les circonstances particulières de l'infraction concernée. Parmi ces éléments peuvent, selon le cas, figurer le volume et la valeur des marchandises faisant l'objet de l'infraction ainsi que la taille et la puissance économique de l'entreprise et, partant, l'influence que celle-ci a pu exercer sur le marché.

Il s'ensuit, d'une part, qu'il est loisible, en vue de la détermination de l'amende, de tenir compte aussi bien du chiffre d'affaires global de l'entreprise qui constitue une indication, fût-elle approximative et imparfaite, de la taille de celle-ci et de sa puissance économique que de la part de ce chiffre qui provient des marchandises faisant l'objet de l'infraction et qui est donc de nature à donner une indication de l'ampleur de celle-ci. Il en résulte, d'autre part, qu'il ne faut pas attribuer ni à l'un ni à l'autre de ces chiffres une importance disproportionnée par rapport aux autres éléments d'appréciation et, par conséquent, que la fixation d'une amende appropriée ne peut être le résultat d'un simple calcul basé sur le chiffre d'affaires global. Il en est particulièrement ainsi lorsque les marchandises concernées ne représentent qu'une faible fraction de ce chiffre.

17. Lorsqu'une entreprise a participé à deux pratiques concertées visant toutes deux à entraver les importations parallèles, dans un pays déterminé, de produits provenant d'un même producteur, la Commission peut considérer qu'il y avait unité d'infraction et par conséquent imposer une amende unique.

Dans les affaires jointes 100 à 103/80,

100/80

SA MUSIQUE DIFFUSION FRANÇAISE, à Vélizy, représentée par M^e^ R. Collin, avocat à la Cour de Paris, et par M^e^ L. De Gryse, avocat à la Cour de cassation de Belgique, ayant élu domicile à Luxembourg, auprès de M^e^ E. Arendt, 34, rue Philippe-II,

101/80

C. MELCHERS & Co., à Brême, représentée par M^es^ J. F. Bellis et I. van Bael, avocats au barreau de Bruxelles; ayant élu domicile à Luxembourg, en l'étude de M^es^ Elvinger et Hoss, 15, Côte d'Eich,

102/80

PIONEER ELECTRONIC (EUROPE) NV, à Anvers, représentée par M^e^ M. Waelbroeck, avocat au barreau de Bruxelles, ayant élu domicile à Luxembourg, auprès de M^e^ E. Arendt, 34, rue Philippe-II,

103/80

PIONEER HIGH FIDELITY (GB) LIMITED, à Londres, représentée par M. J. E. Rayner-James du Lincoln's Inn, barrister, mandaté par M. D. F. Hall de Linklaters & Paynes, solicitors, à Londres, ayant élu domicile à Luxembourg, en l'étude de M[es] Elvinger et Hoss, 15, Côte d'Eich,

parties requérantes,

contre

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, représentée par son conseiller juridique, M. J. Temple Lang, et par M[me] M.-J. Jonczy et M. Götz zur Hausen, membres de son service juridique, en qualité d'agents, ayant élu domicile à Luxembourg, auprès de son conseil-juridique, M. O. Montalto, bâtiment Jean Monnet, Kirchberg,

partie défenderesse,

ayant pour objet l'annulation de la décision de la Commission, du 14 décembre 1979, relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE (IV.29.595 — matériel Hi-Fi Pioneer), publiée au JO L 60 du 5 mars 1980, p. 21,

LA COUR

composée de MM. J. Mertens de Wilmars, président, P. Pescatore, A. O'Keeffe, U. Everling, présidents de chambre, G. Bosco, T. Koopmans, O. Due, K. Bahlmann et Y. Galmot, juges,

avocat général: Sir Gordon Slynn
greffier: M. P. Heim

rend le présent

ARRÊT

SOMMAIRE

En fait

I — Le groupe Pioneer et son système de distribution dans la CEE 1835

II — La décision litigieuse 1836

III — La procédure 1837

IV — Les conclusions des parties 1837

V — L'affaire 101/80, Melchers 1837

A — Les personnes impliquées 1837

B — Les faits non contestés 1837

Les négociations entre M. Schreiber et M. Full 1837

La commande de M. Iffli 1838

La réunion d'Anvers 1839

L'état des stocks de Melchers 1839

Le prétendu refus de livrer de Melchers 1839

La réunion de Rommelshausen 1840

L'abandon de la commande de M. Iffli 1841

L'offre de M. Full à M. Weber en 1977 1841

L'entreprise EVB à Stuttgart 1841

C — Les conclusions que la Commission tire des faits 1841

D — Les conclusions que Melchers tire des faits 1842

E — Les déclarations de M. Schreiber 1843

F — Les différences essentielles entre les deux versions des faits 1844

Les négociations entre M. Schreiber et M. Full 1844

La commande de M. Iffli 1846

L'état des stoks de Melchers 1846

Le prétendu refus de livrer de Melchers 1846

La réunion de Rommelshausen 1848

La prétendue erreur de TVA de M. Schreiber 1849

L'entreprise EVB à Stuttgart 1851

VI — L'affaire 103/80, Pioneer GB 1851

A — Les faits non contestés 1851

B — Les conclusions que la Commission tire des faits 1853

C — Les principaux moyens invoqués par Pioneer GB 1853

La part de marché des produits Pioneer 1853

L'effet des lettres de M. Todd à Comet et à Audiotronic 1855

Pratique concertée 1858

VII — L'affaire 100/80, MDF 1858
A — Les faits non contestés 1858
B — Les conclusions que la Commission tire des ces faits 1859
C — Les principaux moyens invoqués par MDF 1859
La Commission cumule les fonctions de décision et d'accusation 1859
L'absence de communication de l'avis du comité consultatif 1859
La part de marché des produits Pioneer 1859
L'affectation du marché 1859
État de nécessité, légitime défense 1861
L'article 85, paragraphe 3 1862
VIII — L'affaire 102/80, Pioneer Europe 1862
A — Les faits non contestés 1862
B — Les conclusions que la Commission tire des ces faits 1862
C — Les principaux moyens invoqués par Pioneer 1863
La réunion d'Anvers 1863
Le prétendu refus de vendre de Melchers 1865
La transmission par Pioneer à Melchers des plaintes de M. Setton et des informations relatives aux licences d'importation 1867
La durée de la prétendue pratique concertée 1867
IX — Les amendes 1867
Observations générales 1867
La relation entre l'amende et le chiffre d'affaires des requérantes 1868
La durée de la pratique concertée 1870
Début de la pratique concertée 1870
Fin de la pratique concertée 1871
Les effets de la prétendue pratique concertée 1872
Communication par la Commission des critères sur la base desquels les amendes ont été calculées 1874
Propos délibéré 1874
Caractère de confiscation de l'amende, violation du principe de proportionnalité 1875
Violation de l'article 15, paragraphe 5, du règlement n° 17/62 1875
Concours d'infractions 1875
La responsabilité que la Commission porte dans les présentes affaires 1875
Violation du principe selon lequel tout accusé est présumé innocent 1876

En droit

A — Sur les moyens relatifs à la violation des formes substantielles 1880
a) Sur le cumul des fonctions de décision et d'accusation 1880
b) Sur l'absence, dans la communication des griefs, de certaines circonstances retenues dans la décision 1881
c) Sur la non-divulgation de documents 1884
d) Sur l'absence de communication de l'avis du comité consultatif 1886

B — Sur l'appréciation et la qualification des faits sur la base desquels la Commission a constaté des infractions à l'article 85, paragraphe 1 1887
a) Sur le prétendu refus de livrer de la part de Melchers 1887
b) Sur les effets des lettres envoyées par M. Todd 1894
c) Sur la durée des pratiques concertées 1897
d) Sur la participation de Pioneer aux pratiques concertées 1897
e) Les parts de marché détenues par les requérantes et l'affectation du commerce entre États membres 1899

C — Sur les moyens tirés de la méconnaissance des circonstances qui excluent l'application d'amendes 1901
a) Sur la légitime défense et l'état de nécessité 1901
b) Sur l'article 85, paragraphe 3, du traité 1902
c) Sur la conformité du comportement de Melchers à ses engagements contractuels notifiés à la Commission 1903
d) Sur l'absence d'instructions de la part des associés 1903
e) Sur l'éventuelle coresponsabilité de la Commission dans les présentes affaires . . 1904

D — Sur les moyens relatifs aux montants des amendes 1904
a) Sur le niveau général des amendes 1904
b) Sur la prétendue absence de propos délibéré de Pioneer 1907
c) Sur la référence au chiffre d'affaires comme base de calcul des amendes 1907
d) Sur la durée des pratiques concertées 1909
e) Sur l'imposition d'une amende unique pour deux pratiques concertées 1910

E — Conclusion 1911
Sur la demande en annulation 1911
Sur la demande en réduction des amendes 1911

Sur les dépens 1913

En fait

Les faits de la cause, le déroulement de la procédure, les conclusions et les moyens et arguments des parties peuvent être résumés comme suit:

I — Le groupe Pioneer et son système de distribution dans la CEE

1. La Pioneer Electronic Corporation, à Tokyo, est un des principaux producteurs mondiaux d'appareils hifi. Son chiffre d'affaires a été de 530 millions de dollars en 1976 et de 843 millions de dollars en 1977.

2. La plupart des produits Pioneer vendus en Europe sont importés par la filiale Pioneer Electronic (Europe) NV, à Anvers, ci-après dénommée «Pioneer» ou «Pioneer (Europe)». Au moment où se déroulaient les faits relatifs aux présentes affaires, Pioneer avait des distributeurs exclusifs indépendants dans sept États

membres. Depuis lors, plusieurs de ces distributeurs sont devenus des filiales de Pioneer.

A l'époque, les distributeurs exclusifs dans les États membres visés dans les présentes affaires étaient: C. Melchers & Co., à Brême, en république fédérale d'Allemagne, ci-après dénommée «Melchers»; Shriro UK Ltd au Royaume-Uni, ci-après dénommée «Shriro»; et Musique Diffusion française en France, ci -après dénommée «MDF».

Melchers avait constitué un réseau de plus de mille revendeurs au détail et de sept représentants locaux, qui étaient chargés des contacts avec les revendeurs d'une zone déterminée et de la promotion des ventes des produits Pioneer au niveau local.

A partir du 1er janvier 1978, la distribution des produits Pioneer a été confiée à Pioneer-Melchers GmbH, une nouvelle société dont 40 % du capital autorisé devaient être détenus par Pioneer et 60 % par Melchers. Cette dernière exerce encore des activités commerciales dans d'autres branches.

Shriro avait constitué un réseau de plus de 260 revendeurs au détail. Il existait environ 480 points de vente de produits Pioneer au Royaume-Uni. Deux revendeurs, à savoir Comet et Audiotronic, disposaient à eux seuls de quelque 160 points de vente et réalisaient ensemble environ 45 % des ventes de produits Pioneer en provenance de Shriro.

Dans le courant de 1978, Pioneer a acquis la totalité du capital de Shriro et a transformé la raison sociale de celle-ci en Pioneer High Fidelity (GB) Ltd, ci-après dénommée «Pioneer GB».

3. Les prix appliqués par Pioneer aux concessionnaires exclusifs en république fédérale d'Allemagne, en France et au Royaume-Uni étaient en substance les mêmes. Les concessionnaires exclusifs avaient toute liberté pour fixer leurs prix de vente.

4. Pour l'exercice se terminant le 30 septembre 1976, Pioneer a vendu des produits hifi à ses distributeurs exclusifs dans les trois pays concernés pour une valeur totale de:

— République fédérale d'Allemagne: 200 699 871 BFR

— France: 227 206 908 BFR

— Royaume-Uni: 305 964 158 BFR

II — La décision litigieuse

Le 14 décembre 1979, la Commission a pris la décision faisant l'objet des présents recours (JO L 60 du 5. 3. 1980, p. 21), dans laquelle elle a constaté que la pratique concertée entre MDF, Pioneer et Melchers, ayant consisté à entraver, de la fin de 1975 jusqu'en février 1976, les importations de matériel Pioneer provenant de la république fédérale d'Allemagne vers la France, ainsi que la pratique concertée entre MDF, Pioneer et Pioneer GB, ayant consisté à entraver, de la fin de 1975 jusqu'à la fin de 1977, les importations provenant du Royaume-Uni vers la France, constituaient des infractions à l'article 85, paragraphe 1, du traité.

La Commission a infligé les amendes suivantes: 850 000 UCE à MDF, 4 350 000 UCE à Pioneer, 1 450 000

UCE à Melchers et 300 000 UCE à Pioneer GB.

III — La procédure

1. Chacune des quatre entreprises précitées a introduit un recours contre cette décision.

Par ordonnance du 10 juillet 1981, les quatre affaires ont été jointes aux fins de la procédure et de l'arrêt.

2. Le juge rapporteur et l'avocat général ont tenu des réunions préparatoires avec les parties les 10 juillet et 3 décembre 1981.

Le 18 septembre 1981, la deuxième chambre de la Cour a entendu des témoins dans l'affaire 101/80, Melchers.

A la suite des réunions préparatoires, les parties ont établi des listes des points de fait et de droit pertinents. Les parties ont en outre négocié en vue de se mettre d'accord sur certains points de fait. Elles y sont parvenues pour certains d'entre eux; pour d'autres, elles ont éclairci leur point de vue.

IV — Les conclusions des parties

1. Les *requérantes* concluent à ce que la décision soit annulée ou, subsidiairement, à ce que les amendes soient réduites et à ce que la Commission soit condamnée aux dépens. MDF conclut en outre, à titre très subsidiaire, à ce qu'elle soit admise à s'acquitter de l'amende réduite par échéances d'un montant acceptable.

2. La *Commission* conclut au rejet des recours et à la condamnation des requérantes aux dépens.

V — L'affaire 101/80, Melchers

Le premier moyen de Melchers consiste à contester qu'elle ait entravé les importations parallèles en France en provenance de la république fédérale d'Allemagne.

A — Les personnes impliquées

1. Les personnes principalement impliquées dans l'affaire Melchers sont les suivantes: M. Iffli, propriétaire de l'entreprise du même nom, à Metz, qui vend à prix réduit, entre autres, des produits hifi, et directeur général du groupe d'achats Connexion, qui achète du matériel hifi, entre autres, par la voie d'importations parallèles: M. Weber, auparavant directeur de l'entreprise Willi Jung, à Sarrebruck, qui, après l'achat de Jung par l'important grossiste allemand Gruoner, à Rommelshausen, est devenu directeur de la succursale Gruoner à Sarrebruck; M. Schmidt, propriétaire de Gruoner; M. Hauser, chef des achats de Gruoner; M. Schreiber, acheteur auprès de Gruoner; M. Mackenthun, directeur chargé de la division hifi chez Melchers; M. von Bonin, directeur des ventes de la division hifi de Melchers; M. Full, représentant local de Melchers pour la région de Karlsruhe; M. Setton, président de MDF, concessionnaire de Pioneer en France.

B — Les faits non contestés

Les négociations entre M. Schreiber et M. Full

2. En novembre 1975, M. Iffli a été à même d'offrir du matériel Pioneer à des prix inférieurs de 26 à 31 % aux prix de détail normaux en France, grâce à des importations parallèles effectuées par

Connexion à partir de la Belgique. Peu après, M. Iffli a pris contact avec M. Schreiber, par l'intermédiaire de M. Weber, en vue de trouver, en Allemagne, une source alternative d'importations parallèles, entre autres, de produits Pioneer. A cette fin, M. Iffli s'est rendu au siège de Gruoner, à Rommelshausen, le 12 décembre 1975, pour discuter avec MM. Hauser et Schreiber. M. Iffli était accompagné de M. Weber. M. Hauser a rédigé un mémorandum relatif à cette réunion. M. Schreiber, à son tour, a demandé à Melchers, par télex du 15 décembre 1975 contenant seulement une allusion générale à l'intention de Gruoner d'augmenter ses activités dans le secteur hifi, de lui soumettre une liste de prix des produits Pioneer. Melchers a répondu en renvoyant M. Schreiber à M. Full.

Au cours de la dernière quinzaine de décembre 1975, M. Full a rendu visite à M. Schreiber. Au cours de la rencontre, M. Full a décrit les conditions accordées par Melchers au commerce de détail, et il a remis à M. Schreiber la liste des prix de Melchers en vigueur à l'époque, c'est-à-dire la liste de prix n° 8/75. M. Full a rencontré M. Schreiber, une seconde fois, au cours du mois de janvier 1976, et à cette occasion, il s'est référé aux nouvelles conditions appliquées par Melchers à compter de février 1976, en vertu de la liste de prix n° 1/76. Cette dernière liste contenait, entre autres, un rabais de 3 % pour grossistes.

M. Schreiber a gardé des notes concernant les deux rencontres avec M. Full. La teneur de ces notes a été éclaircie par M. Schreiber lors de l'audition des témoins le 18 septembre 1981. La question de savoir si M. Full a donné l'impression à M. Schreiber que Melchers avait accepté Gruoner comme client est contestée par les parties (voir ci-dessous, point 20).

La commande de M. Iffli

3. A la suite des premières discussions avec M. Full, M. Schreiber a fait une offre à M. Iffli le 31 décembre 1975, notamment pour du matériel Pioneer, à des prix inférieurs jusqu'à 30 % à ceux pratiqués par MDF. Sur la base des prix offerts par M. Schreiber, M. Iffli a passé à M. Weber, les 12 et 14 janvier 1976, deux commandes d'une valeur totale d'environ 1 million de DM, commandes qui ont été transmises par télex, les mêmes jours, par M. Weber à Gruoner. Le 19 janvier 1976, M. Weber a écrit à M. Iffli pour l'informer que les conditions de livraison de sa commande de matériel Pioneer seraient indiquées par l'importateur de «Hambourg» le 19 janvier 1976. M. Schreiber a transmis à Melchers les commandes de M. Iffli, par télex, le 20 janvier 1976, après les avoir réduites. Les raisons pour lesquelles M. Schreiber a effectué cette réduction sont contestées par les parties (voir ci-dessous, point 21).

Le même jour, M. Weber a informé M. Iffli par téléphone que la plus grande partie de sa commande de matériel Pioneer avait déjà été envoyée à Rommelshausen et il lui a adressé une lettre, énumérant ceux des articles commandés par M. Iffli que Melchers avait déjà expédiés, disait-il, à Gruoner, ainsi que ceux qui seraient réservés pour M. Iffli dans l'entrepôt de l'importateur à Hambourg. Les articles énumérés par M. Weber, comme ayant déjà été expédiés à Rommelshausen ou comme ayant fait l'objet d'une réservation à Hambourg, correspondent à ceux commandés par M. Schreiber le 20 janvier 1976.

M. Schreiber a déclaré, au cours de l'audition des témoins du 18 septembre

1981, avoir informé M. Weber des quantités de matériel Pioneer qu'il avait commandées auprès de Melchers le 20 janvier 1976. M. Schreiber n'aurait cependant pas informé M. Weber qu'une partie des marchandises commandées avait déjà été expédiée par Melchers. D'après M. Schreiber, M. Weber doit avoir écrit sa lettre à M. Iffli le 20 janvier 1976, pour ne pas perdre la commande de celui-ci.

M. Weber a expliqué, au cours de l'audition des témoins, que les informations sur la livraison du matériel Pioneer, qu'il avait communiquées à M. Iffli par sa lettre du 20 janvier 1976, provenaient de M. Schreiber. Pensant que ces informations étaient correctes, il aurait même établi les factures d'exportation et préparé d'autres documents relatifs à la transaction.

La réunion d'Anvers

4. Les 19 et 20 janvier 1976, Pioneer a organisé une réunion à son siège à Anvers, à laquelle ont participé notamment son directeur général M. Ito, M. Setton, M. Mackenthun ainsi que les représentants des distributeurs Pioneer au Royaume-Uni, aux Pays-Bas et en Suisse. Avant la réunion d'Anvers. M. Setton s'était plaint à plusieurs reprises, à M. Ito, d'importations parallèles de matériel Pioneer en France. Pioneer a transmis les plaintes de M. Setton à Melchers. M. Setton a réitéré ses plaintes au cours de la réunion d'Anvers.

M. Iffli a effectué, le 19 janvier 1976, une déclaration d'importation à la douane française pour du matériel Pioneer sur la base de factures pro forma et il a obtenu, les 21 et 22 janvier 1976, des licences d'importation. Pioneer en a été informé par MDF et a transmis l'information à Melchers.

L'état des stocks de Melchers

5. Après avoir reçu la commande de Gruoner du 20 janvier 1976, Melchers a contrôlé ses stocks le 21 janvier 1976. Leur état a été noté sur le télex de Gruoner du 20 janvier 1976 par un employé de Melchers, M. Stürken, qui s'occupait alors du magasin. Les possibilités d'exécuter la commande sur la base de ces stocks sont contestées par les parties (voir ci-dessous, point 22). Le 22 janvier, Melchers a appris, par téléphone, sur sa demande, que la société d'assurance Hermes Kreditversicherung, à Hambourg, était prête à couvrir la commande de Gruoner pour un montant de 200 000 DM, ce qui a été confirmé par écrit le 27 janvier.

Le prétendu refus de livrer de Melchers

6. Le 23 janvier 1976, M. Schreiber a adressé à Melchers un télex libellé comme suit: «Veuillez confirmer notre commande et nous donner le nom du transporteur qui livrera la marchandise ici». Melchers a répondu ce qui suit: «Confirmons vos ... commandes. Le transporteur qui livrera la marchandise est le transporteur Gildemeister». La question de savoir si cette réponse était une acceptation de la commande ou un simple accusé de réception est contestée (voir ci-dessous, point 23).

7. Le 28 janvier 1976, M. Schreiber a adressé le télex suivant à M. Weber:

«Une conversation téléphonique avec M. von Bonin, directeur des ventes de la représentation allemande de Pioneer, a donné les résultats suivants:

Le bureau de Pioneer-Europe, à Anvers, est déjà informé de la licence pour l'importation d'appareils Pioneer. La succursale allemande a reçu l'ordre de n'approvisionner en aucun cas l'entreprise Jung.

Nous ne pouvons être approvisionnés que si nous nous engageons à ne pas exporter.

Dans ces conditions, Melchers refuse de livrer.»

Dans une lettre du 29 janvier 1976, M. Weber a informé M. Iffli de la conversation téléphonique précitée que M. Schreiber aurait eue avec M. von Bonin.

La question de savoir si M. von Bonin a effectivement eu cette conversation avec M. Schreiber est contestée par les parties (voir ci-dessous, point 23).

8. M. Iffli s'est ensuite plaint auprès de M. Weber et de M. Schreiber du prétendu refus de livrer de Melchers et il a menacé d'attaquer Gruoner en justice. M. Weber s'est rallié à ces plaintes. Il a notamment fait savoir à M. Schmidt et à M. Hauser de Gruoner, par télex du 6 février 1976, qu'il avait en sa possession des preuves de ce que Melchers avait vendu du matériel Pioneer à un grossiste à Bruxelles, matériel qui avait ensuite été réexporté à M. Iffli, et que l'entreprise EVB, à Stuttgart, avait également livré à une entreprise, à Paris, des produits Pioneer provenant de Melchers. Le télex porte des notes manuscrites de M. Schreiber, qui indiquent, concernant la livraison via Bruxelles: «pas livré lui-même, est connu à Brême. Mais pas via Allemagne, Melchers le nie absolument». En ce qui concerne la livraison par EVB, les notes disent: «exact, c'était en novembre 1975, énormes ennuis d'où, maintenant, prudence». M. Schreiber a expliqué ses notes au cours de l'audition des témoins du 18 septembre 1981 (voir point 20, dernier paragraphe, ci-dessous).

La réunion à Rommelshausen

9. Le 11 février 1976, une réunion s'est tenue à Rommelshausen, entre Melchers et Gruoner, dont le but est contesté. Ont participé à cette réunion MM. Full, Mackenthun et von Bonin de Melchers, ainsi que MM. Schmidt et Schreiber de Gruoner. Le contenu des discussions qui ont eu lieu à cette occasion, notamment la question de savoir si Melchers a demandé à Gruoner de s'engager à ne pas exporter, est contestée par les parties (voir ci-dessous, point 24).

Le 18 février 1976, M. Schreiber a envoyé à M. Weber le télex suivant:

«L'entretien avec les dirigeants de l'entreprise Melchers, à Brême, concernant la vente d'appareils Pioneer, a permis de clarifier les points suivants:

1) L'entreprise Melchers a livré en 1975 à des entreprises qui ont exporté des appareils en Belgique et en France. EVB, de Stuttgart, a livré en France — les commandes ont porté sur un montant relativement réduit —; un détaillant assez important de la Ruhr a livré en Belgique. Une partie de ces appareils est revenue en République fédérale et Melchers doit même en racheter un certain nombre afin d'éviter des ennuis majeurs.

2) Melchers nie catégoriquement avoir exporté lui-même. Les contrats conclus entre la direction Pioneer, établie à Anvers, et les distributeurs nationaux excluent d'avance cette possibilité.

Le fait que le mouvement des marchandises soit réglé par Anvers est légal et l'entreprise Melchers mettrait son rôle en péril si, de son côté, elle ne contrôlait pas la commercialisation des appareils Pioneer d'une manière

qui évite que des quantités importantes de marchandises passent la frontière.

3) L'intégration d'appareils Pioneer dans notre programme de vente nous intéresse vivement.

Nous ne pouvons effectuer des livraisons en quantité suffisante que si Melchers a l'assurance que nous fournissons les appareils livrés au commerce de détail allemand.

4) Il ne peut pas être parlé d'une pression commerciale et cet élément ne peut malheureusement pas être modifié d'un jour à l'autre. Il est en fin de compte déterminant pour les ventes en Europe de maintenir le niveau des prix.

...»

M. Schreiber a écrit, le 19 février 1976, un mémorandum concernant la réunion de Rommelshausen, dans lequel il précise entre autres: «Après les discussions avec ... Melchers ..., rien ne s'oppose plus à une collaboration ...» Le lien entre le télex et la réunion ainsi que la signification des termes du mémorandum sont contestés par les parties (voir ci-dessous, point 24).

