainituista asiakirjoista voidaan kuitenkin kohtuudella päätellä, että klubiin pääsyn edellytyksenä ollut vähimmäismarkkinaosuus oli enemmän kuin [— —] [6] prosenttia.

196 Tästä seuraa siten, että edellä 182—194 perustelukappaleessa tutkitut asiakirjatodisteet osoittavat jo sellaisenaan klubiin pääsyä toivoneille jälleenmyyjille asetetun markkinaosuutta koskeneen velvollisuuden olemassaolon. Yksinomaan

6 — Luottamuksellisia tietoja ei mainita.

näiden asiakirjojen perusteella ei voida kuitenkaan päätellä, että Michelin-tuotteille määrätty markkinaosuus olisi ollut "varmasti noin [— —] [7] prosenttia myynnistä", kuten komissio väittää riidanalaisen päätöksen 318 perustelukappaleessa. Jäljempänä on tutkittava, osoittavatko muut seikat, joihin komissio nojautuu riidanalaisessa päätöksessä, sen, että oli olemassa näin suurta Michelinin markkinaosuutta koskeva velvollisuus.

197 Kantajan mukaan edellä mainittuja asiakirjatodisteita ei voida pitää merkityksellisinä. Kyseessä ovat erilliset lausumat, jotka ovat myös ristiriidassa niiden vastausten kanssa, joita jälleenmyyjät ovat antaneet komission tietopyyntöihin. Kaikki jälleenmyyjät kahta lukuun ottamatta ovat näet ilmoittaneet, että heihin ei ole sovellettu minkäänlaista Michelinin markkinaosuutta koskevaa velvollisuutta.

198 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin huomauttaa aluksi, että kantajan edustajat ovat laatineet edellä tutkitut viisi asiakirjaa ja että niiden voidaan näin ollen katsoa olevan peräisin kantajalta itseltään. Kaikki kyseiset viisi asiakirjaa osoittavat Michelinin jälleenmyyjiä klubiin hyväksyessään noudattaman politiikan olemassaolon eli sen, että niille asetettiin Michelinin markkinaosuutta koskeva velvollisuus.

199 Tämän jälkeen on todettava, että kaksi jälleenmyyjää vahvistaa komission tietopyyntöihin antamissaan vastauksissa markkinaosuutta koskevan velvollisuuden olemassaolon. Yksi jälleenmyyjä täsmentää esimerkiksi seuraavaa: "Michelinin suosittelema markkinaosuus henkilöautoille oli [— —] [7] prosenttia. Kuorma-autoille markkinaosuus oli noin [— —] [7] prosenttia". Toinen jälleenmyyjä selittää seuraavaa: "Markkinaosuutta koskeva velvollisuus ei ole virallinen, mutta on varmaa, että se on olennainen klubiin pääsyn edellytys. Se perustuu markkina-/myyntiosuuksiin".

200 Tietyt jälleenmyyjät kylläkin kiistävät sen, että kuuluminen klubiin merkitsisi markkinaosuuksia koskevia sitoumuksia. Tämä toteamus ei kuitenkaan kumoa edellä mainittujen Micheliniltä peräisin olevien ja sen liiketoimintapolitiikan selvästi osoittavien viiden asiakirjan todistusarvoa. Näiden jälleenmyyjien vas-

7 — Luottamuksellisia tietoja ei mainita.

taukset eivät ole muutenkaan millään tavoin yllättäviä, mikäli otetaan huomioon se, että markkinaosuutta koskeva velvollisuus oli "luonnollisesti edellytys, jota ei mainita missään" (6.6.1997 päivätty kantajan sisäinen muistio, joka on otsikoitu "Klubin jäsenmäärän kasvattaminen"). Yksi jälleenmyyjä antaa ilmeisen selityksen kieltävälle vastaukselleen kysymykseen siitä, merkitsikö kuuluminen klubiin markkinaosuutta koskeneita sitoumuksia. Hän toteaa seuraavaa: "Alueilla, joilla me toimimme [— —], Michelin-tuotteiden kysyntä on itse asiassa aina ollut vahvaa, eikä meidän yrityksemme ole koskaan halunnut vastustaa tätä kysyntää. Esimerkiksi meidän Michelin-markkinaosuuttamme on varmasti aina pidetty hyvänä, eikä meille ole esitetty mitään vaatimuksia minkään tuoteryhmän osalta".

201 Tämän jälkeen on todettava, että komissio vahvistaa riidanalaisessa päätöksessä markkinaosuutta koskevan velvollisuuden tasoksi noin [— —] [8] prosenttia viitaten muun muassa klubin jäsenten Michelin-renkaiden keskimääräiseen markkinaosuuteen, joka oli [— —] [8] prosenttia, (kun riippumattomien erikoisliikkeiden Michelin-renkaiden markkinaosuus oli vain [— —] [8] prosenttia)(riidanalaisen päätöksen 319 perustelukappale).

202 Kantaja väittää, että vaikka tämä prosenttiosuus osoittautuisi oikeaksi, se saattaisi heijastaa yksinkertaisesti jotakin Michelinin markkinaosuutta koskevasta velvollisuudesta riippumatonta seikkaa. Riidanalaisessa päätöksessä (319 perustelukappale) klubin jäsenten Michelinin-markkinaosuuksista tehdyn laskelman osalta kantaja korostaa joka tapauksessa, että komissio ei täsmennä millään tavoin laskentamenetelmää, jolla se on saanut tulokseksi [— —] [8] prosenttia). Kantaja väittää, että toisin kuin komissio esittää, yli 31 prosenttia tietopyynnön kohteena olleista klubin jälleenmyyjistä ei ollut saavuttanut väitettyä [— —] [8] prosentin kynnystä Michelinin kuorma-autojen renkaissa.

203 Pitää paikkansa, että komissio ei selitä, miten se on laskenut [— —] [8] prosentin markkinaosuuden. Kuten edellä on kuitenkin jo todettu, markkinaosuutta koskevan velvollisuuden olemassaolo klubiin liittymisen edellytyksenä ilmenee yksiselitteisesti viidestä edellä 182—194 kohdassa tutkitusta asiakirjasta. Sillä,

8 — Luottamuksellisia tietoja ei mainita.

oliko tämä markkinaosuus [— —] [9] prosenttia vai [— —] [9] prosenttia, ei ole merkitystä arvioitaessa riidanalaisen päätöksen laillisuutta. Viitatessaan markkinaosuutta koskevaan velvollisuuteen komissio tarkoittaa näet sitä, että Michelin on käyttänyt klubia "vahvistaakseen asemaansa kuorma-autojen uusien vaihtorenkaiden markkinoilla" (riidanalaisen päätöksen 317 perustelukappale).

204 Edellä 182—194 perustelukappaleessa tutkituista asiakirjoista ilmenee selvästi, että markkinaosuutta koskeva velvollisuus asetettiin tässä tarkoituksessa. Kyseiset asiakirjat näet osoittavat, että kyseisillä jälleenmyyjillä oli velvollisuus lisätä huomattavasti Michelin-tuotteiden markkinaosuuksiaan klubiin päästäkseen, kun klubiin pääsyn puolestaan katsottiin olevan "ainoa keino lisätä Michelineiltä saatavia palkkioita" (ks. edellä 188 kohdassa mainittu muistio). Samoin 26.11.1996 päivätystä muistiosta (ks. edellä 192 kohta) ilmenee nimenomaisesti, että Michelin ehdotti jälleenmyyjille, että nämä markkinaosuuttaan lisätäkseen tarkistaisivat tarjoamansa tuotteet ja poistaisivat valikoimastaan muiden merkkien tuotteet.

205 Velvollisuudesta pitää Michelin-tuotteiden varastoa kantaja muistuttaa, että komissio perustaa väitteensä siihen mahdollisuuteen, että "tapauskohtainen varastointiasteikko", 'jossa otetaan huomioon markkinoiden jakautuminen paikallisiin, alueellisiin ja kansallisiin markkinoihin', voidaan näyttää toteen. Tällä perusteella komissio päättelee riidanalaisessa päätöksessä (321 perustelukappale) seuraavaa: "näyttääkin siltä, että asteikko laaditaan Michelinin markkinaosuuksien mukaan tai ainakin Michelinin tavoittelemien markkinaosuuksien mukaan". Kantajan mielestä riidanalaisesta päätöksestä (321 perustelukappale) ilmenee, että komission näkemys perustuu silkkaan olettamukseen ("näyttääkin siltä"). Kantaja väittää, että se ei ole koskaan laatinut tapauskohtaisia varastointiasteikkoja. Lisäksi kaikki komission tietopyyntöön vastanneet jälleenmyyjät ovat todistaneet, että ne eivät ole koskaan sopineet tapauskohtaisista varastointiasteikoista kantajan kanssa.

206 Kantaja arvostelee vielä sitä, että komissio on pitänyt klubin jäsenille asetettua velvollisuutta edistää Michelin-merkkiä määräävän aseman väärinkäyttönä. Kyseessä oli ainoastaan jälleenmyyjille asetettu velvollisuus panna toimitettu

9 — Luottamuksellisia tietoja ei mainita.

mainosmateriaali esille myyntipisteissään. Komissio on aikaisemmin katsonut, että tällainen velvollisuus ei merkitse määräävän aseman väärinkäyttöä (ks. EY:n perustamissopimuksen 82 artiklan mukaisesta menettelystä (IV/D-2/34.780 — Virgin / British Airways) 14 päivänä heinäkuuta 1999 tehty komission päätös 2000/74/EY (EYVL 2000, L 30, s. 1). Velvollisuus olla ohjaamatta Michelin-tuotteiden oma-aloitteista kysyntää muihin merkkeihin perustuu kohtuullisella tavalla lojaalisuusperiaatteeseen, joka sitoo jokaista jälleenmyyjää ja joka edellyttää sitä, että hän ei halvenna tuotetta, jonka jälleenmyynnistä hänen on tarkoitus vastata.

207 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin muistuttaa siitä, että komissio toteaa riidanalaisessa päätöksessä (321 perustelukappale) seuraavaa: "Michelinin pyrkimys velvoittaa klubin jäsenet takaamaan Michelin-tuotteille tietty markkinaosuus ilmenee myös sopimuslausekkeesta, jossa määrätään velvollisuudesta pitää varastossa 'riittävä määrä Michelin-tuotteita, jotta asiakkaan kysyntään voitaisiin vastata välittömästi'" (ks. klubisopimuksen 6.1 artikla). Lisäksi klubisopimuksessa sanotaan sanatarkasti, että voidaan laatia tapauskohtainen varastointiasteikko "jossa otetaan huomioon markkinoiden jakautuminen paikallisiin, alueellisiin ja kansallisiin markkinoihin".

208 Kun otetaan huomioon se, että jälleenmyyjän piti saavuttaa tietty korkea markkinaosuus Michelin-tuotteissa voidakseen päästä klubiin, on todettava, että lauseke, jolla velvoitettiin jälleenmyyjä pitämään varastossa riittävä määrä Michelin-tuotteita, jotta asiakkaan kysyntään voitaisiin vastata välittömästi, on keino vahvistaa kantajan määräävää asemaa relevanteilla markkinoilla. Lisäksi Michelinin klubisopimuksessa esittämä mahdollisuus tapauskohtaisen varastointiasteikon laatimiseen — vaikka kaikki komission tietopyyntöihin vastanneet jälleenmyyjät väittävät, että tällaista asteikkoa ei ole koskaan laadittu — vahvistaa sen, että kantaja on asettanut klubisopimuksessa varastointivelvollisuudet sellaisen suunnitelman toteuttamiseksi, jolla pyrittiin vahvistamaan sen markkinaosuuksia ja estämään muiden rengasvalmistajien pääsy markkinoille (ks. vastaavasti edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa AKZO v. komissio annetun tuomion 72 kohta).

209 Klubin jäsenten velvollisuudesta edistää Michelin-merkkiä ja olla ohjaamatta Michelin-tuotteiden oma-aloitteista kysyntää muihin merkkeihin on korostettava, että toisin kuin kannekirjelmässä on esitetty, komissio ei ole käsitellyt kyseisiä

velvollisuuksia erikseen riidanalaisessa päätöksessä. Komissio on näet viitannut näihin kahteen velvollisuuteen markkinaosuutta koskevan velvollisuuden yhteydessä päätellessään, että Michelin "käytti klubia vahvistaakseen asemaansa kuorma-autojen uusien vaihtorenkaiden markkinoilla" (riidanalaisen päätöksen 317 perustelukappale).

