ARRÊT DU TRIBUNAL (cinquième chambre)

15 septembre 2005 *

Dans l'affaire T-325/01,

DaimlerChrysler AG, établie à Stuttgart (Allemagne), représentée par Mes R. Bechtold et W. Bosch, avocats,

partie requérante,

contre

Commission des Communautés européennes, représentée par M. W. Mölls, en qualité d'agent, assisté de Me H.-J. Freund, avocat, ayant élu domicile à Luxembourg,

partie défenderesse,

ayant pour objet une demande tendant, à titre principal, à l'annulation de la décision 2002/758/CE de la Commission, du 10 octobre 2001, relative à une procédure d'application de l'article 81 du traité CE (affaire COMP/36.264 — Mercedes-Benz) (JO 2002, L 257, p. 1), et, à titre subsidiaire, à la réduction de l'amende imposée par ladite décision,

* Langue de procédure: l'allemand.

LE TRIBUNAL DE PREMIÈRE INSTANCE
DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES (cinquième chambre),

composé de Mme P. Lindh, président, MM. R. García-Valdecasas et J. D. Cooke, juges,

greffier: M. I. Natsinas, administrateur,

vu la procédure écrite et à la suite de l'audience du 25 mai 2004,

rend le présent

Arrêt

Faits à l'origine du litige

1 Le présent recours vise à l'annulation de la décision 2002/758/CE de la Commission, du 10 octobre 2001, relative à une procédure d'application de l'article 81 du traité CE (affaire COMP/36.264 — Mercedes-Benz) (JO 2002, L 257, p. 1, ci-après la «décision litigieuse»).

2 DaimlerChrysler AG (ci-après la «requérante») est la société mère d'un groupe de sociétés présent notamment dans le secteur de la production et de la commercialisation de véhicules automobiles.

3 Le 21 décembre 1998, Daimler-Benz AG a fusionné avec la requérante en vertu d'un accord de fusion d'entreprises signé le 7 mai 1998. La requérante a alors succédé en droit à Daimler-Benz AG et s'est vu transférer l'ensemble de ses droits, actifs, engagements et obligations.

4 Avant cette fusion, Daimler-Benz AG était la société de tête du groupe Daimler-Benz qui opérait à l'échelle mondiale par l'intermédiaire de ses filiales. En outre, le 26 mai 1997, Mercedes-Benz AG, filiale de Daimler-Benz AG, a fusionné avec cette dernière. Depuis cette date, elle est la division responsable du secteur «véhicules automobiles» au sein de Daimler-Benz AG. Conformément à la décision litigieuse, le nom «Mercedes-Benz» est utilisé dans le présent arrêt pour se référer, le cas échéant, à Daimler-Benz AG (jusqu'en 1989), à Mercedes-Benz AG (jusqu'en 1997), à Daimler-Benz AG (1997/1998) ou à la requérante (depuis 1998).

5 À partir du début de l'année 1995, la Commission a reçu plusieurs plaintes de consommateurs relatives à des entraves à l'exportation de véhicules automobiles neufs de la marque Mercedes-Benz imposées par les entreprises du groupe Daimler-Benz dans divers États membres.

6 La Commission disposait d'un certain nombre d'éléments indiquant que des entreprises appartenant à ce groupe se livraient à un cloisonnement du marché contraire à l'article 81, paragraphe 1, CE. Le 4 décembre 1996, la Commission a adopté plusieurs décisions ordonnant des vérifications, conformément à l'article 14 du règlement n° 17 du Conseil, du 6 février 1962, premier règlement d'application

des articles [81] et [82] du traité (JO 1962, 13, p. 204). Ces vérifications ont été effectuées les 11 et 12 décembre 1996 auprès des entreprises Daimler-Benz AG à Stuttgart (Allemagne), Mercedes-Benz Belgium SA/NV en Belgique, Mercedes-Benz Nederland NV à Utrecht (Pays-Bas) et Mercedes-Benz España, SA, en Espagne.

7 Le 21 octobre 1998, la Commission a adressé à Daimler-Benz AG une demande de renseignements en vertu de l'article 11 du règlement n° 17, à laquelle celle-ci a répondu le 10 novembre 1998. Le 15 juin 2001, la Commission a également adressé une demande de renseignements à la requérante, à laquelle celle-ci a répondu le 9 juillet 2001. Lors des vérifications effectuées les 11 et 12 décembre 1996, la Commission a trouvé et saisi de nombreux documents qui, accompagnés des demandes de renseignements envoyées à la requérante et des observations de cette dernière, constituent le fondement de la décision litigieuse.

8 Le 10 octobre 2001, la Commission a adopté la décision litigieuse.

Décision litigieuse

9 Dans la décision litigieuse, la Commission considère que Mercedes-Benz a commis elle-même ou par le truchement de ses filiales, Mercedes-Benz España, SA (ci-après «MBE»), et Mercedes-Benz Belgium SA (ci-après «MBBel»), des infractions aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1, CE. Selon la Commission, les mesures constatées dans la décision litigieuse concernent le commerce de détail de voitures de tourisme de la marque Mercedes-Benz (considérants 143 à 149).

10 La Commission décrit, dans la décision litigieuse, les entreprises concernées et leur réseau de distribution. Elle indique que la distribution des voitures de tourisme de la marque Mercedes-Benz en Allemagne se fait pour l'essentiel par l'intermédiaire d'un réseau comprenant des succursales appartenant au groupe, des agents possédant le statut d'agent commercial (comme défini dans l'article 84, paragraphe 1, du code de commerce allemand), qui agissent en tant qu'intermédiaires, et des commissionnaires (considérant 15). Elle indique que le réseau de distribution en Belgique comprend un importateur, MBBel, qui, depuis une date non précisée, était filiale à 100 % de Daimler-Benz AG, qui est elle-même une filiale à 100 % de la requérante depuis le 21 décembre 1998, et qui vend des véhicules neufs par l'intermédiaire de deux succursales, de concessionnaires et d'agents et/ou ateliers techniques qui peuvent également servir d'intermédiaires pour la prise de commandes de véhicules neufs (considérants 17 et 19). En Espagne, la distribution se ferait par l'intermédiaire d'un réseau comprenant trois succursales de MBE et des concessionnaires. La Commission relève que certains des agents et/ou ateliers techniques ne vendent pas de véhicules, mais servent uniquement d'intermédiaires pour les prises de commande. Elle précise que MBE est une filiale à 100 % de la holding nationale Daimler-Benz España, SA, qui était, quant à elle, une filiale à 99,88 % de Daimler-Benz AG. Depuis le 21 décembre 1998, cette holding serait une filiale à 100 % de la requérante (considérant 20).

11 La Commission constate que, contrairement à ce qu'a soutenu la requérante pendant la procédure administrative, l'article 81, paragraphe 1, CE s'applique aux contrats conclus entre Mercedes-Benz et les agents allemands de la même manière qu'il s'appliquerait à un contrat avec un distributeur contractuel. Selon elle, «[l]es restrictions qui lui sont imposées [devraient] donc être appréciées comme dans le cas d'un distributeur indépendant» (considérant 168).

12 La Commission relève, à cet égard, en premier lieu, que les agents Mercedes-Benz allemands doivent assumer une série de risques inhérents à l'exploitation d'une entreprise qui sont indissociables de leur activité d'intermédiaires pour le compte de Mercedes-Benz et qui font que l'article 81 CE est applicable aux accords conclus entre Mercedes-Benz et eux-mêmes (considérants 153 à 160).

13 Elle indique, notamment, que l'agent Mercedes-Benz allemand partage de manière considérable le risque de prix pour les véhicules dont il négocie la vente. Selon la Commission, si, pour la vente de véhicules neufs, un agent s'engage sur des réductions de prix pour lesquelles Mercedes-Benz donne son accord, ces réductions sont intégralement imputées sur sa commission (considérants 155 et 156).

14 La Commission constate que l'agent allemand supporte aussi le risque des frais du transport des véhicules neufs aux termes de l'article 4, paragraphe 4, du contrat d'agence allemand. Ce dernier, à l'instar du distributeur indépendant, transférerait au client les frais et le risque du transport, au titre du droit des obligations (considérant 157).

15 L'agent consacrerait aussi une part considérable de ses moyens financiers à la promotion des ventes. Selon la Commission, il doit notamment se procurer, à ses frais, des voitures de démonstration (article 4, paragraphe 7, du contrat d'agence allemand). Pour l'achat des voitures de démonstration et de société, Mercedes-Benz accorderait des conditions spéciales. Ces voitures devraient être conservées pendant une durée minimale de trois à six mois et afficher un kilométrage minimal de 3 000 km. L'agent aurait ensuite la possibilité de les revendre comme voitures d'occasion, en supportant également le risque commercial pour ce nombre non négligeable de véhicules (considérant 158).

16 La Commission avance également que l'activité de l'agent Mercedes-Benz allemand est obligatoirement liée à une série d'autres risques inhérents à l'exploitation d'une entreprise. La prise en charge de ces risques serait l'une des conditions à remplir pour devenir un tel agent. En application de l'article 13 du contrat d'agence, l'agent devrait exécuter des travaux sous garantie sur les véhicules bénéficiant de la garantie du constructeur. Les agents allemands devraient, à leurs frais, installer un atelier et y proposer un service après-vente et les travaux sous garantie et assurer, sur demande,

le service de permanence et de dépannage d'urgence (article 12 du contrat d'agence). Par ailleurs, l'agent allemand devrait tenir, à ses frais, un stock de pièces de rechange pour la réparation des véhicules de son atelier (article 14 du contrat d'agence) (considérant 159).

17 En second lieu, la Commission indique que, du point de vue économique, le chiffre d'affaires réalisé par l'agent allemand du fait de ses propres activités est largement supérieur à celui qu'il réalise en tant qu'intermédiaire pour la vente de voitures neuves. Elle relève: «[L'agent,] pour son activité d'intermédiaire, [...] perçoit une commission qui, dans le cas des voitures de tourisme, se compose de la commission de base de 12,2 % et d'une commission de rendement pouvant atteindre 3,6 %. Les recettes représentées par la commission maximale de 15,8 % constituent le chiffre d'affaires de l'activité d'agent, et c'est avec cette commission que celui-ci doit financer les remises qu'il consent aux acheteurs de voitures. Par conséquent, le chiffre d'affaires réel de l'activité d'agent est inférieur au taux de 15,8 % indiqué ci-dessus.» En outre, elle poursuit (considérant 159): «[S]i l'on considère que le prix des voitures fait partie du chiffre d'affaires de l'activité d'agent, ce chiffre représente environ 50 % du chiffre d'affaires total de l'agent. Or, en soi, le chiffre d'affaires réel de l'activité d'agent serait représenté par la commission susmentionnée. Si l'on compare celle-ci avec le chiffre que l'agent réalise avec les activités qui sont contractuellement liées à la vente de voitures et pour lesquelles l'agent assume la totalité des risques, on constaterait que le chiffre réalisé avec l'activité d'agent proprement dite n'est que de l'ordre de 1/6 du chiffre d'affaires total.»

18 La Commission estime qu'il n'est pas possible, au vu du nombre et de l'ampleur des risques que les agents doivent assumer, d'accepter l'objection de la requérante selon laquelle ces risques sont caractéristiques du véritable agent commercial. Elle relève que, pour «qu'il en soit autrement, il faudrait que l'agent puisse choisir d'assumer notamment les risques considérables liés aux voitures de démonstration et de société, à l'exécution de la garantie, à l'installation d'un atelier de réparation et d'entretien et aux pièces de rechange, ou alors de se charger uniquement de l'activité d'intermédiaire pour la vente de voitures neuves». Or, tel ne serait pas le cas (considérant 160).

19 Elle rejette comme non pertinent l'argument de la requérante selon lequel les agents allemands sont intégrés dans son entreprise. À cet égard, la requérante s'appuierait sur «des exigences imposées aux agents allemands à titre personnel et pour leur activité commerciale (en règle générale, distribution exclusive de véhicules Mercedes-Benz, attitude uniforme d'agent Mercedes-Benz, installation de l'agence et sa dotation en personnel et en équipements, publicité, image, obligation de défendre les intérêts de la requérante et de respecter les instructions d'identification de Mercedes-Benz)» et sur le fait que l'agent est un «représentant exclusif» et ne peut vendre que des véhicules Mercedes-Benz (considérant 162). Toutefois, la Commission estime, dans la décision litigieuse, que, à côté de la répartition des risques, la caractéristique de l'«intégration» ne permet pas, en soi, d'établir une distinction entre un agent commercial et un distributeur indépendant (considérant 163). La Commission compare les dispositions des contrats d'agence allemands, citées par la requérante, avec celles des contrats de concession étrangers afin de démontrer l'«intégration» des agents allemands (considérant 164). Elle estime que cette comparaison montre que les obligations imposées aux agents allemands sont identiques à celles imposées aux distributeurs contractuels étrangers et que ces deux types de distribution sont aussi fortement «intégrés» l'un que l'autre dans le système de distribution de Mercedes-Benz (considérant 165).

20 La Commission soutient que Mercedes-Benz a entravé la concurrence par le biais de quatre mesures différentes.

21 En premier lieu, elle prétend que, à la suite du lancement de la nouvelle série de voiture W 210 (nouvelle classe E), des instructions très claires ont été adressées, notamment dans une communication du 6 février 1996, à tous les membres du réseau de distribution allemand, y compris les agents, «de s'en tenir à leur territoire contractuel». Ces instructions concerneraient non seulement cette série, mais aussi, plus généralement, l'ensemble des ventes de voitures neuves. À la fin de cette communication, Mercedes-Benz aurait proféré une menace dans les termes suivants: «Nous n'hésiterons pas à refuser de livrer des voitures de la série W 210 si nous nous rendons compte que la capacité d'absorption d'un territoire donné ne justifie pas le quota attribué.» Une vigueur particulière aurait ainsi été conférée aux instructions.