L'abandon de la commande de M. Iffli

10. Le 20 février 1976, M. Schreiber a adressé à M. Iffli un télex l'informant que les prix qui lui avaient été offerts le 31 décembre 1975, entre autres pour les produits Pioneer, n'étaient plus valables «en raison de l'évolution des prix». Ainsi la commande de M. Iffli a définitivement été abandonnée et celui-ci n'a jamais reçu le matériel commandé. La raison pour laquelle la commande de M. Iffli n'a pas été exécutée est contestée par les parties (voir ci-dessous, point 25).

Gruoner a passé une nouvelle commande à Melchers dans les semaines suivantes. Gruoner est devenu le principal client individuel de Melchers.

11. Le 28 février 1976, M. Iffli a déposé une plainte auprès de la Commission. La première réunion entre celle-ci et Melchers semble avoir eu lieu les 12 et 13 avril 1976.

L'offre de M. Full à M. Weber en 1977

12. Le 27 mai 1977, M. Full a offert à M. Weber, en vue de la revente à M. Iffli, 2 000 tourne-disques Pioneer. L'opération ne s'est pas réalisée parce que M. Iffli a trouvé le prix trop élevé.

L'entreprise EVB à Stuttgart

13. Des produits Pioneer achetés auprès de Melchers ont été exportés en France, en novembre 1975, par l'entreprise EVB à Stuttgart, en dépit du fait que celle-ci avait confirmé par écrit, à la demande de M. Full, que les marchandises en question n'étaient pas destinées à être revendues dans le marché commun. Les raisons qui ont amené M. Full à exiger ladite confirmation sont contestées par les parties (voir ci-dessous, point 26).

C — Les conclusions que la Commission tire des faits

14. Si M. Schreiber a offert à M. Iffli, le 31 décembre 1975, des prix inférieurs jusqu'à 30 % à ceux pratiqués par MDF; c'est, déclare la Commission, parce qu'il a déduit de ses discussions avec M. Full, fin décembre 1975, qu'il serait en mesure, en tant que grossiste et en raison du volume des commandes, de s'approvi-

sionner auprès de Melchers à des conditions lui permettant de faire une telle offre. Avant de passer la commande de M. Iffli à Melchers le 20 janvier 1976, M. Schreiber aurait réduit celle-ci, pensant que la nature et l'ampleur de la commande donneraient à Melchers l'impression que le matériel commandé était destiné à être exporté vers la France. A l'origine, Melchers aurait réagi d'une façon parfaitement normale à cette commande: elle aurait vérifié l'état de ses stocks, demandé et obtenu une assurance de crédit et confirmé la commande en indiquant l'agent d'expédition. Cependant, à la suite des plaintes de M. Setton, des discussions à la réunion d'Anvers et des instructions de Pioneer, Melchers aurait modifié son attitude et refusé de fournir le matériel commandé par Gruoner. Ce refus aurait été exprimé notamment au cours d'une conversation téléphonique que M. Schreiber aurait eue avec M. von Bonin vers le 27 janvier 1976; celui-ci aurait dit en effet, à cette occasion, que Melchers refusait de livrer faute d'avoir reçu l'assurance que le matériel commandé ne serait pas exporté. Au cours de la réunion du 11 février 1976 à Rommelshausen, les représentants de Melchers auraient répété qu'ils ne pouvaient pas donner suite à la commande du 20 janvier 1976.

D — Les conclusions que Melchers tire des faits

15. Selon Melchers, les discussions que M. Full a eues avec M. Schreiber, fin décembre 1975 et début janvier 1976, ne peuvent être qualifiées que de «première prise de contact». La commande du 20 janvier 1976 aurait été prématurée, car les conditions relatives aux relations commerciales futures entre Gruoner et Melchers n'auraient été discutées que lors de la réunion à Rommelshausen le 11 février 1976, et Gruoner n'aurait donné son accord à ces conditions qu'après cette réunion. Comme Melchers avait l'habitude, sauf dans un ou deux cas, de vendre à des détaillants et pas à des grossistes, il aurait en effet fallu un certain temps pour établir des relations commerciales avec Gruoner. Melchers aurait donc été très surprise de recevoir une commande de Gruoner le 20, et une demande de confirmation le 23 janvier 1976, à savoir à un moment où aucune des conditions de base précitées n'avait été fixée. Le télex faisant suite à la demande de confirmation ainsi que la démarche auprès de la Hermes Kreditversicherung auraient été des opérations de routine ne montrant pas que la commande était acceptée. En outre, une grande partie des marchandises commandées par Gruoner n'auraient pas été en stock.

16. Dans la réplique, Melchers invoque des éléments de fait nouveaux, qui seraient apparus à la suite de visites faites à Gruoner entre la date du dépôt du mémoire en défense et celle du dépôt de la réplique. Pendant ces visites, Melchers aurait examiné les documents de Gruoner relatifs à la présente affaire et posé des questions à M. Schreiber.

Melchers prétend avoir découvert, à cette occasion, que M. Schreiber avait commis une erreur en calculant les prix

offerts par lui à M. Iffli le 31 décembre 1975, M. Schreiber aurait calculé ces prix sur la base des tarifs normaux de Melchers. Il aurait déduit les ristournes types (pour les détaillants bénéficiant des rabais les plus élevés), ainsi que 11 % au titre de la TVA allemande, en supposant à tort que cette dernière déduction pouvait être effectuée puisque les marchandises étaient destinées à l'exportation. Les tarifs de Melchers, desquels il déduisait la TVA, étaient des prix nets, TVA exclue. Melchers conclut que la raison pour laquelle la commande de M. Iffli n'a pas été exécutée n'est pas que Melchers a refusé de livrer, ou que les prix offerts à M. Iffli n'étaient plus valables «en raison de l'évolution des prix», mais uniquement le fait que M. Schreiber s'est rendu compte de son erreur de calcul de la TVA, erreur qui, si la commande de M. Iffli avait dû être exécutée sur la base de cette offre, aurait obligé M. Schreiber à vendre à des prix inférieurs à ceux auxquels il pouvait acheter, ce qui aurait causé à Gruoner une perte dépassant 80 000 DM. Pour Melchers, c'est donc Gruoner seul, et plus précisément M. Schreiber, qui est responsable de ce que M. Iffli n'a pas reçu les marchandises commandées par lui.

17. A l'appui de sa thèse, Melchers fait valoir, en outre, qu'il existe un parallélisme entre les transactions de M. Schreiber avec Pioneer et celles de M. Schreiber avec National Panasonic, un autre producteur japonais de matériel hifi. Dans les deux cas, M. Weber (prétendument induit en erreur par M. Schreiber) aurait informé M. Iffli que les marchandises commandées avaient été expédiées par l'importateur à Rommelshausen, avant même que la commande ait été passée par M. Schreiber à cet importateur. Dans les deux cas, M. Schreiber aurait réduit la commande passée par M. Iffli; il aurait demandé à l'importateur de confirmer la soi-disant commande qui, dans le cas de National Panasonic, n'aurait été qu'une demande de réservation; il aurait écrit à M. Weber qui, à son tour, aurait informé M. Iffli que la commande ne pouvait pas être exécutée à cause du refus de livrer de l'importateur; le 20 février 1976, il aurait retiré l'offre de prix faite à M. Iffli le 31 décembre 1975, en alléguant l'évolution des prix.

E — Les déclarations de M. Schreiber

18. Chacune des parties appuie sa version des faits sur les déclarations écrites de M. Schreiber. La Commission se fonde sur la déclaration que M. Schreiber a faite, à la demande de ses inspecteurs, le 18 mai 1977. Melchers se base sur la déclaration que M. Schreiber a faite, à sa demande, le 5 septembre 1980. M. Schreiber a encore fait deux autres déclarations: le 15 février 1980, il a dit que le refus de livrer de M. von Bonin se référait peut-être à l'entreprise Jung à Mayence; le 12 septembre 1980, il a déclaré qu'il avait peut-être eu connaissance de l'erreur de TVA dès janvier 1976.

19. M. Schreiber dit, dans sa déclaration du 18 mai 1977:

— qu'il s'est basé sur les indications de M. Full relatives aux prix et à la disponibilité du matériel Pioneer,

quand il a fait son offre à M. Iffli le 31 décembre 1975;

— qu'il a réduit la commande de M. Iffli en pensant que sa composition donnerait à Melchers l'impression qu'elle était destinée à être exportée vers la France;

— que M. von Bonin lui a dit qu'on ne pouvait livrer à Gruoner que si celui-ci s'engageait à ne pas exporter;

— qu'il a invité Melchers à la réunion de Rommelshausen pour discuter des problèmes posés par le refus de livraison;

— que M. von Bonin a dit, à cette occasion, que Melchers ne pourrait livrer que pour le commerce spécialisé allemand;

— qu'il n'y a plus eu d'obstacle aux relations d'affaires entre Melchers et Gruoner après que la commande de M. Iffli a été discutée à la réunion de Rommelshausen.

M. Schreiber dit, dans sa déclaration du 5 septembre 1980:

«1. Les prix extrêmement bas que nous avons communiqués à Iffli provenaient d'un point que nous avions à l'esprit et qui n'avait pas été réglé avec Melchers:

nous avons supposé à tort que le remboursement de la TVA entraînerait une diminution de prix et n'aurait pas, par exemple, un effet neutre sur les prix . . .

(. . .)

4. Lorsqu'il nous est apparu clairement que nous ne pouvions pas respecter notre promesse de livraison à Iffli, nous avons été confrontés au problème de trouver une explication plausible à cela pour Iffli. Entretemps, nous avions appris par Iffli qu'il avait obtenu sa licence pour importer des marchandises Pioneer en France. Dans cette situation désespérée, nous avons dit que Melchers ne pouvait pas livrer, parce que Pioneer Anvers était intervenu. . . . J'ai donné ce motif par écrit à M. Weber pour qu'il le transmette à Iffli.

Nous ne souhaitions pas dire à Iffli le véritable motif, à savoir que nous avions fait des promesses à Iffli avant d'avoir reçu confirmation de notre commande du 20 janvier 1976, car nous craignions que cela n'affecte nos nouvelles relations d'affaires.»

F — Les différences essentielles entre les deux versions des faits

Les négociations entre M. Schreiber et M. Full

20. *Melchers* prétend que M. Full a expliqué à M. Schreiber qu'en règle générale Melchers ne traite pas avec les grossistes et qu'il faudra d'autres discussions avec le siège de Melchers, avant que Gruoner ne soit acceptée comme cliente.

D'après la *Commission*, M. Schreiber n'a pas eu cette impression lors de ses discussions avec M. Full, puisqu'il a envoyé une commande à Melchers le 20 janvier 1976.

Au cours de l'*audition des témoins* du 18 septembre 1981, *M. Schreiber* a expliqué que Melchers n'avait pas établi de conditions pour grossistes au moment de sa première rencontre avec M. Full. Les deux grossistes qui étaient approvisionnés à l'époque par Melchers, à savoir Brömmelhaupt et Weide, auraient bénéficié des conditions les plus favorables appli-

quées au commerce de détail. A propos de la remarque «Bonus für GH» (bonus pour négociants de gros) figurant dans ses notes manuscrites sur la première réunion avec M. Full, M. Schreiber a déclaré: «on avait apparemment créé pour le commerce de gros une solution transitoire, la pratique était probablement la même dans le cas de Brömmelhaupt». M. Schreiber n'a pas pu donner plus de détails sur le sens de sa remarque.

M. Schreiber a expliqué en outre que la deuxième réunion avait eu lieu entre M. Full et lui-même avant qu'il ait passé sa commande à Melchers le 20 janvier 1976. M. Schreiber a enfin expliqué qu'il avait considéré les informations reçues de M. Full comme constituant une offre de la part de celui-ci et que l'offre qu'il avait lui-même faite à Iffli était basée uniquement sur les informations reçues lors de la première réunion, tandis que la commande passée à Melchers se référait aux nouveaux prix de 1976, dont l'existence lui avait été notifiée lors de la seconde réunion.

M. Full a déclaré, au cours de l'audition des témoins, avoir dit à M. Schreiber, lors de leur premier entretien, que Melchers n'avait pas élaboré de conditions pour grossistes. De telles conditions n'auraient pas non plus existé au moment de la deuxième réunion entre M. Schreiber et M. Full, qui a eu lieu, selon ce dernier, après la commande de Gruoner du 20 janvier 1976 (voir ci-dessous, point 23).

En outre, les parties ne sont pas d'accord sur la remarque «Il faut empêcher les livraisons parallèles. Belgique!», figurant dans les notes manuscrites de M. Schreiber.

Selon la *Commission,* cette remarque démontre que la question des exportations parallèles à partir de l'Allemagne avait déjà été évoquée au cours des discussions entre M. Full et M. Schreiber.

Melchers fait observer que le souhait d'empêcher des livraisons parallèles «peut avoir été exprimé par M. Schreiber» dans le souci d'empêcher des importations parallèles en Allemagne à partir de la Belgique, qui était à l'époque la source principale des importations parallèles sur le continent, notamment de matériel provenant de Grande-Bretagne. D'après Melchers, la même préoccupation pourrait être à la base des mots «pas de réimportation» figurant dans le mémorandum de M. Hauser du 16 décembre 1975, concernant la visite de M. Iffli à Gruoner, du 12 décembre 1975.

Au cours de l'*audition des témoins, M. Schreiber* a confirmé l'interprétation donnée par Melchers de la phrase précitée contenue dans ses notes manuscrites. Quant à la remarque de M. Hauser, M. Schreiber a dit qu'il supposait que M. Hauser voulait dire qu'il avait eu des discussions avec M. Iffli sur la question de savoir si des marchandises achetées par celui-ci seraient effectivement commercialisées en France ou si elles pouvaient réapparaître sur le marché allemand.

M. Schreiber a expliqué en outre que, le 6 février 1976, à l'occasion du télex de M. Weber à MM. Schmidt et Hauser de Gruoner portant la même date, il a discuté avec M. Full la question des importations parallèles en France de produits Pioneer provenant d'Allemagne. Ce serait M. Full qui lui aurait donné les informations qu'il a notées sur le télex de M. Weber (voir ci-dessus, point 8, et ci-dessous, point 24).

M. Full a déclaré, au cours de l'audition des témoins, qu'il était improbable qu'il ait donné ces informations à M. Schreiber.

La commande de M. Iffli

21. Selon la *Commission*, M. Schreiber a réduit la commande de M. Iffli parce qu'il pensait que sa nature et son ampleur donneraient à Melchers l'impression que le matériel commandé était destiné à être exporté vers la France.

Pour *Melchers*, il est difficile de croire que la commande de M. Iffli n'était pas acceptable, alors que la commande réduite de M. Schreiber l'était. Melchers considère plutôt comme peu claires les raisons pour lesquelles M. Schreiber a réduit la commande de M. Iffli.

Dans la *déclaration* qu'il a faite, le 18 mai 1977, aux inspecteurs de la Commission, *M. Schreiber* a expliqué qu'il avait réduit la commande de M. Iffli en pensant que sa composition donnerait à Melchers l'impression qu'elle était destinée à être exportée vers la France, ce qui pourrait donner lieu à des difficultés dans les rapports avec Melchers. Au cours de l'*audition des témoins* du 18 septembre 1981, il a maintenu cette explication tout en affirmant, en même temps qu'il avait réduit la commande de M. Iffli parce qu'il était convaincu que Melchers n'avait pas en stock les marchandises commandées par Iffli.

L'état des stocks de Melchers

22. *Melchers* prétend que sur les 41 modèles commandés par Gruoner le 20 janvier 1976, 13 n'étaient pas en stock; pour d'autres modèles, les quantités en stock auraient été inférieures à celles demandées par Gruoner. Le niveau du stock aurait été très bas par suite des ventes de Noël. Le niveau du stock de Pioneer, à Anvers, aurait également été très bas; une grande partie du stock aurait été vendue à l'avance.

Selon la *Commission*, tous les produits commandés par Gruoner auraient pu être expédiés au plus tard le 10 février 1976; en outre, Melchers aurait pu s'approvisionner non seulement chez Pioneer à Anvers, mais aussi au Japon.

Le prétendu refus de livrer de Melchers

23. Selon *Melchers*, le télex de M. Schreiber demandant confirmation a été reçu par une étudiante, M^lle^ Hammer, qui en était à son second jour de travail. En «confirmant» la commande, elle n'aurait fait qu'accuser réception de celle-ci. Elle a fait une déclaration écrite à Melchers le 6 mars 1980, dans laquelle elle confirme cette version.

La *Commission* analyse le télex du 23 janvier 1976 comme une acceptation de la commande du 20 janvier. A son avis, il est improbable qu'une étudiante, à son deuxième jour de travail, ait envoyé un télex sans qu'on lui ait donné des instructions en ce sens. Il serait de toute façon sans importance que Melchers ait rompu ou non le contrat au sens commercial; ce qui importe serait le fait que Melchers a considéré le télex de Gruoner du 20 janvier comme une commande normale jusqu'au 23 janvier, mais a, ensuite refusé de livrer.

M. Schreiber a expliqué, lors de l'audition des témoins du 18 septembre 1981, qu'il avait compris le télex du 23 janvier 1976

comme une acceptation de sa commande, puisque ce télex mentionnait déjà le transporteur.

M^lle Hammer a expliqué au cours de l'audition des témoins qu'elle avait seulement eu l'intention d'accuser réception du télex du 23 janvier 1976. Elle n'a pas pu se rappeler si quelqu'un lui avait apporté le télex de M. Schreiber en lui demandant d'en accuser réception ou si elle avait agi ainsi de sa propre initiative. M^lle Hammer a déclaré en outre n'avoir pas vu la commande de M. Schreiber du 20 janvier 1976 avant d'envoyer le télex du 23 janvier 1976.

La *Commission* maintient que M. von Bonin a dit, au cours d'une conversation téléphonique qu'il a eue avec M. Schreiber vers le 27 janvier 1976, que Melchers refusait de livrer faute d'avoir reçu l'assurance que le matériel commandé ne serait pas exporté. La Commission s'appuie notamment sur le télex que M. Schreiber a adressé à M. Weber le 28 janvier 1976 (voir point 7, ci-dessus). La Commission rappelle en outre que le conseil de Melchers a écrit, dans sa réponse à la communication des griefs: «Au lieu de contacter M. Full, M. Schreiber a téléphoné à M. von Bonin». De plus, le conseil de Melchers aurait reconnu, au cours de l'audition qui s'est tenue à la Commission à Bruxelles le 21 novembre 1978, que M. von Bonin avait téléphoné à Gruoner, probablement le 27 janvier 1976.

Selon *Melchers,* M. von Bonin a parlé à M. Schreiber pour la première fois à la réunion du 11 février 1976 à Rommelshausen. Tous les contacts entre Melchers et Gruoner avant cette réunion auraient en effet eu lieu uniquement par l'intermédiaire de M. Full.

M. von Bonin a confirmé ce qui précède au cours de l'*audition des témoins.* Après réception de la commande, M. Full aurait été chargé d'expliquer à Gruoner qu'on ne pouvait pas effectuer à l'époque une telle commande.

M. Schreiber a expliqué à cette occasion qu'il avait menti en déclarant à M. Weber ainsi qu'aux inspecteurs de la Commission que M. von Bonin lui a dit que Melchers refusait de livrer faute d'avoir reçu l'assurance que le matériel Pioneer ne serait pas exporté. Il aurait inventé cette explication après avoir découvert que les prix offerts par lui à M. Iffli étaient trop bas et parce que M. Iffli menaçait d'attaquer Gruoner en justice. Par contre, M. Schreiber a maintenu avoir appelé M. von Bonin, mais celui-ci aurait simplement expliqué au cours de la conversation que Melchers n'était même pas encore parvenu à décider s'ils voulaient approvisionner Gruoner.

M. Full a expliqué, dans une *déclaration écrite* du 22 février 1980, que M. von Bonin lui a dit, le 20 janvier 1976, que la commande de Gruoner «ne peut pas être exécutée en raison de l'insuffisance des stocks. Même des livraisons partielles poseraient à Melchers des difficultés insurmontables, parce que le commerce de détail spécialisé, que nous approvisionnons, devrait alors attendre. J'ai reçu comme directive de me mettre en rapport avec M. Schreiber et de lui expliquer la situation, en attirant l'attention sur le fait qu'il n'existait pas encore de relations commerciales». M. Full a déclaré en outre que, lors d'une visite, fin janvier 1976, M. Schreiber lui avait dit que sa

commande était destinée à la France. M. Full a déclaré ensuite, à propos de cette dernière visite: «J'ai tenté d'expliquer à M. Schreiber qu'une livraison ne pouvait pas intervenir avant une décision de politique générale (approvisionnement en principe du commerce de gros) de Brême et, deuxièmement, qu'une commande de cet ordre de grandeur ne pouvait pas être exécutée à court terme ... Mon entrepôt à Karlsruhe ... était presque vide à cette époque ... Notre entrepôt à Brême devait encore faire face à des retards considérables pour des commandes de nos détaillants spécialisés allemands. J'ai déclaré à M. Schreiber que des livraisons partielles non plus ne pourraient pas être effectuées si la question «Gruoner oui-non» recevait une réponse positive dans un délai bref, parce que le peu de marchandises dont nous disposions, nous devions l'utiliser pour approvisionner d'abord et exclusivement le marché allemand qui nous intéressait. Nous attendions la même attitude de la part de Gruoner lors de transactions futures.»

Au cours de l'*audition des témoins,* M. Full a expliqué comme suit la signification de cette dernière phrase: «J'attendais donc aussi de la firme Gruoner qu'elle approvisionne le marché allemand conformément à nos directives. Je n'ai pas écrit que nous attendions également de la firme Gruoner qu'elle n'exporte pas ...»

La réunion de Rommelshausen

24. Selon la *Commission,* les représentants de Melchers ont répété, à cette occasion, que Melchers ne pouvait donner une suite satisfaisante aux commandes de Gruoner que si elle avait la certitude que Gruoner utiliserait ces produits afin de fournir les détaillants allemands spécialisés et si Gruoner s'engageait à cet effet à ne pas exporter.

Pour dire que la commande de Gruoner a été discutée à la réunion de Rommelshausen, la Commission s'appuie notamment sur le télex de M. Schreiber à M. Weber du 18 février 1976, dans lequel M. Schreiber résume «l'entretien avec les dirigeants de ... Melchers ...» ainsi que sur la première phrase du mémorandum de M. Schreiber du 19 février 1976, relatif à ladite réunion, qui est libellée comme suit: «Il n'existe plus aucun obstacle à une collaboration entre nous». La Commission compare cette phrase avec les notes manuscrites de M. Schreiber, relatives aux entretiens avec M. Full, et elle conclut que la principale question non réglée, entre Melchers et Gruoner, au moment de la réunion de Rommelshausen, était celle des exportations, car toutes les autres auraient été réglées au cours de leurs entretiens. La Commission souligne que l'exécution de la commande de Gruoner ne nécessitait point l'établissement de relations commerciales régulières entre Melchers et Gruoner. Elle ne peut donc pas accepter l'argument de Melchers, selon lequel le mot «obstacles» se référait à l'établissement de relations commerciales régulières. La Commission renvoie en outre à la réponse de Melchers à la communication des griefs, où Melchers admet que la commande de Gruoner a été discutée à la réunion de Rommelshausen.

Melchers prétend que la réunion de Rommelshausen n'a pas été organisée pour discuter la commande de Gruoner, mais dans le seul but de négocier les conditions de base des relations commer-

ciales entre Gruoner et Melchers, ce qui confirmerait que la commande de Gruoner a été passée à un moment où ces conditions n'avaient pas encore été fixées.

Melchers se fonde sur le mémorandum de M. Schreiber du 19 février 1976. Il ressortirait de sa première ligne que le mot «obstacles» se référait aux obstacles nés du fait qu'il n'y avait pas encore eu d'accord réel entre les parties sur les prix, la livraison, la garantie, etc. Selon Melchers, le télex de M. Schreiber du 18 février 1976, par lequel celui-ci a transmis à M. Weber des informations reçues apparemment de Melchers, concernant des réexportations d'Allemagne, ne saurait étayer la thèse de la Commission, puisqu'il a été envoyé en réponse à une lettre et à deux télex de M. Weber, respectivement du 3 et du 6 février 1976, et ne se réfère pas spécifiquement à la réunion de Rommelshausen.

Selon les explications que *M. Schreiber* a données au cours de l'*audition des témoins* du 18 septembre 1981, ses notes manuscrites ne concernent pas la réunion de Rommelshausen. M. Schreiber a dit également, au cours de cette audition, que la commande de M. Iffli n'a pas été discutée à la réunion de Rommelshausen. Il a par conséquent admis que la déclaration qu'il a faite le 18 mai 1977 aux inspecteurs de la Commission n'était pas correcte dans la mesure où il a déclaré, en ce qui concerne la réunion de Rommelshausen, qu'il a invité Melchers à Rommelshausen en vue de discuter le refus de vendre de celui-ci. M. Schreiber a également admis que les informations sur les ventes par Melchers à des entreprises qui exportaient en France, qu'il a données à M. Weber par télex le. 18 février 1976, ne provenaient pas de la réunion de Rommelshausen, mais d'un entretien qu'il a eu avec M. Full le 6 février 1976, à la suite du télex de M. Weber à MM. Schmidt et Hauser de Gruoner du même jour (voir ci-dessus, points 8 et 20).

M. von Bonin a également dit, au cours de l'*audition des témoins,* que la commande de M. Iffli n'a pas été discutée au cours de la réunion de Rommelshausen.

La prétendue erreur de TVA de M. Schreiber

25. Selon *Melchers,* M. Schreiber a commis une erreur en calculant les prix qu'il a offerts à M. Iffli le 31 décembre 1975, parce qu'il a déduit, des tarifs de Melchers, qui étaient des prix nets, TVA exclue, non seulement les ristournes types pour les détaillants bénéficiant des rabais les plus élevés, mais également 11 % au titre de la TVA allemande, en supposant à tort que cette dernière déduction pouvait être effectuée.