210 Kun otetaan huomioon se, että tässä tapauksessa jälleenmyyjällä oli mahdollisuus päästä klubiin ainoastaan siinä tapauksessa, että se saavutti tietyn korkean markkinaosuuden Michelin-tuotteissa, ja se, että päästyään klubin jäseneksi kyseinen jälleenmyyjä joutui edistämään Michelin-merkkiä, ei saanut ohjata Michelin-tuotteiden oma-aloitteista kysyntää muihin merkkeihin ja joutui pitämään riittävää varastoa tämän oma-aloitteisen kysynnän välittömäksi tyydyttämiseksi, komissio saattoi perustellusti päätellä, että kaikilla näillä edellytyksillä oli tarkoitus "poistaa muiden valmistajien suunnalta tuleva kilpailu, taata Michelinin aseman säilyminen ja rajoittaa kilpailua markkinoilla" eli uusien vaihtorenkaiden markkinoilla (riidanalaisen päätöksen 317 perustelukappale). Jälleenmyyjällä oli näet kannustin noudattaa näitä velvoitteita, koska klubiin kuulumisesta koitui useita etuja, joiden olemassaoloa kantaja ei kiistä (riidanalaisen päätöksen 104—106 perustelukappale).

211 Mitään ristiriitaisuuksia ei ole olemassa myöskään komission riidanalaisessa päätöksessä ja päätöksessä 2000/74/EY (mainittu edellä 206 kohdassa) tekemien selvitysten välillä. Komissio totesi kyseisessä päätöksessä, että British Airways oli rikkonut EY 82 artiklaa soveltaessaan matkatoimistoihin, joilta se osti lentomatkoihin liittyviä matkatoimistopalveluja Yhdistyneessä kuningaskunnassa, provisio- ja muita kannustinjärjestelmiä (1 artikla). Yksi kyseisen päätöksen kohteina olleista kannustinjärjestelmistä olivat markkinointisopimukset ("Marketing Agreements"), joihin sisältyi matkatoimistoille asetettu velvollisuus edistää British Airwaysin tuotteiden myyntiä ja yleisemmin velvollisuus olla kohtelematta British Airwaysiä epäedullisemmin kuin muita lentoyhtiöitä (ks. päätöksen 2000/74/EY 6 ja 19 perustelukappale). Komissio on katsonut, että vaikka näihin lausekkeisiin ei sinänsä liittynyt määräävän aseman väärinkäyttöä, niiden oli katsottava olevan EY 82 artiklan nojalla kiellettyjä, koska niillä vahvistettiin — kuten myös nyt käsiteltävässä asiassa — päätöksen kohteena olleen alennusjärjestelmän vaikutuksia (päätöksen 2000/74/EY 104 perustelukappale).

212 Edellä esitetyn perusteella on pääteltävä, että komissio on riidanalaisessa päätöksessä asianmukaisesti katsonut, että "Michelin käytti klubia vahvistaakseen" Michelinin asemaa kyseisillä markkinoilla (riidanalaisen päätöksen 317 perustelukappale). Koska määräävässä asemassa olevalla yrityksellä on erityinen velvollisuus olla toiminnallaan rajoittamatta toimivaa ja vääristymätöntä kilpailua yhteismarkkinoilla (edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 57 kohta), komissio on kyennyt perustellusti katsomaan, että kantajan pyrkimyksiin käyttää klubia edellä mainittuihin tarkoituksiin liittyi EY 82 artiklassa tarkoitettua määräävän aseman väärinkäyttöä.

— Tiedonantovelvollisuus ja velvollisuus hyväksyä kehittämisen painopistealueet

213 Kantaja väittää, että jälleenmyyjiltä pyydetyt tiedot eivät olleet poikkeuksellisia. Myös määräävässä asemassa olevalla yrityksellä on oikeus tarkistaa jälleenmyyjiensä tilanne, jotta se kykenee hallinnoimaan parhaalla mahdollisella tavalla jakeluverkostoaan ja rajoittamaan luottotappioita. Suurin osa asianomaisista tiedoista oli lisäksi julkisia.

214 Organisaatioon liittyneitä tietoja pyydettiin sen vuoksi, että kantaja kykenisi arvioimaan myyntipisteiden olosuhteita tarkoituksena ehdottaa asianomaisille jälleenmyyjille muutoksia tai parannuksia niihin. Pyydetyt tiedot ovat verrattavissa niihin, jotka yhteisöjen tuomioistuin totesi sallituiksi asiassa 161/84, Pronuptia, 28.1.1986 antamassaan tuomiossa (Kok. 1986, s. 353, Kok. Ep. VIII, s. 421, 17 kohta) ja komissio sittemmin itse perustamissopimuksen [81] artiklan 3 kohdan soveltamisesta franchising-sopimusten ryhmiin 30 päivänä marraskuuta 1988 antamassaan asetuksessa N:o 4087/88 (EYVL L 359, s. 46). Jälleenmyyjien komission tietopyyntöihin antamista vastauksista ilmenee lisäksi, että jälleenmyyjien kantajalle antamat tiedot olivat hyvin yleisluonteisia. Kantaja väittää, että kyseisten myyntipisteiden ja ehdotettujen kehittämisen painopistealueiden (riidanalaisen päätöksen 324 perustelukappale) tarkoituksena oli myös avustaa jälleenmyyjää myyntipisteidensä kehittämistyössä.

215 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin muistuttaa, että klubisopimuksessa asetetaan jälleenmyyjille erilaisia tiedonantovelvollisuuksia sekä velvollisuus hyväksyä kantajan ehdottamat kehittämisen painopistealueet. Jälleenmyyjä sitoutuu ilmoittamaan kantajalle taseen ja tuloslaskelman lisäksi myös "yksityiskohtaisesti eritellyn liikevaihdon ja annetut palvelut" (klubisopimuksen liite I). Jälleenmyyjän on lisäksi annettava kantajalle "tiedot kaikista johtamansa yrityksen pääoman suorista ja epäsuorista haltijoista ja ilmoitettava Michelinille kaikista seikoista, jotka voivat vaikuttaa yhtiön määräysvaltaan ja/tai sen strategisiin päätöksiin" (klubisopimuksen liite I). Jälleenmyyjän on niin ikään toimitettava Michelinille tietoja "myyntitilastoistaan ja -odotuksistaan" (klubisopimuksen 6.2 artikla). On kiistatonta, että nämä tilastot ja odotukset koskevat myynnin kehitystä tuoteryhmäkohtaisesti ja kaikkien merkkien osalta sekä jälleenmyyjien Michelin-markkinaosuuksien kehitystä (riidanalaisen päätöksen 325 perustelukappale ja asiakirja nro 36041/2726). Lisäksi Michelinillä on oikeus suorittaa jälleenmyyjän myyntipisteissä tarkastus (klubisopimuksen 1.1 artikla). Tällaisen tarkastuksen "ansiosta [jälleenmyyjä] ja Michelin kykenevät määrittämään vuosittaisen kehityssitoumuksensa eri aloilla tai muut yhdessä ehdotetut ja hyväksytyt kehittämisen painopistealueet. Michelinin edustajien asianmukaisesti toteama tämän sitoumuksen toteuttaminen on ehtona 0,75 prosentin palkkion vuosittaiselle suorittamiselle palveluista saadusta liikevaihdosta" (klubisopimuksen 1.1 artikla).

216 Aluksi on todettava, että toisin kuin kantaja väittää, jälleenmyyjille asetetut velvollisuudet ylittävät selvästi tiedonantovelvollisuudet, joita voidaan asettaa asetuksen N:o 4087/88 nojalla franchising-sopimusten yhteydessä. Kyseisen asetuksen 3 artiklan 2 kohdassa mainitaan näet ainoina EY 81 artiklan 1 kohdan kanssa yhteensopivina tiedonantovelvollisuuksina franchise-ottajalle asetettu velvollisuus "ilmoittaa franchise-antajalle kaikki franchisingin hyödyntämisen yhteydessä saadut kokemukset ja antaa tälle samoin kuin muille franchise-ottajille tähän kokemukseen perustuvan tietotaidon käyttöön lupa, johon ei sisälly yksinoikeutta" sekä velvollisuus "ilmoittaa franchise-antajalle teollis- tai tekijänoikeuksien väärinkäytöstä". Joka tapauksessa selvityksellä, joka voitaisiin tehdä klubi-sopimuksesta EY 81 artiklan 1 kohdan kannalta, ei ole merkitystä arvioitaessa jälleenmyyjille asetettuja tiedonantovelvollisuuksia EY 82 artiklan kannalta (ks. vastaavasti yhdistetyt asiat C-395/96 P ja C-396/96 P, Compagnie

maritime belge transports ym. v. komissio, tuomio 16.3.2000, Kok. 2000, s. I-1365, 30 kohta ja 130—136 kohta, edellä 124 kohdassa mainitussa asiassa BPB Industries ja British Gypsum v. komissio 6.4.1995 annetun tuomion 11 kohta ja asia T-51/89, Tetra Pak v. komissio, tuomio 10.7.1990, Kok. 1990, s. II-309, 25 kohta).

217 Tämän jälkeen on muistutettava siitä, että määräävässä asemassa olevalla yrityksellä on erityinen velvollisuus olla toiminnallaan rajoittamatta toimivaa ja vääristymätöntä kilpailua yhteismarkkinoilla (edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 57 kohta). Kun otetaan huomioon se, että kantajalla oli edellä 215 kohdassa mainittujen velvollisuuksien ansiosta mahdollisuus saada yksityiskohtaisia tietoja klubin jäsenten toiminnasta, on tutkittava, ovatko nämä velvoitteet objektiivisesti perusteltavissa (ks. vastaavasti edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 73 kohta; edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 114 kohta ja edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Portugali v. komissio annetun tuomion 52 kohta).

218 Kantaja viittaa tässä yhteydessä tarpeeseen hallinnoida jakeluverkostoa parhaalla mahdollisella tavalla ja välttää luottotappiot. Näiden velvollisuuksien ansiosta kantajalla on myös mahdollisuus arvioida asianomaisten jälleenmyyjien myyntipisteiden olosuhteita, jotta se voi ehdottaa niihin muutoksia tai parannuksia.

219 On kuitenkin todettava, että kantaja ainoastaan myöntää perusteluillaan oikeaksi päätelmän, jonka komissio on tehnyt riidanalaisessa päätöksessä ja jonka mukaan jälleenmyyjälle asetetut tiedonantovelvollisuudet samoin kuin jälleenmyyjän velvollisuus hyväksyä Michelinin ehdottamat kehittämisen painopistealueet merkitsevät ainoastaan Michelinin pyrkimystä valvoa jakelua tarkemmin (riidanalaisen päätöksen 322 perustelukappale). Vaikka tietyt pyydetyistä tiedoista ovatkin julkisia (eli tase ja tuloslaskelma), useimmat niistä eivät ole. Ainoa päämäärä, johon kantaja pyrkii asettaessaan jälleenmyyjille yksityiskohtaisia tiedonantovelvollisuuksia, jotka koskevat liikevaihtoa, tilastotietoja ja myyntiennusteita, strategisia suunnitelmia ja Michelinin markkinaosuuksien kehitystä,

on saada markkinoista sellaisia tietoja, jotka eivät ole julkisia ja jotka ovat sen oman liiketoimintastrategian suunnittelun kannalta arvokkaita (ks. vastaavasti edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Hoffmann-La Roche v. komissio annetun tuomion 107 kohta). Lisäksi yksityiskohtainen ja poikkeuksellinen valvonta-oikeus, jonka kantaja saa klubin jäsenten toimintaan, väistämättä lisää klubin jäsenten riippuvuutta Michelinistä, ja velvollisuuksien noudattamisen vastikkeeksi nämä saavat taloudellisia etuja (riidanalaisen päätöksen 104—106 perustelukappale). Jälleenmyyjät eivät näet enää kykene lisäämään Michelinin kanssa kilpailevien merkkien tuotteiden markkinaosuutta tämän tietämättä.

220 Edellä 215 kohdassa mainituilla velvollisuuksilla pyritään siis valvomaan klubin jäseniä, sitomaan ne kantajaan ja poistamaan muiden valmistajien taholta tuleva kilpailu. Komissio on siten perustellusti pitänyt riidanalaisessa päätöksessä näitä velvollisuuksia määräävän aseman väärinkäyttönä.

— Velvollisuus teettää Michelin-renkaanrunkojen ensimmäinen pinnoitus kantajalla

221 Kantaja väittää, että velvollisuus teettää Michelin-renkaanrunkojen ensimmäinen pinnoitus kantajalla poistettiin vuonna 1995 ja että myöskään ennen sitä kyseisen velvollisuuden täyttämistä ei koskaan valvottu. Tämän tosiseikan vahvistavat jälleenmyyjien komission tietopyyntöihin antamat vastaukset. Komission väitteestä, jonka mukaan kantaja olisi uhannut "evätä pääsyn klubiin jälleenmyyjiltä, jotka halusivat teettää pinnoitustöitä kilpailijoilla" (riidanalaisen päätöksen 329 perustelukappale), kantaja huomauttaa, että komissio ei esitä yhtään asiakirjaa tämän väitteensä tueksi.