22 Selon la Commission, ces instructions avaient pour but d'obtenir des partenaires de distribution qu'ils vendent leurs quotas de véhicules de la série W 210, ainsi que ceux des autres séries, exclusivement sur leur territoire contractuel et qu'ils ne livrent pas les clients de passage qui ne faisaient pas partie de la clientèle sise sur leur territoire contractuel. Comme l'indiquerait la communication, cela devait limiter «la concurrence interne», c'est-à-dire la concurrence «intramarque» entre les agents allemands, ainsi qu'entre ceux-ci et les succursales allemandes et étrangères et les concessionnaires étrangers. La communication du 6 février 1996 aurait donc pour objectif de restreindre la concurrence «intramarque».

23 En deuxième lieu, la Commission constate que, dans la quasi-totalité des cas, le versement d'un acompte de 15 % du prix d'achat doit être exigé des clients de passage d'autres États membres. Elle estime que cette pratique rend le commerce parallèle encore plus malaisé, car elle limite la possibilité pour les agents d'avoir leur propre politique commerciale et, par exemple, de renoncer à ces acomptes dans le cas de clients de passage qu'ils connaissent. Elle relève que, même si des acomptes de ce genre peuvent s'avérer judicieux du point de vue commercial dans certains cas, aucun acompte n'est exigé pour les ventes sur le territoire allemand, alors que là aussi, dans certains cas, il pourrait y avoir des intérêts de sécurisation comparables. Par conséquent, cette règle opérerait une discrimination à l'encontre des opérations du commerce parallèle par rapport aux ventes allemandes de véhicules (considérant 174).

24 En troisième lieu, la Commission estime que l'interdiction des livraisons aux sociétés de crédit-bail extérieures tant que celles-ci n'ont pas de client identifié, qui figure dans les contrats d'agence allemands [voir article 2, paragraphe 1, sous d)] et les contrats de concession espagnols [voir article 4, sous d)], vise à limiter la concurrence entre les sociétés de crédit-bail du groupe Mercedes-Benz et les sociétés de crédit-bail extérieures en Allemagne et en Espagne. En effet, ces dernières ne sauraient acquérir des véhicules Mercedes que cas par cas, c'est-à-dire lorsqu'elles ont déjà un client bien concret, mais pas pour constituer un stock. Il leur serait donc impossible de fournir rapidement un véhicule. Selon elle, les règles relatives à la vente de véhicules à des sociétés de crédit-bail ont également pour conséquence que les sociétés de crédit-bail extérieures ne bénéficient pas des mêmes remises lors de l'achat de véhicules destinés au crédit-bail que d'autres exploitants

de parcs automobiles. Globalement, les clauses correspondantes détérioreraient les conditions auxquelles les sociétés de crédit-bail extérieures peuvent se procurer des véhicules Mercedes et, par voie de conséquence, les conditions auxquelles elles pourraient entrer en concurrence, sur le marché en aval du crédit-bail, avec les sociétés du groupe Mercedes-Benz. Les dispositions relatives à l'activité de crédit-bail des agents et concessionnaires auraient pour but de restreindre la concurrence par les prix et les conditions de vente pour les véhicules destinés au crédit-bail (considérant 176).

25 En quatrième lieu, la Commission relève que l'accord conclu le 20 avril 1995 entre MBBel et l'amicale des concessionnaires Mercedes-Benz de Belgique, consistant à limiter les remises à 3 % et à faire vérifier par une agence extérieure le niveau des remises consenties pour la classe E, des remises plus élevées devant entraîner des réductions des quotas de véhicules de la nouvelle classe E, visait à restreindre la concurrence par les prix en Belgique.

26 Après avoir constaté que les mesures en cause affectaient sensiblement le commerce entre États membres et qu'elles ne pouvaient être exemptées de l'application de l'article 81, paragraphe 1, CE, la Commission a estimé qu'il y avait lieu d'infliger une amende à la requérante en tant que responsable de toutes les infractions au droit de la concurrence commises par Daimler-Benz AG et Mercedes-Benz AG ou par les filiales Daimler-Benz MBBel et MBE.

27 À cet égard, la Commission a considéré que les mesures visant à opérer une entrave aux exportations constituaient une seule infraction composée de deux éléments (les instructions de ne pas vendre en dehors du territoire contractuel et la règle de l'acompte de 15 %) qui, pendant un certain temps, se sont cumulés. Selon la Commission, cette infraction est particulièrement grave, de sorte qu'une amende d'un montant de base de 33 millions d'euros est appropriée. En ce qui concerne la durée de cette infraction, la Commission relève que, si l'on réunit les deux éléments de l'infraction en question, celle-ci a commencé le 12 septembre 1985 et n'a toujours pas pris fin. Selon la Commission, il s'agit donc d'une infraction de longue durée.

Toutefois, elle considère que les répercussions potentielles de la règle de l'acompte ont été nettement moindres que celles des instructions dirigées directement contre les exportations. Ces dernières n'auraient été en vigueur que du 6 février 1996 au 10 juin 1999, c'est-à-dire pendant trois ans et quatre mois. C'est pourquoi la Commission considère comme appropriée une majoration du montant de base de 42,5 % seulement, soit de 14,025 millions d'euros. Le montant de base s'élève donc à 47,025 millions d'euros.

28 La Commission estime que l'interdiction de vente de véhicules aux sociétés de crédit-bail pour constitution de stock prévue dans le contrat d'agence allemand et le contrat de concession espagnol est à considérer comme grave. Elle considère comme approprié un montant de base d'amende de 10 millions d'euros. Selon la Commission, l'infraction a commencé le 1er octobre 1996 et n'a toujours pas pris fin. Sa durée serait donc de cinq ans, ce qui correspondrait à une durée moyenne. Elle considère qu'une majoration de 50 % du montant de base en fonction de la durée de l'infraction, soit une majoration de 5 millions d'euros du montant de base portant ce dernier à 15 millions d'euros, est indiquée.

29 Selon la Commission, les mesures de détermination du prix de vente en Belgique prises avec la participation active de MBBel constituent, par nature, une violation très grave des règles de concurrence. Elle considère que cette infraction est globalement grave et estime qu'un montant de base d'amende de 7 millions d'euros est approprié. La Commission relève que ces mesures ont été appliquées du 20 avril 1995 au 10 juin 1999, soit une durée moyenne, et considère qu'une majoration du montant de base de 40 %, soit de 2,8 millions d'euros, à 9,8 millions d'euros, est appropriée.

30 La Commission ne constate pas, dans la décision litigieuse, de circonstances aggravantes ou atténuantes. Dès lors, additionnés, les montants indiqués ci-dessus donnent une amende totale de 71,825 millions d'euros.

31 Sur la base de ces considérations, la Commission a arrêté la décision litigieuse, dont le dispositif se lit comme suit:

«Article premier

[Mercedes-Benz a commis elle-même] ou par le truchement de [ses] filiales, [MBE] et [MBBel], des infractions aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1, du traité CE. En effet, elles ont pris les mesures suivantes visant à restreindre le commerce parallèle:

— à partir du 6 février 1996, tous les agents allemands ont reçu des instructions leur enjoignant de ne vendre les véhicules neufs livrés, et notamment ceux de la série W 210, dans toute la mesure du possible qu'à des clients de leur territoire contractuel et d'éviter la concurrence interne; ces mesures sont restées en vigueur jusqu'au 10 juin 1999,

— à partir du 12 septembre 1985, il a été demandé aux agents allemands d'exiger, pour les commandes de véhicules neufs passées par des clients [de passage], le paiement d'un acompte de 15 % du prix du véhicule; cette mesure n'a toujours pas pris fin,

— restriction, du 1er octobre 1996 à ce jour, des livraisons de voitures de tourisme aux sociétés de crédit-bail pour constitution de stock,

— participation à des accords visant à restreindre les remises accordées en Belgique, qui ont été décidés le 20 avril 1995 et supprimés le 10 juin 1999.

Article 2

Dès communication de la présente décision, [Mercedes-Benz] met fin aux infractions constatées à l'article 1er, dans la mesure où celles-ci perdurent, et s'interdit de les remplacer par des restrictions ayant le même objet ou le même effet. En particulier, dans les deux mois suivant la réception de la présente décision, elle doit:

— annuler, par une circulaire adressée aux agents et aux commissionnaires allemands, la circulaire n° 52/85 du 12 septembre 1985, dans la mesure où elle leur demande d'exiger des clients [de passage] un acompte de 15 % lorsque ceux-ci commandent une voiture de tourisme,

— radier des contrats d'agent allemands et des contrats de concession espagnols les dispositions qui interdisent la vente de véhicules neufs pour constitution de stock aux sociétés de crédit-bail [...]

Article 3

En raison des infractions indiquées à l'article 1er, une amende de 71,825 millions d'euros est infligée à [Mercedes-Benz].

[...]»

32 Il ressort de la décision litigieuse que la Commission considère, en substance, que le terme «client de passage» est utilisé par le groupe Mercedes-Benz dans des documents trouvés lors des vérifications (voir point 7 ci-dessus) pour désigner, dans le cadre des ventes transfrontalières, les consommateurs finals provenant d'un autre État de l'Espace économique européen.

Procédure et conclusions des parties

33 Par requête déposée au greffe du Tribunal le 20 décembre 2001, la requérante a introduit le présent recours.

34 Sur rapport du juge rapporteur, le Tribunal (cinquième chambre) a décidé d'ouvrir la procédure orale. Dans le cadre des mesures d'organisation de la procédure, il a invité les parties à répondre à certaines questions par écrit avant l'audience. Les parties ont déféré à cette demande.

35 Les parties ont été entendues en leurs plaidoiries et en leurs réponses aux questions du Tribunal lors de l'audience du 25 mai 2004.

36 La requérante conclut à ce qu'il plaise au Tribunal:

— à titre principal, annuler la décision litigieuse;

— à titre subsidiaire, réduire le montant de l'amende infligée à l'article 3 de la décision litigieuse;

— condamner la Commission aux dépens.

37 La Commission conclut à ce qu'il plaise au Tribunal:

— rejeter le recours;

— condamner la requérante aux dépens.

En droit

38 La requérante avance quatre moyens à l'appui de son recours. Le premier est tiré d'une violation de l'article 81, paragraphe 1, CE et d'une erreur manifeste dans l'appréciation des accords passés avec les agents Mercedes-Benz en Allemagne. Le deuxième moyen, qui porte sur les première et troisième mesures constatées par la Commission dans la décision litigieuse, est tiré d'une violation de l'article 81 CE et du règlement (CE) n° 1475/95 de la Commission, du 28 juin 1995, concernant l'application de l'article [81], paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords de distribution et de service de vente et d'après-vente de véhicules automobiles (JO L 145, p. 25). Le troisième moyen est tiré d'une violation de l'article 81, paragraphe 1, CE et d'une erreur manifeste dans l'appréciation des deuxième et quatrième mesures constatées par la Commission dans la décision litigieuse. Le quatrième moyen est tiré de la fixation incorrecte du montant de l'amende infligée par l'article 3 de la décision litigieuse.

Sur le premier moyen, tiré d'une violation de l'article 81, paragraphe 1, CE et d'une erreur manifeste dans l'appréciation des accords passés avec les agents Mercedes-Benz en Allemagne

Arguments des parties

39 La requérante conteste les conclusions de la Commission, exposées dans la décision litigieuse, sur la qualification juridique du statut des agents allemands. Elle fait valoir que ses contrats d'agence commerciale allemands ne sont pas soumis à l'interdiction des ententes prévue à l'article 81, paragraphe 1, CE dans la mesure où ils portent sur l'activité de ses agents consistant dans la vente de véhicules neufs Mercedes-Benz. Les agents ne supporteraient aucun des risques liés à la vente de véhicules. En outre, ils seraient entièrement intégrés dans l'entreprise Mercedes-Benz et se comporteraient juridiquement à l'égard de celle-ci comme des salariés. Ils rempliraient donc les conditions formulées par la Cour dans sa jurisprudence constante relative à l'inapplicabilité de l'interdiction des ententes aux contrats d'agence commerciale.

40 La requérante soutient, à titre liminaire, qu'elle entretient son propre réseau de distribution en Allemagne, soit au moyen de succursales, soit par l'intermédiaire d'agents commerciaux qui agissent au nom et pour le compte de Mercedes-Benz et de commissionnaires qui agissent en leur nom propre, mais pour le compte de Mercedes-Benz. Elle estime que les agents du réseau de vente allemand de Mercedes-Benz ne sont, ni juridiquement ni économiquement, des concessionnaires de véhicules neufs. Ils négocieraient pour le compte de Mercedes-Benz des contrats d'achat portant sur des véhicules neufs conformément aux exigences de celle-ci. La requérante relève que le fait que les agents n'achètent pas les véhicules neufs à Mercedes-Benz, et qu'ils ne disposent donc pas d'entrepôts, revêt une importance économique considérable. La charge des risques liés à la vente de véhicules neufs, y compris l'entreposage et l'immobilisation du capital qui en résulte, reposerait entièrement sur Mercedes-Benz. Selon la requérante, les agents ne supportent que le risque résultant de leur activité d'intermédiaire. La requérante serait donc

juridiquement libre de décider si, et à quelles conditions, elle conclut des contrats de vente. Les instructions et obligations contractuelles des agents afférents à la conclusion et à la teneur des contrats de vente ne relèveraient pas du droit des ententes.

41 La requérante soutient que, selon la jurisprudence de la Cour, l'article 81, paragraphe 1, CE ne s'applique pas aux contrats d'agence lorsque deux conditions cumulatives sont remplies, à savoir, d'une part, l'intégration de l'agent commercial dans le réseau de vente du constructeur et, d'autre part, l'accomplissement de son activité d'intermédiaire et de représentant pour le compte exclusif du mandant (arrêts de la Cour du 16 décembre 1975, Suiker Unie e.a./Commission, 40/73 à 48/73, 50/73, 54/73 à 56/73, 111/73, 113/73 et 114/73, Rec. p. 1663, et du 24 octobre 1995, Volkswagen et VAG Leasing, C-266/93, Rec. p. I-3477).