A l'appui de cette allégation, Melchers invoque la déclaration de M. Schreiber du 5 septembre 1980, disant: «Il est exact que nous n'avions pas de tarifs de Melchers à Brême, étant donné qu'à l'époque, Melchers n'envisageait pas de livrer au commerce de gros et que nous n'avions donc aucune relation d'affaires avec Melchers. Nous avions uniquement le tarif de Melchers valable en 1975, remis par le représentant Full, et nous connaissions, par des conversations avec M. Full, les ristournes valables pour le commerce de détail ... Nous avons supposé à tort que le remboursement de

la TVA entraînerait une diminution de prix et n'aurait pas, par exemple, un effet neutre sur le prix.»

Melchers a tenté de reconstituer le calcul fait par M. Schreiber.

Selon la *Commission,* il est peu probable que M. Schreiber ait commis la prétendue erreur de TVA.

Elle relève, à cet égard, que l'application aux haut-parleurs de la méthode de calcul suivie, selon Melchers, par M. Schreiber aboutit à la constatation que celui-ci n'as pas commis d'erreur pour les haut-parleurs. Pour la Commission, il est inconcevable que M. Schreiber ait fait une erreur de calcul pour quelques produits seulement et pas pour tous.

La Commission ajoute que M. Iffli aurait encore été intéressé par le matériel Pioneer à des prix supérieurs de 11 % à l'offre de Gruoner, puisque ceux-ci auraient toujours été inférieurs de 32 à 8,5 % à ceux pratiqués par MDF. De même, si Melchers avait consenti des rabais supplémentaires, de 11 %, elle aurait retiré un profit considérable de la transaction, puisque sa marge bénéficiaire brute se situait entre 41 et 74 %. La méthode de calcul prétendument suivie par M. Schreiber serait en outre étrange, dans la mesure où celui-ci aurait déduit d'abord les rabais, puis la TVA. Les calculs de rabais et de marges bénéficiaires devraient en effet être effectués sur les prix nets, TVA non comprise, faute de quoi le chiffre obtenu comprendrait des rabais sur la taxe elle-même, ce qui serait absurde. Par conséquent, si M. Schreiber avait réellement pensé que la TVA était incluse dans le prix figurant sur la liste de prix de Melchers — ce qui serait très improbable, étant donné que cette liste mentionne très clairement au bas de la page 2 que la TVA n'est pas incluse —, il aurait d'abord déduit 11 % de TVA et, ensuite seulement, il aurait fait entrer dans le calcul les rabais et la marge bénéficiaire.

La déduction que Melchers tire de la prétendue erreur de M. Schreiber est due, selon la Commission, à un autre rabais. Elle renvoie, à cet égard, aux notes manuscrites de M. Schreiber, d'où il ressortirait que Melchers offrait des rabais de quantité, ainsi que des rabais pour les ventes aux grossistes, qui s'appliquaient à tous les produits, à l'exception, justement, des haut-parleurs et des casques d'écoute.

M. Schreiber, a confirmé, au cours de l'*audition des témoins* du 18 septembre 1981, qu'il a déduit à tort, des tarifs de Melchers, 11 % au titre de la TVA allemande. En reconstituant ses calculs devant la Cour, il n'a cependant pas déduit 11 % des tarifs de Melchers moins les rabais, comme Melchers l'a fait, mais il a déduit 11 % de ces tarifs sans rabais. Il a en outre ajouté un profit de 5,5 %, conformément au mémorandum de M. Hauser du 16 décembre 1975 (voir point 20, ci-dessus), alors que Melchers s'est basée sur un profit de 6 %. Il n'a pas non plus déduit 4 % à titre de bonus annuel, comme Melchers l'a fait. Ce faisant, il n'est cependant pas arrivé aux chiffres figurant dans son offre à Iffli. Pour l'amplificateur SA-5300, il est en effet arrivé au prix de 236,20 DM (le prix offert à Iffli était de

234,90 DM). Pour le haut-parleur CSE 220, il est arrivé au prix de 81,79 DM (le prix offert à Iffli était de 84,30 DM). Il a souligné qu'il avait également commis une erreur de TVA en ce qui concerne les haut-parleurs.

Répondant à une question posée par la Cour, M. Schreiber n'a pas pu expliquer pourquoi il a déduit 11/100 et non 11/111, compte tenu du fait que le taux de TVA, à savoir les 11 %, est à calculer sur le prix sans TVA.

Selon les explications données par M. Schreiber le 18 septembre 1981, la raison pour laquelle Gruoner n'a pas livré les marchandises commandées par Iffli était le fait qu'à cause de l'erreur de TVA, il n'était plus en mesure de livrer aux prix offerts à Iffli le 31 décembre 1975.

L'entreprise EVB à Stuttgart

26. Selon *Melchers,* la raison pour laquelle M. Full a demandé à EVB de confirmer qu'elle ne vendrait pas le matériel dans la Communauté, y compris en république fédérale d'Allemagne, ainsi que dans divers pays européens tiers, était que Melchers pouvait, dans ce cas, être appelée à assurer des services après-vente, en vertu de l'article 10 de l'accord de distribution conclu par Melchers avec Pioneer.

De l'avis de la *Commission,* cette explication ne saurait être correcte étant donné qu'en vertu de son accord avec Pioneer, Melchers n'était tenue d'assurer un service après-vente qu'en Allemagne.

M. Full a expliqué, au cours de l'*audition des témoins,* qu'il avait pris l'initiative de demander à EVB de confirmer qu'elle ne vendrait pas de matériel dans la Communauté, pour s'assurer que EVB respectait l'engagement verbal qu'elle lui avait donné d'exporter la marchandise vers la Turquie. M. Full aurait pris cette initiative parce que la réimportation en Allemagne de marchandises exportées vers d'autres pays du marché commun aurait, dans le passé, causé des problèmes considérables à Melchers. Il serait improbable qu'un exportateur ayant accompli les formalités d'importation en Turquie fasse revenir la marchandise dans la Communauté. M. Full a déclaré en outre qu'il avait discuté la question des réimportations avec M. von Bonin. Il ne se rappelait pas l'avoir discutée avec M. Schreiber et tenait cela pour improbable.

VI — L'affaire 103/80, Pioneer GB

A — Les faits non contestés

1. M. Todd, directeur général de Pioneer GB (Shriro), a participé à la réunion d'Anvers des 19 et 20 janvier 1976 (voir point V-4 ci-dessus). M. Setton, le président de MDF, s'est plaint, à cette occasion, des importations parallèles de produits Pioneer en France en provencance d'Allemagne et du Royaume-Uni et il a apporté à la réunion des preuves d'achats-tests effectués par une société française, dans laquelle il détenait une part importante, afin d'établir l'existence en France d'importations parallèles du Royaume-Uni (voir point VII-A-2, ci-dessous).

2. Les 28 et 29 janvier 1975, M. Todd a écrit deux lettres similaires, l'une adressée à M. Smith, directeur général d'Audiotronic, et l'autre à M. Hollingberry, président de Comet, dans lesquelles il leur demandait de ne plus

exporter des produits Pioneer. Audiotronic et Comet étaient les clients les plus importants de Shriro. En 1976, ils représentaient, d'après la décision (nos 42 et 80), 45 % des ventes de Shriro. Audiotronic était propriétaire au Royaume-Uni de la chaîne de magasins Laskys, réputée dans le domaine de la hifi. Entre 1975 et 1977, Audiotronic a pris une participation importante dans Allwave BV, à Delft, qui est une chaîne néerlandaise de magasins de matériel hifi, ainsi que dans King Musique, qui était à cette époque le principal client de MDF en France. Audiotronic s'est retirée depuis de King Musique et de Laskys. Comet était la principale chaîne de magasins de vente au rabais et de magasins de détail à bon marché au Royaume-Uni, vendant essentiellement du matériel électro-acoustique et des appareils électroménagers. Comet et Audiotronic exportaient des produits hifi à destination de divers clients établis hors du Royaume-Uni. Elles vennaient du matériel Pioneer entre autres à Euro-Electro, à Bruxelles, qui, à son tour, revendait ces produits à Connexion en France, à savoir au groupe d'achats dont M. Iffli était le directeur général (voir point V-A-1 et B-2 ci-dessus).

Dans la lettre adressée à Comet, M. Todd a écrit entre autres ce qui suit:

«Au cours des derniers mois, le concessionnaire Pioneer pour la France s'est vivement plaint auprès de Pioneer Electronic (Europe) NV à Anvers que du matériel Pioneer provenant du Royaume-Uni pénétrait sur le marché français. Comme nous avons déjà fait l'objet de telles plaintes par le passé et compte tenu de l'absence de preuves, j'ai purement et simplement rejeté ces affirmations.

...

La semaine dernière, j'ai été convoqué à Anvers pour examiner cette question et j'ai eu l'herbe coupée sous le pied. Pour fournir la preuve que j'avais demandée, le concessionnaire français avait procédé à quelques petits achats-tests auprès de plusieurs de nos revendeurs importants.

...

Je n'ignore pas les règles de la Communauté économique européenne concernant les exportations parallèles, mais je vous dirai en toute franchise que j'accorde parfois plus d'importance à ce qui est juste qu'à la loi elle-même.

...

La solution évidente au problème des exportations à destination de la France serait que j'augmente mes prix et que le concessionnaire français baisse les siens. Malheureusement, il n'est pas toujours possible de retenir, dans des climats économiques différents, la solution qui s'impose à l'évidence.

Peut-être puis-je faire appel à vous pour éviter d'aboutir à une situation de concurrence impitoyable.»

M. Hollingberry, de Comet, a écrit à Shriro, le 30 janvier 1976, que son entreprise n'exporterait pas délibérément des produits Pioneer à destination de clients établis hors du Royaume-Uni mais que, comme elle était établie dans des ports, il pouvait se produire que des clients étrangers souhaitent acheter chez elle.

En réponse à la lettre similaire adressée à Audiotronic, M. Smith a répondu, le 2 février 1976, qu'il n'avait aucune preuve qu'Audiotronic avait exporté d'impor-

tantes quantités de matériel Pioneer, mais qu'il avait demandé néanmoins qu'il soit mis fin à cette pratique.

B — Les conclusions que la Commission tire des faits

3. M. Setton et M. Todd auraient conclu, au cours de la réunion d'Anvers, un «gentleman's agreement» selon lequel M. Todd devait veiller à empêcher ses clients britanniques d'exporter du matériel Pioneer. M. Todd aurait ensuite tenté d'empêcher ses principaux clients d'exporter. Après la réception des lettres de M. Todd, Comet et Audiotronic auraient accepté de cesser toute exportation de matériel Pioneer. Les exportations de Comet auraient effectivement cessé, Audiotronic remplaçant Comet dans l'approvisionnement d'Euro-Electro à Bruxelles, mais seulement jusqu'au mois de mai 1976. Si Audiotronic avait été libre d'exporter, elle aurait pu réaliser beaucoup plus d'affaires. Shriro aurait pris ces mesures pour éviter toute difficulté avec MDF et Pioneer. Les parts de marché des produits Pioneer en France et au Royaume-Uni auraient été suffisamment importantes pour que le comportement des participants à la pratique concertée puisse affecter sensiblement le commerce entre États membres.

C — Les principaux moyens invoqués par Pioneer GB

La part de marché des produits Pioneer

4. Dans la communication des griefs, la *Commission* avait constaté que la part de marché des produits Pioneer en 1976 était au moins de 7 à 10 % en France et de 8 à 9 % au Royaume-Uni. MDF et Pioneer GB ont contesté ces chiffres dans leurs réponses à la communication des griefs.

La Commission a ensuite chargé Mackintosh Consultants Co., à Londres, d'établir un rapport sur le volume du marché hifi dans les États membres en cause. Sur la base de ce rapport et des chiffres d'affaires des deux requérantes en ce qui concerne les produits Pioneer, la Commission a évalué la part du marché hifi français en 1976 à 11,5 %, et celle du marché britannique à 10,5 %, Pour cette raison, la Commission a maintenu, au point 25 de sa décision, les chiffres indiqués dans la communication des griefs.

Une partie du rapport précité a été communiquée aux requérantes le 6 mars 1980, soit après l'adoption de la décision; le reste du rapport a été communiqué, respectivement le 26 et le 27 janvier 1982, à Pioneer GB et à MDF, qui font valoir que leurs droits de la défense ont été violés à cause de cette communication tardive.

5. Dans les mémoires qu'elles ont déposés devant la Cour, *MDF* et *Pioneer GB* reprochent à la Commission:

— d'avoir exclu toutes les chaînes compactes du marché hifi, ce qui aurait conduit à une déformation de l'estimation de celui-ci;

— d'avoir basé son estimation des marchés sur le rapport de Mackintosh Consultants Co., dont les montants correspondraient aux «prix-usine» (alors que les chiffres d'affaires des requérantes représentent leurs prix de vente) et qui exclut les chaînes stéréo compactes ainsi que d'autres articles, tels que les casques

d'écoute et les autoradios stéréo, tandis qu'au point 25 de la décision, les chiffres du rapport sont rapprochés du chiffre d'affaires total des requérantes en matériel Pioneer, englobant ainsi non seulement tous les produits hifi, mais également des produits qui n'ont pas cette qualité.

Pioneer GB estime que sa part du marché hifi au Royaume-Uni était de 3,18 % en 1976. MDF évalue la part des produits Pioneer sur le marché hifi français en 1976 à 3,38 %, sur la base de l'étude SIERE. Sur la base de l'étude BREF, qui concerne le marché français en 1975, ladite part serait de 4,33 %.

Le rapport établi par Mackintosh Consultants Co., sur lequel la Commission se base, concerne le marché des éléments de chaîne hifi, à savoir les haut-parleurs, les platines, les enregistreurs à cassettes, les tuners et les amplificateurs, exprimé en «prix-usine». Le rapport évalue ce marché, en 1976, à 70 millions de UKL au Royaume-Uni et à 670 millions de FF en France.

En ce qui concerne le chiffre d'affaires de Pioneer GB, la Commission prend en compte le chiffre d'affaires total des produits Pioneer en 1976, à savoir 7,3 millions de UKL.

Pioneer GB, pour sa part, estime qu'il faut déduire du montant précité le chiffre d'affaires des produits qui ne sont pas des produits hifi, à savoir celui des chaînes compactes, des chaînes peu chères et des autoradios. Dans ces conditions, Pioneer évalue son chiffre d'affaires au Royaume-Uni, en 1976, à 3,3 millions de UKL. Pour rendre ces chiffres, qui sont calculés sur la base des prix de vente aux détaillants, comparables aux chiffres qu'elle donne pour le marché hifi total au Royaume-Uni, exprimés en «prix de vente courants», Pioneer GB les augmente de 125 % et arrive ainsi à un chiffre d'affaires de 4,13 millions de UKL.

En ce qui concerne l'ampleur du marché hifi, Pioneer GB se base sur le Mackintosh Yearbook of West European Electronics data de 1978, selon lequel le chiffre d'affaires hifi au Royaume-Uni, en 1976, était de 130 millions de UKL. Le Mackintosh Yearbook se base sur les «prix de vente courants».

Ce chiffre concerne les ventes de chaînes hifi et d'enregistreurs à bandes. Il comprend les chaînes complètes, plus les amplificateurs vendus séparément, les tuners, amplificateurs et les meubles, mais non les autoradios, batteries et radios, radio-enregistreurs, combinés radio et tourne-disques portatifs. Pioneer GB admet que le chiffre précité contient quelques produits «mid-fi» mais elle ajoute que la définition sur laquelle il est basé est la définition utilisée dans des chiffres publiés qui se rapproche le plus de celle avancée par Pioneer GB en 1976.

En ce qui concerne le chiffre d'affaires de MDF, la *Commission* se base sur le chiffre de 77 millions de FF.

MDF se fonde sur le chiffre de 50 660 000 FF qui constitue, selon elle, son chiffre d'affaires pour les produits hifi Pioneer.

En ce qui concerne l'ampleur du marché hifi français, MDF se base en premier lieu sur l'étude SIERE, qui évalue ce marché à plus de 1 500 millions de FF en 1976. Ce chiffre comprendrait les 20 % des chaînes compactes qui sont susceptibles d'être dénommées hifi. Le rapport SIERE inclurait dans le marché hifi, d'une part, les éléments de chaînes (tuner, enceinte, table de lecture, platine,

magnétocassettes et platine magnétobobines) ainsi que les chaînes stéréo compactes combinées, les amplificateurs et les préamplis, ainsi que les tuners ampli, à condition que ces éléments répondent à la norme DIN 45-500. MDF se fonde, d'autre part, sur l'étude BREF qui comprendrait, quant à elle, des bandes magnétiques ainsi que des cassettes et des chaînes compactes.

Pioneer estime également que la Commission a surestimé les parts de marché des produits Pioneer. A son avis, l'amende devrait par conséquent être réduite.

6. *MDF* et *Pioneer GB* concluent que, d'après la jurisprudence de la Cour et les communications de la Commission concernant les accords d'importance mineure, leurs parts de marché respectives ne sont pas suffisantes pour que l'article 85, paragraphe 1, soit d'application.

7. La *Commission* admet qu'il est très difficile, sinon impossible, de définir le marché hifi, mais elle souligne que les chiffres d'affaires des entreprises dépassent les 50 millions d'UCE mentionnés dans sa communication du 19 décembre 1977, concernant les accords d'importance mineure (JO C 313 du 29. 12. 1977, p. 3) et que, de toute manière, la part de marché dépasse de loin les pourcentages reconnus insignifiants par la Cour dans son arrêt du 9 juillet 1969 (Völk/Vervaecke, 5/69, Recueil 1969, p. 295).

L'effet des lettres de M. Todd à Comet et à Audiotronic

8. Selon la *Commission,* Comet a exporté plus que jamais en 1976 et 1977, à savoir respectivement pour 1 066 000 UKL et 785 000 UKL d'après les rapports d'activité annuels de Comet. Ces exportations auraient porté presque exclusivement sur du matériel hifi. Après janvier 1976, aucune de ces exportations n'aurait concerné des produits Pioneer. La Commission se base à cet égard sur les rapports de ses inspecteurs après leurs visites à Comet et à Euro-Electro, auxquels M. Lightowler, directeur des ventes de Comet, et M. Bossaert, de Euro-Electro, auraient déclaré que Comet avait cessé d'exporter à la lettre de M. Todd: «Effectivement, les exportations de Pioneer ont cessé après la lettre de M. Todd» (rapport visite Comet, point 3 iii); «Approximativement ... depuis le début de 1976 ... [M. Bossaert] n'a pas pu obtenir de livraisons de Comet ...» Un des inspecteurs de la Commission aurait examiné en outre toutes les factures relatives aux exportations de Comet de janvier 1976 jusqu'à la date de sa visite en avril 1977, et il n'aurait trouvé aucune facture relative à des exportations de matériel Pioneer. La Commission a envoyé à la Cour, le 28 janvier 1982, copie des factures relatives aux ventes de Comet en 1977 à son principal client à l'étranger, Diaphon à Hambourg. Ces factures ne concernent pas des produits Pioneer. La Commission a envoyé à la même date des extraits du registre des exportations de Comet pour la période en question, d'où il ressort, selon elle, que les acheteurs de Comet étaient essentiellement ou exclusivement des revendeurs de matériel hifi. La Commission souligne que le registre des exportations ne fait pas de distinction entre le matériel Pioneer et les autres marques, ni entre les produits hifi et les autres produits.

9. *Pioneer GB* relève que les exportations de Comet ne constituaient qu'un pourcentage minime du chiffre d'affaires de celle-ci et qu'au cours de la période en question ces exportations ont baissé. En outre, il ne serait pas possible de déduire des chiffres sur lesquels la Commission s'est fondée quelle part du chiffre d'affaires de Comet se rapportait au secteur hifi. Dans la déclaration qu'il a faite aux inspecteurs de la Commission, le directeur général de Comet, M. Mason, aurait déclaré en outre que Comet était capable d'exporter seulement dans une mesure très limitée, à cause des effets combinés des limites de crédit applicables à ses clients et des marges disponibles. Pioneer GB en conclut que la prétendue pratique concertée n'aurait pu avoir qu'un effet insignifiant et que le commerce entre les États membres n'aurait pas pu être affecté sensiblement.

Pioneer (Europe) invoque des arguments similaires pour montrer que la pratique concertée n'a pas eu la durée affirmée dans la décision (voir également point IX-10, ci-dessous).

Pioneer GB estime que ses droits de la défense ont été violés, parce que la Commission n'a communiqué, avant l'adoption de la décision, qu'une partie sans aucune pertinence de la déclaration de M. Mason. La Commission a, en effet, communiqué par lettre du 9 octobre 1978 les points 1 et 2 de la déclaration, ainsi que la signature. Les points pertinents, à savoir les points 3, 4 et 5, ont été communiqués à Pioneer GB par Comet vers le 21 novembre 1978 (date de l'audition à la Commission). La Commission n'a communiqué le texte entier qu'avec sa lettre à la Cour du 6 avril 1981.

Pioneer (Europe) invoque le même argument.

Pioneer GB estime en outre que ses droits de la défense ont été violés, parce que le rapport que l'inspecteur de la Commission a rédigé concernant sa visite chez Comet ainsi que les autres preuves, y compris les factures de Comet sur lesquelles la Commission s'est basée pour dire que Comet a cessé d'exporter à la suite de la lettre de M. Todd, ne lui ont pas été communiqués avant l'adoption de la décision.

Selon la *Commission,* les propos de M. Mason ne peuvent pas être utilisés pour établir que l'absence de produits Pioneer dans les exportations de Comet était due uniquement à des raisons commerciales, car ces raisons se seraient appliquées de la même manière aux autres marques de produits hifi que Comet continuait d'exporter.

10. Selon la *Commission,* Audiotronic a remplacé Comet dans l'approvisionement d'Euro-Electro, dès que Comet avait cessé d'exporter du matériel Pioneer. Audiotronic aurait reçu, en mars 1976, des commandes pour un montant de plus de 150 000 UKL, mais elle ne les aurait exécutées effectivement que pour 59 000 UKL, parce que Shriro aurait fait des difficultés. (La Commission a admis au cours de la réunion préparatoire du 3 décembre, que le chiffre de 55 000 UKL figurant au point 50 de la décision devait se lire 59 000 UKL). Après mai 1976, Audiotronic n'aurait plus exporté de produits Pioneer, sauf à destination de son associée Allwave hifi aux Pays-Bas. A cet égard, la Commission se fonde sur

les déclarations verbales que MM. Keighley et Smith d'Audiotronic ont faites à ses inspecteurs. Un des inspecteurs de la Commission aurait en outre vérifié les factures d'exportation d'Audiotronic pour la période en question.

11. Les déclarations de MM. Keighley et Smith sont reprises dans le rapport final des inspecteurs de la Commission dans les termes suivants: «En fait, Audiotronic a seulement commencé à livrer à Euro-Electro après la réception de la lettre de M. Todd. Elle a vendu pour environ 55 000 UKL de matériel Pioneer à Euro-Electro au cours des trois mois suivants, le dernier lot étant envoyé en mai 1976. La commande initiale de matériel Pioneer adressée par Euro-Electro à Audiotronic s'élevait à environ 150 000 UKL, mais la raison pour laquelle celle-ci a livré moins n'est pas claire. M. Keighley d'Audiotronic a déclaré que le service des exportations aurait pu réaliser beaucoup plus d'opérations s'il n'avait pas dû cacher ses activités à Shriro et à d'autres distributeurs. Audiotronic a continué de livrer à Allwave, son associée aux Pays-Bas, jusqu'en septembre 1976, mais alors (comme nous l'avons appris du directeur M. Smith) Shriro a commencé à faire des difficultés en ce qui concerne les exportations et n'a plus voulu livrer que pour le marché intérieur (ce qui est toutefois nié par M. Todd).»

12. *Pioneer GB* a déposé des factures s'élevant à 45 281 UKL relatives à des exportations d'Audiotronic en 1976 à destination d'autres entreprises qu'Allwave, en ajoutant que ces factures ne constituaient que des exemples d'exportations d'Audiotronic en 1976.

Selon la *Commission,* il s'agit, à quelques exceptions près s'élevant à 13 678 UKL, de toutes les exportations de matériel Pioneer qu'Audiotronic a effectuées à destination d'autres entreprises qu'Allwave.

Les notes manuscrites que l'inspecteur en question a prises lors de son entretien avec MM. Smith et Keighley ont été communiquées pour la première fois, respectivement, avec la lettre de la Commission à la Cour du 6 avril 1981 et avec celle du 11 juin 1981.

Pioneer et *Pioneer GB* demandent à la Cour de déclarer inadmissibles, en tant que preuves, les déclarations de MM. Smith et Keighley, étant donné que ceux-ci n'ont pas fait de déclarations écrites, que les notes des inspecteurs n'ont été communiquées qu'après la duplique et qu'elles ne sont ni datées, ni signées, ni approuvées par la personne à laquelle elles sont attribuées. Au cas où la Cour considérerait que les notes en question sont admissibles en tant que preuves, Pioneer fait observer que leur contenu n'étaye pas les allégations de la Commission citées ci-dessus.

La *Commission* estime que les déclarations de MM. Smith et Keighley sont admissibles en tant que preuves et qu'elles étayent les conclusions qu'elle en a tirées.

Pioneer GB fait valoir, en outre, que ses droits de la défense ont été violés en ce que les notes précitées, le rapport de l'inspecteur de la Commission sur sa visite chez Audiotronic ainsi que toute autre preuve sur laquelle la Commission se base pour dire qu'Audiotronic a cessé d'exporter du matériel Pioneer à la suite de la lettre de M. Todd, ne lui ont pas été communiqués avant l'adoption de la décision.

Pioneer GB relève enfin que ses droits de la défense ont été violés en ce que l'information, selon laquelle Audiotronic aurait reçu des commandes pour 150 000 UKL, mais ne les aurait exécutées que pour 55 000 UKL, figure pour la première fois dans la décision.

Pratique concertée

13. Selon *Pioneer GB*, la décision n'établit ni l'existence d'une intention d'agir de manière concertée, ni l'existence de pratiques quelconques tendant à mettre une telle intention à exécution.