222 On todettava, että kantaja ei kiistä sitä, että "[klubia] koskevassa sopimuksessa vaadittiin lokakuuhun 1995 saakka erikoisliikkeen sitoutumista teettämään Michelin-kuorma-autonrenkaiden ja -rakennustyökoneiden ensimmäiset pinnoitukset Michelinillä" (riidanalaisen päätöksen 329 perustelukappale).

223 Vastauksena kantajan väitteeseen, jonka mukaan tämä ei olisi koskaan valvonut kyseisen vaatimuksen noudattamista, komissio toteaa riidanalaisessa päätöksessä, että joka tapauksessa "klubiin kuuluvien jälleenmyyjien pinnoitustöistä suuri osa teetettiin Michelinillä myös vuodesta 1996 eteenpäin". Kantaja ei kiistä tämän toteamuksen paikkansapitäyyttä, ja sen osoittavat oikeaksi myös jälleenmyyjien lausumat.

224 Klubin jäsenille asetettu velvollisuus teettää ensimmäinen pinnoitus Michelinillä on EY 82 artiklan vastainen, koska sillä estetään sääntöjenvastaisesti muiden pinnoitusyritysten pääsy markkinoille, kuten komissio toteaa riidanalaisen päätöksen 331 perustelukappaleessa.

225 Tätä päätelmää ei horjuta se, että komissio ei ilmoita, mihin todisteeseen perustuu sen väite, jonka mukaan Michelin olisi uhannut "evätä pääsyn klubiin jälleenmyyjiltä, jotka halusivat teettää pinnoitustöitä kilpailijoilla" (riidanalaisen päätöksen 329 perustelukappale). Tämä velvoite sisältyi näet nimenomaisesti klubisopimukseen.

Klubia koskevat päätelmät

226 Edellä esitetyn perusteella komissio on perustellusti kyennyt pitämään edellä 170—174 kohdassa yksilöityjä klubin kolmea ominaispiirrettä määräävän aseman väärinkäyttönä.

227 Kantaja kiistää kuitenkin vielä kilpailusääntöjen rikkomisen keston määrittämisen. Se huomauttaa, että vaikka katsottaisiinkin, että komissio olisi osoittanut oikeudellisesti riittävällä tavalla klubin jäseninä oleviin jälleenmyyjiin kohdistuvan markkinaosuutta koskevan velvollisuuden olemassaolon, se ei ole näyttänyt toteen, että tämä velvollisuus olisi ollut voimassa koko riidanalaisen ajanjakson ajan. Jotkin lausumat, joihin komissio on vedonnut, koskevat näet yksinomaan ajanjaksoa 1995—1997. Komission on näytettävä toteen kilpailusääntöjen rikkomisen olemassaolon lisäksi myös sen kesto (edellä 77 kohdassa mainitussa asiassa Cimenteries CBR ym. v. komissio annetun tuomion 4270 kohta).

228 Tässä yhteydessä on aluksi todettava, että klubisopimusta pidetään riidanalaisessa päätöksessä EY 82 artiklan vastaisena alennusjärjestelmänä. Kyseessä on yksi kanta-asiakasalennusjärjestelmistä, joita on komission mukaan sovellettu 1.1.1990 ja 31.12.1998 välisenä aikana (riidanalaisen päätöksen 1 artikla). Komissio ei ole missään riidanalaisen päätöksen perustelukappaleessa katsonut, että klubiin liittyvä kilpailusääntöjen rikkominen (ks. jäljempänä 266 ja 267 kohta) ja varsinkaan jokainen klubin kolmesta sääntöjenvastaisesta ominaispiirteestä olisi näytetty toteen koko riidanalaisen ajanjakson osalta.

229 Vaikka katsottaisiin, että markkinaosuutta koskeva velvollisuus olisi ollut voimassa vain ajanjakson 1995—1997, tämä toteamus ei näin ollen voi heikentää riidanalaisen päätöksen laillisuutta.

230 Lisäksi on todettava, että klubin sääntöjenvastaisuus on näytetty toteen ainakin 1.1.1990 ja 15.6.1998 välisen ajanjakson osalta. On näet kiistatonta, että klubi oli olemassa vuodesta 1990 lähtien ja että tuolloin oli olemassa kolme komission yksilöimää sääntöjenvastaista ominaispiirrettä. Yksi näistä kolmesta ominaispiirteestä eli tiedonantovelvollisuus ja kehittämisen painopistealueiden hyväksymisvelvollisuus kattoi vähintään koko ajanjakson 1.1.1990—15.6.1998. Kantaja on näet 30.4.1998 sitoutunut poistamaan klubiin liittyvät komission sääntöjenvastaisina pitämät lausekkeet viimeistään 15.6.1998 mennessä.

231 Edellä esitetyn perusteella myös kolmas kanneperuste on hylättävä.

Neljäs kanneperuste: komissio on tehnyt arviointivirheen katsoessaan, että jälleenmyyjille asetettujen eri edellytysten yhdistämisestä aiheutui lisävaikutuksia

232 Kantaja muistuttaa komission korostaneen riidanalaisen päätöksen 274 perustelukappaleessa, että "eri ehtojen yhdistäminen ja vuorovaikutus vahvistivat merkittävästi niiden vaikutuksia ja koko 'järjestelmään' liittyvää määräävän aseman väärinkäyttöä". Kantaja arvioi, että laillisista alennuksista ei voi tulla lainvastaisia sen yhdistämis- tai siirtovaikutuksen vuoksi, joka aiheutuu useiden rinnakkaisten alennusjärjestelmien olemassaolosta. Komissio ei ainakaan ole selittänyt syitä siihen, miksi laillisesta alennuksesta tuli lainvastainen vain sen vuoksi, että samaan aikaan oli olemassa muita alennuksia.

233 Lähtökohta, johon kantaja perustaa väitteensä, on virheellinen. Komissio on näet näyttänyt riidanalaisessa päätöksessä toteen kantajan soveltamien eri alennusjärjestelmien lainvastaisuuden. Komissio ei siten ole päätellyt riidanalaisessa päätöksessä Michelinin soveltaman "järjestelmän" lainvastaisuutta sinänsä laillisten alennusjärjestelmien yhdistämisen vaikutuksen perusteella.

234 Neljättäkään kanneperustetta ei näin ollen voida hyväksyä.

Viides kanneperuste: komission olisi pitänyt tutkia kyseenalaistettujen menettelytapojen todelliset vaikutukset

235 Kantaja vetoaa siihen, että väärinkäytön käsite tarkoittaa määräävässä asemassa olevan yrityksen käyttäytymistä, "joka estää markkinoilla vielä olemassa olevan

kilpailuasteen säilymisen ja tämän kilpailun kehittymisen" (edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Hoffmann-La Roche v. komissio annetun tuomion 91 kohta). Riidanalaisen menettelytavan vaikutukset ovat siis olennainen EY 82 artiklan soveltamisen edellytys.

236 Tässä tapauksessa komissio ei ole tutkinut moitittujen menettelytapojen todellisia taloudellisia vaikutuksia. Mikäli se olisi tehnyt tällaisen tutkimuksen, se olisi todennut, että riidanalaisilla menettelytavoilla ei ole vahvistettu kantajan asemaa eikä rajoitettu markkinoilla olevaa kilpailua. Kantaja korostaa tässä yhteydessä, että sen markkinaosuudet ja hinnat ovat olleet jatkuvassa laskussa, että sen kilpailijat ovat vahvistaneet asemiaan markkinoilla huomattavasti ja että uusia ulkomaisia valmistajia on tullut markkinoille. Sen jälkeen kun riidanalaiset edellytykset poistettiin, kantajan markkinaosuudet ovat sitä vastoin vahvistuneet, mikä osoittaa kantajan asettamien edellytysten kanta-asiakkuuteen sitovien vaikutusten puuttumisen.

237 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin muistuttaa, että EY 82 artiklassa kielletään määräävän markkina-aseman väärinkäyttö yhteismarkkinoilla tai niiden merkittävällä osalla, jos se on omiaan vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Toisin kuin EY 81 artiklan 1 kohtaan, EY 82 artiklaan ei sisälly mitään viittausta kyseisen menettelytavan kilpailunvastaiseen tarkoitukseen tai kilpailunvastaisiin vaikutuksiin. Kun otetaan huomioon EY 82 artiklaan liittyvä asiayhteys, menettelytapaa on kuitenkin pidettävä määräävän aseman väärinkäyttönä vain siinä tapauksessa, että se on omiaan rajoittamaan kilpailua.

238 Kantaja viittaa väitteensä tueksi vakiintuneeseen oikeuskäytäntöön, jonka mukaan väärinkäytön käsite on objektiivinen käsite, joka tarkoittaa määräävässä asemassa olevan yrityksen käyttäytymistä, joka on omiaan vaikuttamaan sellaisten markkinoiden rakenteeseen, joilla juuri kyseessä olevan yrityksen olemassaolon vuoksi kilpailuaste on jo heikentynyt, ja joka *estää* markkinoilla vielä olemassa olevan kilpailuasteen säilymisen ja tämän kilpailun kehittymisen sen

vuoksi, että tämä yritys käyttää muita kuin niitä keinoja, joita taloudellisten toimijoiden liiketoimiin perustuvassa tuotteiden tai palvelujen tavallisessa kilpailussa käytetään (edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Hoffmann-La Roche v. komissio annetun tuomion 91 kohta; edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 70 kohta; edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa AKZO v. komissio annetun tuomion 69 kohta ja edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 111 kohta; kursivointi tässä).

239 "Estävät vaikutukset", joihin edellisessä kohdassa siteeratussa oikeuskäytännössä viitataan, eivät välttämättä koske väärinkäyttöä merkitsevän menettelytavan todellisia vaikutuksia. EY 82 artiklan rikkomisen toteennäyttämiseksi riittää, että osoitetaan, että yrityksen määräävän aseman väärinkäytöllä pyritään rajoittamaan kilpailua, tai toisin sanoen, että menettelytapa on omiaan vaikuttamaan sillä tavoin.

240 Esimerkiksi asiassa Michelin vastaan komissio antamassaan tuomiossa (mainittu edellä 54 kohdassa) yhteisöjen tuomioistuin muistutti ensin edellä 238 kohdassa mainitusta periaatteesta ja selitti tämän jälkeen, että on otettava huomioon "olosuhteet kokonaisuudessaan ja erityisesti alennuksen myöntämistä koskevat kriteerit ja yksityiskohdat sekä tutkittava, annetaanko alennuksella etuja, jotka eivät perustu mihinkään niihin oikeuttavaan taloudelliseen suoritukseen, ja pyritäänkö sillä näin poistamaan ostajalta vapaus hankintalähteiden valintaan tai rajoittamaan tätä vapautta, estämään kilpailijoiden pääsy markkinoille, soveltamaan kauppakumppaneihin erilaisia ehtoja samankaltaisten suoritusten osalta tai lujittamaan määräävää asemaa vääristyneellä kilpailulla" (73 kohta). Se katsoi Michelinin rikkoneen EY 82 artiklaa, koska sen alennusjärjestelmä oli "omiaan estämään jälleenmyyjiä valitsemasta milloin tahansa vapaasti ja markkinatilanteen mukaan suotuisin eri kilpailijoiden esittämistä tarjouksista ja vaihtamasta tavarantoimittajaa ilman huomattavia taloudellisia haittoja" (85 kohta).

241 Tästä seuraa, että EY 82 artiklaa sovellettaessa kilpailunvastaisen tavoitteen ja vaikutusten toteennäyttäminen ovat sama asia (ks. vastaavasti edellä 54 kohdassa

mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 170 kohta). Mikäli näet osoitetaan, että määräävässä asemassa olevan yrityksen menettelytavalla pyrittiin rajoittamaan kilpailua, kyseinen menettelytapa on myös omiaan vaikuttamaan tällä tavoin.