42 S'agissant de la condition relative à l'«intégration», la requérante estime que l'approche suivie par la Commission dans la décision litigieuse est incohérente et incompatible avec la jurisprudence en la matière, notamment lorsque celle-ci affirme qu'«à côté de la répartition des risques, la caractéristique de l'intégration n'est pas une caractéristique permettant, en soi, d'établir la distinction entre un agent commercial et un distributeur indépendant» (considérant 163 de la décision litigieuse).

43 La requérante considère que la Commission, en écartant l'élément d'«intégration» et en augmentant l'importance du critère relatif à la «répartition des risques», étend la portée de l'interdiction des ententes à l'agence commerciale d'une manière qui n'a jamais été préconisée. Elle estime, toutefois, qu'il ressort clairement de l'arrêt Suiker Unie e.a/Commission, point 41 supra, que la Cour fait dépendre l'«intégration» non seulement du fait que l'agent ne prend pas part aux risques, mais aussi de son incorporation dans les intérêts du commettant.

44 En outre, la requérante fait valoir que, contrairement à ce que la Commission indique dans la décision litigieuse (voir considérants 164 et 165 de la décision litigieuse), le fait que les concessionnaires étrangers, qui ne sont pas des agents commerciaux, se présentent à l'égard de tiers de manière semblable aux agents Mercedes-Benz nationaux, n'a pas d'importance. D'une part, il faudrait qu'un partage des risques corrélatif soit aussi constaté. D'autre part, l'analogie ne se justifierait pas dès lors que, selon la jurisprudence de la Cour, l'«intégration» dépend non seulement de caractéristiques extérieures, qui renvoient à la manière dont le distributeur se présente à l'égard des tiers en général et des clients en particulier, mais également de la caractéristique «intérieure» associée au partage des risques et à l'implication totale de l'agent dans les intérêts du commettant.

45 Elle critique également le fait que la Commission, dans la décision litigieuse, estime qu'il suffit, pour apprécier des contrats conclus entre un constructeur et un agent commercial au regard du droit des ententes, de déterminer si l'agent commercial doit prendre à sa charge des risques inhérents à l'exploitation d'une entreprise qui sont «indissociables» de son activité d'intermédiaire (voir, en ce sens, considérant 153 de la décision litigieuse). La requérante soutient que cette prise de position, adoptée par la Commission dans la décision litigieuse ainsi que dans ses lignes directrices sur les restrictions verticales (JO 2000, C 291, p. 1, ci-après les «lignes directrices»), constitue un revirement objectivement injustifié de son approche au sujet de l'applicabilité de l'article 81 CE. Elle estime également qu'elle n'est pas compatible avec la jurisprudence de la Cour en la matière.

46 La requérante admet que les agents Mercedes-Benz supportent certains frais et risques.

47 En premier lieu, elle relève qu'un agent doit assumer, dans tous les cas, un risque «de commission». La commission serait habituellement fixée en pourcentage du volume des ventes réalisées par l'intermédiaire de l'agent. Celui-ci augmenterait donc ses chances de percevoir des commissions lorsque le volume des ventes est

élevé et inversement. Selon la requérante, lorsque le mandant, qui décide en dernier ressort si un contrat doit être conclu aux conditions exigées par l'acheteur, accorde des réductions de prix, il diminue non seulement ses propres recettes, mais aussi la commission de l'agent commercial. La requérante souligne que les agents Mercedes-Benz ne participent toutefois pas aux risques liés au prix et conteste l'appréciation selon laquelle la déduction des «concessions sur les prix» de la commission de l'agent est un «risque de prix».

48 En réalité, le montant des commissions obtenues par l'agent serait déterminé par le contrat commercial. Il différerait selon que la vente est isolée ou conclue sur la base d'un accord avec un gros client ou un «utilisateur». La requérante soutient qu'il est convenu avec l'agent une commission moindre dans le cas de ventes aux gros clients et à certains utilisateurs, dès lors que ces ventes à des clients qui entretiennent une relation contractuelle spéciale avec Mercedes-Benz (et non avec l'agent) sous la forme d'accords de remises sur volume ou de remises catégorielles ne nécessitent pas, en règle générale, les mêmes investissements que d'autres types de ventes, en particulier celles aux nouveaux clients. Par conséquent, il serait objectivement justifié d'accorder à l'agent une commission plus faible. Elle ajoute qu'il n'existe aucun principe juridique selon lequel les agents commerciaux auraient toujours droit aux mêmes commissions indépendamment du type de vente.

49 La requérante souligne que le concessionnaire automobile engage, pour ce qui est des véhicules neufs, des investissements considérablement plus élevés que l'agent Mercedes-Benz, en particulier pour le préfinancement des véhicules et du risque inhérent à la vente. Ce dernier se rapporterait, s'agissant du concessionnaire automobile, au prix total du véhicule automobile, tandis que l'agent Mercedes-Benz supporterait le seul risque de ne pas voir se réaliser ses prévisions de commission. Au surplus, les cas de survenance du «risque de provision» seraient plafonnés pour l'agent commercial au montant de la commission. Selon la requérante, le risque de vendre un véhicule automobile à perte est supporté par le concessionnaire, mais est exclu dans le cas de l'agent. Enfin, la requérante soutient que le fait qu'un agent puisse choisir d'accorder un avantage de prix, aux termes d'un accord spécial conclu avec un client, au détriment de sa commission ne s'oppose pas à l'existence d'un contrat d'agence commerciale au regard du droit des ententes. Elle considère plutôt cette possibilité comme une liberté accordée par Mercedes-Benz à l'agent.

50 En deuxième lieu, l'agent Mercedes-Benz serait exposé à des frais professionnels découlant principalement de l'activité de démarchage qu'il réalise dans le but de négocier avec succès le plus grand nombre possible de ventes. En troisième lieu, l'agent assurerait en son propre nom, pour son propre compte et à ses propres risques l'activité de réparation en atelier et la vente de pièces de rechange.

51 La requérante conteste l'affirmation faite par la Commission dans la décision litigieuse selon laquelle le privilège attaché à l'activité d'intermédiaire de commerce ne saurait s'appliquer aux agents Mercedes-Benz au motif, notamment, qu'ils sont contractuellement obligés de fournir des prestations de service après-vente dans leurs propres garages, d'exécuter des travaux en application de la garantie et de disposer en permanence dans leurs propres entrepôts de pièces de rechange (voir point 16 ci-dessus).

52 Elle indique que, dans l'arrêt Volkswagen et VAG Leasing, point 41 supra, la Cour a retenu l'existence d'une participation des concessionnaires aux risques liés aux contrats placés par eux auprès de VAG Leasing en tant qu'agents commerciaux, et ce en raison de l'obligation de rachat de véhicules, à l'expiration des contrats de crédit-bail, au prix préalablement convenu. La Cour n'aurait, en outre, pas reconnu l'existence d'activités parallèles de vente et de placement de véhicules auprès de la clientèle et aurait fait référence à l'activité de service après-vente poursuivie par les distributeurs en leur nom et pour leur propre compte. Toutefois, il n'en résulterait pas que la Cour a attribué une signification autonome à l'activité de service après-vente, laquelle n'a de portée qu'en association avec l'activité de vente. L'arrêt ne contiendrait aucun indice permettant de conclure que la coexistence d'une activité d'intermédiaire de commerce et d'une activité de prestataire de service après-vente conduit à une relation ambivalente excluant tout privilège au regard du droit des ententes.

53 La requérante relève également que l'obligation incombant à l'agent, en vertu de l'article 13, paragraphe 1, du contrat d'agence, «d'effectuer des travaux de garantie portant sur les véhicules automobiles livrés par Daimler-Benz, quels que soient leur

lieu de vente et la personne par l'intermédiaire de laquelle ceux-ci ont été vendus», constitue une condition préalable à l'exemption en application de l'article 5, paragraphe 1, sous a), du règlement n° 1475/95. Si Mercedes-Benz n'avait pas imposé une obligation de garantie en conséquence à ses agents, la Commission en aurait vraisemblablement tiré l'argument que les contrats d'agence ne remplissaient pas les conditions du règlement n° 1475/95.

54 La requérante estime que la présomption de la Commission selon laquelle l'agent ne perçoit en contrepartie de ses travaux de garantie qu'une «rémunération de garantie» évaluée en fonction des tarifs moyens de rémunération de l'agent, et qui ne couvrirait donc «pas nécessairement» les tarifs qu'il pourrait librement négocier et obtenir auprès de tiers, est infondée. En s'occupant des cas de garantie, les agents obtiendraient plus que le simple remboursement de leurs frais, à savoir également la rémunération qu'ils auraient fixée avec un tiers pour la même réparation. Les prix pratiqués dans ce cadre comprendraient la couverture de leurs coûts ainsi qu'un bénéfice. L'agent effectuerait les prestations de garantie dans le cadre de son activité normale d'entretien et agirait dans cette mesure en son nom personnel et pour son propre compte. La différence avec des réparations «normales» tiendrait «juste au fait que le client n'est pas le propriétaire du véhicule mais Mercedes-Benz qui fait appel à l'agent pour exécuter l'obligation de garantie qui la concerne seule».

55 Il en va de même, selon la requérante, pour la création du garage et la tenue de l'entrepôt de pièces de rechange qui incombent à l'agent. Ces activités seraient exercées par l'agent en son propre nom et pour son propre compte. En conséquence, il serait normal que celui-ci finance ces investissements.

56 La requérante fait valoir que les agents ne participent pas aux frais de transport (voir, en ce sens, considérant 157 de la décision litigieuse). Elle admet qu'il résulte de l'article 4, paragraphe 4, du contrat d'agence que l'agent doit conclure un accord au sujet des frais de transport avec le client. Toutefois, elle interprète cela non comme un risque, mais plutôt comme une chance supplémentaire pour l'agent commercial de réaliser des gains. L'agent participerait à un système de transport organisé par

Mercedes-Benz avec des commissionnaires de transport contractuels, grâce auquel le transport des véhicules automobiles lui serait proposé à un prix déterminé qui serait refacturé aux clients avec ses prestations pour la préparation et l'immatriculation du véhicule et un supplément. En outre, même si l'on estimait que, dans le réseau de distribution Mercedes-Benz, les agents commerciaux allemands ne sont pas entièrement déchargés du risque lié aux frais de transport, il ne s'agirait alors que d'un risque «négligeable», qu'il soit considéré dans son ensemble ou isolément.

57 La requérante explique que la participation des agents à la promotion des ventes ne relève pas de la participation aux risques liés aux différentes opérations de vente, mais de l'obligation qui leur incombe d'organiser et de financer personnellement et matériellement l'activité d'intermédiaire de commerce qu'ils assument. Elle souligne que l'agent ne participe pas à la publicité nationale ou régionale, mais seulement à la promotion liée à sa propre activité. Les agents commerciaux assumeraient les frais d'une telle promotion et les risques qui en découlent sur leur commission. Elle estime que la thèse de la Commission selon laquelle les véhicules de démonstration sont les échantillons ou la documentation visés par l'article 4, paragraphe 2, sous a), de la directive 86/653/CEE du Conseil, du 18 décembre 1986, relative à la coordination des droits des États membres concernant les agents commerciaux indépendants (JO L 382, p. 17), n'est pas fondée. Cette directive ne ferait jamais référence à des échantillons mais à la documentation, à savoir du matériel produit spécifiquement à des fins publicitaires et non des véhicules utilisés dans le cadre de démonstrations et vendus ensuite par l'agent à des conditions qui ne lui occasionnent aucune perte.

58 Selon la requérante, le fait que l'agent Mercedes-Benz entretienne un grand nombre de véhicules de démonstration n'indique pas qu'il participe aux risques liés à la vente de véhicules neufs, mais seulement que son activité d'intermédiaire nécessite des investissements considérables en ce qui concerne le démarchage de clients. À cet égard, la requérante conteste l'affirmation de la Commission dans la décision litigieuse selon laquelle «les véhicules de démonstration et les véhicules commerciaux des agences ont représenté en moyenne plus de 21,66 % de leur chiffre d'affaires». Elle relève que ce taux reflète «le chiffre d'affaires national pour les véhicules particuliers de Mercedes-Benz». Il ne s'agirait pas d'un chiffre propre aux agents.

59 En revanche, selon la requérante, «si on rapporte ledit taux aux agents, en utilisant comme dénominateur non [...] seulement les commissions leur revenant, mais le chiffre d'affaires de Mercedes-Benz au titre des ventes réalisées par leur intermédiaire, il tombe à seulement 8 % pour les véhicules particuliers et à 9,8 % si on y ajoute les véhicules utilitaires». En outre, «si l'on rapporte la part des véhicules de démonstration et des véhicules commerciaux au chiffre d'affaires réel de l'agent [...], on obtient pour les seuls véhicules particuliers un taux de 15,8 % qui passe à 19,3 % lorsqu'on y ajoute les véhicules utilitaires».

60 La requérante ajoute que la Commission ne peut considérer la vente de véhicules de démonstration, par lesquels l'agent bénéficie de conditions privilégiées, comme un risque pesant sur ce dernier (considérant 158 de la décision litigieuse). Selon elle, un tel risque ne se produit généralement pas. La requérante relève que l'activité liée aux véhicules de démonstration rapporte au contraire des recettes supplémentaires à l'agent. Toutefois, même si l'agent commercial ne se trouvait pas en mesure d'écouler les véhicules de démonstration à des prix supérieurs au prix d'achat et s'il supportait ainsi des charges accrues, cela ne constituerait pas un argument pertinent. En effet, l'agent commercial financerait exclusivement sur ses deniers personnels les prestations liées à la négociation de ventes qui lui incombent en vertu du contrat d'agence commerciale, et seuls les risques directement liés auxdites prestations seraient à sa charge.

61 La requérante considère que l'affirmation de la Commission dans la décision litigieuse selon laquelle, dans le chiffre d'affaires total d'une agence commerciale typique, «seul environ 1/6e du chiffre d'affaires total est imputable à l'activité d'intermédiaire à proprement parler» n'est juridiquement pas pertinente. Elle relève également que la méthode de calcul utilisée par la Commission dans la décision litigieuse est erronée et qu'il faut tenir compte «du chiffre d'affaires extérieur réalisé par [l'agent] sans se limiter au montant des commissions qu'il a perçues». L'activité d'intermédiaire représenterait «plutôt environ 55 % de l'ensemble de l'entreprise de l'agent commercial selon les estimations de Mercedes-Benz».