Un grand nombre de questions auraient été discutées lors de la réunion d'Anvers. M. Setton aurait réitéré ses plaintes concernant les importations parallèles en France. M. Todd lui aurait conseillé de baisser ses prix, mais rien ne permettrait de dire qu'il y a eu, à cette occasion, une concertation entre Pioneer, MDF et Pioneer GB.

M. Todd aurait écrit ses lettres à Audiotronic et à Comet dans l'espoir que M. Setton le laisserait en paix, et non pas à la suite d'une concertation avec Pioneer et MDF. Il n'y aurait donc pas eu, entre ce comportement et la réunion d'Anvers, l'interdépendance nécessaire à la constation d'une pratique concertée au sens de l'article 85, paragraphe 1, du traité.

14. Selon la *Commission*, le fait que M. Setton a passé des commandes-tests montre qu'il savait que, dès qu'il aurait des preuves concrètes, il pourrait escompter que quelque chose soit fait, qu'un accord existait donc déjà avant la réunion d'Anvers, et que M. Setton entendait prouver que cet accord était enfreint. Quoi qu'il en soit, pour établir l'existence d'une pratique concertée, il suffirait que les lettres de M. Todd soient le résultat de sa conversation avec M. Setton. Or, les lettres elles-mêmes indiqueraient que c'était le cas. Pioneer GB ne nierait pas du reste que M. Todd et M. Setton sont convenus à cette occasion que M. Todd s'efforcerait d'amener ses clients britanniques à cesser d'exporter. Enfin, M. Todd aurait précisé lors de l'audition qu'il avait «considérablement réfléchi» pour écrire ces lettres. Il ressortirait en outre des lettres, que M. Todd a envoyées à Comet et à Audiotronic, qu'il existait déjà une pratique concertée avant la réunion d'Anvers.

15. Selon *Pioneer GB*, le fait que M. Setton s'est procuré des preuves des importations parallèles ne prouve pas qu'il existait déjà un accord avant la réunion d'Anvers. En outre, les lettres de M. Todd montreraient que la discussion antérieure avait porté sur les importations parallèles, mais pas qu'une discussion avait eu lieu en vue d'imposer une interdiction d'exporter.

VII — L'affaire 100/80, MDF

A — Les faits non contestés

1. Vers la fin de l'année 1975, le président de MDF, M. Setton, a téléphoné à M. Ito, le directeur général de Pioneer (Europe), pour se plaindre des importations parallèles de produits Pioneer en France. M. Setton a demandé à M. Ito de chercher à découvrir la provenance des produits. Plus tard, M. Setton a téléphoné à nouveau pour dire qu'il avait pu

établir que les importations parallèles avaient leur origine en Allemagne. M. Setton a encore téléphoné plusieurs fois à Pioneer sur le même sujet.

2. Au début du mois de décembre 1975, Comet et Audiotronic (voir ci-dessus, point VI-A-2) ont reçu de l'Office pour le développement de l'acoustique appliquée Sàrl, à Rungis, près de Paris, une petite commande de platines Pioneer. Le capital de l'Office précité est détenu, pour 95 %, par MDF et, pour 5 %, par M. Setton. M. Setton a admis qu'il s'agissait d'achats-tests destinés à prouver l'existence d'importations parallèles et qu'il avait apporté cette preuve à la réunion d'Anvers. A cette occasion, M. Setton a réitéré ses plaintes concernant les importations parallèles en France.

B — Les conclusions que la Commission tire de ces faits

3. Selon la *Commission*, les plaintes de M. Setton ont incité Pioneer et Melchers à empêcher les exportations parallèles d'Allemagne fédérale à destination de la France. Lors de la réunion d'Anvers, M. Setton aurait présenté à M. Todd des considérations telles que celui-ci a entrepris de dissuader ses deux principaux clients britanniques d'exporter des produits Pioneer du Royaume-Uni.

C — Les principaux moyens invoqués par MDF

La Commission cumule les fonctions de décision et d'accusation

4. Selon *MDF*, la décision est illégale en ce qu'elle a été prise dans le cadre d'un système où il n'existe aucune séparation entre les fonctions de décision et celles d'accusation, c'est-à-dire un système contraire à l'article 6, paragraphe 1, de la Convention européenne des droits de l'homme.

La *Commission* renvoie à l'arrêt du 29 octobre 1980 (Fedetab e.a./Commission, 209 à 215 et 218/78, Recueil 1980, p. 3125), dans lequel la Cour a déclaré que la Commission n'est pas un tribunal au sens de l'article précité.

L'absence de communication de l'avis du comité consultatif

5. *MDF* estime que le fait de ne pas avoir pu formuler des observations sur cet avis constitue une violation de ses droits de la défense. MDF souligne de plus qu'elle n'a pas eu cette possibilité, même après une demande expresse à la Commission, postérieurement à la décision attaquée. *Pioneer* (Europe) invoque le même moyen en vue de démontrer le caractère illégal et excessif de l'amende.

La *Commission* répond qu'en refusant de communiquer l'avis précité, elle n'a fait qu'appliquer l'article 10, paragraphe 6, du règlement 17/62, selon lequel un tel avis «n'est pas rendu public». L'objectif de cette disposition serait de garantir l'impartialité et l'indépendance des membres du comité.

La part de marché des produits Pioneer

6. Ce moyen, qui est également invoqué par Pioneer GB, est résumé au point VI-C-4.7.

L'affectation du marché (voir également ci-dessous, point IX-10 à 14)

7. Selon *MDF*, le commerce entre les États membres n'était pas susceptible

d'être affecté par la prétendue pratique concertée, étant donné l'importance minime des transactions qui auraient été entravées. MDF se fonde également sur sa faible position de marché et sur l'absence d'intérêt pour un commerce parallèle, vu le développement des prix dans les pays intéressés. La Commission aurait en effet commis des erreurs en calculant les différences entre les prix de MDF, d'un côté, et ceux de Shriro et de Melchers, de l'autre. MDF déclare ce qui suit à ce propos: le tableau I annexé à la communication des griefs montre une forte augmentation des prix appliqués par Melchers pour le modèle SA-5 300 entre décembre 1975 et janvier 1976, tandis que le tableau 13 annexé au mémoire en défense de la Commission montre une légère baisse de ces prix au cours de la même période.

Pioneer (Europe) utilise le même argument.

MDF fait observer, en outre, que dans la mesure où les prix moyens de MDF calculés par la Commission dans les tableaux annexés à son mémoire en défense ne sont pas pondérés en fonction du volume des ventes, les calculs sont faussés à la base et que les chiffres de la Commission relatifs aux différences entre les prix offerts par Gruoner à M. Iffli et ceux de MDF ne tiennent compte ni de la TVA et d'autres frais affectant le prix allemand, ni des rabais de quantité accordés, la cas échéant, par MDF.

Pioneer (Europe) se sert également de ce dernier argument. Dans les mémoires déposés par Pioneer au cours de la procédure écrite, celle-ci estime que c'est à tort que la Commission s'est basée sur les prix unitaires facturés par les distributeurs au lieu de se baser sur les prix applicables aux ventes en grandes quantités. Après les longs échanges de mémoires qui ont succédé à la réunion préparatoire du 3 décembre 1981, Pioneer a admis qu'il est très difficile d'évaluer les prix applicables à de telles ventes sur une base comparable et que la tendance reste la même dans l'un et l'autre cas.

Pioneer remarque de plus que les tableaux établis par la Commission ne font pas apparaître les modifications de prix pour 1977, alors que soit MDF, soit Shriro auraient modifié leurs prix au cours de cette période.

MDF relève enfin que les prix de Shriro étaient excessivement bas et ne pouvaient donc pas être considérés comme un point de comparaison valable, et que les prix français indiqués par la Commission comprenaient également une marge bénéficiaire pour les sous-distributeurs qui, très souvent, vendent à un prix nettement inférieur au prix de catalogue.

8. La *Commission* explique que la différence entre les graphiques invoquée par MDF est due au fait que celui figurant en annexe I à la communication des griefs a été élaboré sur la base d'une facture de Melchers, qui avait nié initialement posséder une liste de prix quelconque pour 1975; le tableau 13 annexé au mémoire en défense, en revanche, aurait été élaboré après que la Commission a reçu ces listes de prix; les prix de Melchers et de Shriro n'auraient pas non plus été «pondérés en fonction du volume des ventes», comme les prix de MDF; aucun des prix cités par la Commission ne tiendrait compte de la TVA puisque celle-ci est neutre au stade en question des transactions, et MDF ne

donnerait aucune indication sur les autres frais susceptibles d'affecter le prix allemand. La Commission précise que, dans son mémoire en défense, elle a comparé les prix offerts par Gruoner à Iffli avec le prix net pratiqué par MDF par quantité de vingt pièces; la question de savoir si les prix de Shriro étaient réalistes ne se pose pas, à son avis, dès lors que ces prix étaient beaucoup plus bas que ceux de MDF, avec comme conséquence que Comet et Audiotronic auraient pu avoir un impact substantiel sur le marché français.

La Commission rappelle que la commande de 550 000 DM, que Melchers a reçue de Gruoner, représentait 2,5 % du chiffre d'affaires annuel de Melchers en produits Pioneer et était donc suffisamment importante pour que l'on puisse considérer que la pratique concertée a eu une influence directe sur les courants d'échange entre États membres. L'influence directe et potentielle de la pratique concertée sur les courants d'échange entre États membres pourrait être envisagée avec un degré de probabilité suffisant, dans le sens de l'arrêt du 9 juillet 1969 (déjà cité sous VI-C-7): M. Iffli aurait obtenu de Jung des factures «pro forma» pour une somme supplémentaire de 1 300 000 DM, et M. Iffli aurait déclaré aux inspecteurs de la Commission que s'il avait pu s'approvisionner librement aux prix offerts par Gruoner, il aurait eu en quelques mois un chiffre d'affaires d'environ 5 millions de FF en matériel Pioneer. Melchers aurait proposé les produits Pioneer à Gruoner quelque 25 % moins cher que sa liste de prix normale.

9. *MDF* estime que ses droits de la défense ont été violés du fait que les chiffres cités dans les tableaux annexés au mémoire en défense de la Commission n'ont pas été communiqués avant l'adoption de la décision. *Pioneer* (Europe) est aussi de cet avis.

La *Commission* se retranche derrière la jurisprudence de la Cour dans l'arrêt du 13 février 1979 (Hoffmann-La Roche/Commission, 85/76, Recueil 1979, p. 461) ainsi que dans l'arrêt Fedetab (cité au point 4).

État de nécessité, légitime défense

10. *MDF* estime que si elle avait commis une infraction, celle-ci aurait été justifiée par un état de nécessité. Elle se serait trouvée dans une situation de légitime défense contre la concurrence déloyale qu'elle subissait de la part des importateurs parallèles. D'une part, ceux-ci auraient profité du service après-vente et de l'image de marque créés par MDF; d'autre part, les prix des revendeurs à bas prix seraient faussés. MDF fait valoir en outre qu'en raison de la concurrence déloyale, elle a été obligée de changer sa politique de vente et, dès lors, de supprimer certains services exceptionels. Selon la *Commission*, il n'y a eu, dans le cas de MDF, ni état de nécessité, ni légitime défense au sens de la jurisprudence de la Cour: arrêt du 12 juillet 1962 (Acciairie Ferriere e Fonderie Modena/Haute Autorité de la CECA, 16/61, Receuil 1962, p. 547); arrêt du 18 mars 1980 (Ferriera Valsabbia e.a./Commission, 154, 205 et 206, 226 à 228/78, 31, 39, 83 et 85/79, Recueil p. 907).

L'article 85, paragraphe 3

11. *MDF* prétend que les conditions de fond d'une exemption au titre de l'article 85, paragraphe 3, étaient remplies et qu'elle aurait dès lors pu obtenir une exemption moyennant notification. L'infraction consisterait donc non pas en une violation d'un des objectifs principaux du traité, mais seulement en une violation d'une règle de forme, à savoir dans le manquement à l'obligation de notifier l'accord et de se procurer une exemption formelle. Cette constatation devrait avoir pour effet, à tout le moins, que l'amende soit considérablement réduite.

La *Commission* répond que la notification constitue la condition *sine qua non* pour que la disposition citée s'applique. De plus, une exemption n'aurait pas été possible, même si la pratique avait été notifiée.

VIII — L'affaire 102/80, Pioneer Europe

A — Les faits non contestés

1. Pioneer a transmis les plaintes du président de MDF, M. Setton, à Melchers (concernant ces plaintes, voir les faits non contestés de l'affaire MDF, point VII-A ci-dessus). Pioneer a convoqué la réunion d'Anvers (voir point V-4, ci-dessus). A cette réunion étaient présents: le directeur général de Pioneer, M. Ito, qui assurait la présidence, M. Setton, M. Todd, directeur général de Pioneer GB, et M. Mackenthun, directeur chargé de la division hifi chez Melchers, ainsi que les distributeurs néerlandais et suisse des produits Pioneer. Il ne s'agissait pas d'une réunion dite officielle, régulière, se tenant deux ou trois fois par an, mais d'une réunion dite *ad hoc*, organisée en cas de besoin. M. Setton a réitéré ses plaintes au cours de cette réunion et il a apporté, à cette occasion, des preuves de l'existence d'importations parallèles (concernant ces achats, voir les faits non contestés de l'affaire MDF, point VII-A, ci-dessus). Il n'existe aucune trace écrite de cette réunion dans les archives de Pioneer. Celle-ci a ensuite informé Melchers qu'Iffli avait obtenu les licences d'importation françaises pour du matériel Pioneer (voir ci-dessus, point V-B-4).

2. Les 28 et 29 janvier 1976, M. Todd a écrit deux lettres similaires à Audiotronic et à Comet, ses clients les plus importants, dans lesquelles il leur a demandé, après avoir expliqué qu'il avait été convoqué à Anvers pour discuter la question des importations parallèles, de cesser d'exporter des produits Pioneer (concernant ces lettres, voir les faits non contestés de l'affaire Pioneer GB, point VI-A, ci-dessus).

3. M. Schreiber, de Gruoner, a écrit à M. Weber, directeur de la succursale Gruoner à Sarrebruck (ancienne entreprise Willi Jung), le 28 janvier 1976, que M. von Bonin, directeur des ventes de la division hifi chez Melchers, lui avait dit, au cours d'une conversation téléphonique, que Pioneer lui avait ordonné de ne pas approvisionner Jung. M. Weber a informé M. Iffli, le plaignant dans les présentes affaires, de cette conversation téléphonique (voir point V-7, ci-dessus).

B — Les conclusions que la Commission tire de ces faits

4. La Commission conclut que Pioneer a participé à la pratique concertée entre

MDF, Pioneer GB et Melchers. Elle se fonde notamment sur les faits suivants: la transmission à Melchers par Pioneer des plaintes de M. Setton et des renseignements relatifs aux licences d'importation obtenues par Iffli; l'organisation de la réunion d'Anvers; les entretiens qui ont eu lieu à cette occasion, lesquels ont porté principalement sur les entraves aux importations prallèles et se sont déroulés avec la coopération du président de la réunion, M. Ito; l'absence, uniquement pour cette réunion, de toute trace écrite dans les archives de Pioneer, laquelle s'explique soit par une omission malheureuse, soit par une décision délibérée de ne conserver aucun document écrit relatif à ladite réunion; la déclaration de M. von Bonin à M. Schreiber disant que Melchers avait, conformément aux instructions de Pioneer, refusé de vendre; le pouvoir qu'a Pioneer, en tant que filiale du producteur, de décider du maintien du contrat d'exclusivité des distributeurs, ce qui lui confère une responsabilité particulière.

C — Les principaux moyens invoqués par Pioneer

5. Pioneer prétend notamment ne pas avoir participé aux prétendues pratiques concertées.

La réunion d'Anvers

6. *Pioneer* conteste en effet que l'objet de la réunion d'Anvers ait été de discuter des importations parallèles. Elle se fonde à cet égard sur:

— la déposition que M. Setton a faite au cours de l'audition à la Commission et selon laquelle la réunion avait été organisée pour discuter des chaînes compactes;

— la réponse donnée par M. Setton, à cette même occasion, à la question de savoir si la réunion avait été organisée pour discuter des importations parallèles: «cela montrerait qu'elle (Pioneer) me témoigne beaucoup de considération . . . Si j'avais ce type de pouvoir sur Pioneer, je ne le nierais pas»;

— la déclaration de M. Ito, selon laquelle l'objet de la réunion était de consulter les principaux agents de Pioneer sur la nouvelle ligne de production;

— la déclaration de M. Todd, au cours de l'audition: «En mai 1977, j'ai dit que ce n'était pas l'objectif de la réunion et je le répète de nouveau aujourd'hui»;

— la déclaration écrite de M. Todd, selon laquelle il n'a jamais fait l'objet de pressions de la part de Pioneer.

Le fait que M. Todd a écrit à Audiotronic et à Comet qu'il avait été convoqué à Anvers pour discuter des importations parallèles (voir point VI-A-2, ci-dessus) aurait eu pour seul but de renforcer sa demande.

Si la réunion d'Anvers avait été convoquée pour discuter des importations parallèles, le distributeur italien, qui s'était plaint, lui aussi, auprès de Pioneer au sujet de telles importations, et le distributeur belge (dont le pays était une

des principales sources d'importations parallèles en Franc) auraient été invités, alors que le distributeur suisse, qui n'avait aucun intérêt aux importations parallèles, ne l'aurait pas été.

Pioneer et Pioneer GB prétendent encore que la communication des griefs n'indiquait pas que la réunion d'Anvers avait pour objet de discuter des importations parallèles ou que Pioneer était invitée à expliquer pourquoi il n'existait pas de trace écrite de la réunion d'Anvers dans ses archives. Selon Pioneer et Pioneer GB, cette irrégularité procédurale devrait entraîner l'annulation de la décision.

L'absence d'enregistrements écrits serait tout à fait normale pour les réunions de distributeurs dites «ad hoc», comme celle de l'espèce. Pour les réunions régulières, les participants recevraient une invitation écrite et une copie de l'ordre du jour; pour les réunions «ad hoc», ils ne recevraient d'habitude aucune invitation écrite ni aucun ordre de jour. Par ailleurs, Pioneer ne dresserait pas de procès-verbal et ne conserverait pas non plus de notes concernant ce qui se dit au cours d'une réunion, qu'elle soit régulière ou «ad hoc».

7. La *Commission* déclare qu'un de ses inspecteurs a découvert, dans les archives de Pioneer, des convocations accompagnées d'ordres du jour pour une réunion «ad hoc» concernant la concurrence des produits Technics.

Pioneer explique ces documents par le fait que, bien qu'il ne soit pas usuel d'envoyer des convocations ni un ordre du jour pour des réunions «ad hoc», cette procédure a pu être suivie à certaines occasions. Pour ce qui est de la réunion concernant Technics, celle-ci aurait été convoquée à l'occasion d'une réunion régulière. Puisqu'une convocation écrite avait été envoyée aux personnes invitées à participer à la réunion régulière et puisqu'il était entendu qu'une réunion «ad hoc» se tiendrait en même temps et au même endroit, il aurait été tout à fait normal que la convocation à cette réunion soit également faite par écrit. En outre, dans le cas de cette réunion, chaque distributeur se serait vu assigner une tâche préalable à la réunion: vérifier les activités de Technics sur son territoire.

Pioneer conclut que les circonstances relatives à la réunion d'Anvers ne révèlent aucun comportement illégal. On ne pourrait en effet soutenir que la simple discussion d'un problème équivaut à un accord prévoyant que le problème sera résolu par le recours à des moyens illégaux.

Il n'existerait pas de preuve que, lors de la réunion d'Anvers, Pioneer a fait davantage qu'écouter les plaintes de M. Setton et lui conseiller de réduire ses prix. Tous les participants à cette réunion nieraient en effet qu'un comportement concerté a été proposé par Pioneer, que celle-ci a marqué son accord sur un tel comportement, qu'elle a fait pression sur ses distributeurs, ou même qu'elle a demandé leur assistance en vue de freiner les importations parallèles.

Rien ne prouverait que Pioneer a contribué à la conclusion du «gentleman's agreement» entre M. Todd et M. Setton (voir ci-dessus, point VI-B).

Pioneer ne peut pas marquer son accord sur la déclaration de la Commission concernant son pouvoir de contrôler l'ac-

tivité de ses distributeurs. Elle renvoie au fait qu'elle n'est même pas assez forte pour contraindre ses distributeurs en France et au Royaume-Uni à accepter un contrat écrit.

8. Selon la *Commission,* l'objet de la réunion d'Anvers était de discuter des importations parallèles. Dans sa décision, la Commission s'est bornée à déclarer que «. . . les entretiens ont principalement porté sur les importations parallèles». La Commission se fonde notamment sur le fait que M. Todd a écrit à Comet et à Audiotronic qu'il avait été convoqué à la réunion d'Anvers pour discuter de cette question (voir également point VI-A-2 ci-dessus). La Commission relève en outre, à cet égard, que les distributeurs de Pioneer dans les principaux pays à partir desquels des importations parallèles étaient effectuées vers la France étaient présents et que M. Setton a apporté des preuves de l'existence d'importations parallèles à partir du Royaume-Uni. En outre, Pioneer ne serait pas en mesure d'indiquer quel aurait pu être l'objet de la réunion. Le fait que le distributeur italien n'était pas présent ne montrerait pas que l'objectif a été un autre, mais seulement que la pratique concertée n'a pas permis d'isoler totalement le marché français. Si la réunion avait été convoquée pour discuter de nouveaux produits, tous les distributeurs auraient été présents, il aurait existé une trace écrite et Pioneer aurait pu informer la Cour de quel produit il s'agissait.

Sur la question de savoir si le comportement de Pioneer a constitué une participation à une pratique concertée, la Commission conteste que Pioneer se soit bornée à autoriser passivement ses distributeurs à discuter entre eux des importations parallèles. Pioneer avait le pouvoir de s'assurer que les distributeurs faisaient tout ce qu'ils pouvaient pour empêcher les importations parallèles. Ce serait pour régler ce problème que Pioneer aurait convoqué la réunion et organisé les discussions.

Dans le cas d'espèce, la concertation, à savoir la première condition nécessaire à l'existence d'une pratique concertée, aurait été la rencontre des participants à la réunion d'Anvers, laquelle avait pour but d'influencer le comportement total des participants. Pioneer aurait participé activement à cette rencontre. Le comportement pratique des participants, à savoir la deuxième condition nécessaire à l'existence d'une pratique concertée, ressortirait des faits: les participants auraient créé des conditions de concurrence qui ne correspondent pas aux conditions normales du marché. A l'appui de sa thèse, la Commission cite les arrêts de la Cour du 14 février 1972 (ICI/Commission, 48/69, Recueil 1972, p. 618, attendus 64 à 67), du 16 décembre 1975 (Suiker Unie e.a./Commission, 40 à 48, 50, 54 à 56, 111, 113 et 114/73, Recueil 1975, p. 1663, attendus 26 ainsi que 173 et 174).

Le prétendu refus de vendre de Melchers

En ce qui concerne les importations en France en provenance d'Allemagne, *Pioneer* fait valoir qu'il n'y a eu aucune

pratique concertée en vue de les empêcher. Les arguments de Pioneer à cet égard correspondent grosso modo à ceux de Melchers (voir point V, ci-dessus).

9. En tout état de cause, Pioneer nie avoir participé à une quelconque pratique concertée visant à empêcher les importations parallèles en France en provenance d'Allemagne. Elle conteste avoir instruit Melchers de refuser de livrer à Gruoner. A son avis, le télex de M. Schreiber à M. Weber du 28 janvier 1976, selon lequel Pioneer aurait donné de telles instructions, doit être vu comme l'explication du refus de vendre que le chef des achats de Gruoner a fait communiquer par son employé, M. Weber, à un client. Même si M. Schreiber a répété cette explication dans la déclaration écrite qu'il a faite aux inspecteurs de la Commission le 18 mai 1977, elle ne devrait pas être considérée comme bonne, car même en 1977 M. Schreiber aurait eu un intérêt évident à fournir l'explication qu'il a donnée: il rendait ainsi une autre société responsable du refus de livrer. En outre, M. Schreiber aurait déclaré, le 5 septembre 1980, que ladite explication était destinée à couvrir son erreur de calcul, en fournissant une excuse pour ne pas exécuter la commande de M. Iffli. Finalement, Pioneer observe qu'il n'existe aucune preuve d'une assurance écrite donnée par Gruoner de ne pas exporter, alors que la décision déclare (paragraphe 63.1.3) que «la Commission est d'avis que la commande n'aurait pas été livrée à Melchers si Gruoner ne s'était pas engagé préalablement par écrit qu'elle ne serait pas exportée».

10. La *Commission* fait observer que Gruoner n'a pas refusé de vendre. Elle doute par conséquent que l'objet du télex de M. Schreiber à M. Weber, du 28 janvier 1976, ait été de charger celui-ci d'informer Iffli du refus de vendre de Gruoner. Par ailleurs, le télex ne contiendrait aucune instruction d'écrire à M. Iffli dans lesdits termes. Toujours selon la Commission, M. Schreiber n'était pas obligé de confirmer, dans sa déclaration du 18 mai 1977, ce qu'il avait dit dans son télex du 28 janvier 1976; il n'aurait pas eu besoin d'inventer une explication vis-à-vis des inspecteurs de la Commisison, puisque même s'il avait refusé de vendre, ce refus n'était pas illégal en soi du point de vue du droit communautaire; il serait improbable que M. Schreiber ait eu à craindre d'être poursuivi par Iffli en mai 1977; les menaces de M. Iffli auraient été exprimées dans une lettre du 30 janvier 1976 et n'auraient donc pas influencé le télex de M. Schreiber à M. Weber du 28 janvier 1976, ni la lettre de ce dernier à M. Iffli du 29 janvier 1976 (voir point V-B-7, ci-dessus). Finalement, le fait que Gruoner est devenu le client le plus important de Melchers après le 11 février 1976, sans avoir dû s'engager par écrit à ne pas exporter, n'aurait pas d'importance, car Gruoner aurait pu donner une promesse verbale ou bien Melchers pourrait avoir estimé que les modifications des cours du change enlevaient tout intérêt aux exportations vers la France.