242 Esimerkiksi hintaa koskevien menettelytapojen osalta yhteisöjen tuomioistuin on katsonut asiassa AKZO vastaan komissio antamassaan tuomiossa (mainittu edellä 54 kohdassa), että määräävässä asemassa olevan yrityksen keskimääräisiä muuttuvia kustannuksia alhaisempien hintojen on katsottava jo sellaisenaan merkitsevän väärinkäyttöä, koska ainoa etu, joka yritykselle voi koitua sellaisten hintojen käyttämisestä, on kilpailijan syrjäyttäminen (71 kohta), ja että keskimääräisiä kokonaiskustannuksia mutta keskimääräisiä muuttuvia kustannuksia korkeampien hintojen on katsottava merkitsevän väärinkäyttöä, jos ne on määritetty osana sellaista suunnitelmaa, jonka tarkoituksena on kilpailijan syrjäyttäminen (72 kohta). Yhteisöjen tuomioistuin ei kyseisessä asiassa edellyttänyt riidanalaisten menettelytapojen todellisten vaikutusten toteen näyttämistä.

243 Yhteisöjen tuomioistuin on samansuuntaisesti todennut, että vaikkei määräävän markkina-aseman olemassaolo estä tässä asemassa olevaa yritystä suojelemasta omia kaupallisia intressejään, jos ne ovat uhattuina, ja vaikka yrityksellä on oikeus kohtuuden rajoissa ryhtyä tarvittaviin toimenpiteisiin intressiensä suojaamiseksi, tällaista käyttäytymistä ei voida kuitenkaan hyväksyä, jos sillä *pyritään* vahvistamaan määräävää markkina-asemaa ja käyttämään sitä väärin (edellä 55 kohdassa mainitussa asiassa United Brands v. komissio annetun tuomion 189 kohta; edellä 55 kohdassa mainitussa asiassa BPB Industries ja British Gypsum v. komissio annetun tuomion 69 kohta; edellä 55 kohdassa mainituissa yhdistetyissä asioissa Compagnie maritime belge transports ym. v. komissio annetun tuomion 107 kohta ja edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 112 kohta; kursivointi tässä).

244 Komissio on riidanalaisessa päätöksessä osoittanut, että kantajan soveltamilla alennusjärjestelmillä pyrittiin sitomaan jälleenmyyjät kantajaan. Nämä menet-

telytavat olivat omiaan rajoittamaan kilpailua, koska niillä pyrittiin erityisesti tekemään kantajan kilpailijoiden pääsy kyseisille markkinoille vaikeammaksi.

245 Kantaja ei voi vedota siihen, että sen markkinaosuudet ja hinnat ovat laskeneet riidanalaisen ajanjakson aikana. Kun yritys panee todellisuudessa toimeen menettelytavan, jonka tarkoituksena on rajoittaa kilpailua, se, että toivottua tulosta ei ole saavutettu, ei riitä sen toteamiseksi, että kyse ei olisi EY 82 artiklassa tarkoitetusta määräävän markkina-aseman väärinkäytöstä (edellä 55 kohdassa mainitussa asiassa Compagnie maritime belge transports ym. v. komissio 8.10.1996 annetun tuomion 149 kohta). On joka tapauksessa hyvin todennäköistä, että kantajan markkinaosuuksien (ks. riidanalaisen päätöksen 336 perustelukappale) ja myyntihintojen (ks. riidanalaisen päätöksen 337 perustelukappale) lasku olisi ollut suurempi, mikäli riidanalaisessa päätöksessä todettuja menettelytapoja ei olisi ollut.

246 Viides kanneperuste, jonka mukaan komission olisi pitänyt tutkia todellisia vaikutuksia, on siis niin ikään hylättävä.

2. *Sakon väitetty lainvastaisuus*

247 Kantaja esittää viisi kanneperustetta, jotka koskevat komission sille määräämän sakon määrän yksilöimiseen liittyviä eri seikkoja. Ensimmäisessä perusteessa kantaja kiistää sen menettelyn oikeellisuuden, jossa sakon laskentapohjaksi on otettu 8 miljoonaa euroa. Toinen peruste koskee kilpailusääntöjen rikkomisen keston laskemista ja kolmas peruste sakon perusmäärän korottamista raskauttavien seikkojen perusteella. Neljännen perusteen mukaan komissio ei ole ottanut huomioon tiettyjä lieventäviä seikkoja. Viides peruste koskee ihmisoikeuksien ja perusvapauksien suojaamiseksi tehdyn Euroopan yleissopimuksen (jäljempänä Euroopan ihmisoikeussopimus) 7 artiklan 1 kappaleen väitettyä rikkomista.

Ensimmäinen peruste: komissio on loukannut kohtuullisuusperiaatetta, suhteellisuusperiaatetta ja yhdenvertaisen kohtelun periaatetta sekä rikkonut EY 253 artiklaa ja asetuksen N:o 17 15 artiklan 2 kohtaa vahvistaessaan sakon laskentapohjaksi 8 miljoonaa euroa

Riidanalainen päätös

248 Riidanalaisen päätöksen 354—358 perustelukappaleessa esitetään seuraavaa:

"(354) Kyseinen toimintatapa perustui kanta-asiakasalennusjärjestelmään, joka muistutti komission ja yhteisöjen tuomioistuimen aiemmin järjestelmällisesti kieltämiä järjestelmiä. Kyse on vakavasta määräävän aseman väärinkäytöstä, jonka tarkoituksena oli poistaa Michelinin kilpailijat kuorma-autojen uusien vaihtorenkaiden ja pinnoitettujen renkaiden Ranskan markkinoilta tai estää niitä laajentamasta toimintaansa kyseisillä markkinoilla. Tällaista toimintaa on pidettävä yhteisön kilpailuoikeuden vakavana rikkomisena.

(355) Ranska on ainoa yhteisön jäsenvaltio, jossa Michelinin osuus pinnoitettujen renkaiden markkinoista on suurempi kuin sen osuus uusien vaihtorenkaiden markkinoista. Kehityspalkkion ja PRO-sopimuksen yhteisvaikutuksesta johtuva kytkykauppa, joka kohdistuu uusiin ja pinnoitettuihin renkaisiin, voidaan katsoa tämän poikkeuksellisen ilmiön yhdeksi syyksi.

(356) Michelinillä on suuremmat markkinaosuudet Ranskan markkinoilla kuin muiden jäsenvaltioiden markkinoilla. Tämän tilanteen yhtenä syynä voidaan varmasti pitää Michelin-tuotemerkkiin liittyviä perinteitä, mutta pääasiallinen syy on kuitenkin Michelin-klubin vahva asema Ranskan

markkinoilla. Klubijärjestelmän soveltaminen auttaa epäilemättä Micheliniä säilyttämään markkinaosuutensa klubiin kuuluvien jälleenmyyjien keskuudessa. Michelinin markkinaosuudet ovat — täysin loogisesti — paljon suuremmat jälleenmyyjien kuin riippumattomien erikoisliikkeiden keskuudessa.

(357) Havaitut rikkomiset koskevat merkittävää osaa yhteismarkkinoista, ja niiden vaikutukset ulottuvat aiheutetun yhteismarkkinoiden jakamisen vuoksi merkityksellisiä markkinoita eli Ranskan markkinoita laajemmalle alueelle.

(358) Näistä syistä sakon suuruudeksi on määrättävä 8 miljoonaa euroa rikkomisen vakavuuden, laajuuden ja vaikutusten mukaisesti."

Kantajan perustelujen tutkiminen

249 Kantaja vetoaa ensisijaisesti siihen, että komissio on loukannut kohtuullisuusperiaatetta, suhteellisuusperiaatetta ja yhdenvertaisen kohtelun periaatetta sekä rikkonut EY 253 artiklaa ja asetuksen N:o 17 15 artiklan 2 kohtaa vahvistaessaan sakon laskentapohjan tasolle, joka on kaksi kertaa sen suuruinen kuin laskentapohja, joka otettiin huomioon päätöksessä 2000/74/EY vastaavien tosiseikkojen osalta (mainittu edellä 206 kohdassa). Kantaja viittaa viimeksi mainitun päätöksen 96 ja 118—121 perustelukappaleeseen ja huomauttaa, että kyseisessä asiassa ja nyt käsiteltävässä asiassa kyseenalaistetut menettelytavat ovat samoja ja rajoittuvat yhteen jäsenvaltioon. Lisäksi asianomaiset yritykset ovat samankokoisia. Vaikka komissiolla on oikeus vaihdella sakon yleistasoa, kantaja korostaa, että komission on kohdeltava toisiinsa rinnastettavia tapauksia samalla tavalla (yhdistetyt asiat T-202/98, T-204/98 ja T-207/98, Tate & Lyle ym. v. komissio, tuomio 12.7.2001, Kok. 2001, s. II-2035, 118 kohta). Koska

komissio on antanut lisäksi suuntaviivat asetuksen N:o 17 15 artiklan 2 kohdan ja EHTY:n perustamissopimuksen 65 artiklan 5 kohdan mukaisesti määrättävien sakkojen laskennassa (EYVL 1998, C 9, s. 3, jäljempänä suuntaviivat), tällä asetetaan nyttemmin erityisiä tarkkuutta, objektiivisuutta ja avoimuutta koskevia velvoitteita sakon määrän yksilöimiselle.

250 Kantaja lisää, että sakon laskentapohjan olisi pitänyt olla riidanalaisessa päätöksessä huomattavasti pienempi kuin se, jonka komissio otti huomioon päätöksessä 2000/74/EY (mainittu edellä 206 kohdassa), koska kyseisessä päätöksessä sääntöjenvastaisiksi todettujen menettelytapojen toteuttajana olleen yrityksen British Airwaysin liikevaihto relevanteilla markkinoilla on huomattavasti suurempi kuin kantajan. Koska komissio poikkesi aikaisemmasta päätöksentekokäytännöstään, sen olisi ainakin täytynyt perustella yksityiskohtaisemmin arviotaan kilpailusääntöjen rikkomisen vakavuudesta, jotta kantajalle olisivat selvinneet syyt siihen, miksi komissio on ottanut huomioon korkean laskentapohjan sakon perusmäärää laskiessaan (asia 73/74, Groupement des fabricants de papiers peints de Belgique ym. v. komissio, tuomio 26.11.1975, Kok. 1975, s. 1491, Kok. Ep. II, s. 535,32 kohta ja asia C-350/88, Delacre ym. v. komissio, tuomio 14.2.1990, Kok. 1990, s. I-395, 15 kohta).

251 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin muistuttaa aluksi siitä, että komissio on luonnehtinut suuntaviivoissa vakavaksi kilpailusääntöjen rikkomiseksi "määräävässä asemassa olevan yrityksen myöntämät uskollisuusalennukset, joiden tarkoituksena on kilpailijoiden sulkeminen markkinoilta". Suuntaviivojen mukaan tällaisista kilpailusääntöjen rikkomisista määrättävien sakkojen laskentapohja vaihtelee 1 ja 20 miljoonan euron välillä. Kantajalle tässä tapauksessa määrätty 8 miljoonan euron laskentapohja sijoittuu tämän haarukan puolivälin alapuolelle.

252 Pitää paikkansa, että päätöksessä 2000/74/EY (mainittu edellä 206 kohdassa), joka koski kanta-asiakasalennusten järjestelmää, sakon laskentapohja vahvistettiin 4 miljoonaksi euroksi.

253 Kantaja ei voi kuitenkaan väittää, että komissio olisi loukannut syrjintäkiellon periaatetta tässä tapauksessa. Ensinnäkin päätökseen 2000/74/EY johtaneen asian ja nyt käsiteltävän asian välillä on objektiivisia eroja. British Airwayllä, joka oli päätöksessä 2000/74/EY sääntöjenvastaisiksi todettujen menettelytapojen toteuttaja, oli heikompi määräävä asema kuin kantajalla tässä tapauksessa, ja British Airwaysin osalta todettujen määräävän aseman väärinkäyttöä merkitsevien menettelytapojen lukumäärä oli pienempi kuin kantajan osalta todettujen menettelytapojen.

254 Toisaalta komissio saa joka tapauksessa nostaa sakkojen tasoa vahvistaakseen niiden ennalta ehkäisevää vaikutusta. Näin ollen se, että komissio on aikaisemmin soveltanut tietyntasoisia sakkoja tietynlaisiin rikkomuksiin, ei voi merkitä sitä, etteikö se voisi nostaa tätä sakkojen tasoa asetuksessa N:o 17 ja suuntaviivoissa ilmoitetuissa rajoissa, jos tämä on tarpeen yhteisön kilpailupolitiikan toteuttamiseksi (yhdistetyt asiat 100/80—103/80 Musique Diffusion française ym. v. komissio, tuomio 7.6.1983, Kok. 1983, s. 1825, Kok. Ep. VII, s. 133, 105—108 kohta; asia T-13/89, ICI v. komissio, tuomio 10.3.1992, Kok. 1992, s. II-1021, Kok. Ep. XII, s. II-175, 385 kohta ja edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 245—247 kohta). Komission aiemmin noudattama päätöksentekokäytäntö ei siten itsessään ole sakkojen määrittämistä koskeva oikeudellinen kehys kilpailuoikeuden alalla, koska tällainen kehys on määritetty ainoastaan asetuksessa N:o 17 ja suuntaviivoissa (ks. vastaavasti asia T-23/99, LR AF 1998 v. komissio, tuomio 20.3.2002, Kok. 2002, s. II-1705, 234 ja 337 kohta).