62 La Commission fait valoir que, compte tenu de la nature et de l'ampleur des coûts et des risques que la requérante impose à ses agents ainsi que de l'importance du chiffre d'affaires réalisé par l'agent grâce à son activité d'indépendant comparé à celui qu'il réalise en tant qu'intermédiaire dans la vente de voitures neuves, l'article 81, paragraphe 1, CE s'applique aux contrats passés entre la requérante et ses agents allemands comme il s'appliquerait à un contrat conclu avec un distributeur contractuel.

63 Elle relève que le contrat entre un agent et son commettant est un contrat conclu entre deux entreprises distinctes, de sorte qu'il est, en principe, soumis au respect des règles de la concurrence. Les différentes clauses contractuelles ne seraient donc soustraites à l'application de ces règles que dans la mesure où elles n'ont pas d'objet ou d'effets anticoncurrentiels.

64 La Commission estime que la requérante méconnaît à la fois la nature des risques que doivent supporter ses agents et les conséquences juridiques de ce transfert de risques sur ses agents.

65 La Commission note que, selon la requérante, la jurisprudence fait dépendre la non-applicabilité de l'article 81, paragraphe 1, CE aux contrats d'agence de la réunion de deux conditions cumulatives: d'une part, une répartition des risques caractéristique d'une telle relation et, d'autre part, l'«intégration» de l'agent dans l'entreprise du commettant. Elle fait valoir que la requérante préconise ainsi d'appliquer plus largement l'interdiction des ententes aux relations d'agence que ne le fait la Commission, puisque celle-ci ne refuse à l'agent son statut privilégié en droit de la concurrence que s'il doit supporter des risques financiers et commerciaux plus que négligeables sans exiger en outre qu'il soit intégré – quelle que soit la définition de ce terme – dans l'entreprise de son commettant. À cet égard, la Commission déduit de l'arrêt Volkswagen et VAG Leasing, point 41 supra, que la Cour n'accorde plus au critère d'«intégration» une signification indépendante de celui fondé sur la

répartition des risques. Selon la Commission, il ressort de l'arrêt Suiker Unie e.a/Commission, point 41 supra, et notamment des points 538 à 542 de ce arrêt, que la Cour a estimé qu'un agent ne pouvait être considéré comme «intégré» dans l'entreprise de son commettant s'il assume certains risques.

66 En outre la transposition, dans la présente affaire, du raisonnement développé par la Cour dans l'arrêt Suiker Unie e.a/Commission, point 41 supra, montrerait que, en cas de «relation ambivalente», à savoir, lorsque l'intermédiaire est à la fois agent et commerçant indépendant, l'interdiction des ententes s'appliquerait non seulement à l'activité qu'il exerce en son nom et pour son propre compte, mais également à celle qu'il exerce au nom et pour le compte du commettant. En l'espèce, les agents allemands de la requérante auraient des activités indépendantes considérables et, même si la requérante et ses agents ne commercialisent pas les mêmes marchandises dans le cadre de chacune de leur fonction, contrairement aux faits ayant donné lieu à l'arrêt Suiker Unie e.a/Commission, point 41 supra, il existerait un lien objectif étroit entre la vente des voitures neuves, l'exploitation d'un atelier de réparation et le service après-vente. Les activités liées à la garantie des véhicules et au service après-vente ainsi que la vente de pièces de rechange seraient imposées à l'agent précisément en vue de vendre des véhicules neufs, tout comme les autres risques qu'il doit assumer. Ce lien plaiderait en faveur d'un traitement uniforme de la relation contractuelle, y compris en ce qui concerne l'applicabilité du droit de la concurrence.

67 La Commission estime que l'arrêt de la Cour du 1er octobre 1987, Vlaamse Reisbureaus (311/85, Rec. p. 3801), n'est pas pertinent pour la solution du présent litige, dès lors que les faits ayant donné lieu à cet arrêt sont différents de ceux de la présente espèce.

68 Elle fait également référence à l'arrêt Volkswagen et VAG Leasing, point 41 supra, dans lequel la Cour aurait confirmé que l'agent commercial perd son statut privilégié en droit de la concurrence lorsqu'il supporte ne serait-ce que l'un des risques résultant des contrats négociés pour son commettant. Elle estime, par conséquent,

que le fait que les agents allemands de la requérante ne supportent pas l'intégralité, mais seulement une partie non négligeable, des risques liés aux opérations dans lesquelles ils servent d'intermédiaires ne remet pas en cause l'applicabilité de l'interdiction des ententes aux mesures de restriction du commerce parallèle qui avaient été fixées avec eux.

69 La Commission conteste l'interprétation faite par la requérante de l'arrêt Volkswagen et VAG Leasing, point 41 supra (voir point 52 ci-dessus). Elle considère que cette dernière tente de donner l'impression que la décision litigieuse va au-delà de cette jurisprudence, alors que, au contraire, elle a interprété cet arrêt de manière restrictive. Elle aurait uniquement pris en considération la prise en charge d'activités distinctes par les agents impliquant des risques commerciaux, à savoir les prestations au titre de la garantie du constructeur, le service après-vente et la vente des pièces de rechange, parce qu'elle constituerait un complément, jugé indispensable par le constructeur, à l'activité partielle dans laquelle l'agent fait simplement office d'intermédiaire. À cet égard, la Commission juge incompréhensible l'opinion de la requérante selon laquelle l'activité de service après-vente ne devrait jouer aucun rôle en l'espèce pour apprécier les mesures restrictives de concurrence conclues dans le cadre de la relation d'agence.

70 La Commission explique que certaines obligations que le commettant impose à son agent peuvent excéder l'obligation de défense réciproque des intérêts et donc s'avérer disproportionnées. Il conviendrait donc de vérifier, dans chaque cas particulier, si l'engagement en question, lorsqu'il restreint la concurrence, est vraiment requis par la nature du rapport et s'il est nécessaire à la protection de la «figure juridique de l'agent».

71 La Commission estime que les obligations visant à limiter la concurrence «intramarque» sur le marché des produits ainsi qu'à restreindre la concurrence par les prix et les conditions de livraison pour les voitures destinées au crédit-bail n'étaient pas requises par la nature du rapport entre les parties ou inhérentes au système de la vente par l'intermédiaire d'agents commerciaux. Tel serait le cas s'agissant des conditions dans lesquelles la requérante aurait restreint la liberté de

manœuvre de ces agents, en leur imposant d'exiger un acompte de 15 % auprès des clients communautaires et en leur enjoignant de ne vendre, dans la mesure du possible, des véhicules neufs qu'à des clients situés sur leur propre territoire contractuel et d'éviter la concurrence interne. La Commission conteste l'argumentation de la requérante selon laquelle l'interdiction des ententes ne s'applique aux contrats d'agence que lorsque l'agent supporte des risques et des coûts découlant de la conclusion ou du règlement des contrats de vente qu'il conclut ou négocie pour l'entreprise, et non lorsqu'il exerce une activité économique indépendante en ce qui concerne les activités pour lesquelles le commettant l'a désigné. Cet argument ne tiendrait pas compte du contenu des comportements dénoncés par la Commission. De surcroît, il tiendrait insuffisamment compte des réalités économiques en se fondant uniquement sur les risques assumés en aval par l'agent, du fait qu'il achète la marchandise en vue de sa revente. D'une part, le poids des risques enlevés à la requérante et imposés à l'agent par cette acquisition dépendrait des circonstances de chaque cas particulier. D'autre part, les risques liés à la vente en aval découleraient souvent du fait que ces ventes exigent une infrastructure spécifique au marché, indépendamment de l'acquisition des produits par l'agent. À cet égard, la Commission se réfère aux activités concernant la mise en œuvre de la garantie du constructeur, qui se superposerait dans une large mesure à la garantie du revendeur lui-même, ainsi qu'au service après-vente et à l'achat, la présentation et la revente de voitures de démonstration. En ce qui concerne le risque de vente en tant que tel, les concessionnaires Mercedes n'en libéreraient la requérante que d'une manière limitée, puisque celle-ci fabriquerait ses véhicules «sur mesure» et non en vue de les stocker. Selon la Commission, une entreprise qui recourt à des agents commerciaux pour distribuer ses produits et qui reporte sur eux les risques spécifiques aux contrats ou au marché doit accepter de voir l'interdiction des ententes s'appliquer à ses relations avec ses agents. La prise en charge obligatoire des risques économiques par l'agent devrait aller de pair avec une liberté de manœuvre grâce à laquelle l'agent pourrait affronter ces risques, et la limitation de cette marge de manœuvre serait contraire au droit de la concurrence lorsqu'elle restreint sensiblement la concurrence.

72 La Commission estime que les arguments de la requérante relatifs à l'analyse de la répartition des différents risques dans la décision litigieuse doivent être rejetés à l'exception de ses remarques relatives au lieu d'exécution du contrat.

73 S'agissant du risque de prix, la Commission soutient que la requérante transfère une partie du risque de commercialisation de ses véhicules à ses agents. En effet, toute remise de prix par l'agent serait intégralement imputée sur sa commission. Selon la Commission, les agents commerciaux sont ainsi parties prenantes au risque de vente de la requérante, ce qui entraîne l'applicabilité de l'interdiction des ententes (voir, en ce sens, arrêt Suiker Unie e.a/Commission, point 41 supra), que l'agent renonce ou non à sa commission dans le cadre d'un accord individuel sur les prix ou dans le cadre des accords standardisés sur les conditions que la requérante conclut avec ses grands clients. Dans les deux cas, la requérante emploierait la commission de l'agent comme une incitation à la commercialisation et obligerait ainsi ce dernier à participer aux coûts et aux risques liés à la vente des véhicules. Elle indique, à cet égard, que la commission de l'agent diminue d'un montant qui peut aller jusqu'à 6 % lorsque celui-ci vend un véhicule à un client avec lequel la requérante a conclu un accord relatif aux conditions applicables. En outre, la requérante ne supporterait les remises de prix accordées aux grands clients que dans la mesure où elles dépassent 6 %. La Commission estime que la situation des concessionnaires et des agents est économiquement comparable. Elle ajoute que, conformément à la directive 86/653, la rémunération d'un agent est généralement calculée en pourcentage du volume des contrats qu'il a négociés.

74 Lorsque ce volume diverge de celui initialement prévu, l'agent commercial n'assumerait normalement que le risque qu'implique l'application du taux de commission convenu sur ce volume réduit. En règle générale, ce ne serait pas à l'agent d'éviter systématiquement que son commettant subisse les conséquences des variations en volume, par le biais de mécanismes tels que la renonciation à sa commission à hauteur de la baisse du prix. Par conséquent, il serait impossible d'interpréter le fait que l'agent assume plus ou moins largement le risque de commercialisation de la requérante dans tous les types de contrats comme signifiant simplement qu'il n'existe pas d'accord interdisant aux agents de répercuter leur commission.

75 La Commission relève que les agents supportent également le risque lié aux coûts du transport. Selon le contrat d'agence, l'agent serait tenu de livrer au client le véhicule acheté neuf et de convenir avec lui d'une rémunération pour ce service. La possibilité de réaliser un bénéfice supplémentaire grâce à la différence entre la somme à verser au transporteur et la rémunération convenue avec le client ne

changerait rien au fait que l'agent court le risque de ne pas recevoir le paiement du client. Lorsque le client ne reçoit pas le véhicule, les frais de transport déjà versés resteraient néanmoins à la charge de l'agent. La Commission ajoute que, lorsque la requérante se prévaut des obligations de l'agent commercial typiques et inhérentes au système, il convient de lui répliquer que le droit allemand applicable aux agents commerciaux prévoit que la livraison des marchandises incombe au commettant et non à l'agent. Enfin, la Commission relève qu'il est superflu de s'interroger sur le caractère éventuellement «négligeable» des risques relatifs aux coûts du transport, puisque les agents doivent aussi supporter un grand nombre d'autres risques commerciaux.

76 La Commission explique que, en application du contrat d'agence, l'agent doit consacrer une part considérable de ses moyens financiers à la promotion des ventes et qu'il assume le risque de vente pour un nombre important de véhicules (voir point 58 ci-dessus). À cet égard, se référant au chiffre de 15,8 % dont la requérante fait état (voir point 59 ci-dessus), elle constate que, comparés aux commissions perçues par les agents du fait de leur activité d'intermédiaire dans la vente de voitures neuves, les chiffres d'affaires résultant de la revente des voitures de démonstration et des voitures de société sont considérables. La Commission soutient que, contrairement à ce que prétend la requérante, l'engagement financier et le risque que celle-ci impose à ses agents ne peuvent être examinés séparément de leur activité d'intermédiaire, puisque les voitures de démonstration sont des investissements spécifiques au marché imposés par la requérante à ses agents et qui sont directement utiles à la commercialisation au client final. La Commission estime qu'en application de l'article 4, paragraphe 2, sous a), de la directive 86/653 le commettant est obligé de mettre gratuitement à la disposition de l'agent commercial des voitures de démonstration qui, selon elle, équivalent à des «échantillons» ou de la «documentation» nécessaires à l'exercice de son activité. Par conséquent, la requérante mettrait ses propres tâches à la charge de ses agents. Il s'ensuit que la requérante obligerait ses agents à assumer les fonctions, les risques et les charges financières liés à la commercialisation de ses produits qui lui sont imposés par le législateur. En exigeant de ses agents qu'ils se comportent dans une large mesure comme des distributeurs indépendants de véhicules (de démonstration), la requérante en ferait de «faux» agents commerciaux, ce qui entraîne l'application du droit de la concurrence.