La transmission par Pioneer à Melchers des plaintes de M. Setton et des informations relatives aux licences d'importation

11. Tout en admettant qu'en raison des circonstances il eût été préférable pour elle de ne pas transmettre à Melchers des informations relatives aux plaintes de M. Setton et aux licences d'importation de Iffli, *Pioneer* fait valoir que cette transmission ne constitue pas une infraction à l'article 85 du traité: le fait qu'un fournisseur communique à un distributeur les informations qu'il a reçues d'un distributeur établi dans un État voisin ne constituerait pas la preuve d'une pratique concertée.

La durée de la prétendue pratique concertée

12. *Pioneer* conteste en outre qu'il ressorte des faits, tels qu'ils sont apparus lors de l'audition de la Commission, que la prétendue pratique concertée entre Shriro et MDF a eu la durée qui lui est attribuée dans la décision. Les arguments de Pioneer à cet égard, qui sont également invoqués pour démontrer que le montant de l'amende est exagéré, sont résumés aux points IX-9 et 10 ci-dessous.

IX — Les amendes

Observations générales

1. La *Commission* déclare être parvenue progressivement à l'idée que le temps était désormais révolu de faire des concessions, s'expliquant jadis par la nouveauté relative du droit communautaire, lorsqu'il s'agit d'infractions bien connues et établies depuis longtemps comme c'est le cas des interdictions d'exporter.

Elle rappelle que beaucoup d'entreprises maintiennent des comportements qu'elles savent pertinemment être contraires au droit communautaire, parce qu'elles pensent que même si elles se voient imposer des amendes, le profit qu'elles tireront de leur comportement illégal sera plus grand que le montant de l'amende et que ce comportement aura donc été payant. De telles attitudes ne pourraient être découragées qu'avec des amendes plus lourdes que par le passé, en tout cas pour des infractions reconnues. La Commission considère la présente affaire comme un cas test décisif pour la politique de la concurrence de la Communauté.

Parmi les infractions au droit communautaire, les plus graves seraient les interdictions d'exporter et d'importer, car celles-ci priveraient les consommateurs de tous les avantages résultant normalement de l'élimination des restrictions tarifaires et quantitatives dans le commerce entre États membres, et elles laisseraient les distributeurs et les détaillants dans un état de subordination vis-à-vis des producteurs. Des amendes plus lourdes seraient particulièrement nécessaires lorsque, comme dans le cas d'espèce, l'infraction a principalement pour but de maintenir des prix plus élevés pour les consommateurs.

2. Selon les *requérantes,* ni la nature des affaires ni les produits en cause, ni même les circonstances des affaires ne justifient le changement de politique de la Commission. La référence à un tel changement démontrerait que la Commission ne s'est pas fondée sur la gravité et la durée de l'infraction. Le critère appliqué par la Commission conduirait à l'arbitraire et serait discriminatoire. En outre, les faits des présentes affaires seraient apparus en même temps que ceux d'autres procédures dans lesquelles la Commission aurait pris une décision avant celle de l'espèce, en appliquant des amendes incomparablement moindres. L'amende la plus élevée que la Commission a infligée tiendrait donc à la circons-

tance que la Commission s'est saisie des présentes affaires à l'époque de son changement de politique. A cet égard, Pioneer exprime l'avis que «cela n'est pas de la jurisprudence, mais de la loterie judiciaire».

Les requérantes font valoir en outre que les amendes qui leur ont été imposées ne sont pas proportionnelles à celles qui ont été infligées à d'autres entreprises plus importantes, pour des infractions plus graves et d'une durée plus longue. Elles observent notamment que l'interdiction d'exporter imposée par Kawasaki (décision de la Commission du 12. 12. 1978, JO n° L 16, p. 9) était plus stricte, plus générale, plus efficace et plus profitable à son auteur que l'interdiction d'exporter à laquelle des requérantes sont accusées d'avoir participé.

La relation entre l'amende et le chiffre d'affaires des requérantes

3. La *Commission* déclare que les amendes qu'elle a imposées dans le passé s'élèvent toutes approximativement à 2 %, ou moins, des chiffres d'affaires en cause. Dans les cas d'espèce actuels, elle aurait estimé, en revanche, qu'il convenait d'infliger des amendes équivalant à environ 4 % des chiffres d'affaires de MDF et de Pioneer, à 3 % du chiffre d'affaires de Shriro, et à 2,5 % du chiffre d'affaires de Melchers. Les différents pourcentages auraient tenu compte, de manière adéquate, à la fois de la gravité et de la durée des infractions constatées, de la taille des entreprises, ainsi que des circonstances aggravantes mentionnées dans la décision.

La Commission rappelle que l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17/62 ainsi que la jurisprudence de la Cour lui permettent de prendre en compte, lorsqu'elle inflige des amendes: la gravité et la durée de l'infraction; le but des amendes qui est de réprimer des comportements illicites aussi bien que d'en prévenir le renouvellement; le nombre et l'importance des entreprises concernées; l'étendue des effets économiques dommageables de l'entente ou de l'abus; la situation du marché; l'attitude individuelle de chaque entreprise et son degré de culpabilité (arrêt du 15. 7. 1970, Chemiefarma/Commisison, 41/69, Recueil 1970, p. 661, attendus 155 et 173; arrêt du 15. 7. 1970, Boehringer Mannheim/Commission, 45/69, Recueil 1970, p. 769, attendu 53; arrêt du 16. 12. 1975, Suiker Unie e.a./Commission, Recueil 1975, p. 1663, attendus 612 et 623; arrêt du 1. 2. 1978, Miller/Commission, 19/77, Recueil 1975, p. 131, attendus 20 et 21). La Commission ajoute que la Cour a admis clairement que les amendes peuvent être proportionnelles aux chiffres d'affaires des entreprises (arrêt du 12. 7. 1979, BMW Belgium/Commission, 32, 36 à 82/78, Recueil 1979, p. 2435, attendu 47).

Elle souligne qu'en raison du grand nombre de critères non quantifiables à prendre en considération, aucune formule mathématique d'application générale n'est possible. Différentes approches pourraient être utilisées selon le cas. Même lorsque le montant de l'amende peut être rattaché à un critère de référence quantifiable, comme le chiffre d'affaires, ce serait une question d'appréciation, et non de pur calcul, que de décider quel doit être le rapport entre l'amende et le critère de référence ainsi mesuré.

La Commission considère qu'il convient d'utiliser une approche prenant en considération: la gravité et la durée de l'infraction; la taille des entreprises concernées, de manière que, toutes choses étant par ailleurs égales, ce sont les entreprises les plus grandes qui se voient imposer les amendes les plus lourdes; des éléments subjectifs, tels que l'intention ou la négligence.

4. Selon *Melchers,* il est inéquitable de fixer des amendes proportionnelles au chiffre d'affaires des entreprises. La limite de 10 % figurant à l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17/62 serait prévue uniquement pour la protection des entreprises. Le chiffre d'affaires ne donnerait aucune indication sur la rentabilité de l'entreprise. Ainsi, le chiffre d'affaires ne permettrait de déduire aucune indication sur la capacité d'une entreprise de payer une amende.

5. Le fait que l'amende a été basée sur le chiffre d'affaires aurait valu à Melchers de se voir infliger la deuxième amende en importance, bien que d'après les critères de la gravité et de la durée de l'infraction, tels qu'ils sont appliqués dans la décision, elle aurait dû se voir infliger l'amende la plus basse des quatre. A ce sujet, il y aurait lieu de noter que la Commission a imposé à Melchers l'amende la plus basse en pourcentage: 2,5 %. Si cette amende, la plus basse en pourcentage, ne s'est pas traduite en une amende la plus basse en valeur, c'est uniquement parce que la Commission a calculé l'amende de Melchers sur une assiette qui est considérablement plus large que celle des autres requérantes: le chiffre d'affaires de Melchers, sur lequel la Commission a calculé l'amende de Melchers, serait un chiffre d'affaires global, dans lequel les produits hifi n'ont jamais représenté plus de 10 %, alors qu'en ce qui concerne les autres requérantes, la hifi représente la majeure partie, si ce n'est la totalité de leur chiffre d'affaires. Melchers considère qu'en raison de la méthode suivie par la Commission, son amende est disproportionnée par rapport à celle des autres requérantes. Melchers demande donc à la Cour, en tout cas, de réduire son amende à un niveau inférieur à celui de l'amende infligée à Shriro.

6. Selon *MDF, Melchers et Pioneer,* le montant de l'amende ne peut pas être calculé à partir du chiffre d'affaires global de l'entreprise, dès lors que l'objet de l'infraction ne représente qu'une partie de ce chiffre d'affaires.

Melchers rappelle que les produits Pioneer représentent moins de 10 % de son chiffre d'affaires global et que l'amende qui lui a été infligée représente 18 % de son chiffre d'affaires sur le marché hifi en 1977 et dépasse donc la limite de 10 % imposée par l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17/62.

Pioneer prétend que le chiffre d'affaires sur lequel la Commission s'est basée inclut, outre des ventes de produits autres que des appareils hifi, des ventes vers des pays autres que la France, la république fédérale d'Allemagne et le Royaume-Uni qui ne sont pas pertinentes pour la présente procédure. Si la Commission avait pris en considération les ventes d'appareils hifi en France, en république fédérale d'Allemagne et au Royaume-Uni en 1978, l'amende aurait

été moindre de plus de 142 800 000 BFR. Procéder autrement équivaudrait à violer le principe d'égalité: la Commission aurait infligé une amende basée sur le chiffre d'affaires du produit impliqué dans l'infraction, à l'entreprise Johnson and Johnson (décision du 25. 11. 1980, JO L 377, p. 16).

La *Commission* répond que puisque le chiffre d'affaires donne la mesure de la taille de l'entreprise, c'est le chiffre d'affaires total de l'entreprise qui est à prendre en considération. La limite imposée par l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17/62 ne serait pas dépassée: le chiffre de 10 % représenterait un maximum fixé en vue de protéger l'entreprise. Il s'agirait donc de 10 % du chiffre d'affaires global de la société, puisque seul ce chiffre d'affaires peut donner une indication sur le montant maximal de l'amende que l'entreprise peut payer.

7. *Pioneer* relève qu'alors que pour calculer l'amende infligée aux trois autres requérantes, la Commission s'est basée sur le chiffre d'affaires réalisé en 1978, en ce qui concerne Pioneer elle a tenu compte du chiffre d'affaires réalisé au cours de l'année fiscale 1979 qui se terminait le 30 septembre 1979 (4 399 477 305 BFR). Il en résulterait que sur la base du taux de 4 % appliqué par la Commission, l'amende infligée à Pioneer a été supérieure de 45 404 566 BFR à ce qu'elle aurait été si la Commission avait utilisé le chiffre d'affaires pour l'année fiscale 1978, et de 35 337 650 BFR si la Commission s'était reportée à l'année civile 1978. Pioneer rappelle que la Commission a considéré que MDF et elle-même devaient être sanctionnées sur la base du même pourcentage du chiffre d'affaires (voir point 3, ci-dessus), ce qui ne serait pas le cas si l'amende est calculée sur la base de chiffres d'affaires différents.

La *Commission* estime que c'est le dernier chiffre d'affaires disponible qui doit être pris en compte, puisque c'est ce chiffre qui reflète le mieux la taille de l'entreprise au moment où l'amende doit être infligée.

8. *MDF* fait observer qu'à cause d'une erreur matérielle dans les chiffres qu'elle a envoyés à la Commission, celle-ci a pris comme base de calcul son chiffre d'affaires de 1977, au lieu de celui de 1978, lequel devrait entraîner une réduction de l'amende de 850 000 à 800 000 FF.

La *Commission* prétend s'être rendu compte de l'erreur commise par MDF et avoir, par conséquent, rétabli les chiffres réels. L'amende infligée à MDF correspondrait à 4,3 % du chiffre d'affaires correct de celle-ci, ce qui représenterait le montant exact de l'amende à infliger à MDF, compte tenu de la gravité de l'infraction commise.

La durée de la pratique concertée

Début de la pratique concertée

9. Dans sa décision, la *Commission* a constaté que les pratiques concertées ont débuté vers la fin de 1975, soit à l'époque où M. Setton a commencé à se plaindre des importations parallèles.

Selon *MDF* et *Pioneer*, le seul fait que MDF s'est plainte — ce qui constituerait un acte unilatéral — ne saurait constituer le début d'une pratique concertée, notamment parce que Pioneer a répondu à ces plaintes en disant qu'elle ne pouvait rien y faire. Cette pratique n'aurait donc pu commencer que les 19 et 20 janvier 1976, lors de la réunion d'Anvers.

La *Commission* répond que MDF s'est plainte auprès de Pioneer de l'existence d'importations parallèles en France à la fin de 1975, et que Pioneer reconnaît avoir transmis l'information relative aux importations parallèles à Melchers à l'époque.

De même, il ressortirait des paragraphes 43 à 46 de la décision qu'au début du mois de décembre 1975, l'Office pour le développement de l'acoustique appliquée à Rungis, près de Paris, dont le capital est détenu, pour 95 %, par MDF, a procédé à des achatstests destinés à prouver l'existence d'importations parallèles en provenance du Royaume-Uni. Ce fait, qui n'est pas nié par Pioneer, montrerait que MDF et Pioneer avaient eu connaissance antérieurement de l'existence d'importations parallèles et que MDF avait tenté d'y faire obstacle. Il montrerait également qu'en 1975 il existait déjà une pratique concertée visant à empêcher les exportations, et que MDF savait qu'à partir du moment où elle aurait la preuve que les exportations avaient lieu, elle pourrait utiliser cette preuve pour obliger Shriro à agir.

Fin de la pratique concertée

10. Selon la *Commission,* la pratique concertée entre MDF, Pioneer et Melchers a cessé en février 1976. Quant à la pratique concertée entre MDF, Pioneer et Shriro, comme ces entreprises n'auraient pris aucune mesure effective pour y mettre fin, et comme les importations parallèles auraient été intéressantes en 1976 et 1977, la Commission a estimé qu'elle avait cessé seulement à la fin de 1977. La Commission estime en effet qu'une pratique concertée, visant à empêcher les importations parallèles, continue jusqu'à ce que les parties décident d'y mettre fin ou jusqu'au moment où elles n'en ont plus besoin.

Selon *Pioneer,* une telle pratique concertée visant à empêcher les importations parallèles continue seulement aussi longtemps que les parties prennent des mesures visant à l'appliquer.

Pioneer et *Melchers* font observer que la prétendue pratique concertée entre MDF, Pioneer et Melchers a été perpétrée le 27 janvier 1976, lorsque M. von Bonin aurait dit à M. Schreiber que Melchers ne livrerait pas la marchandise; elle aurait donc duré au maximum huit jours.

Pour le cas où la Cour accepterait la thèse de la Commission résumée au point 10, Pioneer fait observer que même après que MDF avait augmenté ses prix en avril 1976, l'écart entre les prix de MDF et ceux de Melchers n'était pas plus intéressant qu'en janvier et, en tout état de cause, insuffisant pour rendre les importations parallèles en France à partir de la république fédérale d'Allemagne rentables (voir également ci-dessous, points 12 à 14, et ci-dessus, point VII-7).

La *Commission* fait observer à cet égard que si on fait abstraction, en ce qui concerne le calcul de Pioneer relatif au mois d'avril 1976, des trois modèles pour lesquels les prix de MDF étaient temporairement inférieurs aux prix de Melchers, le prix moyen de MDF pour les modèles restants étaient supérieurs de 13,33 % aux prix correspondants de Melchers, ce qui, selon la Commission, constitue une différence suffisante pour rendre des importations parallèles profitables.

Enfin, les *requérantes* prétendent qu'il n'existe aucune preuve que la prétendue pratique concertée entre MDF, Shriro et Pioneer a duré deux années (voir

ci-dessus, points VI-6 et 8—12). Pioneer ajoute qu'en août et septembre 1976, les différences de prix s'étaient réduites au point que les importations parallèles n'étaient plus profitables (voir également ci-dessous, points 12 à 14, et ci-dessus, point VII-7).

Les requérantes reprochent en outre à la Commission d'avoir violé l'article 4 du règlement n° 99/63 de la Commission, du 25 juillet 1963, relatif aux auditions prévues à l'article 19, paragraphes 1 et 2, du règlement n° 17 du Conseil (JO du 20. 8. 1963, p. 2268), en ce que la durée des infractions indiquée dans la communication des griefs était plus courte que celle sur laquelle la décision se fonde.

Les effets de la prétendue pratique concertée

11. Selon les *requérantes,* les effets de la prétendue pratique concertée ont été minimes. La violation alléguée serait donc moins grave que la Commission le prétend et l'amende devrait être réduite.

a) Attrait des importations parallèles

12. La *Commission* déclare que les prix appliqués aux détaillants français ainsi que les prix de détail des produits Pioneer en France étaient considérablement plus élevés, fin 1975 et début 1976, que ceux appliqués au Royaume-Uni. Elle est d'avis que des importations parallèles illimitées en France auraient pu faire baisser les prix de détail en France d'au moins 10 %. Les consommateurs français auraient ainsi pu économiser plus de 9 millions de FF; pour certains modèles, les prix auraient baissé de 20 % ou davantage.

13. *Pioneer* souligne que l'attrait des importations parallèles ne doit pas se mesurer à l'écart entre les prix, mais à l'écart entre le profit qu'un négociant peut réaliser en vendant sur le marché domestique et celui qu'il pourrait réaliser en exportant:

— le profit qu'Audiotronic et Comet réalisaient en vendant au Royaume-Uni aurait été plus élevé que celui qu'elles auraient réalisé en vendant à un importateur parallèle français;

— pour presque tous les modèles Pioneer, les prix payés par les consommateurs du Royaume-Uni, en mai 1976, auraient été supérieurs aux prix de barème appliqués par MDF;

— en évaluant les différences de prix, il faudrait tenir compte de ce que les prix de barème appliqués pour la vente au détail en France incluaient des services et des garanties, du fait que MDF avait des frais de publicité, ainsi que des frais de transport et du bénéfice du réexportateur belge.

MDF souligne notamment, à cet égard, que les acheteurs français de produits provenant des importations parallèles bénéficiaient des avantages offerts par elle, MDF, qui ne leur refusait pas son service après-vente.

La *Commission* répond que, d'après les renseignements dont elle dispose, cela n'est pas exact.

14. La *Commission* fait observer que l'argument selon lequel l'intérêt représenté par les importations parallèles dépend des profits qui sont susceptibles

d'être réalisés respectivement sur le marché domestique et à l'exportation, suppose qu'il est interdit aux revendeurs d'acheter des quantités illimitées de produits Pioneer. Elle souligne que dans le secteur des produits hifi, les exportations portent normalement sur de grandes quantités et sont effectuées contre paiement comptant, de même qu'elles sont normalement assorties de la clause «à prendre en entrepôt», de sorte que le vendeur n'a aucun frais de manutention et que la transaction ne lui coûte pratiquement rien. La Commission en conclut que si Comet et Audiotronic avaient été autorisées à développer un commerce régulier d'exportation des produits Pioneer, elles auraient pu le faire sur une base continue et profitable, en plus de leurs ventes sur le marché national.

La Commission estime que les consommateurs français avaient le droit de choisir entre payer un prix élevé et bénéficier ainsi de services et de garanties, et payer un prix moins élevé et risquer alors de devoir payer un peu plus cher les services ou réparations éventuellement nécessaires plus tard.

La Commission soutient en outre que les frais de transport sont très faibles par rapport à la valeur des produits hifi et que la marge bénéficiaire de l'importateur parallèle en question, à savoir Euro-Electro, était minime.

b) L'efficacité de la prétendue isolation du marché français

15. Selon les *requérantes,* il n'y a jamais eu de mesures effectives visant à isoler le marché français:

— les importations parallèles à partir du Royaume-Uni seraient restées inchangées en volume;

— tant Audiotronic que Comet auraient continué d'exporter vers la France;

— la fin des exportations par Comet et Audiotronic n'aurait pas été une conséquence des lettres de M. Todd;

— rien n'aurait été entrepris pour faire appliquer les lettres de M. Todd;

— Iffli et le groupe Connexion n'auraient eu aucune difficulté à obtenir tout le matériel Pioneer qu'ils souhaitaient recevoir des pays du Benelux; ils n'auraient donc pas subi de pertes dues à la prétendue pratique concertée;

— au cours de l'année 1976, l'intérêt pour un commerce parallèle entre l'Allemagne et la France aurait cessé d'exister.

c) Autres arguments relatifs aux effets de la pratique concertée

16. *Pioneer* souligne que les produits en question ne sont pas des produits de première nécessité, que sa part de marché était faible et que les interdictions d'exporter imposées à des distributeurs n'entravent pas la concurrence entre les marques.

La *Commission* répond que les interdictions imposées à des distributeurs ont des effets également sur la concurrence entre les marques.

17. Enfin, *Pioneer, Melchers* et *Pioneer GB* prétendent n'avoir rien eu à gagner à participer à la pratique concertée.

La *Commission* répond qu'un distributeur peut souhaiter empêcher les exportations, en prévoyant qu'il pourrait lui-même empêcher ultérieurement les importations parallèles, et qu'un industriel a toujours intérêt à laisser à ses distributeurs des marges bénéficiaires stables.

Communication par la Commission des critères sur la base desquels les amendes ont été calculées

18. *Melchers* fait valoir que la Commission a violé son droit d'être entendue en ne lui indiquant pas, au cours de la procédure administrative, le cas échéant dans une communication de griefs complémentaire, les critères sur la base desquels elle entendait calculer l'amende, sans parler du montant de celle-ci, ou même son ordre de grandeur approximatif.

La Commission n'aurait même pas indiqué ces critères dans la décision. Celle-ci serait donc insuffisamment motivée.

19. La *Commission* répond qu'il est normalement impossible d'indiquer dans la communication des griefs, même de manière approximative, le montant de l'amende qui est susceptible d'être infligée. La fixation d'une amende résulterait de la prise en considération d'un trop grand nombre de facteurs, qui ne pourraient être appréciés qu'après que l'entreprise a été entendue. Si les arguments de Melchers étaient acceptés, il faudrait, pour chaque affaire où il est envisagé d'infliger une amende, instituer une toute nouvelle phase dans la procédure devant la Commission. Aucune des affaires dans lesquelles la Commission a adressé une communication de griefs complémentaire n'aurait concerné principalement le montant de l'amende.

Propos délibéré

20. *Melchers* conteste que les actes reprochés à des employés tels que MM. Mackenthun et von Bonin, qui n'auraient reçu aucune instruction des associés de l'entreprise, puissent être invoqués pour attribuer à l'employeur une mauvaise intention. A son avis, le comportement illégal d'un employé peut seulement rendre l'entreprise passible d'amendes, si celle-ci a projeté le comportement ou si elle l'a rendu possible par négligence.

21. La *Commission* conteste l'existence d'un tel principe en droit communautaire.

22. *Pioneer* affirme qu'elle ne pouvait pas avoir connaissance de ce que son comportement — qui consistait à transmettre d'un distributeur à l'autre des informations et des plaintes relatives à des importations parallèles et à organiser une réunion à laquelle ces importations ont été discutées — était illégal. Les affaires tranchées par la Cour et par la Commission ayant pour objet des clauses d'interdiction d'exporter imposées par des producteurs à leurs distributeurs ne définiraient en fait pas un comportement similaire à celui de Pioneer. Dès lors que la Commission aurait laissée ouverte, au n° 90 de la décision, la question du propos délibéré, elle ne pourrait pas l'invoquer au cours de la procédure devant la Cour. De même, la Commission ne pourrait pas reprocher à Pioneer un tel comportement, étant donné que dans la communication des griefs elle aurait seulement accusé Shriro d'avoir agi de propos délibéré.

La *Commission* fait observer que Pioneer a organisé, facilité et aidé à l'application d'une interdiction d'exporter et qu'elle aurait dû savoir que ce qu'elle faisait constituait une restriction à la concurrence et, partant, était illégal, indépendamment du fait qu'il y eût ou non, dans la jurisprudence de la Cour, un précédent où un tel comportement avait été jugé illégal.

Caractère de confiscation de l'amende, violation du principe de proportionnalité

23. *Melchers* prétend que l'amende qui lui a été infligée présente le caractère d'une confiscation. Le seul fait de l'imposition de l'amende aurait mis en péril sa position de crédit.

De plus, le paiement de l'amende mettrait en danger son existence même. Melchers fit valoir notamment que l'amende correspond à plusieurs années de profits de la société et de ses associés.

24. Pour la *Commission,* ce ne sont pas les bénéfices de l'entreprise qui sont déterminants pour la fixation de l'amende, mais plutôt la gravité et la durée de l'infraction, de même que la taille et la situation financière de l'entreprise. Le capital social net de Melchers, calculé sur la base d'une valeur comptable, montrerait que sa force financière est suffisante pour supporter l'amende.

25. Selon *MDF,* l'amende atteint presque le niveau de son capital social et représente pratiquement tout le fonds de roulement de l'entreprise, risquant ainsi de mettre MDF dans l'impossibilité d'honorer ses engagements, ce qui constituerait une violation du principe général de la proportionnalité, le montant de l'amende étant disproportionné par rapport aux capacités économiques de MDF.

La *Commission* répond qu'il n'est absolument pas justifié, de la part de MDF, de prétendre être incapable de payer l'amende qui lui a été infligée, et qu'il est en tout cas impossible d'imaginer que le paiement d'une telle amende pourrait conduire MDF à cesser totalement ses activités.

Violation de l'article 15, paragraphe 5, du règlement n° 17/62

26. *Melchers* estime que l'amende viole la disposition précitée en ce qu'elle punit un comportement conforme à des engagements contractuels pris par l'entreprise et notifiés à la Commission. En effet, Melchers n'aurait pas pu fournir les marchandises commandées par Gruoner, sans violer son obligation contractuelle de veiller à ce que le marché allemand demeure dûment approvisionné.