255 Näin ollen komissiolla ei ollut myöskään velvollisuutta perustella riidanalaisessa päätöksessä syitä, joiden vuoksi sakon laskentapohjaa ei ollut vahvistettu samaksi kuin päätöksessä 2000/74/EY (mainittu edellä 206 kohdassa)(ks. myös jäljempänä 280 kohta).

256 Toiseksi kantaja toteaa, että komissio on riidanalaisessa päätöksessä (355—358 perustelukappale) nojautunut kilpailusääntöjen rikkomisen väitettyihin vaikutuksiin sen vakavuutta arvioidessaan tekemättä tästä konkreettista sel-

vitystä. Komissio on tehnyt ilmeisen arviointivirheen määrittäessään kilpailusääntöjen väitettyjä vaikutuksia sen vakavuuden yksilöimiseksi. Kantajan mukaan todetuilla menettelytavoilla ei ole koskaan ollut sellaisia kilpailunvastaisia vaikutuksia kuin komissio väittää.

257 Kantaja korostaa tässä yhteydessä, että sen markkinaosuudet ovat viimeisten 20 vuoden aikana merkittävästi pienentyneet ja että sen uusien kuorma-autojen renkaiden hinnat laskivat huomattavasti riidanalaisena ajanjaksona. Sääntöjenvastaisiksi todettujen menettelytapojen todellisten vaikutusten asianmukaisen arvioinnin olisi pitänyt johtaa siihen toteamukseen, että kilpailusääntöjen rikkominen oli huomattavasti lievempi kuin komissio on riidanalaisessa päätöksessä katsonut. Sakon laskentapohjan olisi siten pitänyt olla huomattavasti pienempi kuin 8 miljoonaa euroa.

258 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin muistuttaa, että komissio ei ole tutkinut riidanalaisessa päätöksessä määräävän aseman väärinkäyttöä merkitsevien menettelytapojen todellisia vaikutuksia. Sen ei myöskään tarvinnut suorittaa tällaista tutkimusta (ks. edellä 237—245 kohta). Komissio on tosin esittänyt joitain arvioita sääntöjenvastaisten menettelytapojen vaikutuksista riidanalaisen päätöksen 355—357 perustelukappaleessa. Kilpailusääntöjen rikkomisen vakavuus on kuitenkin näytetty toteen viittaamalla määräävän aseman väärinkäyttöä merkitsevien menettelytapojen luonteeseen ja tarkoitukseen. Komissio on näet katsonut, että kantajan soveltamiin alennusjärjestelmiin liittyi sen määräävän aseman vakavaa väärinkäyttöä, koska kyseessä olivat kanta-asiakasalennusjärjestelmät, joiden "tarkoituksena oli poistaa Michelinin kilpailijat kuorma-autojen uusien vaihtorenkaiden ja pinnoitettujen renkaiden Ranskan markkinoilta tai estää niitä laajentamasta toimintaansa kyseisillä markkinoilla" (riidanalaisen päätöksen 354 perustelukappale).

259 Kantajan markkinaosuuksien ja myyntihintojen kehitystä koskevilla perusteluilla ei voida kumota toteamusta, jonka mukaan kilpailusääntöjen rikkominen oli vakava. Ensinnäkin on hyvin todennäköistä, että kantajan markkinaosuuksien ja myyntihintojen lasku olisi ollut suurempi, mikäli riidanalaisessa päätöksessä todettuja menettelytapoja ei olisi ollut. Toisaalta vakiintuneesta oikeuskäytännöstä (asia T-141/94, Thyssen Stahl v. komissio, tuomio 11.3.1999, Kok. 1999, s. II-347, 636 kohta ja yhdistetyt asiat T-45/98 ja T-47/98, Krupp

Thyssen Stainless ja Acciai speciali Terni v. komissio, tuomio 13.12.2001, Kok. 2001, s. II-3757, 199 kohta) ilmenee, että menettelytavan tarkoitukseen liittyvillä seikoilla voi olla sakon määrää vahvistettaessa suurempi merkitys kuin sen vaikutuksiin liittyvillä seikoilla.

260 Edellä esitetyn perusteella ensimmäinen kanneperuste on hylättävä.

Toinen kanneperuste: komissio on tehnyt ilmeisiä arviointivirheitä, rikkonut todistelua koskevia sääntöjä, loukannut kohtuusperiaatetta ja luottamuksensuojan periaatetta sekä rikkonut asetuksen N:o 17 15 artiklan 2 kohtaa, suuntaviivoja ja EY 253 artiklaa kilpailusääntöjen rikkomisen kestoa määrittäessään

Riidanalainen päätös

261 Komissio esittää riidanalaisen päätöksen 359 ja 360 perustelukappaleessa seuraavaa:

"(359) Tarkasteltavana oleva rikkominen on kestänyt vähintään 19 vuotta, koska kyseenalaistettua liiketoimintapolitiikkaa noudatettiin vähintään vuodesta 1980, ja Michelin suostui tekemään sopimuksiinsa muutoksia, jotka tulivat voimaan 1 päivänä tammikuuta 1999, kuten edellä E jaksossa todettiin. Koska pääosa komission tutkimuksista kohdistui vuosiin 1990—1999, rikkomisen määrittelyssä otetaan huomioon vain 1.1.1990—31.12.1998 välinen aika. Tässä päätöksessä käsitellyn määräävän aseman väärinkäytön kestoksi katsotaan näin ollen yhdeksän vuotta.

(360) Edellä esitetystä seuraa, että rikkomisen vakavuuden mukaisesti määrättävää sakkoa on korotettava 90 prosenttia rikkomisen keston perusteella. Sakon perusmääräksi saadaan korotuksen jälkeen 15,2 miljoonaa euroa."

Kantajan perustelujen tutkiminen

262 Kantaja vetoaa ensisijaisesti siihen, että riidanalaisessa päätöksessä (359 ja 360 perustelukappale) viitataan kilpailusääntöjen rikkomisen (yksikkömuodossa) kestoon. Eri "sääntöjenvastaisuuksia" pidetään siten yhtenä kilpailusääntöjen rikkomisena. Toisin kuin komissio väittää (riidanalaisen päätöksen 359 perustelukappale), väitetty kilpailusääntöjen rikkominen ei ole ollut yhtenäinen, jatkuva eikä pysyvä. Sääntöjenvastaisiksi todetut menettelytavat ovat joko intensiteetiltään ajan mittaan lieventyneet tai niitä on sovellettu vain kyseisen ajanjakson jonkin osan aikana. Esimerkiksi paljousalennusjärjestelmää muutettiin vuonna 1995 (neljännesvuosittain maksettavat ennakot), ja se poistettiin lopullisesti 1.1.1997 alkaen. Se korvattiin laskutushyvitysjärjestelmällä, jonka osalta komissio myönsi, että se oli "oikeudenmukaisempi eikä edistänyt samassa määrin kanta-asiakkuutta" (riidanalaisen päätöksen 282 perustelukappale). Kantaja muutti tämän jälkeen 1.1.1999 alkaen laskutushyvitysjärjestelmää ja poisti siitä viimeisetkin ominaispiirteet, joiden vuoksi komissio katsoi sillä edelleen olevan tiettyjä kilpailunvastaisia vaikutuksia. Palvelupalkkio poistettiin lopullisesti 1.1.1997. Kehityspalkkio korvattiin vuonna 1997 tavoitepalkkiolla. Viimeksi mainittua palkkiota muutettiin vielä 30.4.1998 tarkoituksena poistaa siitä taannehtivasti vuoden 1998 osalta kaikki kanta-asiakkuuteen sitouttaviksi väitetyt vaikutukset. PRO-sopimus otettiin käyttöön vasta vuodesta 1993 alkaen, ja se korvattiin 1.1.1998 laadukkaita rengaspalveluita koskevalla sopimuksella ("Service Qualité Carcasse"), jolla, kuten komissio myöntää (riidanalaisen päätöksen 311 perustelukappale), poistettiin järjestelmästä määräävän aseman väärinkäyttöön liittyneet tekijät. Kantaja on poistanut asteittain myös komission sääntöjenvastaisiksi toteamat klubin osatekijät. Markkinaosuutta koskevaa velvollisuutta ei ole koskaan ollut olemassa. Jälleenmyyjien velvollisuus teettää renkaanrunkojen ensimmäinen pinnoitus kantajalla poistettiin lokakuussa 1995. Kaikki muut sääntöjenvastaisiksi todetut osatekijät poistettiin 30.4.1998.

263 Komissio on lisäksi itse riidanalaisen päätöksen 80 perustelukappaleessa kumonnut näkemyksen, jonka mukaan kilpailusääntöjen rikkominen olisi ollut yhtenäinen, jatkuva ja pysyvä.

264 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin muistuttaa komission todenneen riidanalaisen päätöksen 1 artiklassa, että "[kantaja] on rikkonut 1 päivän tammikuuta 1990 ja 31 päivän joulukuuta 1998 välisenä aikana EY:n perustamissopimuksen 82 artiklaa soveltamalla kanta-asiakasalennusjärjestelmiä — — ".

265 Komissio on osoittanut jokaiseen riidanalaisessa päätöksessä yksilöityyn alennusjärjestelmään liittyneen EY 82 artiklassa tarkoitettua määräävän aseman väärinkäyttöä. Sillä ei ole merkitystä, onko riidanalaisessa päätöksessä pidetty näitä eri sääntöjenvastaisia alennusjärjestelmiä yhtenä EY 82 artiklan rikkomisena vai useina eri rikkomisina. Komissiolla on näet oikeus määrätä yksi sakko useista kilpailusääntöjen rikkomisista (ks. edellä 163 kohdassa mainitussa asiassa Tetra Pak v. komissio 6.10.1994 annetun tuomion 236 kohta ja asia T-144/89, Cockerill Sambre v. komissio, tuomio 6.4.1995, Kok. 1995, s. II-947, 92 kohta). Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin on lisäksi todennut edellä mainitussa asiassa Tetra Pak vastaan komissio antamassaan tuomiossa (236 kohta), että komission ei tarvitse riidanalaisen päätöksen perusteluissa yksilöidä, miten se on ottanut huomioon kunkin sääntöjenvastaisista osatekijöistä sakkoa vahvistaessaan.

266 Komissio ei ole riidanalaisessa päätöksessä missään vaiheessa väittänyt, että kaikki määräävän aseman väärinkäytöksi todetut osatekijät olisivat olleet olemassa koko riidanalaisen ajanjakson ajan eli 1.1.1990 ja 31.12.1998 välisenä aikana. Riidanalaisessa päätöksessä ilmoitetaan joka kerta päivämäärä, jona kukin alennusjärjestelmistä on otettu käyttöön ja mahdollisesti poistettu.

267 Kantajalle määrätty yksi sakko sisältää siten kokonaisvaltaisesti kaikki todetut kilpailusääntöjen rikkomiset, jotka yhdessä kattavat koko riidanalaisen ajanjakson. Tässä yhteydessä on riittävää huomauttaa, että paljousalennuksia sovel-

lettiin 31.12.1996 saakka ja että ne korvattiin laskutushyvityksillä vuonna 1997, ja niitä puolestaan sovellettiin ainakin 31.12.1998 saakka, kuten kantajan 30.4.1998 antamasta sitoumuksesta ilmenee. Vaikka komissio myöntääkin riidanalaisessa päätöksessä, että paljousalennusjärjestelmä korvattiin järjestelmällä, joka oli "oikeudenmukaisempi eikä edistänyt samassa määrin kanta-asiakkuutta" (riidanalaisen päätöksen 282 perustelukappale), se on esittänyt 283—285 perustelukappaleessa syyt, joiden vuoksi laskutushyvityksiä oli edelleen pidettävä EY 82 artiklassa tarkoitettuna määräävän aseman väärinkäyttönä. Kantaja ei esitä mitään sellaista, joka voisi kumota komission tämän arvioinnin.

268 Klubiin liittyvä kilpailusääntöjen rikkominen kattaa vähintään ajanjakson 1.1.1990—15.6.1998 (ks. edellä 230 kohta).

269 Kehityspalkkiota, joka oli voimassa jo 1.1.1990 ja joka korvattiin tavoitepalkkiolla vuonna 1997, sovellettiin ainakin 30.4.1998 saakka. Kantaja sitoutui 30.4.1998 antamallaan sitoumuksella maksamaan jokaiselle jälleenmyyjälle vuodelta 1998 enimmäispalkkion kyseisenä vuonna saavutetusta myyntimäärästä riippumatta.