77 La Commission fait valoir que les agents doivent remplir la garantie du constructeur offerte par la requérante sur les voitures neuves, établir un atelier, tenir un stock de pièces de rechange et offrir un service après-vente et des prestations sous garantie à leurs propres frais et à leurs propres risques (considérant 159 de la décision litigieuse). Elle estime que ces investissements spécifiques au marché en cause, exigés des agents commerciaux, signifient que ceux-ci partagent les coûts et risques liés à la commercialisation de voitures neuves de la requérante.

78 Elle conteste la distinction que la requérante opère entre l'activité d'intermédiaire et le service après-vente, relevant qu'elle est artificielle et qu'elle ne correspond pas à la réalité économique. En effet, l'activité de service après-vente viserait à promouvoir les ventes de la requérante compte tenu de l'attente du client final qui entend disposer d'un réseau de maintenance pour le véhicule qu'il achète. Par ailleurs, la requérante concevrait elle-même l'activité commerciale et le service après-vente comme une unité économique. En application de l'article 6 du contrat d'agence, lorsque le véhicule aboutit dans le territoire contractuel d'un autre agent dans un certain délai, une partie de la commission du premier agent devrait être transférée au second. Il s'ensuit que l'activité d'intermédiaire ne saurait être considérée isolément des coûts et des risques que l'agent doit supporter dans le cadre de ses prestations sous garantie, de son service après-vente et de la mise à disposition de pièces de rechange. Elle rappelle encore le parallélisme de la présente affaire avec celles ayant conduit aux arrêts Volkswagen et VAG Leasing, point 41 supra, et Suiker Unie e.a/Commission, point 41 supra. Selon la Commission, les droits à rémunération acquis par l'agent du fait de ses prestations sous garantie et du service après-vente n'ont aucune signification, puisqu'il doit néanmoins supporter les coûts et les risques liés à son activité. Le règlement n° 1475/95, cité par la requérante, ne serait pas applicable au cas où il s'agirait d'une simple «intermédiation» concernant la vente des véhicules neufs, puisque l'élément de «revente», telle qu'elle est définie à l'article 10, paragraphe 12, ferait défaut. La requérante pourrait donc parfaitement laisser de vrais intermédiaires libres de fournir ou non des prestations en matière de garantie et de service après-vente. Enfin, la Commission estime que les risques assumés par l'agent en cas de défaut du produit s'expliquent principalement par son appartenance au réseau de garantie de la requérante et que cela est également le cas pour le service après-vente.

79 S'agissant du reproche que lui fait la requérante d'avoir comparé le chiffre d'affaires réalisé par l'agent grâce à sa commission à celui qu'il réalise en son nom et pour son propre compte, la Commission fait valoir que, même en utilisant le point de référence que la requérante a choisi, une partie considérable de l'activité économique de l'agent relève des activités indépendantes qui lui sont imposées par la requérante et que cette partie ne doit pas être négligée lors de l'appréciation, en droit de la concurrence, des relations contractuelles entre la requérante et ses agents.

80 La Commission rejette l'argument de la requérante selon lequel il convient de traiter les agents comme des succursales. Elle estime, en effet, que la qualité d'indépendant d'un agent commercial ne dépend pas de la question de savoir s'il défend les mêmes intérêts que son commettant ou également ceux de tiers. Selon elle, l'interdiction des ententes est applicable si l'agent doit supporter des risques spécifiques aux contrats ou au marché, ce qui est le cas en l'espèce.

Appréciation du Tribunal

81 Selon une jurisprudence constante, lorsqu'il est saisi d'un recours en annulation d'une décision d'application de l'article 81, paragraphe 1, CE, le Tribunal doit exercer de manière générale un entier contrôle sur le point de savoir si les conditions d'application de l'article 81, paragraphe 1, CE se trouvent ou non réunies (voir, en ce sens, arrêts de la Cour du 11 juillet 1985, Remia e.a./Commission, 42/84, Rec. p. 2545, point 34, et du 17 novembre 1987, BAT et Reynolds/Commission, 142/84 et 156/84, Rec. p. 4487, point 62).

82 Aux termes de l'article 81, paragraphe 1, CE:

«Sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun [...]»

83 Il ressort des termes de cet article que l'interdiction ainsi proclamée concerne exclusivement des comportements coordonnés bilatéralement ou multilatéralement, sous forme d'accords entre entreprises, de décisions d'associations d'entreprises ou de pratiques concertées. Dès lors, la notion d'accord au sens de l'article 81, paragraphe 1, CE, telle qu'elle a été interprétée par la jurisprudence, est axée sur l'existence d'une concordance de volontés entre deux parties au moins (arrêt du Tribunal du 26 octobre 2000, Bayer/Commission, T-41/96, Rec. p. II-3383, points 64 et 69, confirmé par arrêt de la Cour du 6 janvier 2004, BAI et Commission/Bayer, C-2/01 P et C-3/01 P, Rec. p. I-23).

84 Il s'ensuit que, lorsqu'une décision d'un fabricant constitue un comportement unilatéral de l'entreprise, cette décision échappe à l'interdiction de l'article 81, paragraphe 1, CE (voir, en ce sens, arrêts de la Cour du 25 octobre 1983, AEG/Commission, 107/82, Rec. p. 3151, point 38, et du 17 septembre 1985, Ford/Commission, 25/84 et 26/84, Rec. p. 2725, point 21; arrêt du Tribunal du 7 juillet 1994, Dunlop Slazenger/Commission, T-43/92, Rec. p. II-441, point 56).

85 Il ressort également d'une jurisprudence constante que la notion d'entreprise, placée dans un contexte de droit de la concurrence, doit être comprise comme désignant une unité économique du point de vue de l'objet de l'accord en cause même si, du point de vue juridique, cette unité économique est constituée de plusieurs personnes

physiques ou morales (arrêt de la Cour du 12 juillet 1984, Hydrotherm, 170/83, Rec. p. 2999, point 11, et arrêt du Tribunal du 29 juin 2000, DSG/Commission, T-234/95, Rec. p. II-2603, point 124). La Cour a souligné que, aux fins de l'application des règles de la concurrence, la séparation formelle entre deux sociétés, résultant de leur personnalité juridique distincte, n'est pas déterminante, ce qui s'impose étant l'unité ou non de leur comportement sur le marché. Il peut donc s'avérer nécessaire de déterminer si deux sociétés ayant des personnalités juridiques distinctes forment ou relèvent d'une seule et même entreprise ou entité économique qui déploie un comportement unique sur le marché (voir, en ce sens, arrêt de la Cour du 14 juillet 1972, ICI/Commission, 48/69, Rec. p. 619, point 140).

86 La jurisprudence montre qu'une telle situation ne se limite pas à des cas où les sociétés entretiennent des relations de société mère à société filiale, mais vise, également, dans certaines circonstances, les relations entre une société et son représentant de commerce ou entre un commettant et son commis. En effet, s'agissant de l'application de l'article 81 CE, la question de savoir si un commettant et son intermédiaire ou «représentant de commerce» forment une unité économique, le deuxième étant un organe auxiliaire intégré dans l'entreprise du premier, est importante aux fins de déterminer si un comportement relève du champ d'application de cet article. Ainsi, il a été jugé que, «si un [...] intermédiaire exerce une activité au profit de son commettant, il peut en principe être considéré comme organe auxiliaire intégré dans l'entreprise de celui-ci, tenu de suivre les instructions du commettant et formant ainsi avec cette entreprise, à l'instar de l'employé de commerce, une unité économique» (arrêt Suiker Unie e.a./Commission, point 41 supra, point 480).

87 Il en est autrement si les conventions passées entre le commettant et ses agents confèrent ou laissent à ces derniers des fonctions se rapprochant économiquement de celles d'un négociant indépendant, du fait qu'elles prévoient la prise en charge, par lesdits agents, des risques financiers liés à la vente ou à l'exécution des contrats conclus avec des tiers (voir, en ce sens, arrêt Suiker Unie e.a./Commission, point 41 supra, point 541). Ainsi, il a été jugé que les agents ne sont susceptibles de perdre leur qualité d'opérateur économique indépendant que lorsqu'ils ne supportent

aucun des risques résultant des contrats négociés pour le commettant et opèrent comme auxiliaires intégrés à l'entreprise du commettant (voir, en ce sens, arrêt Volkswagen et VAG Leasing, point 41 supra, point 19).

88 Dès lors, lorsqu'un agent, bien qu'ayant une personnalité juridique distincte, ne détermine pas de façon autonome son comportement sur le marché, mais applique les instructions qui lui sont imparties par son commettant, les interdictions édictées par l'article 81, paragraphe 1, CE sont inapplicables dans les rapports entre l'agent et son commettant, avec lequel il forme une unité économique.

89 Il convient de constater que, dans le cadre du présent moyen, les parties en l'espèce s'opposent sur l'analyse faite par la Commission dans la décision litigieuse du statut juridique des agents allemands Mercedes-Benz en vue de l'application de l'article 81, paragraphe 1, CE et notamment du degré de risque supporté par ces agents en application du contrat d'agence et de la question de leur intégration dans Mercedes-Benz.

90 Il incombe donc au Tribunal, à la lumière de ce qui précède, d'examiner le bien-fondé de l'appréciation portée par la Commission, dans la décision litigieuse, sur le rapport juridique entre la requérante et ses agents commerciaux en Allemagne.

91 Il convient de noter que ce rapport est régi, notamment, par les termes d'un contrat d'agence type conclu entre Mercedes-Benz et ses agents et le code de commerce allemand. Dans ses réponses aux questions écrites du Tribunal (voir point 34 ci-dessus), la requérante a indiqué que la version du contrat d'agence type pris en compte dans la décision litigieuse était celle de juin 1997. Elle a également confirmé que cette version était pour l'essentiel identique aux versions en vigueur durant l'ensemble de la période à laquelle se rapporte la décision litigieuse. Il ressort du dossier que les termes et conditions du contrat d'agence type sont unilatéralement

déterminés par Mercedes-Benz. En outre, il est constant que le contrat conclu entre Mercedes-Benz et ses agents allemands est un contrat d'agence en application du droit commercial allemand. Dans le cadre du présent litige, la Commission n'a pas fait valoir qu'il existait des différences matérielles entre les différents contrats d'agence conclus par Mercedes-Benz avec des agents individuels.

92 Il y a lieu de relever que les parties ne contestent pas que les fonctions formellement attribuées à l'agent en application du contrat d'agence sont conformes à la façon dont ce contrat est exécuté en pratique. Ainsi, il n'est pas contesté que c'est Mercedes-Benz, et non ses agents allemands, qui vend, en application des termes du contrat d'agence et en pratique, des voitures neuves Mercedes-Benz en République fédérale d'Allemagne directement aux clients et qu'il est interdit aux agents de les vendre en leur propre nom et pour leur propre compte.

93 Le Tribunal constate que le contrat d'agence est rédigé de manière telle que l'agent allemand n'a aucune autorité ou pouvoir de vendre des véhicules Mercedes-Benz. La fonction de cet agent allemand est, en effet, limitée à la sollicitation des commandes des clients potentiels qu'il transmet à Mercedes-Benz pour approbation et exécution. À cet égard, l'article 4, paragraphes 1 et 3, du contrat d'agence prévoit que l'agent négocie les ventes de véhicules aux tarifs fixés par Mercedes-Benz et selon ses directives, le contrat de vente n'entrant en vigueur qu'à compter du moment où Mercedes-Benz accepte la commande transmise par l'agent.

94 En outre, il ressort du dossier que, lors de la négociation du contrat de vente avec un client, l'agent n'a aucune autorité quant au prix du véhicule à recevoir par Mercedes-Benz. En effet, dans ses réponses aux questions posées par le Tribunal, la requérante a confirmé que l'agent n'est pas habilité à accorder des remises pour le compte de Mercedes-Benz sans l'accord de cette dernière. Elle a toutefois ajouté que l'agent était autorisé à accorder des remises imputées sur sa propre commission sans

cet accord et a confirmé que le contrat d'agence ne contenait aucune disposition interdisant une telle renonciation partielle à la commission. Selon la requérante, si l'agent accorde des remises aux clients, dans le cadre de la vente d'une voiture neuve, il doit les imputer sur sa commission.

95 Il convient à présent d'examiner si l'affirmation, contenue dans la décision litigieuse, selon laquelle l'agent allemand partage de manière considérable le risque de prix pour les véhicules dont il négocie la vente lorsqu'il s'engage sur des réductions de prix qui sont intégralement imputées sur sa commission (voir considérant 155) est correcte.

96 Il ressort du dossier que l'agent allemand, à la différence des concessionnaires Mercedes-Benz d'autres pays, n'achète pas de véhicules neufs auprès de Mercedes-Benz pour les revendre aux clients et il est constant que l'agent n'est pas tenu de constituer un stock de véhicules neufs (voir considérant 156 de la décision litigieuse). En effet, selon les termes du contrat d'agence, l'agent ne peut acheter les véhicules neufs Mercedes-Benz que pour ses propres besoins ou aux fins de démonstration (article 9, paragraphe 2).

97 De fait, étant donné que l'agent allemand Mercedes-Benz n'est pas obligé de disposer d'un stock de voitures, il n'est pas exact de l'assimiler, sur le plan économique, au distributeur de voitures qui perçoit du constructeur, à titre de rémunération, une marge qui lui sert non seulement à financer son activité de vente de voitures neuves en général, mais aussi, et surtout, à accorder des remises aux acheteurs de voitures (voir considérant 156 de la décision litigieuse). Le Tribunal fait observer, à cet égard, que l'agent Mercedes-Benz n'est pas contraint, ni par le contrat d'agence ni en pratique, de céder une partie de sa commission pour vendre un véhicule qu'il détient en stock, ce qui constituerait un véritable risque de prix, car il aurait déjà supporté les coûts associés à l'achat et au stockage du véhicule. En effet, l'agent, à la différence d'un concessionnaire, ne supporte pas le risque que les voitures dont il dispose en stock restent invendues. Dès lors, si l'agent ne veut pas céder une partie de sa commission, il ne prend pas de commande pour une voiture.