27. *La Commission* répond que ces déclarations sont en contradiction avec les preuves relatives aux délais de livraison habituels de Melchers et qu'elles ne tiennent pas compte non plus du fait que Melchers aurait pu obtenir du matériel Pioneer supplémentaire d'Anvers ou de Tokyo.

Concours d'infractions

28. Selon *MDF,* il est permis de croire que la Commission a cumulé deux amendes. Comme il y avait, en l'occurrence, concours d'infractions, une telle méthode de calcul ne serait pas autorisée.

29. De l'avis de *Pioneer,* la Commission n'est pas en droit d'imposer une amende unique pour deux infractions.

30. La *Commission* estime avoir respecté la jurisprudence de la Cour.

La responsabilité que la Commission porte dans les présentes affaires

31. *Melchers* rappelle que la Commission a autorisé la France à interdire l'im-

portation parallèle de matériel hifi japonais, ce qui serait contraire à l'article 30 du traité. La Commission serait donc mal venue d'infliger des amendes telles que celles de l'espèce, alors qu'elle a elle-même agi illégalement.

32. La *Commission* répond que d'éventuelles restrictions imposées par des autorités publiques ne sont pas susceptibles de justifier que des particuliers mettent en œuvre des pratiques concertées visant à restreindre davantage la concurrence.

Violation du principe selon lequel tout accusé est présumé innocent

33. *MDF* fait observer que, selon la Commission, la différence des prix en 1976 et 1977 aurait rendu les importations parallèles intéressantes. Les importations parallèles auraient, toujours selon la Commission, provoqué un «gentleman's agreement», qui a duré pendant toute la période pendant laquelle les prix ont été plus bas au Royaume-Uni qu'en France. De l'avis de MDF, le lien de nécessité que la Commission reconnaît ainsi entre les importations parallèles et le «gentleman's agreement» ne serait établi par aucun élément de fait. Au contraire, l'augmentation des importations parallèles en provenance du Royaume-Uni pourrait s'expliquer par une diminution, voire même l'absence de pression exercée sur les exportateurs, c'est-à-dire par une cessation de la prétendue pratique concertée. Toutefois, la Commission n'aurait même pas pris en considération cette possibilité, pourtant invoquée par les parties. Tout le raisonnement de la Commission reposerait sur une déduction, défavorable à la requérante, qui méconnaîtrait le principe selon lequel tout accusé est présumé innocent.

A l'audience du 30 novembre 1982, les requérantes, représentées par leurs avocats respectifs: M^es^ R. Collin et L. De Gryse pour SA Musique Diffusion française, M^es^ I. Van Bael et J. F. Bellis pour C. Melchers & Co., M^e^ M. Waelbroeck pour Pioneer Electronic (Europe) NV, et M. J. E. Rayner-James pour Pioneer High Fidelity (GB) Ltd, et la Commission, représentée par ses agents: M^me^ M.-J. Jonczy (pour l'affaire 100/80) et M. J. Temple-Lang (pour les affaires 101 à 103/80), ont été entendues en leurs observations orales.

L'avocat général a présenté ses conclusions à l'audience du 8 février 1983.

En droit

1 Par requêtes déposées au greffe de la Cour les 21, 24 et 25 mars 1980, les quatre sociétés Musique Diffusion française SA, C. Melchers & Co., Pioneer Electronic (Europe) NV et Pioneer High Fidelity (GB) Ltd ont introduit, en vertu de l'article 173, deuxième alinéa, du traité CEE, des recours visant à l'annulation de la décision 80/256 de la Commission, du 14 décembre 1979, relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité (IV/29.595 — matériel hifi Pioneer, JO L 60, 1980, p. 21).

2 Les quatre parties requérantes font partie du réseau européen de distribution de matériel de reproduction sonore de haute fidélité fabriqué par Pioneer Electronic Corporation, à Tokyo. La plupart des produits Pioneer vendus en Europe sont importés par la filiale Pioneer Electronic (Europe) (ci-après dénommée «Pioneer», dont le siège est à Anvers. A l'époque où se déroulaient les faits qui sont à la base de la décision litigieuse, la distribution exclusive en France, en république fédérale d'Allemagne et au Royaume-Uni était confiée respectivement à trois sociétés indépendantes, à savoir Musique Diffusion française (ci-après «MDF»), C. Melchers & Co. (ci-après «Melchers») et Shriro UK Ltd (ci-après «Shriro»). Entre-temps, cette dernière est devenue une filiale de Pioneer et a transformé sa raison sociale en Pioneer High Fidelity (GB) Ltd (ci-après «Pioneer GB»).

3 Dans la décision litigieuse, la Commission a constaté que les quatre sociétés requérantes ont participé à des pratiques concertées, contraires à l'article 85, paragraphe 1, du traité, ayant consisté à entraver les importations de matériel Pioneer provenant de la république fédérale d'Allemagne et du Royaume-Uni vers la France, en vue de maintenir un niveau de prix plus élevé dans ce dernier État membre. La Commission a constaté en outre l'inapplicabilité, à ces pratiques, de l'article 85, paragraphe 3, et elle a infligé une amende de 850 000 UCE à MDF, de 4 350 000 UCE à Pioneer, de 1 450 000 UCE à Melchers et de 300 000 UCE à Pioneer GB.

4 Selon la décision, la pratique concertée entre MDF, Pioneer et Melchers, entravant les importations en provenance de la république fédérale d'Allemagne, s'est manifestée par un refus de la part de Melchers de livrer une commande passée le 20 janvier 1976 par un grossiste allemand, Otto Gruoner KG (ci-après «Gruoner»), pour du matériel Pioneer d'une valeur d'environ 550 000 DM, qui devait être livré par le grossiste à un groupe d'achats français, dont M. B. Iffli de Metz était le directeur général. La pratique concertée entre MDF, Pioneer et Shriro, entravant les importations en provenance du Royaume-Uni, se serait manifestée notamment par deux lettres des 28 et 29 janvier 1976, que le directeur de Shriro, M. Todd, a

envoyées au directeur général de l'Audiotronic Group et au président de Comet Radiovision Services Ltd, ces deux entreprises (ci-après «Audiotronic» et «Comet») étant les clients principaux de Shriro, en les invitant à ne plus exporter des produits Pioneer.

5 Les moyens que les requérantes font valoir à l'encontre de la décision peuvent, en substance, être regroupés comme suit:

A — Violation des formes substantielles en ce que:

a) la Commission cumule les fonctions de décision et d'accusation;

b) la communication des griefs ne mentionne pas tous les griefs retenus dans la décision, ni les critères sur la base desquels la Commission entendait calculer les amendes;

c) malgré les demandes des requérantes à cette fin, la Commission n'a pas divulgué, en temps utile, tous les documents sur lesquels la décision est fondée;

d) l'avis du comité consultatif n'a pas été communiqué aux requérantes.

B — Appréciation et qualification erronées des faits sur la base desquels la Commission a constaté des infractions à l'article 85, paragraphe 1, en ce qui concerne:

a) le prétendu refus de livrer de la part de Melchers;

b) les effets des lettres envoyées par M. Todd;

c) la durée des prétendues pratiques concertées;

d) la participation de Pioneer à ces pratiques;

e) la part du marché hifi détenue par les requérantes en France et au Royaume-Uni et, partant, l'affectation du commerce entre États membres par les pratiques concertées.

C — Méconnaissance des circonstances qui excluent l'application d'amendes:

a) la légitime défense et l'état de nécessité en ce qui concerne MDF;

b) la possibilité d'exempter les pratiques concertées en vertu de l'article 85, paragraphe 3;

c) le fait que le comportement de Melchers était conforme à ses engagements contractuels notifiés à la Commission;

d) un principe allégué selon lequel des actes commis par des employés n'ayant pas reçu d'instructions des associés de l'entreprise ne peuvent pas être imputés à celle-ci;

e) la coresponsabilité pour le cloisonnement du marché français incombant à la Commission, qui a autorisé la République française à interdire l'importation parallèle.

D — Méconnaissance des circonstances justifiant des amendes moins élevées:

a) appréciation erronée de la gravité des infractions en vue de déterminer le niveau général des amendes et violation du principe de l'égalité de traitement, en ce que les amendes sont beaucoup plus élevées que celles infligées à d'autres entreprises pour des infractions similaires, commises pendant la même période;

b) absence de propos délibéré en ce qui concerne Pioneer;

c) base de calcul erronée, en ce que les amendes sont proportionnelles au chiffre d'affaires global des entreprises, que, dans le cas de Melchers, l'amende dépasse les 10 % du chiffre d'affaires pertinent et que, dans les cas de MDF et de Pioneer, le chiffre d'affaires utilisé concerne un exercice différent de celui des autres requérantes;

d) appréciation erronée de la durée des pratiques concertées;

e) violation, à l'égard de MDF et Pioneer, du principe allégué selon lequel une amende unique ne peut être infligée en cumulant plusieurs amendes pour des infractions séparées;

f) caractère de confiscation de l'amende infligée à Melchers et violation du principe de proportionnalité, en ce que l'amende infligée à MDF dépasse les capacités économiques de l'entreprise.

A — Sur les moyens relatifs à la violation des formes substantielles

a) Sur le cumul des fonctions de décision et d'accusation

6 MDF soutient que la décision litigieuse est illégale du seul fait qu'elle a été prise dans le cadre d'un système dans lequel la Commission cumule les fonctions d'accusation et de décision, ce qui serait contraire à l'article 6, paragraphe 1, de la Convention européenne des droits de l'homme.

7 Cette argumentation manque de pertinence. Comme la Cour l'a dit dans l'arrêt du 29 octobre 1980 (Fedetab, 209 à 215 et 218/78, Recueil 1982, p. 3125), la Commission ne saurait être qualifiée de «tribunal» au sens de l'article 6 de la Convention européenne des droits de l'homme.

8 Il importe toutefois d'ajouter, ainsi que la Cour l'a fait dans l'arrêt précité, que, lors de la procédure administrative devant la Commission, celle-ci est tenue de respecter les garanties procédurales prévues par le droit communautaire.

9 C'est ainsi que l'article 19, paragraphe 1, du règlement n° 17 du Conseil, du 6 février 1962 (JO p. 204) oblige la Commission, avant de prendre une décision, à donner aux intéressés l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs qu'elle a retenus à leur égard et que la Commission, dans son règlement n° 99/63, du 25 juillet 1963, relatif aux auditions prévues à l'article 19 du règlement n° 17 (JO p. 2268), a institué une procédure de caractère contradictoire comportant une communication des griefs par la Commission, la possibilité donnée aux entreprises de répondre par écrit à cette communication dans un délai déterminé et, le cas échéant et surtout dans les affaires où la Commission envisage d'infliger des amendes, une audition. Aux termes de l'article 4 dudit règlement de la Commission, celle-ci ne peut, dans ses décisions, retenir contre les entreprises destinataires que les griefs au sujet desquels ces dernières ont eu l'occasion de faire connaître leur point de vue.

10 Ainsi que la Cour l'a rappelé dans son arrêt du 13 février 1979 (Hoffmann-La Roche, 85/76, Recueil 1979, p. 461), ces dispositions font applica-

tion d'un principe fondamental du droit communautaire qui exige le respect des droits de la défense dans toute procédure, même de caractère administratif, et qui implique notamment que l'entreprise intéressée ait été mise en mesure, au cours de la procédure administrative, de faire connaître utilement son point de vue sur la réalité et la pertinence des faits et circonstances allégués ainsi que sur les documents retenus par la Commission à l'appui de son allégation de l'existence d'une infraction au traité.

11 Il s'ensuit que, si le moyen général invoqué par MDF doit être rejeté en ce qu'il est fondé sur une appréciation erronée du caractère de la procédure devant la Commission, le droit communautaire contient tous les éléments nécessaires pour examiner et, le cas échéant, faire droit aux moyens suivants relatifs à des violations alléguées des droits de la défense des parties requérantes.

b) Sur l'absence, dans la communication des griefs, de certaines circonstances retenues dans la décision

12 En premier lieu, les requérantes font valoir que la Commission, dans les articles 1 et 2 de sa décision, a constaté que les deux pratiques concertées ont commencé à la fin de 1975, que la pratique concertée entre MDF, Pioneer et Melchers a cessé en février 1976 et que celle entre MDF et Shriro a duré jusqu'à la fin de 1977, alors que la Commission, selon sa communication des griefs, n'envisageait de constater l'existence des deux infractions que pour la période «fin janvier/début février 1976».

13 La Commission soutient que c'est sur la base des informations contenues dans les réponses à la communication des griefs et recueillies au cours de l'audition qu'elle a conclu, dans la décision, que les infractions ont duré plus longtemps qu'elle ne l'avait estimé au moment de l'élaboration de la communication des griefs.

14 Ainsi qu'il ressort de la jurisprudence de la Cour, la communication des griefs doit énoncer, de manière claire, tous les éléments essentiels sur lesquels la Commission se base à ce stade de la procédure. Cette indication peut être faite de manière sommaire et la décision ne doit pas nécessairement être une

copie de l'exposé des griefs. La Commission doit tenir compte des éléments résultant de la procédure administrative, soit pour abandonner des griefs qui se seraient révélés mal fondés, soit pour aménager et compléter tant en fait qu'en droit son argumentation à l'appui des griefs qu'elle retient, à condition toutefois qu'elle ne retienne que des faits sur lesquels les intéressés ont eu l'occasion de s'expliquer et qu'elle ait fourni, au cours de la procédure administrative, les éléments nécessaires à la défense.

15 Comme la durée de l'infraction figure parmi les éléments à prendre en considération lors de la fixation de l'amende conformément à l'article 15, paragraphe 2, dernier alinéa, du règlement n° 17, il résulte de ladite jurisprudence que la Commission, en particulier lorsqu'elle envisage d'infliger des amendes, doit indiquer, en tant qu'élément essentiel, la durée retenue par elle sur la base des informations dont elle dispose au moment de l'élaboration de la communication des griefs. La Commission peut étendre la période ainsi indiquée si des informations supplémentaires recueillies au cours de la procédure administrative le justifient, pourvu que les entreprises aient eu l'occasion de s'expliquer à cet égard.

16 Dans les présentes affaires, il est constant que la Commission n'a pas indiqué aux requérantes qu'elle entendait constater des infractions d'une durée plus longue que celle énoncée dans la communication des griefs et que les entreprises n'ont pas eu l'occasion de s'expliquer en ce qui concerne des périodes qui n'y sont pas mentionnées.

17 Dans ces circonstances, il convient, pour apprécier la durée des infractions constatées par la décision litigieuse, de se limiter à la période fin janvier/début février 1976.

18 En second lieu, les requérantes font valoir que la décision litigieuse fait état de certaines circonstances qui n'ont pas été mentionnées dans la communication des griefs. En particulier, Pioneer et Pioneer GB se réfèrent à l'exposé, dans les deux documents, relatif à la réunion qui s'est tenue au siège de Pioneer à Anvers les 19 et 20 janvier. Ce n'est que dans la décision (n^{os} 52 et 62) que la Commission a fait valoir l'absence de toute trace écrite de cette

réunion et qu'elle en a déduit que celle-ci avait, au moins partiellement, pour objet de discuter des importations parallèles.

19 En ce qui concerne le réunion d'Anvers, déjà la communication des griefs indique qu'un des points essentiels de cette réunion était la discussion des importations parallèles en France et elle expose toutes les informations recueillies par la Commission à ce sujet auprès des participants. Il ressort, en outre, de la transcription de l'audition que l'objet de la réunion a été discuté de manière approfondie à cette occasion. Il s'ensuit que les requérantes ont eu toute possibilité de s'exprimer et d'apporter des preuves sur ce point. La même constatation s'impose pour les autres circonstances mentionnées par les requérantes et il convient donc de rejeter cette partie du moyen.

20 En dernier lieu, les requérantes font valoir que la Commission a violé leur droit d'être entendues, en ne leur indiquant pas, au cours de la procédure administrative, le cas échéant dans une communication de griefs complémentaire, les critères sur la base desquels elle entendait calculer l'amende, sans parler du montant ou même de l'ordre de grandeur approximatif de celle-ci. Cette violation serait d'autant plus grave en l'espèce que le niveau des amendes infligées a été considérablement relevé par rapport à celles imposées dans le passé et qu'elles ont été calculées en application d'une formule, liée au chiffre d'affaires des entreprises en question. En outre, Pioneer fait valoir que la Commission ne saurait lui infliger une amende d'un montant présupposant que l'infraction a été faite de propos délibéré lorsqu'elle n'a pas, dans la communication des griefs, qualifié le comportement de Pioneer de cette manière.

21 Cette partie du moyen non plus ne saurait être accueillie. Dans sa communication des griefs, la Commission a indiqué expressément qu'elle allait examiner s'il convenait d'infliger des amendes aux entreprises et elle a également indiqué les principaux éléments de fait et de droit susceptibles d'entraîner l'imposition d'une amende, tels que la gravité et la durée de l'infraction supposée et le fait d'avoir commis celle-ci «de propos délibéré ou par négligence». Ce faisant, la Commission a rempli ses obligations sur ce point, en ce qu'elle a donné aux entreprises les indications nécessaires pour se défendre non seulement contre une constatation de l'infraction mais égale-

ment contre l'imposition d'amendes. Donner des indications concernant le niveau des amendes envisagées, aussi longtemps que les entreprises n'ont pas été mises en mesure de faire valoir leurs observations sur les griefs retenus contre elles, reviendrait à anticiper de façon inappropriée la décision de la Commission.

22 La Commission n'était pas tenue non plus d'indiquer, dans la communication des griefs, la possibilité d'un changement éventuel de sa politique en ce qui concerne le niveau général des amendes, possibilité qui dépendait de considérations générales de politique de concurrence sans rapport direct avec les circonstances particulières des affaires en cause.

23 Enfin, en ce qui concerne les chiffres d'affaires, la Commission, en demandant aux entreprises de lui fournir les informations concernant ceux réalisés par elles au cours du dernier exercice, a donné aux entreprises l'occasion de s'expliquer sur ce point et d'y ajouter toute information supplémentaire qu'elles jugeaient utile à cet égard.

c) Sur la non-divulgation de documents

24 En premier lieu, Pioneer et Pioneer GB font valoir que, malgré leurs demandes à cet égard, la Commission ne leur a pas communiqué, en temps utile, les documents qui sont à la base des constatations faites par la Commission en ce qui concerne les effets des lettres envoyées par M. Todd de Shriro aux dirigeants des entreprises Comet et Audiotronic.

25 Sur ce point, la Commission affirme dans sa décision (n° 50) qu'il a été établi que Comet a cessé d'exporter du matériel Pioneer pour la revente, à la suite de l'intervention de Shriro. Selon la décision, Audiotronic a remplacé Comet dans l'approvisionnement d'un des clients, Euro-Electro à Bruxelles; elle a reçu des commandes considérables en mars 1976, mais elle n'a pu en exécuter qu'une partie, en raison des difficultés faites par Shriro.

26 Comme la période à prendre en considération pour apprécier la durée des infractions, ainsi qu'il est dit ci-dessus, doit être limitée à fin janvier/début février 1976 et comme les affirmations de la Commission relatives aux effets sur les exportations d'Audiotronic concernant justement une période ultérieure, l'examen de cette partie du moyen peut se borner à la situation de Comet.

27 En ce qui concerne cette dernière entreprise, la Commission s'est basée essentiellement sur une déclaration écrite du directeur de Comet, M. Mason, ainsi que sur les rapports de ses inspecteurs relatifs aux visites à Comet et à Euro-Electro et sur des documents concernant la comptabilité de Comet.

28 La déclaration de M. Mason a été communiquée aux requérantes par la Commission le 9 octobre 1978, mais seulement en partie. La Commission a refusé de divulguer les points pertinents de la déclaration, en se prévalant de leur caractère confidentiel, lequel n'a toutefois pas empêché M. Mason lui-même d'envoyer aux requérantes, sur leur demande, copie intégrale de la déclaration.

29 Si, en raison de leur propre diligence, les requérantes ont ainsi pris connaissance de l'ensemble de la déclaration de M. Mason juste avant l'audition, il est constant qu'elles n'ont pas connu ou n'ont connu que partiellement les autres documents mentionnés ci-dessus avant que la Commission adopte sa décision. Partant, elles n'ont pas eu l'occasion, en temps utile, de faire connaître leurs points de vue au sujet du contenu et de la portée de ces documents, ni de s'assurer et de produire, le cas échéant, des moyens de preuve allant en sens contraire. Il s'ensuit que c'est à tort que la Commission a basé sa décision sur le contenu de ces documents.

30 Comme les affirmations que la Commission a fondées sur lesdits documents, dont les requérantes n'ont pas pu prendre connaissance, concernent des circonstances de caractère purement accessoire par rapport aux infractions constatées aux articles 1 et 2 de la décision, cette violation des droits de la défense ne saurait affecter la validité de celle-ci dans son ensemble. En revanche, il y a lieu pour la Cour de faire abstraction du contenu de ces documents lors de l'examen du bien-fondé de la décision.

31 En second lieu, MDF, Pioneer et Pioneer GB font valoir qu'elles n'ont pas pu prendre connaissance du rapport de Mackintosh Consultants Co., à Londres, dont la Commission a fait usage, au n° 25 de la décision, en vue de déterminer les marchés hifi en France, au Royaume-Uni et en république fédérale d'Allemagne. Elles soulignent surtout que la connaissance de la définition du matériel hifi sur laquelle ce rapport a basé ses estimations était indispensable pour la défense des requérantes en ce qui concerne leurs parts de marché telles que la Commission les a indiquées dans sa décision.

32 Dans la communication des griefs, la Commission avait constaté que la part de marché des produits Pioneer en 1976 était au moins de 7 à 10 % en France et de 8 à 9 % au Royaume-Uni. MDF et Pioneer GB ont contesté ces chiffres dans leurs réponses à la communication des griefs. La Commission a ensuite chargé Mackintosh Consultants Co., à Londres, d'établir un rapport sur le volume du marché hifi dans les États membres en cause. Sur la base de ce rapport et des chiffres d'affaires des deux requérantes en ce qui concerne les produits Pioneer, la Commission a évalué la part des produits Pioneer du marché hifi français en 1976 à 11,5 %, et celle du marché britannique à 10,5 %.

33 Toutefois, au n° 25 de sa décision, la Commission a maintenu les chiffres indiqués dans la communication des griefs. Elle ne s'est donc pas basée sur le volume de ces marchés tel qu'il était estimé dans le rapport. Celui-ci a été demandé dans le seul but de vérifier les estimations initiales de la Commission, qui avaient été mises en doute par les requérantes au cours de la procédure administrative. Cette partie du moyen ne saurait donc être accueillie.

d) Sur l'absence de communication de l'avis du comité consultatif

34 MDF et Pioneer font valoir que l'article 10, paragraphe 6, du règlement n° 17, selon lequel l'avis du comité consultatif n'est pas rendu public, est à interpréter de façon à permettre une communication confidentielle de l'avis aux «entreprises directement intéressées». Au cas où une telle interprétation ne saurait être retenue, la disposition précitée serait invalide parce que contraire au principe du respect des droits de la défense.

35 L'article 10, paragraphe 6, du règlement n° 17 ne saurait être interprété dans le sens avancé par les requérantes. Il ressort dudit article que la consultation du comité consultatif représente le dernier stade de la procédure avant l'adoption de la décision et que l'avis est rendu sur la base d'un avant-projet de celle-ci. Donner aux entreprises l'occasion de s'exprimer sur cet avis et, partant, sur l'avant-projet de la décision équivaudrait à rouvrir le stade antérieur de la procédure, ce qui est contraire au système voulu par le règlement.

36 L'absence de communication de l'avis n'est pas contraire au principe du respect des droits de la défense. Comme il a été rappelé ci-dessus, ce principe implique que la Commission doit, au cours de la procédure administrative, divulguer aux entreprises en question tous les faits, circonstances ou documents sur lesquels elle se base, pour leur permettre de faire connaître utilement leurs points de vue sur la réalité et la pertinence des faits et circonstances allégués et sur les documents retenus par la Commission à l'appui de ses allégations. Quel que soit l'avis du comité, la Commission ne peut baser sa décision que sur des faits sur lesquels les entreprises ont eu l'occasion de s'expliquer. Par conséquent, ce moyen ne saurait être retenu.

B — Sur l'appréciation et la qualification des faits sur la base desquels la Commission a constaté des infractions à l'article 85, paragraphe 1

a) Sur le prétendu refus de livrer de la part de Melchers

37 Il ressort du dossier qu'en novembre 1975, des magasins appartenant au groupe d'achats dont M. Iffli était le directeur ont été à même d'offrir du matériel Pioneer, en provenance de la Belgique, à des prix inférieurs de 26 à 31 % aux prix de détail pratiqués en France. En vue de trouver une source alternative, entre autres, de produits Pioneer, M. Iffli s'est adressé à Gruoner par l'intermédiaire de M. Weber, directeur de l'entreprise Willi Jung, à Sarrebruck, qui était devenue à l'époque une succursale de Gruoner.

38 Après un entretien avec M. Iffli le 12 décembre 1975, au siège de Gruoner à Rommelshausen, l'acheteur principal de cette société, M. Schreiber, a demandé, entre autres à Melchers, par télex du 15 décembre 1975, de lui soumettre des listes de prix. Melchers l'a mis en contact avec son représentant local, qui a rendu visite à Gruoner. Sur la base des informations ainsi obtenues, y compris la dernière liste de prix de 1975, M. Schreiber a, le 31 décembre 1975, envoyé à M. Iffli une offre, notamment pour du matériel Pioneer, à des prix inférieurs jusqu'à 30 % à ceux pratiqués par MDF à l'époque.

39 Les 12 et 14 janvier 1976, M. Iffli a passé à M. Weber deux commandes d'une valeur totale d'environ 1 million de DM. M. Weber a immédiatement transmis ces commandes à Gruoner, mais ce n'est que le 20 janvier 1976, soit le jour même où M. Weber a assuré à M. Iffli qu'une partie des marchandises était déjà en route vers Rommelshausen, que M. Schreiber a commandé par télex, auprès de Melchers, des marchandises correspondant aux commandes de M. Iffli, mais d'une valeur de seulement environ 550 000 DM. selon les explications de M. Schreiber, celui-ci avait eu, entre-temps, un nouvel entretien avec le représentant local de Melchers et il avait obtenu une nouvelle liste de prix applicables à partir de février 1976.