270 Vaikka tietyt riidanalaisen päätöksen kohteena olevista alennusjärjestelmistä eivät katakaan riidanalaista ajanjaksoa kokonaisuudessaan — seikka, jonka komissiokin ottaa riidanalaisessa päätöksessä huomioon (ks. riidanalaisen päätöksen 250, 259, 297 ja 311 perustelukappale) — komissio on perustellusti kyennyt toteamaan riidanalaisen päätöksen 1 artiklassa, että kantaja on rikkonut "1 päivän tammikuuta 1990 ja 31 päivän joulukuuta 1998 välisenä aikana" EY 82 artiklaa "soveltamalla kanta-asiakasalennusjärjestelmiä — — ".

271 Toiseksi kantaja väittää, että komission soveltama 10 prosentin sakonkorotus kultakin kilpailusääntöjen rikkomisen vuodelta on suhteeton, syrjivä ja riittämättömästi perusteltu.

272 Kantaja viittaa asiassa C-333/94 P, Tetra Pak v. komissio, 14.11.1996 annettuun tuomioon (Kok. 1996, s. I-5951, 48 kohta) ja asiassa T-229/94, Deutsche Bahn v. komissio, 21.10.1997 annettuun tuomioon (Kok. 1997, s. II-1689, 127 kohta) ja väittää, että sovellettu korotus on liiallinen seuraavista syistä: sen osalta todetun kilpailusääntöjen rikkomisen intensiteetti lieveni asteittain; menettelytavoilla, joista seuraamuksia on määrätty, ei ollut mitään vaikutusta markkinoihin, kun suuntaviivoissa puolestaan varataan 10 prosentin enimmäiskorotus niille kilpailusääntöjen rikkomisille, jotka ovat "aiheuttaneet jatkuvia haitallisia vaikutuksia kuluttajille"; se on toiminut jatkuvasti ja esimerkillisesti yhteistyössä komission kanssa hallinnollisen menettelyn aikana; komission sääntöjenvastaisiksi toteamat menettelytavat ovat koskeneet ainoastaan Ranskan aluetta.

273 Sovellettu korotusprosentti on kantajan mielestä myös syrjivä. Kun näet otetaan huomioon komission aikaisempi päätöksentekokäytäntö (EY:n perustamissopimuksen 85 artiklan mukaisesta menettelystä (Asia IV/35.733 — VW) 28 päivänä tammikuuta 1998 tehty komission päätös 98/273/EY (EYVL L 124, s. 60, 260 perustelukappale ja sitä seuraavat perustelukappaleet), jossa sovelletaan 5 prosentin korotusta vuotta kohden sekä EY:n perustamissopimuksen 82 artiklan soveltamisesta (Asia COMP/35.141 Deutsche Post AG) 20 päivänä maaliskuuta 2001 tehty komission päätös 2001/354/EY (EYVL L 125, s. 27, 50 ja 51 perustelukappale), jossa sovelletaan 3 prosentin korotusta vuotta kohti), on ilmeistä, että komissio on omaksunut kantajaa kohtaan huomattavasti ankaramman kannan kuin muita yhteisön kilpailuoikeuden rikkomisten vuoksi komission päätöksen adressaateiksi joutuneita yrityksiä kohtaan.

274 Riidanalaisessa päätöksessä on rikottu myös EY 253 artiklaa, koska siihen ei sisälly riittäviä perusteluja, jotta kantajalle selviäisivät syyt, joiden vuoksi komissio katsoo, että sakon määrän korottaminen enimmäismäärään oli asianmukaista ja perusteltua tässä tapauksessa.

275 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin toteaa aluksi, että suuntaviivoissa todetaan, että kun kyseessä on "pitkäaikainen rikkomus (yleensä yli viisi vuotta)" sakon korotus voidaan "vahvistaa 10 prosentiksi vuotta kohden rikkomuksen

vakavuuden perusteella määrätystä määrästä". Näin ollen 10 prosentin korotus vuotta kohden vastaa täydellisesti komission suuntaviivoissa ilmaisemia periaatteita.

276 Komissio esittää suuntaviivojen 1 B kohdassa, että "pitkäaikaisesta rikkomuksesta määrättävän määrän korottaminen merkitsee huomattavaa tiukennusta aikaisempaan käytäntöön, määrättäessä seuraamuksia rajoituksista, jotka ovat aiheuttaneet jatkuvia haitallisia vaikutuksia kuluttajille". Kun otetaan huomioon sääntöjenvastaisuuksien luonne, tarkoitus ja kesto, voidaan ajatella, että kantajan toimenpiteet ovat vääristäneet huomattavasti kilpailua markkinoilla ja että niiden on näin ollen täytynyt myös tuottaa kestäviä haitallisia vaikutuksia kuluttajille. Alennusjärjestelmien vaikutukset ovat väistämättä ulottuneet Ranskan markkinoiden ulkopuolelle, koska niillä on suljettu markkinat.

277 Väitteestä, jonka mukaan syrjintäkiellon periaatetta olisi loukattu, on todettava, että vaikka komissio olisikin aikaisemmin soveltanut tiettyä kilpailusääntöjen rikkomisen kestoon perustuvaa sakon perusmäärän korotusprosenttia, tämä ei merkitse sitä, etteikö se voisi nostaa tätä sakkojen tasoa asetuksessa N:o 17 ja suuntaviivoissa ilmoitetuissa rajoissa, jos tämä on tarpeen yhteisön kilpailupolitiikan toteuttamiseksi (ks. vastaavasti edellä 254 kohdassa mainitussa asiassa Musique Diffusion française ym. v. komissio annetun tuomion 309 kohta ja asia T-304/94, Europa Carton v. komissio, tuomio 14.5.1998, Kok. 1998, s. II-869, 89 kohta). Komissio on viimeaikaisissa päätöksissä joka tapauksessa korottanut sakkoa 10 prosenttia vuotta kohden kilpailusääntöjen rikkomisen keston perusteella (edellä 206 kohdassa mainittu päätös 2000/74/EY ja Euroopan yhteisön perustamissopimuksen [81] artiklan soveltamismenettelyssä (Asia N:o IV/35.691/E—4: Esieristettyjen kaukolämmitysputkien alan kartelli) 21 päivänä lokakuuta 1998 tehty komission päätös 1999/60/EY (EYVL 1999 L 24, s. 1).

278 Väitteestä, jonka mukaan kantajan osalta todetun kilpailusääntöjen rikkomisen intensiteetti olisi lieventynyt, on todettava, että ensimmäisen oikeusasteen tuo-

mioistuin on asiassa Tate & Lyle ym. v. komissio antamassaan tuomiossa (mainittu edellä 249 kohdassa, tuomion 106 kohta) katsonut, että sakon määrän korottaminen kilpailusääntöjen rikkomisen keston perusteella ei rajoitu vain siihen tilanteeseen, jossa keston ja kilpailusäännöissä tarkoitetuille yhteisön tavoitteille aiheutuneen lisääntyneen haitan välillä on suora yhteys. Kantajan koko riidanalaisen ajanjakson aikana soveltamat kanta-asiakasalennusjärjestelmät (ks. edellä 264—270 kohta) merkitsevät joka tapauksessa kilpailusääntöjen vakavaa rikkomista, jonka perusteella sakon määrän korottaminen 10 prosenttiin rikkomisvuotta kohden on perusteltua, vaikka tiettyjen sääntöjenvastaisten osatekijöiden intensiteetti onkin saattanut vaihdella riidanalaisen ajanjakson aikana.

279 Tämän jälkeen kantajan yhteistyö on otettu huomioon lieventävänä seikkana (ks. jäljempänä 294 kohta).

280 Perusteluvelvollisuudesta on vielä muistutettava, että perusteluvelvollisuudesta johtuvat aineelliset vaatimukset täyttyvät, jos komissio ilmoittaa päätöksessään ne arviointiperusteet, joiden avulla se on määrittänyt kilpailusääntöjen rikkomisen vakavuuden ja keston (asia C-248/98 P, KNP BT v. komissio, tuomio 16.11.2000, Kok. 2000, s. I-9641, 42 kohta). Komissio on täyttänyt nämä vaatimukset riidanalaisen päätöksen 348—365 perustelukappaleessa. Näissä perusteluissa esitetään perusteet, joita komissio on käyttänyt laskiessaan sakon määrän kilpailusääntöjen rikkomisen vakavuuden ja keston perusteella. Lisäksi ne sisältävät EY 253 artiklassa esitetyt viralliset vaatimukset täyttävien seikkojen lisäksi numerotiedot, jotka ovat auttaneet komissiota, kun se on käyttänyt harkintavaltaansa sakkoa vahvistaessaan (em. asiassa KNP BT v. komissio annetun tuomion 45 kohta).

281 Tästä seuraa, että toinen kanneperuste on hylättävä kokonaan.

Kolmas kanneperuste: komissio on tehnyt ilmeisen arviointivirheen sekä rikkonut asetuksen N:o 17 15 artiklan 2 kohtaa ja suuntaviivoja korottaessaan sakon perusmäärää väitettyjen raskauttavien seikkojen perusteella

Riidanalainen päätös

282 Komissio esittää riidanalaisen päätöksen 361—363 perustelukappaleessa seuraavaa:

"(361) Komissio teki jo vuonna 1981 Michelinin kannalta kielteisen päätöksen, jonka yhteisöjen tuomioistuin vahvisti NBIM-tuomiolla ja jonka kohteena oli samantyyppinen määräävän aseman väärinkäyttö eli kanta-asiakasalennusjärjestelmä. Rikkomisen uusiminen katsotaan [— —] suuntaviivoja koskevassa komission tiedonannossa nimenomaan raskauttavaksi seikaksi, joka johtaa sakon korottamiseen.

(362) Michelin katsoo, että se, että yhteisöjen tuomioistuimen tuomio koski toisia maantieteellisiä markkinoita, sulkee pois mahdollisuuden, että Michelin olisi uusinut käytännöillään aiemman rikkomisen. Komissio sitä vastoin katsoo, että komission kielteisen päätöksen kohteena olleen määräävässä asemassa olevan yrityksen on lopetettava määräävän asemansa väärinkäyttö merkityksellisillä markkinoilla ja yhdenmukaistettava

koko yhteisössä noudattamansa liiketoimintatapa sille osoitetun yksittäispäätöksen kanssa, mitä Michelin ei ole todellakaan tehnyt.

(363) Onkin todettava, että rikkomisen uusiminen on Michelinin määritellyillä merkityksellisillä markkinoilla harjoittaman määräävän aseman väärinkäytön kannalta raskauttava seikka. Tästä syystä sakon perusmäärää korotetaan 50 prosenttia eli 7,6 miljoonaa euroa".

Kantajan perustelujen tutkiminen

283 Kantaja väittää komission menetelleen virheellisesti viitatessaan riidanalaisessa päätöksessä siihen, että kantaja olisi uusinut kilpailusääntöjen rikkomisen. Se arvioi ensinnäkin, että menettelytavat, joista on määrätty seuraamus riidanalaisessa päätöksessä, eivät ole samankaltaisia kuin menettelytavat, jotka todettiin sääntöjenvastaisiksi NBIM-päätöksessä (mainittu edellä 65 kohdassa) ja asiassa Michelin vastaan komissio annetussa tuomiossa (mainittu edellä 54 kohdassa).

284 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin muistuttaa tässä yhteydessä siitä, että rikoksen uusimisen käsite, sellaisena kuin se esiintyy joissakin kansallisissa oikeusjärjestyksissä, edellyttää sitä, että henkilö on tehnyt uusia rikoksia sen jälkeen, kun häntä on rangaistu vastaavanlaisista rikoksista (edellä 259 kohdassa mainitussa asiassa Thyssen Stahl v. komissio annetun tuomion 617 kohta). Yksi suuntaviivoissa mainituista raskauttavien seikkojen esimerkkitapauksista on "saman yrityksen — — syyllistyminen uudelleen samanlaatuiseen rikkomukseen".

285 Komissio on kyennyt perustellusti arvioimaan, että NBIM-päätöksessä (mainittu edellä 65 kohdassa) tarkoitettu kilpailusääntöjen rikkominen, josta annettiin tuomio asiassa Michelin vastaan komissio (mainittu edellä 54 kohdassa), oli samanlainen kuin riidanalaisen päätöksen kohteena oleva kilpailusääntöjen rikkominen.