98 À cet égard, il ressort des termes des contrats de concession Mercedes-Benz conclus en Belgique et en Espagne que les concessionnaires doivent maintenir en permanence un stock de véhicules. Le volume de ce stock est déterminé, notamment, d'un commun accord entre les parties [voir article 8 du contrat de concession belge et article 15, sous a), du contrat de concession espagnol]. Il s'ensuit que, en ce qui concerne la vente de véhicules, la position de l'agent Mercedes-Benz en Allemagne diffère considérablement de celle des concessionnaires Mercedes-Benz en Belgique et en Espagne. En effet, ces derniers supportent une partie substantielle du risque relatif à la vente des véhicules, alors qu'en Allemagne ce risque incombe en substance à Mercedes-Benz. Dès lors, le Tribunal estime que c'est à tort que la Commission assimile l'agent sur le plan économique au distributeur de voitures en ce qui concerne le risque de prix (considérant 156 de la décision litigieuse).

99 Le Tribunal considère que, dans les circonstances de l'espèce, le fait que l'agent allemand Mercedes-Benz est autorisé — sans néanmoins y être obligé — à accorder des remises qui sont imputées sur sa commission et exerce sa liberté commerciale en cédant une partie de sa commission sur des ventes individuelles, afin d'optimiser éventuellement sa commission globale en vendant plus de véhicules, ne saurait être qualifié de «risque de prix».

100 Il résulte de ces éléments que c'est Mercedes-Benz qui est le vendeur des véhicules et qui prend, cas par cas, la décision d'accepter ou de rejeter les commandes négociées par l'agent. Il apparaît, en effet, que la liberté commerciale des agents allemands Mercedes-Benz quant à la vente des véhicules Mercedes-Benz est très limitée, de sorte qu'il n'est pas susceptible d'influencer la concurrence sur le marché en cause, à savoir le marché du commerce de détail de voitures de tourisme Mercedes (voir considérant 143 de la décision litigieuse).

101 Dès lors, lorsqu'un client commande un véhicule mais que la vente ne se réalise pas, les implications financières et, donc, les risques associés à cette transaction restent à

la charge de la requérante. De fait, lors de l'audience, celle-ci a confirmé qu'elle assumait exclusivement tous les risques concernant, notamment, la non-livraison, la mauvaise livraison et l'insolvabilité du client.

102 En résumé, le Tribunal considère qu'il ressort des éléments exposés ci-dessus que, s'agissant du marché en cause en l'espèce, c'est Mercedes-Benz, et non ses agents allemands, qui détermine les conditions de chaque vente de véhicule, notamment le prix de vente, et qui assume les principaux risques relatifs à cette activité, l'agent allemand étant empêché par les dispositions du contrat d'agence d'acheter et de maintenir des stocks de véhicules pour la vente. Dans ces conditions, il y a lieu de conclure que les agents se trouvent, par rapport à la requérante, dans une relation qui est caractérisée par la circonstance qu'ils accomplissent la vente des véhicules Mercedes-Benz pour l'essentiel sous la direction de la requérante, en sorte qu'ils doivent être assimilés à des employés et considérés comme intégrés dans cette entreprise et formant ainsi avec elle une unité économique. Il s'ensuit que l'agent allemand Mercedes-Benz, lorsqu'il opère sur le marché en cause, ne constitue pas en lui-même une «entreprise» au sens de l'article 81, paragraphe 1, CE.

103 Il y a lieu d'examiner si cette conclusion est infirmée par l'allégation de la Commission, contenue dans la décision litigieuse, selon laquelle la requérante oblige ses agents à assumer, en application du contrat d'agence, d'autres coûts et risques sans leur laisser le moindre choix.

104 À ce sujet, la Commission a constaté, dans la décision litigieuse, que, aux termes du contrat d'agence, Mercedes-Benz n'assume pas le risque lié aux frais de transport, mais l'impose à l'agent (voir considérant 157). Ce dernier, à l'instar d'un distributeur indépendant, devrait supporter le risque lié aux frais du transport des véhicules neufs et transférer ces frais au client, au titre du droit des obligations.

105 Le Tribunal relève, à cet égard, que l'article 4, paragraphe 4, du contrat d'agence prévoit que, «si le client n'enlève pas lui-même le véhicule à sa sortie d'usine, l'agent le livre, moyennant une rémunération convenue avec le client». Or, dans ses réponses aux questions posées par le Tribunal, la requérante a confirmé qu'en Allemagne 35 % des voitures avaient été retirées à l'usine par les clients en 2003. Il y a lieu de constater que, même si ces données ne sont pas relatives à la période couverte par la décision litigieuse, elles montrent toutefois que la possibilité pour le client, conformément aux termes du contrat d'agence, de retirer une voiture à l'usine est loin d'être purement théorique lorsque l'agent et le client ne sont pas d'accord sur les frais ou les conditions de livraison. En outre, lors de l'audience, la Commission a confirmé qu'il était peu vraisemblable que le risque lié aux frais de transport se réalise. En pratique, le client est informé de la date de la livraison du véhicule avant que le transport ne se fasse et, s'il ne peut pas être contacté, le véhicule ne quitte pas l'usine.

106 Le Tribunal considère qu'il ressort de ces éléments que la Commission a accentué substantiellement le degré de risque supporté par l'agent relatif aux frais de transport.

107 De même, dans la décision litigieuse, la Commission précise que, aux termes du contrat d'agence, l'agent doit se procurer, à ses frais, des voitures de démonstration (considérant 158), effectuer des réparations sous garantie du constructeur [considérant 159, sous a)], installer, à ses frais, un atelier et y proposer le service après-vente et les travaux sous garantie et assurer, sur demande, le service de permanence et de dépannage d'urgence et tenir, à ses frais, un stock de pièces de rechange [considérant 159, sous b) et c)]. La Commission a conclu, dans la décision litigieuse, qu'il n'est pas possible, ne serait-ce qu'au vu du nombre et de l'ampleur des risques que les agents doivent assumer, d'accepter l'objection de Mercedes-Benz selon laquelle les risques à assumer par ses agents allemands sont caractéristiques du véritable agent commercial (considérant 160).

108 À cet égard, le Tribunal relève que, conformément à l'article 4, paragraphe 7, du contrat d'agence, l'agent est tenu de supporter lui-même les frais des véhicules de

démonstration et Mercedes-Benz a le droit, le cas échéant, de déterminer le nombre de ceux-ci qu'elle considère comme nécessaire. Il apparaît, dès lors, que, lorsque des véhicules de démonstration sont achetés par l'agent, celui-ci court un certain risque. À titre d'exemple, il est possible que ces véhicules puissent être difficiles à revendre avec un bénéfice. Le Tribunal fait observer, toutefois, que, même en acceptant qu'un tel risque existe, il n'en demeure pas moins, comme la Commission le relève elle-même au considérant 158 de la décision litigieuse, que les véhicules ont été achetés à un prix préférentiel et peuvent être revendus de trois à six mois plus tard s'ils affichent un kilométrage minimal de 3 000 kilomètres. Cette considération tend à relativiser considérablement l'importance que la Commission attache, dans la décision litigieuse, à l'obligation relative aux voitures de démonstration et, par conséquent, à l'étendue du risque en question.

109 Il s'ensuit que l'analyse faite par la Commission au considérant 158 de la décision litigieuse exagère sensiblement l'importance des risques associés au devoir des agents de se procurer des véhicules de démonstration.

110 S'agissant des observations faites par la Commission quant à l'obligation des agents d'effectuer des réparations en application de la garantie, il ressort du dossier que l'agent perçoit de Mercedes-Benz une indemnité de garantie pour les travaux sous garantie agréés et que cette indemnité correspond, en ce qui concerne le prix de la main-d'œuvre, au tarif moyen pondéré en fonction du chiffre d'affaires — tarif que l'agent communique d'avance à Mercedes-Benz au début de chaque semestre civil — et, en ce qui concerne les coûts en matériel, au prix de revient des pièces de l'agent majoré du supplément pour coûts des matières par Mercedes-Benz (voir article 13, paragraphe 3, du contrat d'agence).

111 Le Tribunal considère que la Commission n'a pas établi que l'indemnité de garantie est commercialement inadéquate et qu'il existe, par conséquent, pour l'agent, un risque financier réel associé à l'obligation d'effectuer des réparations sous garantie. Il y a lieu de considérer qu'il ne ressort pas de la décision litigieuse que cette activité associée à la vente de voitures Mercedes-Benz comporte en fait des risques

exceptionnels même s'il est vrai que, si elle n'est pas gérée correctement et effectivement, elle peut être déficitaire et réduire, voire éliminer, les bénéfices de l'agent associés à la vente de voitures. De même, il y a lieu de considérer que la Commission n'a pas prouvé que les obligations imposées à l'agent d'installer un atelier de réparation, de proposer un service après-vente et d'acquérir et de stocker des pièces de rechange comportent des risques économiques sensibles.

112 La Commission se borne, en réalité, à énumérer des obligations imposées en application du contrat d'agence et liées à la vente des véhicules et à préciser la prétendue importance du chiffre d'affaires réalisé par l'agent grâce à des activités qui sont contractuellement liées à la vente des véhicules comparé à celui qu'il réalise avec la vente des véhicules elle-même sans démontrer en quoi ces obligations constituent des risques substantiels mis à la charge de l'agent. La Commission n'a pas apprécié correctement la portée de ces obligations sur le plan pratique. Le Tribunal estime qu'elles ne représentent pas un risque commercial qui permettrait de qualifier l'agent Mercedes-Benz d'opérateur indépendant.

113 Il s'ensuit que la qualification du statut de l'agent allemand Mercedes-Benz en application de l'article 81, paragraphe 1, CE exposée au point 102 ci-dessus n'est pas infirmée par le fait que les agents allemands Mercedes-Benz sont tenus d'assumer un certain nombre d'activités et d'obligations financières en application du contrat d'agence. Il convient de souligner également qu'il s'agit d'activités exercées sur d'autres marchés que le marché en cause en l'espèce. En effet, même s'il devait être admis que ces obligations impliquent certains risques limités pour les agents, il y a lieu de considérer qu'elles ne seraient pas susceptibles à elles seules de modifier la qualification de la relation entre la requérante et ses agents en application du droit de la concurrence quant au marché en cause en l'espèce.

114 Par ailleurs, la Commission expose, dans la décision litigieuse, que certaines des dispositions du contrat d'agence allemand coïncident avec celles des contrats de concession Mercedes-Benz conclus en Belgique et en Espagne et en tire la conclusion que «les obligations imposées aux agents allemands sont identiques à

celles qui sont imposées aux distributeurs contractuels étrangers et que ces deux types de distribution sont aussi fortement 'intégrés' l'un que l'autre dans le système de distribution de Mercedes-Benz» et que ces «caractéristiques ne constituent donc pas un bon critère pour distinguer l'agent commercial du distributeur indépendant» (considérant 165).

115 Les dispositions en question concernent notamment les obligations de tout mettre en œuvre pour distribuer les marchandises, de défendre les intérêts de la requérante quant à l'usage du nom et de la marque Mercedes-Benz et les règles relatives à la création des établissements secondaires et des locaux d'exposition en dehors de l'établissement principal. Le Tribunal considère que ces dispositions concernent essentiellement des aspects accessoires et communs à chaque type de contrat de distribution et, conformément à l'argument de la Commission elle-même, ne permettent pas de distinguer l'agent commercial du distributeur indépendant.

116 Il y a lieu de constater que, contrairement à ce que prétend la Commission au considérant 165 de la décision litigieuse, ces dispositions ne sont pas de nature à démontrer que les distributeurs belges et espagnols de Mercedes-Benz sont aussi fortement intégrés dans le système de distribution de Mercedes-Benz que ses agents allemands. À cet égard, le Tribunal considère que cette conclusion de la Commission est manifestement erronée et ne tient pas compte des distinctions fondamentales entre les agents allemands et les distributeurs belges et espagnols concernant la vente de véhicules de la marque Mercedes-Benz.

117 En effet, les dispositions des contrats types de distribution Mercedes-Benz en Belgique et en Espagne prévoient, à la différence du contrat d'agence allemand, notamment que le concessionnaire est responsable de la distribution des véhicules et de la négociation des ventes. Le concessionnaire achète ses produits et les vend à ses clients pour son propre compte, en son nom et à ses risques et périls (voir article 2 du contrat belge et article 6 du contrat espagnol). De même, les contrats types de distribution Mercedes-Benz en Belgique et en Espagne prévoient que Mercedes-Benz et ses concessionnaires conservent leur indépendance. Le concessionnaire

n'est pas un agent ou un mandataire de Mercedes-Benz et les parties ne peuvent s'engager l'une envers l'autre (voir article 2 du contrat belge et article 6 du contrat espagnol). En outre, les concessionnaires belges et espagnols doivent maintenir en permanence un stock de véhicules neufs — en dehors des véhicules dits de démonstration — destinés à être exposés dans leurs établissements et à être livrés à leurs clients [article 8 du contrat belge et article 15, sous a), du contrat espagnol]. Il convient de noter que, à l'instar du contrat d'agence allemand, les conditions de vente sont annexées aux contrats belge et espagnol, mais que, dans ces derniers, ce sont des conditions relatives à la vente des voitures par le groupe Mercedes-Benz au concessionnaire (article 12 du contrat belge et article 8 du contrat espagnol).

118 Dès lors, le Tribunal considère que, contrairement à ce que conclut la Commission, ces éléments soulignent la distinction importante entre, d'une part, le rôle de l'agent allemand qui est intégré dans l'entreprise de son commettant Mercedes-Benz et, d'autre part, celui du distributeur indépendant en Belgique et en Espagne. Il y a lieu de rappeler que le marché en cause en l'espèce est celui du commerce de détail de voitures de tourisme Mercedes. Le distributeur indépendant est en mesure de déterminer ou, à tout le moins, d'influencer les conditions auxquelles les ventes sont réalisées, dès lors que c'est lui qui est le vendeur, qui supporte le risque principal du prix du véhicule et qui garde les véhicules en stock. C'est cette marge de négociation du distributeur qui intervient entre le producteur et le client qui expose le distributeur à un risque d'application de l'article 81 CE en ce qui concerne sa relation avec le producteur. En fait, le rôle et le statut de l'agent allemand Mercedes-Benz en l'espèce sont très différents.