40 Les 21 et 22 janvier 1976, M. Iffli a obtenu, des autorités françaises, les licences d'importation nécessaires. Aux mêmes dates, Melchers, de son côté, a vérifié ses stocks par rapport à la commande de Gruoner et s'est assuré auprès d'une compagnie d'assurance que celle-ci était prête à couvrir la commande pour un montant de 200 000 DM. Le 23 janvier 1976, Melchers, en réponse à un nouveau télex de M. Schreiber, a confirmé la commande et a indiqué le nom du transporteur qui allait livrer la marchandise. Selon les explications de Melchers, ce télex de confirmation aurait été envoyé par erreur.

41 Le 28 janvier 1976, M. Schreiber a adressé à M. Weber un télex rédigé en allemand l'informant qu'une conversation téléphonique avec le directeur des ventes de Melchers avait donné les résultats suivants:

«Le bureau de Pioneer-Europe, à Anvers, est déjà informé de la licence pour l'importation d'appareils Pioneer. La succursale allemande a reçu l'ordre de

n'approvisionner en aucun cas l'entreprise Jung. Nous ne pouvons être approvisionnés que si nous nous engageons à ne pas exporter.»

42 M. Iffli, informé par M. Weber, s'est plaint auprès de celui-ci et de Gruoner. Par télex du 6 février 1976, M. Weber a indiqué à Gruoner qu'il pouvait prouver que du matériel Pioneer vendu par Melchers avait antérieurement été importé en France, en partie par l'intermédiaire d'un grossiste à Bruxelles et en partie par l'entreprise EVB à Stuttgart. L'original du télex porte des notes manuscrites de M. Schreiber, qui indiquent, concernant la livraison via Bruxelles: «pas livré lui-même, est connu à Brême. Mais pas via Allemagne, Melchers le nie absolument». En ce qui concerne la livraison par EVB, les notes disent: «Exact, c'était en novembre 1975, énormes ennuis d'où, maintenant, prudence».

43 Le 11 février 1976, une réunion s'est tenue à Rommelshausen entre Gruoner et les dirigeants de la division hifi de Melchers. Devant la Cour, les participants à cette réunion ont nié que le sujet de l'exportation vers la France ait été abordé à cette occasion.

44 Dans un télex du 18 février 1976, M. Schreiber, en faisant référence à «l'entretien avec les dirigeants de l'entreprise Melchers», a donné à M. Weber des informations identiques à celles contenues dans ses notes manuscrites sur le télex du 6 février. Le télex du 18 février continue comme suit:

«3. L'intégration d'appareils Pioneer dans notre programme de vente nous intéresse vivement. Nous ne pouvons effectuer des livraisons en quantité suffisante que si Melchers a l'assurance que nous fournissons les appareils livrés au commerce de détail allemand.

4. Il ne peut pas être parlé d'une pression commerciale et cet élément ne peut malheureusement pas être modifié d'un jour à l'autre. Il est en fin de compte déterminant pour les ventes en Europe de maintenir le niveau des prix.»

45 Dans un mémorandum du 19 février 1976, concernant la réunion à Rommelshausen du 11 février, M. Schreiber précise, entre autres, qu'«après

les discussions avec . . . Melchers . . ., rien ne s'oppose plus à une collaboration».

46 Le 20 février 1976, M. Schreiber a adressé à M. Iffli un télex l'informant que les prix qui lui avaient été offerts le 31 décembre 1975, entre autres pour les produits Pioneer, n'étaient plus valables «en raison de l'évolution des prix». Ainsi, la commande de M. Iffli a définitivement été abandonnée.

47 Dans la décision litigieuse, la Commission en tire la conclusion que la non-exécution de la commande de M. Iffli était due au fait que Melchers avait exigé de Gruoner l'assurance que la marchandise ne serait pas exportée. Elle se base, outre sur les faits indiqués ci-dessus, sur une déclaration écrite du 18 mai 1977, dans laquelle M. Schreiber confirme les événements qu'il a décrits dans ses télex à M. Weber et déclare que les dirigeants de Melchers, lors de la réunion à Rommelshausen, avaient répété que cette entreprise ne pouvait livrer que pour le commerce spécialisé allemand.

48 De son côté, Melchers affirme que sa non-exécution de la commande de Gruoner était due uniquement aux faits, d'une part, que l'état des stocks de Melchers ne permettait pas de livrer les marchandises commandées et, d'autre part, que la commande était prématurée en ce que les discussions entre M. Schreiber et le représentant local n'étaient qu'une «première prise de contact« ne permettant pas à Melchers, habituée à vendre presque uniquement à des détaillants, d'établir des relations commerciales avec Gruoner. Ce seraient ces faits, et non un refus quelconque de livrer des marchandises destinées à l'exportation, que les employés de Melchers auraient communiqués à M. Schreiber avant que celui-ci adresse son télex du 28 janvier 1976 à M. Weber.

49 Toujours selon Melchers, si la marchandise n'a pas été livrée après que les relations commerciales entre les deux entreprises ont finalement été établies lors de la réunion à Rommelshausen du 11 février 1976, c'est parce que Gruoner avait perdu tout intérêt à l'exécution du contrat conclu avec M. Iffli. M. Schreiber aurait effectivement découvert qu'il avait commis une

erreur en calculant les prix offerts à M. Iffli le 31 décembre 1975. Outre les divers rabais indiqués par le représentant local, il aurait déduit 11 pour cent au titre de la TVA allemande, alors que les prix de base n'incluaient pas la TVA.

50 A cet égard, Melchers se fonde notamment sur une formule mathématique écrite à la main par M. Schreiber sur une liste de prix de produits autres que du matériel Pioneer, que les avocats de Melchers auraient trouvée à l'occasion d'une visite chez Gruoner, ainsi que sur une déclaration écrite du 5 septembre 1980 dans laquelle M. Schreiber admet avoir inventé l'histoire relative au refus de Melchers pour couvrir l'erreur de calcul commise par lui. Cette déclaration a été confirmée, en substance, par M. Schreiber lors de son audition comme témoin devant la Cour.

51 En présence des thèses opposées des parties et des déclarations contradictoires de M. Schreiber, il faut examiner si les autres moyens de preuve sont susceptibles de confirmer l'une ou l'autre de ces thèses.

52 En ce qui concerne celle de la Commission, il y a lieu de rappeler que le télex envoyé par M. Schreiber à M. Weber le 28 janvier 1976 indiquait que «le bureau de Pioneer-Europe, à Anvers, est déjà informé de la licence pour l'importation d'appareils Pionneer». Il est en effet constant que MDF a informé Pioneer des licences délivrées à M. Iffli les 21 et 22 janvier 1976 et que Pioneer a transmis cette information à Melchers. Dans ces circonstances, l'explication donnée par M. Schreiber dans sa déclaration du 5 septembre 1980 et selon laquelle ce serait M. Iffli qui l'a informé de l'octroi des licences n'est pas convaincante.

53 A cet égard, il convient également de rappeler les informations précises sur les exportations antérieures vers la France, que M. Schreiber a notées sur le télex de M. Weber du 6 février 1976 et qu'il a transmises à celui-ci par télex du 18 février. L'exactitude de ces informations n'a pas été contestée et elles n'ont pu venir que des employés de Melchers.

54 Il est donc manifeste que le sujet des exportations vers la France a été abordé lors des discussions entre M. Schreiber et les employés de Melchers et le caractère des informations fournies par ceux-ci présuppose l'existence d'un refus de livrer des marchandises à destination de cet État.

55 Quant à la thèse de la requérante, la description des discussions entre M. Schreiber et le représentant local comme n'étant qu'une première prise de contact ne correspond pas aux notes prises par M. Schreiber lors de ces deux entretiens. Ces notes manuscrites, dont le contenu a été précisé par M. Schreiber devant la Cour, décrivent, de manière détaillée, les conditions de vente et de livraison, y compris les divers rabais et bonifications offerts aux détaillants de taille différente, et même au seul grossiste approvisionné précédemment par Melchers. Il se peut que Gruoner, en tant que grossiste important, ait pu espérer obtenir davantage par des négociations prolongées, mais il est impossible de comprendre pourquoi Melchers n'était pas prête à livrer les marchandises commandées à des conditions qui étaient, selon elle, des conditions normales à l'époque. Sauf pour le délai de paiement, il est d'ailleurs difficile de voir une différence quelconque entre les conditions indiquées dans les notes manuscrites concernant le dernier entretien avec le représentant local et celles indiquées au mémorandum du 19 février 1976 concernant la réunion à Rommelshausen.

56 En revanche, le problème de livraison invoqué par Melchers est confirmé par des notes portées sur le télex de commande du 20 janvier 1976 par le magasinier de Melchers. Il en ressort que certains des modèles commandés n'étaient pas en stock, que pour d'autres les stocks n'étaient pas suffisants et que, de toute manière, il s'agissait d'une commande très importante par rapport à l'état des stocks à l'époque, juste après les ventes de Noël. Or, comme il est toutefois constant que Melchers pouvait livrer immédiatement une grande partie des marchandises commandées sans vraiment mettre ses stocks en péril et comme Melchers avait envoyé à Gruoner un télex que celui-ci pouvait, à juste titre, considérer comme constituant une acceptation sans réserve, on ne peut comprendre que Melchers n'ait fait aucune offre de livraisons partielles et ne se soit pas informée auprès de Pioneer sur la possibilité d'obtenir le reste des marchandises commandées. L'état des stocks ne saurait donc être accepté comme une explication suffisante de la non-exécution de la commande.

57 En ce qui concerne l'erreur alléguée relative à la TVA, il est vrai que, pour la plupart des modèles, les rabais indiqués par un pourcentage fixe dans les notes manuscrites de M. Schreiber ne suffisent pas pour expliquer les prix bas offerts par M. Schreiber à M. Iffli le 31 décembre 1975, alors qu'une application de la formule indiquée par Melchers permet, lorsqu'on y insère certains de ces pourcentages, d'arriver exactement aux prix offerts. Or, comme la Commission l'a souligné, les listes de prix qui formaient la base des calculs de M. Schreiber indiquaient clairement que les prix étaient cités TVA exclue; la méthode indiquée par la formule n'est pas celle qu'il faut utiliser pour déduire un taux de TVA de 11 % et l'erreur prétendue n'a, de toute manière, pas été commise pour les prix des haut-parleurs. En outre, lors de l'audition des témoins devant la Cour, M. Schreiber n'a pas été en mesure d'exposer comment il avait pu commettre une telle erreur et de reconstituer ses calculs à cet égard. Même si le niveau exact de la plupart des prix offerts à Iffli reste ainsi sans explication, il faut donc rejeter l'explication proposée par Melchers.

58 Enfin, on ne saurait faire abstraction de l'ordre chronologique des événements ni du fait qu'ils sont contemporains de ceux relatifs aux importations parallèles à partir du Royaume-Uni. La commande de Gruoner a effectivement été traitée de manière tout à fait normale par Melchers, jusqu'au moment où on peut raisonnablement supposer que celle-ci a recu l'information relative à l'octroi des licences à Iffli. Ce moment se situe dans la semaine suivant la participation de Melchers à la réunion des 19 et 20 janvier 1976 au siège de Pioneer à Anvers. Lors de cette réunion, MDF s'est plainte des importations parallèles vers la France et, à la suite de la réunion, le directeur de Shriro a invité ses principaux clients, par lettres des 28 et 29 janvier 1976, à ne plus exporter.

59 En outre, le télex que M. Schreiber a envoyé à M. Weber le 18 février 1976 semble avoir un rapport étroit, aussi bien de par son contenu que de par sa date, avec la réunion de Rommelshausen du 11 février et avec le mémorandum de M. Schreiber du 19 février concernant cette réunion. Il en est de même pour le télex du 20 février par lequel M. Schreiber a retiré définitive-

ment son offre à M. Iffli. Enfin, le vif intérêt à l'établissement de relations commerciales avec Melchers, dont le télex du 18 février fait état, concorde avec le développement ultérieur de ces relations et suffit pour expliquer le manque d'insistance de Gruoner en ce qui concerne les marchandises destinées à M. Iffli. Si cette séquence dans le temps n'est pas déterminante en elle-même, elle étaye toutefois la thèse de la Commission.

60 Les considérations qui précèdent suffisent pour conclure que la Commission a établi, à suffisance de droit, l'existence d'un refus par Melchers d'exécuter la commande de Gruoner en raison de la destination des marchandises, sans qu'il soit nécessaire de trancher le problème de la crédibilité des déclarations successives de M. Schreiber, ni celui du comportement allégué de celui-ci relatif à des transactions impliquant du matériel hifi d'autres marques et, selon les requérantes, similaire à son comportement dans la présente affaire.

b) Sur les effets des lettres envoyées par M. Todd

61 Pioneer et Pioneer GB contestent les affirmations de la décision litigieuse relatives aux effets des deux lettres que le directeur de Shriro, M. Todd, a envoyées, respectivement le 28 et le 29 janvier 1976, au directeur général d'Audiotronic et au président de Comet. Elles soutiennent que ces lettres n'ont produit que des effets tout à fait insignifiants.

62 A cet égard, il convient d'abord de souligner qu'il est constant que ces lettres faisaient suite à des appels de plus en plus pressants de la part de M. Setton, le propriétaire de MDF, qui avait même procédé à des achats tests auprès d'Audiotronic et de Comet, dont il a produit le résultat à la réunion d'Anvers des 19 et 20 janvier 1976. Les lettres contiennent des invitations non équivoques à cesser les exportations de matériel Pioneer. Elles ont été envoyées aux deux principaux clients, qui réalisaient ensemble environ 45 % des ventes de matériel Pioneer en provenance de Shriro. Dans ces circonstances, les deux lettres constituent, en elles-mêmes, la preuve d'une pratique concertée entre MDF et Shriro qui a eu pour objet de restreindre le jeu de la concurrence à

l'intérieur du marché commun. Sous réserve de la position de MDF et de Shriro sur les marchés concernés, question qui est traitée ci-dessous sous e), cette pratique a également été susceptible d'affecter le commerce entre États membres. Le moyen soulevé par les deux requérantes ne concerne donc pas l'existence d'une infraction à l'article 85, paragraphe 1, du traité, mais uniquement l'effet de cette infraction et, partant, sa gravité.

63 En ce qui concerne Audiotronic, la Commission admet que la lettre envoyée à cette entreprise n'a pas eu des effets immédiats. Au contraire, selon le n° 50 de la décision litigieuse, Audiotronic a même remplacé Comet dans l'approvisionnement d'Euro-Electro à Bruxelles, dès que Comet a cessé d'exporter du matériel Pioneer. C'est seulement à partir de mars 1976, selon la Commission, que la pratique concertée a eu des effets à l'égard d'Audiotronic. Or, comme déjà les moyens concernant les défauts de procédure conduisent à limiter la période à prendre en considération à fin janvier/début février 1976, ces affirmations n'ont pas de pertinence.

64 En ce qui concerne Comet, la Commission affirme, en substance, dans les n^{os} 41, 50, 82 et 98 de sa décision, que cette entreprise a exporté de grandes quantités de matériel Pioneer avant de recevoir la lettre de M. Todd, mais que ces exportations ont cessé à la suite de la lettre, alors que les exportations d'autres marques ont continué.

65 Ces affirmations de la Commission sont basées sur une déclaration écrite faite le 3 juin 1977 par le directeur de Comet, M. Mason, ainsi que sur les rapports de ses inspecteurs relatifs aux visites à Comet et à Euro-Electro et sur des documents concernant la comptabilité de Comet. Parmi ces documents, seule la déclaration de M. Mason a été connue des requérantes avant l'adoption de la décision litigieuse. Ainsi qu'il est dit ci-dessus sous A-c), il convient donc de faire abstraction des informations contenues dans les autres documents.

66 Au point 3 de sa déclaration, M. Mason indique que, vers 1974, Comet a lancé une affaire d'exportation, principalement en matériel hifi, vers les autres États membres. Toutefois, jusqu'au mois de décembre 1975, ces expor-

tations n'auraient compris que de petites quantités de matériel Pioneer. En revanche, pour la période allant du 19 décembre 1975 au 16 janvier 1976, date de la dernière expédition, Comet aurait vendu à Euro-Electro à Bruxelles du matériel Pioneer qui représentait au total plus de 33 000 UKL. Pour la période antérieure à la réception de la lettre de M. Todd, la déclaration conforte donc les affirmations de la Commission.

67 Au point 5, M. Mason déclare:

«Le 30 janvier 1976, la société a reçu une lettre adressée au président par le directeur général de Shriro (UK) Limited. La société tenait à conserver de bonnes relations avec Shriro et à continuer à obtenir des livraisons satisfaisantes. Une lettre de conciliation a donc été envoyée à Shriro. A la suite de cet échange de correspondance, la question a été examinée avec Shriro, mais rien de plus que ce que contenait la lettre du 30 janvier 1976 n'a été dit. ... Depuis janvier 1976, nous avons reçu diverses demandes de matériel Pioneer émanant de l'étranger mais, en raison des effets combinés de la limitation du crédit accordé à nos clients et des marges disponibles, nous n'avons pu jusqu'à présent satisfaire ces demandes que dans une mesure très limitée, bien que la société ait précisé clairement à Shriro (UK) Limited qu'elle devait pouvoir commercer librement conformément au droit communautaire.»

68 Les requérantes soutiennent que, si cette déclaration confirme effectivement l'absence d'exportations de matériel Pioneer en grandes quantités après la réception de la lettre de M. Todd, elle indique, en revanche, que ce fait était dû non à cette lettre, mais aux circonstances de caractère commercial.

69 A cet égard, il y a cependant lieu de rappeler qu'à l'époque en cause, Comet, loin de préciser qu'elle devait pouvoir commercer librement, a répondu à la lettre de M. Todd qu'elle «n'exportera pas délibérément des produits Pioneer à des clients commerciaux en dehors du Royaume-Uni». Il s'ensuit que la dernière phrase de la déclaration de M. Mason concerne une période qui, de toute manière, est ultérieure à celle de fin janvier/début février 1976.

70 Il y a donc lieu de conclure, sur ce point, que la Commission était fondée à constater que Comet avait exporté de grandes quantités de matériel Pioneer avant de recevoir la lettre de M. Todd, mais que ces exportations ont cessé à la suite de cette lettre.

c) Sur la durée des pratiques concertées

71 Compte tenu des considérations énoncées ci-dessus en ce qui concerne la période à retenir pour l'appréciation de la durée des infractions, il n'y a plus lieu d'examiner ce moyen qui ne concerne pas la période retenue.

d) Sur la participation de Pioneer aux pratiques concertées

72 Dans la décision litigieuse, la Commission a constaté que Pioneer a participé aussi bien à la pratique concertée entre Melchers et MDF qu'à la pratique concertée entre cette dernière et Shriro. Elle fonde cette constatation, notamment, sur la position générale de Pioneer vis-à-vis des distributeurs nationaux, sur le déroulement et le résultat de la réunion d'Anvers des 19 et 20 janvier 1976 et sur la transmission par Pioneer à Melchers des plaintes et informations de MDF relatives aux importations parallèles.

73 Pioneer conteste cette qualification de son comportement. Elle fait valoir qu'elle ne se trouvait aucunement dans une position permettant de contrôler le comportement de Shriro ou de Melchers. La réunion d'Anvers n'aurait pas eu pour objet de discuter des importations parallèles. A cette occasion, comme à beaucoup d'autres, les représentants de Pioneer se seraient bornés à écouter les plaintes de M. Setton de MDF et à lui conseiller de baisser les prix. La transmission d'informations sur les importations parallèles entrerait dans le cadre des informations normalement échangées entre fournisseur et distributeur concernant la situation du marché.

74 A cet égard, il y a lieu de rappeler que Pioneer, qui est une filiale à 100 % de la société mère au Japon, a pour objet d'importer du matériel Pioneer en

Europe et d'en organiser la vente. A ces fins, elle essaye de trouver un distributeur dans chacun des États en cause, elle lui offre un contrat de distribution exclusive, elle répartit les produits importés entre les distributeurs nationaux et elle tente de coordonner leurs efforts de vente, entre autres, par des réunions régulières.

75 Même si ces activités ne confèrent pas nécessairement à Pioneer une influence décisive sur le comportement de chacun des distributeurs, il n'en reste pas moins qu'en raison de sa position centrale, elle était tenue de faire preuve d'une vigilance particulière afin d'éviter que des concertations de ce genre ne favorisent des pratiques contraires aux règles de concurrence.

76 En ce qui concerne le comportement de Melchers, il est constant que Pioneer a transmis à ce distributeur, non seulement les plaintes de M. Setton, mais également les informations concernant les licences d'importation obtenues par M. Iffli des autorités françaises. Dans ces conditions, une telle communication apparaît comme une incitation implicite à l'adresse de Melchers d'essayer de découvrir la source de telles importations et d'y mettre fin.

77 Quant à la réunion d'Anvers, il n'en existe aucune trace écrite, sauf les lettres envoyées par M. Todd, de Shriro, à ses deux principaux clients, et les participants à la réunion n'ont pas été en mesure de préciser son objet de manière uniforme.

78 Dans ses lettres des 28 et 29 janvier 1976, M. Todd explique à ses deux clients qu'il a été convoqué à Anvers pour examiner les doléances du distributeur français contre les importations parallèles; il expose comment il a été confronté aux résultats des achats tests effectués par MDF auprès des deux clients et il regrette que ceux-ci l'aient placé dans une situation défavorable vis-à-vis de Pioneer («have caused my principals to look on me with a certain amount of disfavour»). Même si ces formules peuvent comporter, comme M. Todd l'a soutenu au cours de la procédure administrative, des exagéra-

tions en vue d'impressionner les clients, elles concordent avec d'autres éléments de nature à démontrer que les importations parallèles ont constitué un sujet de discussion important à la réunion.

79 Ainsi, il est constant que M. Setton a effectivement apporté à la réunion les résultats de trois achats tests effectués par des entreprises qu'il dirigeait, auprès des clients britanniques de Shriro, et qu'il a insisté sur la nécessité de mettre fin aux importations parallèles vers la France. En outre, il n'est pas contesté que les lettres de M. Todd à ses clients étaient une conséquence directe de cette réunion et non de contacts ultérieurs avec M. Setton. Dans ces circonstances, Pioneer, qui avait convoqué la réunion et qui en assumait la présidence, doit accepter la responsabilité pour une telle conséquence, compte tenu de la position qu'elle occupe vis-à-vis des distributeurs nationaux, telle que celle-ci est décrite ci-dessus.

80 Il convient donc de conclure que c'est à juste titre que la Commission a constaté la participation de Pioneer aux deux pratiques concertées.

e) Les parts de marché détenues par les requérantes et l'affectation du commerce entre États membres

81 Dans sa décision (n° 3), la Commission évalue la valeur globale des produits hifi vendus par Pioneer à ses distributeurs dans les trois États membres concernés pendant l'exercice 1975/1976 à environ 735 millions de BFR. Elle indique en outre (n° 25) qu'en 1976 les chiffres d'affaires en produits Pioneer ont été pour MDF de 77 millions de FF, pour Shriro de 7,3 millions de UKL et pour Melchers de 19 millions de DM. Sur la base d'une estimation des marchés hifi dans les trois États membres, elle arrive à la conclusion que les parts de marché des produits Pioneer en 1976 étaient d'au moins 7 à 10 % en France, de 8 à 9 % au Royaume-Uni et d'à peu près 2 % en république fédérale d'Allemagne. Elle constate (n^{os} 75 et 82) que ces parts de marché étaient suffisamment importantes pour que le comportement des entreprises puisse, en principe, affecter sensiblement le commerce entre États membres.

82 MDF et Pioneer GB contestent ces calculs. D'une part, la Commission aurait inclus, dans les chiffres d'affaires indiqués, des produits autres que du matériel hifi Pioneer; d'autre part, elle aurait défini le marché hifi de manière trop étroite. Les deux requérantes estiment que leurs parts de marché en 1976 étaient de 3,38 % en France et de 3,18 % au Royaume-Uni. Elles soutiennent que de telles parts de marché ne suffisent pas pour considérer leur comportement comme susceptible d'affecter le commerce entre États membres au sens de l'article 85, paragraphe 1, du traité.

83 Il est constant qu'il n'existe pas de définition généralement reconnue de la notion de produits hifi et que les différentes études de ce marché, sur lesquelles les parties se fondent, varient considérablement à cet égard. Il semble qu'aucune de ces études ne corresponde parfaitement aux types de produits envisagés par les parties lorsqu'elles ont indiqué les chiffres d'affaires des deux entreprises. Toutefois, l'examen de ces problèmes de fait, très techniques et difficiles, peut être superflu si déjà les parts de marché indiquées par les requérantes suffisent au regard de l'article 85, paragraphe 1.

84 A cet égard, il convient de rappeler, ainsi que la Cour l'a dit, entre autres dans son arrêt du 9 juillet 1969 (Völk/Vervaecke, 5/69, Recueil 1969, p. 295), qu'un accord, pour être susceptible d'affecter le commerce entre États membres, doit, sur la base d'un ensemble d'éléments objectifs de droit ou de fait, permettre d'envisager avec un degré de probabilité suffisant qu'il puisse exercer une influence directe ou indirecte, actuelle ou potentielle sur les courants d'échanges entre États membres dans un sens qui pourrait nuire à la réalisation des objectifs d'un marché unique entre États. Il y a lieu d'appliquer le même critère en ce qui concerne les pratiques concertées ici en cause.

85 Dans le même arrêt, la Cour a reconnu que même un accord d'exclusivité avec protection territoriale absolue échappe à la prohibition de l'article 85, lorsqu'il n'affecte le marché que d'une manière insignifiante, compte tenu de la faible position qu'occupent les intéressés sur le marché des produits en cause.