286 Komissio on sekä NBIM-päätöksessä (mainittu edellä 65 kohdassa) että riidanalaisessa päätöksessä kyseenalaistanut sen, että määräävässä asemassa oleva yritys soveltaa kuorma-autojen uusien vaihtorenkaiden markkinoilla alennusjärjestelmää, joka on omiaan "estämään jälleenmyyjiä valitsemasta milloin tahansa vapaasti ja markkinatilanteen mukaan edullisimman eri kilpailijoiden tekemistä tarjouksista ja vaihtamasta tavarantoimittajaa ilman huomattavia taloudellisia haittoja" (edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 72 kohta). Kyseisissä kahdessa päätöksessä tutkitut alennusjärjestelmät "rajoitti[vat] siten jälleenmyyjien mahdollisuuksia valita hankintalähteensä ja vaikeutti kilpailijoiden pääsyä markkinoille" (edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 85 kohta). Komissio on siten molemmissa päätöksissä kyseenalaistanut alennukset, joita ei voitu rinnastaa "ainoastaan suoritettujen hankintojen määrään" liittyviin paljousalennuksiin (edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 72 kohta), vaan joita piti sen sijaan pitää kanta-asiakasalennuksina, jotka aiheuttavat jälleenmyyjien "riippuvuuden" (edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Michelin v. komissio annetun tuomion 85 kohta).

287 Kantajan väite, joka perustuu siihen, että NBIM-päätös (mainittu edellä 65 kohdassa) koski tavoitepalautusten järjestelmää, ei voi missään tapauksessa menestyä, koska ensinnäkin komissio toteaa NBIM-päätöksessä (mainittu edellä 65 kohdassa) samoin kuin riidanalaisessa päätöksessä sääntöjenvastaisiksi alennusjärjestelmien kanta-asiakkuuteen sitouttavat vaikutukset ja toiseksi riidanalaisessa päätöksessä todetaan sääntöjenvastaiseksi muun muassa myös varsinainen tavoitteeseen perustuva alennusjärjestelmä eli "kehityspalkkio", josta on tullut "tavoitepalkkio" (riidanalaisen päätöksen 67—74 ja 260—271 perustelukappale).

288 Tästä seuraa siten, että NBIM-päätös (mainittu edellä 65 kohdassa) ja riidanalainen päätös koskevat samankaltaisia kilpailusääntöjen rikkomisia.

289 Toiseksi kantaja huomauttaa, että komissio ei ole koskaan aikaisemmin tuominnut sitä määräävän aseman väärinkäytöstä tai muista kilpailunvastaisista menettelytavoista. Komissiolla ei siten olisi ollut sen mielestä oikeutta korottaa kantajalle määrättyä sakkoa sillä perusteella, että se on ottanut huomioon NBIM-yhtiön NBIM-päätöksen kohteena olleen kilpailusääntöjen rikkomisen (mainittu edellä 65 kohdassa).

290 On todettava, että kantaja on ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen kirjalliseen kysymykseen antamassaan vastauksessa vahvistanut, että NBIM-päätöksen (mainittu edellä 65 kohdassa) kohteena oleva yritys ja riidanalaisen päätöksen kohteena oleva yritys ovat saman emoyhtiön eli Compagnie Générale des Établissements Michelinin, jonka kotipaikka on Clermont-Ferrand, yli 99-prosenttisessa suorassa tai välillisessä omistuksessa olevia tytäryhtiöitä. Näin ollen voidaan kohtuudella päätellä, että nämä tytäryhtiöt eivät päätä itsenäisesti käyttäytymisestään markkinoilla. Koska yhteisön kilpailuoikeudessa tunnustetaan se, että samaan konserniin kuuluvat eri yhtiöt muodostavat yhden taloudellisen yksikön eli EY 81 ja EY 82 artiklassa tarkoitetun yrityksen, jos kyseiset yhtiöt eivät määritä itsenäisesti toimintaansa markkinoilla (asia 170/83, Hydrotherm, tuomio 12.7.1984, Kok. 1984, s. 2999, 11 kohta ja asia T-102/92, Viho v. komissio, tuomio 12.1.1995, Kok. 1995, s. II-17, 50 kohta), ja että oikeuskäytännön mukaisesti komissio olisi voinut halutessaan määrätä sakon samalle emoyhtiölle molemmissa päätöksissä (asia 48/69, ICI v. komissio, tuomio 14.7.1972, Kok. 1972, s. 619, Kok. Ep. II, s. 25, 130—140 kohta; asia 6/72, Europemballage Corporation ja Continental Can Company v. komissio, tuomio 21.2.1973, Kok. 1973, s. 215, Kok. Ep. II, s. 89, 15 kohta; yhdistetyt asiat 6/73 ja 7/73, Istituto Chemioterapico Italiano ja Commercial Solvents v. komissio, tuomio 6.3.1974, Kok. 1974, s. 223, Kok. Ep. II, s. 229, 36—41 kohta ja edellä 55 kohdassa mainitussa asiassa BPB Industries ja British Gypsum v. komissio 1.4.1993 annetun tuomion 154 kohta), komissio on kyennyt riidanalaisessa päätöksessä perustellusti katsomaan, että sama yritys oli jo vuonna 1981 tuomittu samankaltaisesta kilpailusääntöjen rikkomisesta.

291 Kolmanneksi kantaja väittää komission rikkoneen EY 253 artiklaa, loukanneen kohtuullisuusperiaatetta ja yhdenvertaisen kohtelun periaatetta sekä rikkoneen asetuksen N:o 17 15 artiklan 2 kohtaa ja suuntaviivoja soveltaessaan 50 prosentin korotusta sakon perusmäärään kilpailusääntöjen rikkomisen uusimisen vuoksi. Ensinnäkään komissio ei selitä syitä, joiden vuoksi se on soveltanut 50 prosentin korotusta. Toiseksi tämä prosenttimäärä on liiallinen, kun otetaan huomioon asiassa Michelin vastaan komissio annettuun tuomioon (mainittu edellä 54 kohdassa) johtaneessa tapauksessa ja nyt käsiteltävässä asiassa sääntöjenvastaisiksi todettujen menettelytapojen väliset erot sekä komission aikaisempi päätöksentekokäytäntö (ks. EHTY:n perustamissopimuksen 65 artiklan mukaisen menettelyn soveltamisesta Euroopan teräksentuottajien välisiin sopimuksiin ja yhdenmukaistettuihin menettelytapoihin 16 päivänä helmikuuta 1994 tehty komission päätös 94/215/EHTY (EYVL L 116, s. 1), jossa sovellettiin 33,3 prosentin korotusta).

292 On muistettava, että komissiolla on sakon määrää vahvistaessaan harkintavaltaa (asia T-150/89, Martinelli v. komissio, tuomio 6.4.1995, Kok. 1995, s. II-1165, 59 kohta). Sen ei tarvitse soveltaa täsmällisiä matemaattisia kaavoja. Pelkästään se seikka, että se on toisessa päätöksessä korottanut perusmäärää 33,33 prosenttia kilpailusääntöjen rikkomisen uusimisen perusteella, ei merkitse sitä, että sen olisi pitänyt soveltaa samaa korotusprosenttia riidanalaisessa päätöksessä. Komission aiemmin noudattama päätöksentekokäytäntö ei itsessään ole sakkojen määrittämistä koskeva oikeudellinen kehys kilpailuoikeuden alalla, koska tällainen kehys on määritetty ainoastaan asetuksessa N:o 17 ja suuntaviivoissa (ks. vastaavasti edellä 254 kohdassa mainitussa asiassa LR AF 1998 v. komissio annetun tuomion 234 ja 337 kohta).

293 Tämän jälkeen on muistutettava, että komission on sakon suuruutta määrittäessään huolehdittava siitä, että sen toimenpide on ennalta ehkäisevä (edellä 54 kohdassa mainitussa asiassa Irish Sugar v. komissio annetun tuomion 245 kohta). Uusiminen on seikka, jonka perusteella sakon perusmäärää voidaan korottaa merkittävästi. Uusiminen on näet todiste siitä, että aiemmin määrätyn seuraamuksen ennalta ehkäisevä vaikutus ei ole ollut riittävä. Komissiolla oli tässä tapauksessa oikeus korottaa sakon perusmäärää 50 prosenttia ohjatakseen Michelinin toimintaa perustamissopimuksen kilpailusääntöjen noudattamisen suuntaan.

Neljäs kanneperuste: komissio on tehnyt ilmeisen arviointivirheen, loukannut kohtuullisuusperiaatetta, suhteellisuusperiaatetta, yhdenvertaisen kohtelun periaatetta ja luottamuksensuojan periaatetta sekä rikkonut asetuksen N:o 17 15 artiklan 2 kohtaa, suuntaviivoja ja EY 253 artiklaa, kun se ei ole ottanut tiettyjä lieventäviä seikkoja huomioon

Riidanalainen päätös

294 Riidanalaisen päätöksen 364 perustelukappaleessa esitetään seuraavaa:

"(364) Kuten E jaksossa todettiin, Michelin esitti helmikuussa 1999 liiketoimintapolitiikkaansa muutoksia, jotka olivat tulleet voimaan 1 päivänä tammikuuta 1999 ja joiden tavoitteena oli rikkomisen lopettaminen. Nämä muutokset, jotka toteutettiin todellakin ennen kuin komissio oli lähettänyt kyseiselle yritykselle väitetiedoksiannon, katsotaan lieventäviksi seikoiksi. Niiden perusteella sakon perusmäärää voidaan alentaa 20 prosenttia eli 3,04 miljoonaa euroa."

Kantajan perustelujen tutkiminen

295 Kantaja väittää ensinnäkin, että komissio ei ole ottanut sen esimerkillistä yhteistyötä riittävällä tavalla huomioon riidanalaisessa päätöksessä.

296 Komissio on ensinnäkin aliarvioinut kantajan hallinnollisessa menettelyssä antaman yhteistyöpanoksen merkityksen. Kantaja on näet toiminut aktiivisessa yhteistyössä komission kanssa joulukuusta 1997 alkaen. Toisaalta komissio on

tulkinnut tätä yhteistyötä virheellisesti, koska kantajan kauppaehtojen muuttaminen komission haluamalla tavalla ulottui helmikuuta 1999 huomattavasti varhaisempaan ajanjaksoon. Esimerkiksi joulukuussa 1996 kantaja oli muuttanut yksipuolisesti kauppaehtojaan ja poistanut menettelytavat, jotka komissio oli myöhemmin kyseenalaistanut. Se oli antanut 30.4.1998 komissiolle virallisen sitoumuksen siitä, että se muuttaisi kauppaehtojaan komission haluamalla tavalla.

297 Komission riidanalaisessa päätöksessä omaksuma näkemys on erityisen yllättävä sen vuoksi, että komissio on muissa asioissa, joissa on todettu asianomaisten yritysten huomattavasti myöhemmässä vaiheessa antama yhteistyöpanos ja joissa sääntöjenvastaisiksi todetut menettelytavat ovat olleet huomattavasti vakavampia kuin kantajan osalta todetut menettelytavat, lopettanut asian käsittelyn päätöstä tekemättä tai määrännyt symbolisen sakon. Kantajan antaman yhteistyöpanoksen asianmukaisen arvioinnin olisi siis pitänyt johtaa sakon alentamiseen enemmän kuin 20 prosenttia.

298 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin muistuttaa tässä yhteydessä siitä, että kantaja on pitkän, vähintään yhdeksän vuoden pituisen ajanjakson ajan rikkonut EY 82 artiklaa vakavalla tavalla. Vaikka kantaja on aloittanut keskustelut komission kanssa jo vuonna 1997, kilpailusääntöjen rikkominen on kuitenkin kestänyt 31.12.1998 saakka. Kantaja on kylläkin lopettanut kilpailusääntöjen rikkomisen ennen väitetiedoksiannon lähettämistä, mutta muun muassa tämä seikka on johtanut sakon perusmäärän alentamiseen 20 prosentilla. Viittauksista muihin asioihin, joiden käsittely on lopetettu tai joissa on määrätty pienempi tai symbolinen sakko, on todettava, että komission aiemmin noudattama päätöksentekokäytäntö ei itsessään ole sakkojen määrittämistä koskeva oikeudellinen kehys kilpailuoikeuden alalla, koska tällainen kehys on määritetty ainoastaan asetuksessa N:o 17 ja suuntaviivoissa (ks. vastaavasti edellä 254 kohdassa mainitussa asiassa LR AF 1998 v. komissio annetun tuomion 234 kohta). Näin ollen se, että komissio on aiemmassa päätöskäytännössään pitänyt joitakin seikkoja lieventävinä sakkojen suuruutta määrättäessä ja että

sakkoa on tämän vuoksi huomattavasti alennettu tai asian käsittely on lopetettu, ei merkitse, että sillä olisi velvollisuus tehdä samoin myöhemmässä päätöksessä (ks. vastaavasti asia C-374/94, Mayr-Melnhof v. komissio, tuomio 14.5.1998, Kok. 1998, s. II-1751, 368 kohta ja edellä 254 kohdassa mainitussa asiassa LR AF 1998 v. komissio annetun tuomion 337 kohta).