119 Il s'ensuit que n'a pas été démontrée à suffisance de droit l'existence d'un accord entre entreprises au sens de l'article 81, paragraphe 1, CE.

120 Il convient donc de retenir le premier moyen comme fondé.

Sur le deuxième moyen, tiré d'une violation de l'article 81 CE et du règlement nº 1475/95 s'agissant des première et troisième mesures constatées par la Commission dans la décision litigieuse

121 Le deuxième moyen est divisé en deux branches. En premier lieu, la requérante soutient que la Commission ne prouve pas, dans la décision litigieuse, que Mercedes-Benz a conclu des accords avec ses agents commerciaux en Allemagne, empêchant en violation de l'article 81, paragraphe 1, CE ces derniers de vendre des véhicules à des utilisateurs finals étrangers. Elle estime que les instructions données aux agents ne concernaient que les ventes aux revendeurs non autorisés, de sorte qu'elles sont exemptées en application de l'article 3, paragraphe 10, du règlement nº 1475/95. En deuxième lieu, la requérante avance que les restrictions à l'approvisionnement des sociétés de crédit-bail en Espagne et en Allemagne ne constituent pas des restrictions de la concurrence au sens de l'article 81, paragraphe 1, CE et sont, en tout état de cause, exemptées en application du règlement nº 1475/95.

122 Il ressort des conclusions du Tribunal sur le premier moyen que les contrats d'agence commerciale passés par Mercedes-Benz avec ses agents en Allemagne ne sont pas soumis à l'interdiction des ententes de l'article 81, paragraphe 1, CE. Dès lors, les éventuelles instructions données par Mercedes-Benz à ses agents en Allemagne de ne pas vendre à des clients situés en dehors de leur secteur contractuel et les prétendues restrictions à l'approvisionnement des sociétés de crédit-bail en Allemagne ne tombent pas dans le champ d'application de l'article 81, paragraphe 1, CE. Il s'ensuit qu'il n'est pas nécessaire d'examiner la première branche du présent moyen ni la seconde branche de celui-ci, dans la mesure où celle-ci concerne les obligations pesant sur les agents allemands relatives à la négociation des ventes des véhicules neufs à des sociétés de crédit-bail.

Arguments des parties

123 La requérante prétend que l'affirmation de la Commission, reprise dans la décision litigieuse, selon laquelle les restrictions à l'approvisionnement des sociétés de crédit-bail en Espagne «aux fins de réserve» ont pour but de limiter la concurrence est erronée. Elle fait valoir que les termes des contrats de concession espagnols ne contreviennent pas à l'article 81, paragraphe 1, CE pour diverses raisons. Premièrement, s'agissant des avantages de prix ou des remises, la requérante estime que les sociétés de crédit-bail du groupe Mercedes-Benz et celles qui sont étrangères à ce groupe sont traitées strictement de la même manière. En effet, les sociétés de crédit-bail du groupe Mercedes-Benz n'obtiendraient pas des conditions d'achat différentes de celles accordées aux clients finals. En outre, il serait inexact que les grands clients aient automatiquement droit à des remises de prix. Selon la requérante, c'est à Mercedes-Benz de décider de l'octroi de réductions aux clients importants et les éventuelles inégalités de traitement des sociétés de crédit-bail et des «grands comptes» ne résultent pas d'accords restreignant la concurrence. De surcroît, la décision d'octroyer ou de refuser des remises de prix à une certaine catégorie de clients serait un acte unilatéral, et non un accord visé par l'article 81, paragraphe 1, CE. Deuxièmement, selon la requérante, contrairement à ce qu'affirme la Commission dans la décision litigieuse, l'interdiction d'approvisionnement de sociétés de crédit-bail tierces «aux fins de réserve» n'a pas pour but de limiter la concurrence. En réalité, la livraison d'une voiture à un preneur de crédit-bail ne serait pas plus rapide parce que les clients de Mercedes-Benz veulent généralement un modèle choisi par eux et équipé selon leurs propres désirs. Elle ajoute que les tableaux reproduits aux considérants 14 et 22 de la décision litigieuse montrent que les sociétés de crédit-bail tierces sont en concurrence avec ses propres sociétés. Elle relève également que la part de marché des sociétés de crédit-bail tierces dans le crédit-bail de véhicules Mercedes-Benz est passée de 28 %, en 1996, à 36 %, en 2000.

124 La requérante soutient que, même si une violation de l'article 81, paragraphe 1, CE était intervenue, celle-ci serait de toute façon exemptée. Elle relève que, pour la période allant jusqu'au 30 septembre 1996, l'interdiction en question était exemptée en vertu du règlement (CEE) n° 123/85 de la Commission, du 12 décembre 1984,

concernant l'application de l'article [81], paragraphe 3, [CE] à des catégories d'accords de distribution et de service de vente et d'après-vente de véhicules automobiles (JO L 15, p. 16).

125 La requérante soutient également que l'interdiction d'approvisionnement des sociétés de crédit-bail aux fins de constituer des stocks était exemptée par le règlement n° 1475/95 à partir du 1er octobre 1996, date d'entrée en vigueur de ce règlement. Elle estime que les sociétés de crédit-bail qui commandent des véhicules automobiles indépendamment des contrats de crédit-bail déjà conclus ou concrètement en voie de l'être afin de constituer des réserves agissent en pratique comme des revendeurs au moment de donner en crédit-bail lesdits véhicules.

126 Aux termes de son article 1er, le règlement n° 1475/95 s'appliquerait aux contrats de concession commerciale de véhicules automobiles dans lesquels la fonction du concessionnaire est décrite par rapport à la «revente». Le terme «revente» serait défini à l'article 10, paragraphe 12, de ce règlement comme «la cession d'un véhicule automobile que le revendeur a acquis en son nom propre et pour son propre compte». Le règlement n° 1475/95 établirait une distinction entre les revendeurs et les clients finals. La requérante ajoute que, en application de l'article 3, paragraphe 10, dudit règlement, il peut être interdit au distributeur de livrer des revendeurs. Une telle interdiction aurait pour effet de protéger le système de distribution sélective.

127 La requérante prétend que, bien que l'article 10, paragraphe 12, du règlement n° 1475/95 «prévoi[e] comme cas de revente un contrat de crédit-bail de l'acquéreur du concessionnaire avec un preneur qui prévoit un transfert de propriété ou une option d'achat», ce règlement ne comporte aucune indication permettant de savoir si les sociétés de crédit-bail, qui n'ont encore conclu aucun contrat concret relatif au véhicule automobile concerné avec un tiers, doivent être qualifiées de «revendeur» ou de «client final». Toutefois, contrairement à ce que soutient la Commission, il serait absurde d'interpréter l'article 10, paragraphe 12, du règlement n° 1475/95 en ce sens que seul pourrait être qualifié de «revente» le contrat de crédit-bail

comportant une option d'achat qui ferait du preneur un propriétaire avant l'échéance du contrat. Selon la requérante, la disposition a plutôt pour objet d'assimiler le contrat de crédit-bail à la revente lorsque le preneur obtient une option d'achat dès la conclusion du contrat ou bien au cours de son application. Elle relève que l'article 10, paragraphe 12, de ce règlement vise tous les contrats de crédit-bail qui prévoient un transfert de propriété ou une option d'achat.

128 En outre, cette disposition aurait des conséquences très différentes dans les États membres selon la forme contractuelle usuelle que prend le crédit-bail de véhicules dans chaque pays. En effet, selon le droit espagnol, les contrats de crédit-bail ne seraient pas conclus sans option d'achat pour l'échéance du contrat. Par conséquent, une entreprise espagnole de crédit-bail serait toujours un «revendeur».

129 La requérante précise que, en vertu de la loi espagnole n° 26/1988, du 29 juillet 1988, relative à la discipline et au contrôle des établissements de crédit (ci-après la «loi 26/1988»), un contrat de crédit-bail suppose par définition qu'une option d'achat soit établie au bénéfice du preneur. En l'absence d'une telle option d'achat, le contrat devrait être qualifié de contrat de location. Or, il serait interdit aux sociétés de crédit-bail de conclure de tels contrats de location pour des raisons de surveillance administrative. En conséquence, en Espagne, les sociétés de crédit-bail se limiteraient à réaliser de vraies opérations de crédit-bail prévoyant une option d'achat au bénéfice du preneur. Ainsi, l'ensemble des contrats de crédit-bail conclus dans ce pays rempliraient les conditions de l'article 10, paragraphe 12, deuxième phrase, du règlement n° 1475/95 et devraient être qualifiés d'opérations de revente.

130 La requérante estime que, lorsque la destination concrète du véhicule automobile n'est pas établie, elle devrait au «moins avoir une chance de protéger le système de distribution sélective contre des reventes non autorisées qui ne sont alors plus contrôlables ou constatables».

131 Elle fait valoir que, si les sociétés de crédit-bail pouvaient, au-delà de la fonction de financement, agir sur le marché en tant que commerçants indépendants, elles auraient la possibilité de disposer rapidement des modèles de voitures et de réductions commerciales considérables du fait du volume de leurs achats sans l'obligation d'effectuer des investissements et des dépenses considérables pour répondre aux exigences du service après-vente et de prendre en charge les travaux d'entretien et de garantie des voitures vendues. La constitution de stocks par les sociétés de crédit-bail n'assurerait pas le niveau de qualité du système de distribution sélective, qui permet de faire en sorte que les véhicules neufs soient stockés dans des conditions techniquement irréprochables et qu'ils ne soient livrés aux clients qu'après un examen effectué par des spécialistes. Selon la requérante, le respect de ce niveau de qualité est indispensable pour garantir la réputation de la marque Mercedes-Benz.

132 La requérante estime que les restrictions des livraisons destinées à fournir les stocks de sociétés de crédit-bail ont pour objectif d'empêcher le contournement de l'interdiction de livraison aux revendeurs et que c'est ainsi que la Commission définit d'ailleurs le but du règlement n° 1475/95. Elle ajoute que la Commission, en considérant que les restrictions de ces livraisons n'étaient pas exemptées par le règlement n° 1475/95, ignore les principes dégagés par la Cour à propos du règlement n° 123/85 dans l'arrêt Volkswagen et VAG Leasing, point 41 supra, et dans l'arrêt de la Cour du 24 octobre 1995, Bayerische Motorenwerke (C-70/93, Rec. p. I-3439). Elle soutient que, selon cette jurisprudence, les sociétés de crédit-bail doivent être considérées comme des revendeurs lorsqu'elles ne se bornent pas à acheter des véhicules pour satisfaire les demandes de leurs clients, mais qu'elles constituent des stocks «qu'elles offrent à une clientèle attirée à cet effet».

133 La Commission conteste l'argumentation de la requérante selon laquelle les mesures en question ne restreignent pas la concurrence.

134 Elle estime que la requérante voulait empêcher les intermédiaires de réaliser des ventes de plus grande ampleur, correspondant au volume de la demande des sociétés de crédit-bail, et donc de répercuter de manière planifiée aux sociétés en question,

qui sont en concurrence avec les sociétés de crédit-bail Mercedes-Benz, les économies d'échelle qui accompagnent normalement l'achat de grands volumes.

135 La Commission remet en cause l'analyse faite par la requérante du règlement n° 1475/95, considérant que celui-ci n'exempte pas l'interdiction des livraisons aux sociétés de crédit-bail pour la constitution de stocks ou de réserves. Selon elle, ce règlement autorise le constructeur à interdire à ses concessionnaires de vendre des véhicules neufs à des revendeurs n'appartenant pas à son réseau de distribution, sans perdre le bénéfice de l'exemption. L'article 10, paragraphe 12, du règlement préciserait les circonstances dans lesquelles la conclusion du contrat de crédit-bail doit être qualifiée de revente. Ce serait le cas lorsque le contrat «comporte un transfert de propriété ou une option d'achat avant l'échéance du contrat». Dans tous les autres cas, la société de crédit-bail devrait être traitée comme un client final et il serait défendu d'interdire ou de limiter les ventes en faveur de ces sociétés. Par conséquent, la Commission considère que l'interprétation faite par la requérante de l'article 10, paragraphe 12, du règlement n° 1475/95 est trop extensive. À cet égard, elle soutient que les règles en cause figurant dans les contrats de concession espagnols ne font pas de distinction selon que le contrat utilisé par la société de crédit-bail comporte une possibilité d'acheter le véhicule avant ou après l'échéance du contrat (considérant 110 de la décision litigieuse), mais interdisent les livraisons aux sociétés de crédit-bail indépendamment de cet élément, dès lors que la commande vise à constituer des stocks. Or, ce type de commande ne transformerait pas la société de crédit-bail en revendeur.

136 Selon la Commission, le risque que des sociétés de crédit-bail vendent des voitures provenant directement de leurs réserves ou avant l'échéance du contrat aux clients intéressés pourrait être couvert par des dispositions contractuelles appropriées et n'autorise pas la requérante à interdire les livraisons à ces sociétés lorsque ces voitures sont destinées à la constitution de stocks.

137 L'article 10, paragraphe 12, du règlement n° 1475/95 viserait à empêcher un contournement de l'interdiction de livraison aux revendeurs qui céderaient des véhicules à l'état neuf. Cette disposition reconnaîtrait l'existence d'un contourne-

ment dans tous les cas où le preneur de crédit-bail obtient le droit d'acquérir la propriété du véhicule fourni en leasing avant l'échéance du contrat de crédit-bail. Or, l'existence d'un tel contournement dépendrait du moment auquel la propriété du véhicule est censée être transférée au preneur ou peut lui être transférée, et non de la date à laquelle le preneur obtient l'option d'achat en fin de contrat. Elle ajoute que les arrêts Volkswagen et VAG Leasing, point 41 supra, et Bayerische Motorenwerke, point 132 supra, portent sur la situation juridique créée par le règlement n° 123/85, qui ne contenait aucune règle régissant explicitement les contrats de crédit-bail. Elle explique que cette lacune a été comblée par le règlement n° 1475/95, qui a établi qu'il n'y a revente que lorsque le preneur peut acquérir la propriété du véhicule avant l'échéance du contrat de crédit-bail grâce à l'option d'achat.