86 Telle n'est pas la position des requérantes dans la présente affaire. Les études produites par MDF et Pioneer GB démontrent que le marché des produits

hifi en France et au Royaume-Uni est très ample, mais qu'il est fortement partagé entre un nombre de marques très élevé, de sorte que les pourcentages indiqués par les requérantes dépassent ceux de la plupart de leurs concurrents. Si on se limite à des marques importées, il semble même que les deux requérantes comptaient parmi les plus grands fournisseurs des deux marchés. Dans ces circonstances et compte tenu de leurs chiffres d'affaires absolus, on ne saurait contester qu'un comportement de ces entreprises visant à freiner les importations parallèles, et donc à cloisonner les marchés nationaux, pouvait exercer une influence sur les courants d'échanges entre États membres dans un sens susceptible de nuire à la réalisation des objectifs d'un marché unique.

87 Il convient donc de conclure que la Commission était justifiée à constater que le comportement des requérantes était susceptible d'affecter le commerce entre États membres d'une manière sensible.

C — Sur les moyens tirés de la méconnaissance des circonstances qui excluent l'application d'amendes

a) Sur la légitime défense et l'état de nécessité

88 MDF fait valoir que si elle avait commis une infraction, celle-ci aurait été justifiée par un état de nécessité. Elle se serait trouvée dans une situation de légitime défense contre la concurrence déloyale qu'elle subissait de la part des importateurs parallèles.

89 En ce qui concerne le moyen tiré d'une situation de légitime défense, il convient de rappeler, comme la Cour l'a déjà fait dans ses arrêts du 25 novembre 1971 (Béguelin, 22/71, Recueil 1971, p. 949) et du 22 janvier 1981 (Dansk Supermarked, 58/80, Recueil 1981, p. 181), que le fait même de l'importation d'une marchandise, légalement commercialisée dans un autre État membre, ne saurait être considéré comme un acte commercial déloyal. Les importations parallèles en provenance d'autres États membres ne peuvent donc créer, en soi, une situation de légitime défense.

90 Sans qu'il y ait lieu d'examiner les conséquences éventuelles d'un état de nécessité, il suffit à cet égard de constater que la requérante n'a pas

démontré l'existence d'une telle situation. MDF n'a pas établi que son existence était menacée, ni que ses prétendues difficultés économiques étaient dues à des importations parallèles, ni, à plus forte raison, qu'une infraction à l'article 85, paragraphe 1, était le seul moyen pour assurer la survie de l'entreprise.

91 Il s'ensuit que ces moyens doivent être rejetés.

b) Sur l'article 85, paragraphe 3, du traité

92 MDF prétend que les conditions de fond d'une exemption au titre de l'article 85, paragraphe 3, étaient remplies et qu'elle aurait dès lors pu obtenir une exemption moyennant notification. L'infraction consisterait donc non pas en une violation d'un des objectifs principaux du traité, mais seulement en une violation d'une règle de forme, à savoir dans le manquement à l'obligation de notifier et de se procurer une exemption formelle.

93 Ce moyen ne saurait être retenu. La notification ne constitue pas une formalité imposée aux entreprises, mais une condition indispensable pour obtenir certains avantages. Aux termes de l'article 15, paragraphe 5, lettre a), du règlement n° 17, aucune amende ne peut être infligée pour des agissements postérieurs à la notification, pour autant qu'ils restent dans les limites de l'activité décrite dans la notification. Or, ce bénéfice au profit des entreprises ayant notifié un accord ou une pratique concertée constitue la contrepartie du risque encouru par l'entreprise en dénonçant elle-même l'accord ou la pratique concertée. Cette entreprise risque, en effet, non seulement de faire constater que l'accord ou la pratique viole l'article 85, paragraphe 1, et de se voir refuser l'application du paragraphe 3, mais également d'être sanctionnée par une amende pour ses agissements antérieurs à la notification. A plus forte raison, une entreprise qui n'a pas voulu courir ce risque ne saurait faire valoir, à l'encontre d'une amende imposée pour une infraction non notifiée, la possibilité hypothétique qu'une notification aurait pu donner lieu à une exemption.

c) Sur la conformité du comportement de Melchers à ses engagements contractuels notifiés à la Commission

94 Melchers estime que l'amende qui lui a été infligée viole l'article 15, paragraphe 5, du règlement n° 17 en ce qu'elle punit un comportement conforme à son contrat de distribution avec Pioneer, lequel a été notifié à la Commission. Melchers n'aurait pu fournir les marchandises commandées par Gruoner sans violer l'obligation, contenue dans ce contrat, de veiller à ce que le marché allemand demeure dûment approvisionné.

95 Il suffit, pour rejeter ce moyen, de renvoyer à l'appréciation que la Cour a faite ci-dessus sous B-a) de l'état des stocks de Melchers à l'époque et de l'absence de toute tentative de la part de celle-ci de se procurer les marchandises nécessaires.

d) Sur l'absence d'instructions de la part des associés

96 Selon Melchers, une entreprise ne peut se voir infliger une amende que s'il est établi que l'infraction est imputable à l'entreprise même, c'est-à-dire, en l'espèce, aux associés commandités de Melchers. Or, la Commission n'aurait pas démontré que ceux-ci entendaient commettre la prétendue infraction, ni qu'ils agissaient par négligence.

97 Il y a lieu de souligner, à cet égard, que l'article 15, paragraphes 1 et 2, du règlement n° 17, autorise la Commission à infliger aux entreprises et associations d'entreprises des amendes lorsque «de propos délibéré ou par négligence» elles ont commis des infractions. L'application de cette disposition ne suppose pas une action ou même une connaissance des associés ou des gérants principaux de l'entreprise concernée, mais l'action d'une personne qui est autorisée à agir pour le compte de l'entreprise.

98 La requérante n'a pas démontré que les dirigeants de la division hifi de Melchers ont outrepassé les pouvoirs que les associés leur ont attribués en les employant dans ces postes. En ce qui concerne le représentant local, la requérante a même soutenu que celui-ci a toujours agi, dans ses relations avec

Gruoner, d'après les instructions directes desdits dirigeants. Ce moyen doit donc être rejeté.

e) Sur l'éventuelle coresponsabilité de la Commission dans les présentes affaires

99 Melchers fait valoir que la Commission a autorisé la République française, sur la base de l'article 115 du traité, à exclure du traitement communautaire certains produits hifi originaires du Japon et mis en libre pratique dans d'autres États membres. Ce fait constituerait un élément d'appréciation justifiant l'annulation ou, du moins, une réduction substantielle de l'amende.

100 C'est à bon droit que la Commission relève à cet égard que d'éventuelles restrictions imposées par des autorités publiques ne sont pas susceptibles de justifier la mise en œuvre, par des particuliers, de pratiques concertées visant à restreindre la concurrence. Le moyen doit par conséquent être rejeté.

D — Sur les moyens relatifs aux montants des amendes

a) Sur le niveau général des amendes

101 Les requérantes font valoir qu'en déterminant les montants des amendes, la Commission a méconnu l'article 15, paragraphe 2, dernier alinéa, du règlement n° 17, aux termes duquel il y a lieu de prendre en considération, outre la gravité de l'infraction, la durée de celle-ci. Selon elles, la Commission ne s'est pas fondée sur la gravité de leur comportement ni sur la durée de celui-ci. Elle aurait profité de ces affaires pour introduire une nouvelle politique visant à augmenter le niveau général des amendes en ce qui concerne certaines infractions au droit communautaire, sans que ce changement de politique ait été justifié ni par la nature des infractions en cause ni par les circonstances particulières des affaires. L'application d'amendes aussi élevées dans les présentes affaires tiendrait donc au seul fait que la Commission s'en est saisie à l'époque où elle changeait de politique, ce qui ne serait pas seulement contraire aux prescriptions du règlement, mais conduirait en réalité à l'arbitraire.

102 En outre, la méthode ainsi décrite serait manifestement discriminatoire. Les faits des présentes affaires seraient apparus en même temps que ceux d'autres procédures dans lesquelles la Commission aurait pris une décision avant celle de l'espèce, en appliquant des amendes nettement moindres.

103 La Commission admet que les présentes affaires sont les premières pour lesquelles elle a appliqué un niveau d'amendes considérablement plus élevé que dans le passé. Avant l'adoption de la décision litigieuse, elle n'aurait pas, même pour des infractions graves, infligé des amendes dépassant 2 % du chiffre d'affaires global des entreprises. Or, dans les affaires actuelles, les amendes se situent en substance entre 2 et 4 % du chiffre d'affaires.

104 Cependant, selon la Commission, un tel niveau est pleinement justifié par la nature des infractions. Après 20 années de politique de concurrence communautaire, une élévation sensible du niveau des amendes s'impose, à son avis, du moins pour les types d'infractions définis depuis longtemps et connus des intéressés tels que les interdictions d'exportation et d'importation. Celles-ci constitueraient en effet les infractions les plus graves, car elles priveraient les consommateurs de tous les avantages résultant de l'élimination des restrictions tarifaires et quantitatives; elles entraveraient l'intégration des économies des États membres et laisseraient les distributeurs et les détaillants dans un état de subordination vis-à-vis des producteurs. Des amendes plus lourdes seraient particulièrement nécessaires lorsque, comme dans le cas d'espèce, l'infraction a principalement pour but de maintenir un niveau de prix plus élevé pour les consommateurs. La Commission indique que beaucoup d'entreprises maintiennent des comportements qu'elles savent être contraires au droit communautaire, parce que le profit qu'elles tireront de leur comportement illégal sera plus grand que le montant des amendes infligées jusqu'ici. De telles attitudes ne pourraient être découragées qu'avec des amendes plus lourdes que par le passé.

105 A cet égard, il y a lieu de rappeler que le pouvoir de la Commission d'infliger des amendes aux entreprises qui, de propos délibéré ou par négligence, commettent une infraction aux dispositions de l'article 85, paragraphe 1, ou de l'article 86 du traité constitue un des moyens attribués à la Commission en vue de lui permettre d'accomplir la mission de surveillance que lui confère le droit communautaire. Cette mission comprend certainement la tâche d'instruire et de réprimer des infractions individuelles, mais elle comporte

également le devoir de poursuivre une politique générale visant à appliquer en matière de concurrence les principes fixés par le traité et à orienter en ce sens le comportement des entreprises.

106 Il s'ensuit que, pour apprécier la gravité d'une infraction en vue de déterminer le montant de l'amende, la Commission doit prendre en considération non seulement les circonstances particulières de l'espèce mais également le contexte dans lequel l'infraction se place et veiller au caractère dissuasif de son action, surtout pour les types d'infractions particulièrement nuisibles pour la réalisation des objectifs de la Communauté.

107 De ce point de vue, c'est à juste titre que la Commission a qualifié d'infractions très graves les interdictions d'exportation et d'importation visant à maintenir artificiellement des différences de prix entre les marchés des différents États membres. De telles interdictions mettent en danger la liberté des échanges intracommunautaires, qui est un principe fondamental du traité, et elles empêchent la réalisation d'un des objectifs de celui-ci, à savoir la création d'un marché unique.

108 Il était également loisible à la Commission de tenir compte du fait que des pratiques de ce type sont encore, bien que leur illégalité ait été établie dès le début de la politique communautaire de concurrence, relativement fréquentes en raison du profit que certaines des entreprises intéressées peuvent en tirer et, partant, d'estimer qu'il y avait lieu d'élever le niveau des amendes en vue de renforcer l'effet dissuasif de celles-ci.

109 Pour les mêmes raisons, le fait que la Commission a appliqué, dans le passé, des amendes d'un certain niveau à certains types d'infractions ne saurait la priver de la possibilité d'élever ce niveau dans les limites indiquées au règlement n° 17, si cela est nécessaire pour assurer la mise en œuvre de la politique communautaire de concurrence. Au contraire, l'application efficace des règles communautaires de la concurrence exige que la Commission puisse à tout moment adapter le niveau des amendes aux besoins de cette politique.

110 Il y a donc lieu de rejeter ce moyen.

b) Sur la prétendue absence de propos délibéré de Pioneer

111 Pioneer fait valoir qu'elle n'a pas agi de propos délibéré, étant donné qu'elle ne pouvait pas savoir que son comportement était illégal.

112 Sur la base de l'appréciation des moyens de preuve apportés en ce qui concerne le comportement de Pioneer, que la Cour a effectuée ci-dessus sous B-d), il convient de constater que cette entreprise a dû être pleinement consciente de ce qu'un tel comportement était de nature à promouvoir des restrictions au jeu de la concurrence. Une telle connaissance suffit pour considérer cette entreprise comme ayant agi de propos délibéré. Ce moyen doit donc être rejeté.

c) Sur la référence au chiffre d'affaires comme base de calcul des amendes

113 Melchers fait valoir qu'il est illégal de fixer les amendes proportionnellement au chiffre d'affaires des entreprises, comme la Commission l'aurait fait dans les présentes affaires. Le chiffre d'affaires ne donnerait en réalité aucune indication sur la rentabilité de l'entreprise ni sur la capacité de celle-ci à payer une amende.

114 En tout état de cause, Melchers, de même que MDF et Pioneer prétendent que le montant de l'amende ne peut être calculé, comme la Commission l'aurait fait également en l'espèce, à partir du chiffre d'affaires global de l'entreprise, dès lors que les marchandises qui ont fait l'objet de l'infraction ne représentent qu'une partie de ce chiffre d'affaires.

115 Pioneer en conclut que l'amende qui lui a été infligée doit être réduite, parce que le chiffre d'affaires sur lequel la Commission s'est basée concernait également ses ventes de matériel hifi dans des pays non concernés par l'infraction.

116 Selon Melchers, la Commission aurait dû prendre en compte la circonstance qu'environ 10 % seulement du chiffre d'affaires de son entreprise concernait des produits hifi, tandis que pour les autres requérantes ces produits constituaient la totalité du chiffre d'affaires. Melchers ajoute qu'en fixant à 10 % du chiffre d'affaires la limite des amendes pouvant être imposées, l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17 se réfère au chiffre d'affaires dans le

secteur où l'infraction a été commise. Parce que la Commission n'a pas respecté ce mode de calcul. Melchers se serait vu infliger une amende qui représente 18 % de son chiffre d'affaires sur le marché hifi, dépassant aisni la limite fixée par la disposition précitée.

117 La Commission répond que seul le chiffre d'affaires global d'une entreprise est de nature à donner une indication sur le montant maximal de l'amende que l'entreprise peut payer. Pour cette raison, la limite fixée à l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17 doit être comprise, selon elle, comme se référant à ce chiffre. Également dans tous les autres cas où, selon la Commission, il y a lieu de tenir compte du chiffre d'affaires en vue de déterminer le montant d'une amende, ce serait le chiffre d'affaires global qui importe, et non celui qui résulte des transactions concernées par l'infraction. Elle souligne cependant qu'en raison du grand nombre de critères non quantifiables à prendre en considération pour la détermination d'une amende, aucune formule mathématique d'application générale n'est possible.

118 Aux termes de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17, la Commission peut infliger des amendes de mille unités de compte au moins et d'un million d'UC au plus, ce dernier montant pouvant être porté à 10 % du chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice social précédent par chacune des entreprises ayant participé à l'infraction. Pour déterminer le montant de l'amende à l'intérieur de ces limites, ladite disposition prescrit la prise en considération de la gravité et de la durée de l'infraction.

119 La seule référence expresse au chiffre d'affaires de l'entreprise concerne donc la limite supérieure d'une amende dépassant un million d'UC. Dans ce cas, cette limite vise à éviter que les amendes soient disproportionnées par rapport à l'importance de l'entreprise et, comme seul le chiffre d'affaires global peut effectivement donner une indication approximative à cet égard, il convient, ainsi que la Commission l'a soutenu, de comprendre ce pourcentage comme se référant au chiffre d'affaires global. Il s'ensuit que la Commission n'a pas dépassé la limite indiquée à l'article 15 du règlement.

120 Pour apprécier la gravité d'une infraction, il faut tenir compte d'un grand nombre d'éléments dont le caractère et l'importance varient selon le type

d'infraction en cause et les circonstances particulières de l'infraction concernée. Parmi ces éléments peuvent, selon le cas, figurer le volume et la valeur des marchandises faisant l'objet de l'infraction ainsi que la taille et la puissance économique de l'entreprise et, partant, l'influence que celle-ci a pu exercer sur le marché.

121 Il s'ensuit, d'une part, qu'il est loisible, en vue de la détermination de l'amende, de tenir compte aussi bien du chiffre d'affaires global de l'entreprise qui constitue une indication, fût-elle approximative et imparfaite, de la taille de celle-ci et de sa puissance économique que de la part de ce chiffre qui provient des marchandises faisant l'objet de l'infraction et qui est donc de nature à donner une indication de l'ampleur de celle-ci. Il en résulte, d'autre part, qu'il ne faut pas attribuer ni à l'un ni à l'autre de ces chiffres une importance disproportionnée par rapport aux autres éléments d'appréciation et, par conséquent, que la fixation d'une amende appropriée ne peut être le résultat d'un simple calcul basé sur le chiffre d'affaires global. Il en est particulièrement ainsi lorsque les marchandises concernées ne représentent qu'une faible fraction de ce chiffre. Il convient, pour la Cour, de tenir compte de ces considérations en procédant, dans le cadre de sa compétence de pleine juridiction, à l'appréciation de la gravité des infractions en cause.

122 Dans la mesure où il y a lieu de se fonder sur le chiffre d'affaires des entreprises impliquées dans une même infraction en vue de déterminer les relations entre les amendes à infliger, il convient de délimiter la période à prendre en considération de manière que les chiffres obtenus soient aussi comparables que possible. Or, les moyens soulevés à cet égard par MDF et Pioneer ne sont pas de nature à influencer sensiblement l'appréciation globale faite par la Cour. Aussi n'y-a-t'il pas lieu de procéder à un examen approfondi de ces moyens.

d) Sur la durée des pratiques concertées

123 Selon MDF et Pioneer, les pratiques concertées n'ont pu commencer que les 19 et 20 janvier 1976, lors de la réunion d'Anvers. Pioneer et Melchers font

observer que la pratique concertée entre MDF, Pioneer et Melchers a été accomplie le 27 janvier 1976, lorsque les employés de cette dernière entreprise auraient dit à M. Schreiber que la marchandise ne serait pas livrée. Les requérantes soutiennent enfin qu'il n'existe aucune preuve que la pratique concertée entre MDF, Pioneer et Shriro a duré deux années. Comme la durée de l'infraction constitue un des éléments à prendre en considération pour la détermination d'une amende, il y aurait donc lieu de réduire considérablement les amendes à ce titre.

124 Après la limitation de la durée des infractions constatées à la période fin janvier/début février 1976, et vu les constatations concernant le refus de livrer de Melchers, il n'y a plus lieu de prendre position sur ces moyens. La durée des pratiques concertées retenue par la Cour entrera dans l'appréciation globale à faire par elle dans le cadre de sa compétence de pleine juridiction.

e) Sur l'imposition d'une amende unique pour deux pratiques concertées

125 Selon MDF, il est permis de penser que la Commission a considéré que les deux pratiques concertées, auxquelles MDF a participé, constituent deux infractions distinctes. En cumulant les amendes calculées pour chacune de ces deux infractions en une amende unique, la Commission aurait violé le principe général concernant le concours d'infractions.

126 Pioneer, de son côté, fait valoir que la Commission a violé les droits de la défense en lui imposant une amende unique pour deux infractions. A défaut d'amende spécifique pour chaque infraction, il ne serait pas possible de savoir comment la Commission a évalué la gravité de chacune d'elles et si les critères appliqués en considérant chaque infraction étaient adéquats.

127 A cet égard, il suffit de constater que la Commission soutient avoir considéré qu'il y avait unité d'infractions dans le cas de MDF et de Pioneer et avoir par conséquent imposé une amende unique à chacune d'elles. En effet, rien n'indique que la Commission n'a pas suivi ce procédé, qui est justifié en l'espèce dès lors que MDF et Pioneer ont participé à deux pratiques concertées visant toutes deux à entraver les importations parallèles, dans un pays déterminé, de produits provenant d'un même producteur. Il convient donc de rejeter ces moyens, sans qu'il y ait lieu de prendre position sur l'existence éventuelle de principes juridiques communautaires concernant le cumul d'amendes encourues au titre de plusieurs infractions séparées.

E — Conclusion

Sur la demande en annulation

128 Ainsi qu'il est dit ci-dessus sous A-b), il convient de limiter les constatations concernant la durée des infractions à la période fin janvier/début février 1976. Il y a donc lieu d'annuler la décision pour autant qu'elle constate que les pratiques concertées ont dépassé cette période. Pour le reste, la demande en annulation doit être rejetée.

Sur la demande en réduction des amendes

129 Pour la détermination des montants des amendes, il y a lieu de tenir compte de la durée ainsi retenue et de tous les éléments de nature à entrer dans l'appréciation de la gravité des infractions tels que le comportement de chacune des entreprises, le rôle joué par chacune d'elles dans l'établissement des pratiques concertées, le profit qu'elles ont pu tirer de ces pratiques, leur taille et la valeur des marchandises concernées ainsi que le risque que des infractions de ce type représentent pour les objectifs de la Communauté.

130 Par rapport aux éléments d'appréciation sur lesquels la Commission s'est fondée en déterminant les montants des amendes, il convient surtout de tenir compte, pour toutes les entreprises concernées, de la durée plus courte des infractions résultant de l'annulation partielle de la décision litigieuse ainsi que des considérations énoncées ci-dessus sous D-c) et concernant les relations

entre le chiffre d'affaires global des entreprises et les autres éléments à prendre en considération en vue d'apprécier la gravité des infractions.

131 Sur la base de toutes ces considérations et compte tenu des circonstances particulières propres à chacune des entreprises, il convient de fixer les amendes comme suit.

132 En ce qui concerne Pioneer, il y a lieu de tenir compte notamment de la position centrale que cette entreprise occupe dans le réseau de distribution des produits en cause et qui lui a permis de jour le rôle d'intermédiaire en exerçant une influence considérable sur le comportement des distributeurs nationaux. Pour cette entreprise, il convient de fixer l'amende à 2 000 000 d'UC, soit 80 679 000 BFR.

133 A MDF qui était à l'origine des deux pratiques concertées lesquelles ont essentiellement profité à cette entreprise, il y a lieu d'infliger une amende de 600 000 UCE, soit 3 488 892 FF.

134 Après l'annulation partielle de la décision litigieuse, il n'y a pas de différence entre la durée des deux pratiques concertées dans lesquelles Melchers et Shriro (maintenant Pioneer GB) ont été respectivement impliquées. Pour établir la relation entre les amendes à infliger à ces deux entreprises, il convient, dès lors, de prendre en considération en particulier le fait que Shriro était totalement dépendante de Pioneer pour la poursuite de ses activités, alors que Melchers, en raison de la diversité de ses activités dont la vente de produits Pioneer ne constituait qu'une faible partie, aurait pu plus facilement résister à la pression exercée contre elle. Compte tenu également de toutes les autres circonstances dans ces affaires, il y a lieu de fixer l'amende de Melchers à 400 000 UCE, soit 992 184 DM, et celle de Pioneer GB à 200 000 UCE, soit 129 950 UKL.

135 Compte tenu de la réduction des amendes décidée ci-dessus et du fait que depuis la date de la décision litigieuse, les entreprises ont pu disposer des sommes en cause sans devoir déposer de garantie ni payer d'intérêts, les moyens tirés par MDF et Melchers des difficultés que le paiement des

amendes entraînerait pour elles doivent être écartés. Cela vaut également pour la demande de MDF d'être admise à s'acquitter de l'amende en plusieurs échéances. Il appartient à la Commission de statuer, le cas échéant et compte tenu de la situation économique actuelle des entreprises, sur l'opportunité de délais de paiement ou de paiements échelonnés.

Sur les dépens

136 Aux termes de l'article 69, paragraphe 2, du règlement de procédure, toute partie qui succombe est condamnée aux dépens s'il est conclu en ce sens. Toutefois, en vertu du paragraphe 3 du même article, la Cour peut compenser les dépens en totalité ou en partie si les parties succombent respectivement sur un ou plusieurs chefs, ou pour des motifs exceptionnels.

137 Étant donné que chaque partie a succombé sur certains chefs, il y a lieu de compenser les dépens.

Par ces motifs,

LA COUR

déclare et arrête:

1) La décision 80/256 de la Commission, du 14 décembre 1979, relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité (IV/29.595 — matériel hifi Pioneer), est annulée pour autant qu'elle constate que les pratiques concertées ont dépassé la période fin janvier/début février 1976.

2) Les amendes infligées aux requérantes sont fixées:

— pour MDF (100/80) à 600 000 UCE, soit 3 488 892 FF,

— pour Melchers (101/80) à 400 000 UCE, soit 992 184 DM,

— pour Pioneer (102/80) à 2 000 000 d'UCE, soit 80 679 000 BFR,

— pour Pioneer GB (103/80) à 200 000 UCE, soit 129 950 UKL.

3) Les recours sont rejetés pour le surplus.

4) Chacune des parties supportera ses propres dépens.

Mertens de Wilmars Pescatore O'Keeffe Everling

Bosco Koopmans Due Bahlmann Galmot

Ainsi prononcé en audience publique à Luxembourg le 7 juin 1983

Le greffier

P. Heim

Le président

J. Mertens de Wilmars

CONCLUSIONS DE L'AVOCAT GÉNÉRAL SIR GORDON SLYNN, PRÉSENTÉES LE 8 FÉVRIER 1983 [1]

Monsieur le Président,
Messieurs les Juges,

Introduction

a) La décision

Dans ces quatre affaires, qui ont été jointes par ordonnance du 10 juillet 1981, les requérantes demandent à la Cour d'annuler, totalement ou partiellement, la décision de la Commission 80/256/CEE du 14 décembre 1979 (JO L 60, 1980, p. 21, ci-après dénommée «la décision») ou du moins de réduire les amendes infligées par elle. Dans la décision, la Commission a constaté que deux pratiques concertées contraires à l'article 85, paragraphe 1, du traité CEE avaient été établies. La première serait une pratique entre la requérante dans la première affaire, Musique Diffusion française à Vélizy-Villacoublay (ci-après «MDF»), la requérante dans la deuxième

1 — Traduit de l'anglais.