299 Komissio on joka tapauksessa ottanut kantajan yhteistyöpanoksen asianmukaisesti huomioon alentaessaan sakkoa 20 prosenttia.

300 Toiseksi kantaja väittää, että komission olisi pitänyt ottaa huomioon muita lieventäviä seikkoja. Kantaja huomauttaa aluksi ottaneensa yhteyttä komissioon omasta aloitteestaan heinäkuussa 1996. Komissio ilmaisi 16.12.1997 ensi kertaa vastustavansa tiettyjä menettelytapoja. Kantaja muutti kauppaehtojaan komission haluamalla tavalla hieman yli neljässä kuukaudessa (30.4.1998). Kantaja väittää, että kilpailusääntöjen rikkomisen kestoa olisi voitu lyhentää, mikäli komissio olisi tehnyt kantansa nopeammin selväksi (ks. edellä 290 kohdassa mainitussa asiassa Istituto Chemioterapico Italiano ja Commercial Solvents v. komissio annetun tuomion 51 kohta; yhdistetyt asiat T-305/94—T-307/94, T-313/94—T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 ja T-335/94, Limburgse Vinyl Maatschappij ym. v. komissio, tuomio 20.4.1999, Kok. 1999, s. II-931, 1158 kohta). Tämän jälkeen kantaja väittää olleensa säännöllisesti yhteydessä DGCCRF:ään. Se viittaa erityisesti 31.5.1989 päivättyyn DGCCRF:n kirjeeseen, DGCCRF:n ja kantajan 6.8.1991 pitämästä kokouksesta laadittuun pöytäkirjaan ja DGCCRF:n entisen yksikönjohtajan La Laurencien lausumaan. Yhteydenotot koskivat vuodesta 1991 lähtien erityisesti kantajan hintapolitiikan yhteensopivuutta Ranskan kilpailuoikeuden kanssa. DGCCRF:n tutkimus koski myös yhteisön kilpailuoikeutta. Kuten 6.8.1991 pidetystä kokouksesta laaditusta pöytäkirjasta ilmenee, DGCCRF ilmoitti, että kantajan hintapolitiikka ei aiheuttanut "markkinoiden sulkemista ETY-maissa" ja että "Brysselillä ei pitäisi olla asiassa huomautettavaa". Kantajan menettely osoittaa siis, että se ei ole pyrkinyt salaamaan alennusjärjestelmiään. Se on päinvastoin esittänyt ne vilpittömässä mielessä oman jäsenvaltionsa toimivaltaisille viranomaisille hyväksy-

mistä varten. Kantaja väittää, että yhteydet DGCCRF:n kanssa ovat luoneet siinä perustellun luottamuksen sen myyntiehtojen ja myös sen alennusjärjestelmien laillisuuteen (ja nämä DGCCRF tutki erityisesti) tai ainakin perustellun odotuksen siitä, että sille ei määrättäisi seuraamuksia kyseisistä menettelytavoista. Kantaja lisää vielä, että samoista syistä komissio ei voi väittää, että kilpailusääntöjen rikkominen olisi ollut tahallinen.

301 Kantaja väittää lopuksi, että komissio on ensimmäistä kertaa tuominnut pelkän paljousalennusta koskevan menettelytavan sillä perusteella, että viiteajanjakso ylitti kolme kuukautta. Kun otetaan huomioon se, että sitä luonnehdittiin ensi kertaa määräävän aseman väärinkäytöksi, komission olisi pitänyt olla määräämättä sakkoa tai sen olisi pitänyt määrätä symbolinen sakko.

302 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin toteaa aluksi, että se, että komissio otti komissioon yhteyttä omasta aloitteestaan heinäkuussa 1996, ei voi olla lieventävä seikka, koska komissio oli itse aloittanut tutkimuksen jo toukokuussa 1996 (riidanalaisen päätöksen 2 perustelukappale).

303 Väitteestä, jonka mukaan kilpailusääntöjen rikkomisen kestoa olisi voitu lyhentää, mikäli komissio olisi tehnyt kantansa nopeammin selväksi, on tämän jälkeen todettava, että komission suorittaman tutkimuksen verrattain pitkä kolmen vuoden kestoaika selittyy komission tutkimusten monitahoisuudella ja laajuudella, sillä ne ovat koskeneet kantajan soveltamia erilaisia monimutkaisia alennusjärjestelmiä (ks. vastaavasti edellä 163 kohdassa mainitussa asiassa Tetra Pak v. komissio 6.10.1994 annetun tuomion 245 kohta).

304 Kantaja ei missään tapauksessa tarvinnut komissiolta mitään selvennyksiä ymmärtääkseen sen, että kanta-asiakasalennusjärjestelmät olivat EY 82 artiklan vastaisia. Tämä päätelmä perustuu näet vakiintuneeseen oikeuskäytäntöön (ks. edellä 56—60 kohta).

305 DGCCRF:n kanssa käydyn yhteydenpidon osalta yksikään asiakirja ei osoita, että kyseinen osasto olisi hyväksynyt kantajan soveltamat alennusjärjestelmät EY 82 artiklan nojalla. Tosin 31.5.1989 päivätystä kirjeestä ilmenee, että nämä alennusjärjestelmät ovat olleet DGCCRF:n kanssa käytyjen keskustelujen kohteena, koska DGCCRF katsoi, että "kaikkien alennusten, hyvitysten ja palautusten, 'jotka ovat lähtökohtaisesti hyväksyttyjä'" on "ilmettävä laskuista riippumatta siitä, milloin ne suoritetaan". DGCCRF on näet katsonut, että kun alennukset mainitaan laskussa, jälleenmyyjä "kykenee laskemaan jälleenmyyntihintansa lähempänä todellisuutta olevalta pohjalta". Vaikka DGCCRF ei sillä hetkellä vastustanutkaan kantajan tekemää ehdotusta "'Michelin-ehtoja koskevan likimääräisen taulukon' laatimisesta vuoden alussa kuluvaa vuotta varten", se katsoi, että "pitkällä aikavälillä ainoa asianmukainen tapa lainsäädännön soveltamiseksi on se, että laskussa mainitaan [kaikki lähtökohtaisesti hyväksyttävät alennukset]". Tästä kirjeestä ei näin ollen ilmene, että DGCCRF olisi katsonut kantajan soveltamien alennusjärjestelmien olevan yhteensopivia EY 82 artiklan tai Ranskan oikeuden kanssa. Kuten La Laurencien lausumasta ilmenee, keskustelut ovat koskeneet vaikeuksia, joita Michelinin soveltama alennusjärjestelmä aiheutti "tappioilla tapahtuvan jälleenmyynnin kynnystason" määrittämiselle. Ranskan lainsäädännössä näet kielletään tappiolla tapahtuva jälleenmyynti.

306 Kantajan ja DGCCRF:n 7.2.1991 pitämästä kokouksesta laaditusta pöytäkirjasta ilmenee, että DGCCRF ei missään tapauksessa hyväksynyt kantajan soveltamaa alennusjärjestelmää vaan esitti kysymyksiä "loppuvuoden palautuksia koskeneen järjestelmän laillisuudesta". Palautusjärjestelmää pidettiin "kilpailua vääristävänä", ja DGCCRF varoitti kantajaa siitä, että mikäli tämä "jatkaisi nykyisiä menettelytapojaan, se saattaisi joutua prosessiin, joka voisi koitua erittäin kalliiksi".

307 On todettava, että 6.8.1991 pidetystä kokouksesta laaditusta pöytäkirjasta ilmenee, että kantaja ilmoitti kyseisessä kokouksessa DGCCRF:lle hintojensa korottamisesta 10 prosentilla. Kysymykseen siitä, "koskiko tämä toimi koko ETY:ä", kantaja vastasi myöntävästi. DGCCRF:n reaktio oli tällöin seuraava: "ETY:n maiden markkinoita ei näin ollen ole suljettu. Micheliniä ei voida syyttää markkinoiden jakamisesta. Brysselillä ei pitäisi olla asiassa huomautettavaa".

Kantaja nojautuu useaan kertaan tähän otteeseen väittäessään DGCCRF:n hyväksyneen sen alennusjärjestelmän. On kuitenkin todettava, että kokous koski ainoastaan kantajan hinnankorotusta eikä kantajan soveltaman alennusjärjestelmän laillisuutta.

308 Tästä seuraa, että kantajan ja DGCCRF:n välinen yhteydenpito ei ole voinut luoda kantajassa perusteltua luottamusta siihen, että sen alennusjärjestelmä olisi EY 82 artiklan mukainen. Yhteyksiä, joita sillä on ollut tähän osastoon, ei näin ollen voida pitää lieventävänä seikkana eikä todisteena, joka kumoaisi toteamuksen, jonka mukaan kilpailusääntöjen rikkominen on ollut tahallinen.

309 Lopuksi on todettava, että toisin kuin kantaja väittää, sen soveltamat myyntimääriin perustuvat palautukset eivät olleet pelkkiä paljousalennuksia. Kyseessä oli kanta-asiakasalennusjärjestelmä, joka vakiintuneen oikeuskäytännön ja päätöksentekokäytännön mukaan on EY 82 artiklan nojalla kielletty, kun sitä soveltaa määräävässä asemassa oleva yritys (ks. edellä 56—60 kohdassa mainittu oikeuskäytäntö). Siinä, että kantajan menettelytapoja on pidetty määräävän aseman väärinkäyttönä, ei siis ole mitään uutta.

310 Tästä seuraa, että myöskään neljättä kanneperustetta ei voida hyväksyä.

Viides kanneperuste, jonka mukaan Euroopan ihmisoikeussopimuksen 7 artiklan 1 kappaletta on rikottu

311 Kantaja väittää komission rikkoneen Euroopan ihmisoikeussopimuksen 7 artiklan 1 kappaletta määrätessään sille seuraamuksia väitetystä määräävän aseman

väärinkäytöstä. Se huomauttaa, että monet sen osalta huomioon otetut väitteet eivät ole määräävän aseman väärinkäyttöä koskevan komission aikaisemman käytännön mukaisia. Se viittaa tässä yhteydessä nimenomaisesti näkemykseen, jota komissio on noudattanut riidanalaisessa päätöksessä paljousalennusten osalta sekä jälleenmyyjille asetetun velvollisuuden mainostaa Micheliniä osalta. Euroopan ihmisoikeussopimuksen 7 artiklan 1 kappaleessa kielletään kuitenkin päätöksentekokäytännön äkilliset muutokset, joilla aikaisemmin laillisina pidetyistä menettelytavoista määrätään seuraamuksia.

312 Myös tämä kanneperuste on hylättävä. Se perustuu näet virheellisesti siihen oletukseen, että riidanalaisessa päätöksessä käsitellyt oikeudelliset kysymykset olisivat uusia (ks. edellä 309 kohta).

3. *Yleiset päätelmät*

313 Edellä esitetyn perusteella kanne on hylättävä kokonaan.

Oikeudenkäyntikulut

314 Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen työjärjestyksen 87 artiklan 2 kohdan mukaisesti asianosainen, joka häviää asian, velvoitetaan korvaamaan oikeudenkäyntikulut, jos vastapuoli on sitä vaatinut. Koska kantaja on hävinnyt asian, se vastaa omista oikeudenkäyntikuluistaan ja se on velvoitettava korvaamaan komission oikeudenkäyntikulut komission vaatimusten mukaisesti.

315 Työjärjestyksen 87 artiklan 4 kohdan kolmannen alakohdan mukaan väliintulija vastaa omista oikeudenkäyntikuluistaan.

Näillä perusteilla

YHTEISÖJEN ENSIMMÄISEN OIKEUSASTEEN TUOMIOISTUIN
(kolmas jaosto)

on antanut seuraavan tuomiolauselman:

1) **Kanne hylätään.**

2) **Kantaja vastaa omista oikeudenkäyntikuluistaan ja velvoitetaan korvaamaan komission kulut.**

3) **Bandag Inc. vastaa omista kuluistaan.**

Lenaerts Azizi Jaeger

Julistettiin Luxemburgissa 30 päivänä syyskuuta 2003.

H. Jung K. Lenaerts

kirjaaja kolmannen jaoston puheenjohtaja