Appréciation du Tribunal

138 Le Tribunal relève que, dans la décision litigieuse, la Commission a notamment constaté que la requérante avait, elle-même ou par le truchement de MBE, restreint, du 1er octobre 1996 jusqu'à l'adoption de ladite décision, les livraisons de voitures aux sociétés de crédit-bail en Espagne pour constitution de stock et que cette restriction n'était pas exemptée en application du règlement n° 1475/95.

139 Dans le cadre de la seconde branche du présent moyen, la requérante soutient, d'une part, que l'article 4, sous d), du contrat de concession espagnol ne contrevient pas à l'article 81, paragraphe 1, CE et, d'autre part, que, en tout état de cause, l'interdiction de livrer des voitures aux sociétés de crédit-bail en Espagne aux fins de constituer des stocks est exemptée par le règlement n° 1475/95.

140 À cet égard, au considérant 196 de la décision litigieuse, la Commission constate que «[l]a restriction des livraisons aux 'sociétés de crédit-bail extérieures' vise très précisément les sociétés de crédit-bail désireuses d'acheter un grand nombre de

véhicules ou des 'parcs' complets destinés au crédit-bail, mais pour lesquels elles n'ont pas encore de clients identifiables». Au considérant 176, elle constate, notamment, que les dispositions relatives à l'activité de crédit-bail des agents et concessionnaires ont pour but de restreindre la concurrence par les prix et les conditions de vente pour les véhicules destinés au crédit-bail. S'appuyant sur une jurisprudence constante, elle constate que la prise en considération des effets des mesures litigieuses est superflue, dès lors qu'il suffit, pour l'application de l'article 81, paragraphe 1, CE, que ces mesures aient pour objet de restreindre la concurrence (considérant 178).

141 Le Tribunal observe, tout d'abord, que, dans la décision litigieuse, la Commission ne fait pas de distinction entre le marché allemand et le marché espagnol en ce qui concerne les prétendues restrictions aux livraisons aux sociétés de crédit-bail. Elle présume, en effet, que l'article 4, sous d), du contrat de concession espagnol a entraîné les mêmes restrictions de la concurrence que l'article 2, paragraphe 1, sous d), du contrat liant les agents allemands [voir, notamment, considérants 105 à 111 et 176].

142 Or, il ressort des arguments avancés par la requérante dans le cadre de la seconde branche du présent moyen que, à la différence de la situation en Allemagne, les relations contractuelles en matière de crédit-bail en Espagne sont régies par une loi spécifique, à savoir la loi 26/1988.

143 Il convient de relever que la disposition additionnelle n° 7 de la loi 26/1988 prévoit notamment:

«1. Sont considérées comme opérations de crédit-bail les contrats ayant pour objet exclusif la cession de l'usage de biens meubles ou immeubles, achetés à cette fin selon les spécifications du futur utilisateur, en échange d'une contrepartie consistant dans le versement périodique des loyers auxquels se réfère le point 2 de la présente

disposition. L'utilisateur ne peut affecter les biens faisant l'objet de la cession qu'à ses exploitations agricoles, halieutiques, industrielles, commerciales, artisanales, de services ou professionnelles. Le contrat de crédit-bail comprend nécessairement une option d'achat, à son échéance, par l'utilisateur.

Lorsque, pour quelque raison que ce soit, l'utilisateur ne parvient pas à acquérir le bien faisant l'objet du contrat, le bailleur peut le céder à un nouvel utilisateur, sans qu'il y ait lieu de considérer que le fait que le bien n'ait pas été acheté conformément aux spécifications du nouvel utilisateur porte atteinte au principe fixé au paragraphe précédent.

2. Les contrats auxquels se réfère la présente disposition ont une durée minimale de deux ans lorsqu'ils portent sur des biens meubles et de dix ans lorsqu'ils portent sur des biens immeubles ou des établissements industriels. Toutefois, afin d'éviter des pratiques abusives, le gouvernement peut fixer d'autres délais minimaux de durée des contrats en fonction des caractéristiques des différents biens sur lesquels lesdits contrats peuvent porter.»

144 Avec effet à partir du 1er janvier 1996, le paragraphe 2 de la disposition additionnelle nº 7 de la loi 26/1988 a été remplacé par l'article 128, paragraphe 2, de la loi 43/1995, du 27 décembre 1995, relative à l'impôt sur des sociétés (*BOE* nº 310, du 28 décembre 1995, p. 37072), qui prévoit:

«2. Les contrats auxquels se réfère le point précédent ont une durée minimale de deux ans lorsqu'ils portent sur des biens meubles et de dix ans lorsqu'ils portent sur des biens immeubles ou des établissements industriels. Toutefois, afin d'éviter des pratiques abusives, d'autres délais minimaux de durée des contrats peuvent être fixés par voie réglementaire en fonction des caractéristiques des différents biens sur lesquels lesdits contrats peuvent porter.»

145 Il résulte de ces dispositions que les contrats de crédit-bail conclus en Espagne sont soumis à certaines conditions spécifiques, notamment:

— ils doivent avoir une durée minimale de deux ans en ce qui concerne les biens meubles, y compris les véhicules automobiles;

— ils doivent nécessairement comprendre une option d'achat à l'échéance en faveur du preneur;

— les biens meubles, y compris les véhicules automobiles, qui font l'objet des contrats de crédit-bail sont achetés à cette fin par la société de crédit-bail selon les spécifications du preneur.

146 Il s'ensuit que la loi espagnole qui régit les contrats de crédit-bail exige que toute société de crédit-bail espagnol doive déjà avoir un preneur identifié pour le contrat de crédit-bail au moment de l'acquisition du véhicule.

147 Partant, la présomption implicite faite par la Commission quant à l'effet identique des clauses figurant dans les contrats de concession allemand et espagnol n'est pas fondée, ce qui entraîne deux conséquences dans le cadre du présent moyen.

148 En premier lieu, tout contrat de crédit-bail conclu en Espagne doit avoir une durée minimale de deux ans et l'option d'achat ne peut être exercée qu'à l'échéance du contrat. L'option d'achat n'est donc susceptible d'être exercée qu'après l'échéance d'une période minimale de deux ans. Il s'ensuit que le preneur du contrat de crédit-bail en Espagne n'est pas en mesure, en exerçant l'option d'achat, d'obtenir l'aliénation d'un véhicule à l'état neuf.

149 À cet égard, il convient de rappeler que le règlement n° 1475/95 exemptait de l'application de l'article 81, paragraphe 1, CE les accords par lesquels une partie (le fournisseur) s'engageait vis-à-vis de l'autre (le distributeur) à ne livrer, à l'intérieur d'une partie définie du marché commun, qu'à celle-ci ou qu'à celle-ci et à un nombre déterminé d'entreprises du réseau de distribution dans le but de la revente des véhicules automobiles neufs déterminés et, en liaison avec ceux-ci, leurs pièces de rechange (article 1er).

150 Conformément à l'article 3, paragraphe 10, du règlement n° 1475/95, l'exemption s'appliquait également lorsque l'engagement susvisé était lié à l'engagement du distributeur de ne livrer à un revendeur des produits contractuels que si ce revendeur était une entreprise du réseau de distribution. Le terme «revente» était défini à l'article 10, paragraphe 12, dudit règlement comme étant «toute transaction par laquelle une personne physique ou morale — 'le revendeur' — aliène à l'état neuf un véhicule automobile qu'il a auparavant acquis en son nom propre et pour son propre compte, quelles que soient la qualification juridique du point de vue du droit civil ou les modalités de la transaction qui opère cette revente». Le même point assimilait à la revente «tout contrat de leasing qui comporte un transfert de propriété ou une option d'achat avant l'échéance du contrat».

151 Ce règlement permettait notamment à un fournisseur, dans le cadre des accords qui régissent son réseau de distribution exclusive, d'imposer aux distributeurs une interdiction de livraison à un acheteur qui est un revendeur au sens de son article 10,

paragraphe 12, y compris un acheteur assimilé à un revendeur en raison du fait qu'il aliène des véhicules neufs dans le cadre de contrats de crédit-bail tels que définis par la même disposition.

152 À cet égard, il convient de constater qu'il ressort clairement de l'article 4, sous d), du contrat de concession espagnol que l'interdiction imposée aux concessionnaires ne visait pas toutes les livraisons à des sociétés de crédit-bail extérieures au groupe Mercedes-Benz, mais seulement celles pour lesquelles ces sociétés n'avaient pas de client identifié.

153 Or, il ressort de la définition du terme «revente» contenue à l'article 10, paragraphe 12, du règlement n° 1475/95 que la possibilité pour un fournisseur d'interdire aux distributeurs de livrer à des personnes physiques ou morales assimilées à des «revendeurs» se limite au cas où ces derniers aliènent des véhicules automobiles à l'état neuf. Cette assimilation du contrat de leasing à la revente a pour objectif de permettre au fournisseur d'assurer l'intégrité du réseau de distribution en évitant qu'un contrat de crédit-bail qui comporte un transfert de propriété ou une option d'achat avant l'échéance du contrat soit utilisé pour faciliter l'acquisition, en dehors du réseau de distribution exclusive, de la propriété d'un véhicule lorsque celui-ci est toujours à l'état neuf.

154 Il s'ensuit que, contrairement à ce qu'avance la requérante, il ne résulte pas de la loi 26/1988 que tout contrat de crédit-bail espagnol remplit automatiquement les conditions d'exemption prévues par l'article 2, paragraphe 10, du règlement n° 1475/95.

155 Il résulte de ce qui précède que l'argument de la requérante quant à l'application des dispositions d'exemption du règlement n° 1475/95 est non fondé.

156 En deuxième lieu, au vu du fait que la loi espagnole exige que toute société de crédit-bail doive déjà avoir un preneur identifié au moment de l'acquisition du véhicule, les restrictions identifiées par la Commission au considérant 176 de la décision litigieuse résultent donc déjà de la législation applicable, indépendamment de l'article 4, sous d), du contrat de concession espagnol. En d'autres termes, de par le seul effet de cette législation, les sociétés extérieures au groupe Mercedes-Benz se trouvent dans la même situation que celles qui appartiennent à ce groupe. Il s'ensuit que l'argument de la requérante selon lequel les restrictions à l'approvisionnement des sociétés de crédit-bail en Espagne ne constituent pas des restrictions de la concurrence au sens de l'article 81, paragraphe 1, CE est bien fondé.

157 Par conséquent, il convient d'annuler l'article 1er, troisième tiret, de la décision litigieuse, pour autant qu'il se réfère à la prétendue infraction commise en Espagne.

Sur le troisième moyen, tiré d'une violation de l'article 81, paragraphe 1, CE et d'une erreur manifeste d'appréciation des deuxième et quatrième mesures constatées par la Commission dans la décision litigieuse

158 Le troisième moyen est divisé en deux branches. En premier lieu, la requérante soutient que la Commission n'a pas prouvé l'existence d'un accord conclu avec ses agents allemands visant la demande par ceux-ci d'un acompte de 15 % du prix de vente du véhicule aux clients de passage. Elle estime également que, en tout état de cause, cet acompte était objectivement justifié et qu'elle était en droit d'enjoindre à ses agents de le demander. En deuxième lieu, la requérante estime que la Commission a considéré à tort, dans la décision litigieuse, que la réunion du 20 avril 1995 des neuf membres de l'amicale des concessionnaires Mercedes-Benz de Belgique avec la direction de MBBel établissait l'existence d'un accord entre ceux-ci visant à restreindre la concurrence par les prix en Belgique.

159 Il résulte de l'appréciation du Tribunal relative au premier moyen que l'article 81, paragraphe 1, CE ne s'applique pas à la consigne donnée par Mercedes-Benz à ses agents allemands, par la lettre circulaire n° 52/85, du 12 septembre 1985, d'exiger de leurs clients de passage étrangers un acompte de 15 % du prix du véhicule. Il s'ensuit qu'il n'est pas nécessaire d'examiner la première branche du présent moyen.

Arguments des parties

160 La requérante fait valoir que la Commission a eu tort de considérer, dans la décision litigieuse, que la réunion du 20 avril 1995 des neuf membres de l'amicale des concessionnaires Mercedes-Benz de Belgique avec la direction de MBBel établissait l'existence d'un accord entre cette amicale et MBBel visant à restreindre la concurrence par les prix en Belgique. L'amicale des concessionnaires belges ne pourrait prendre aucune décision contraignante pour ses membres, mais formulerait uniquement des recommandations. En outre, selon la requérante, l'intervention d'un concessionnaire, M. Kalscheuer, lors de cette réunion, rapportant «que les relations entre concessionnaires se seraient améliorées grâce à l'action antibradage», montre que la mesure en question avait été déjà décidée par les concessionnaires.

161 La requérante ne conteste pas que MBBel ait participé à la réunion du 20 avril 1995 et que, de sa propre initiative, l'amicale des concessionnaires belges ait proposé de ramener le taux des réductions commerciales à 3 % au maximum pour la nouvelle série W 210. Toutefois, elle fait valoir que MBBel ne participait ni horizontalement ni verticalement à un accord de fixation des prix de vente et que MBBel n'avait pris aucune mesure de mise en application de cette proposition, qu'elle n'a pas non plus approuvée. En revanche, MBBel se serait toujours opposée à de telles propositions. Elle n'aurait été présente qu'en tant qu'observateur et importateur. En effet, aucune intervention orale d'un représentant de MBBel ne serait évoquée. Le fait que MBBel était seule capable de mettre en œuvre les diminutions de livraisons de véhicules ne prouverait pas qu'elle ait effectivement adopté un tel comportement.

162 À cet égard, la requérante conteste que MBBel ait représenté les intérêts des succursales lors de la réunion et indique que celles-ci n'étaient pas encore, à l'époque, des membres actifs de l'amicale. Toutefois, selon la requérante, il n'est pas évident que les succursales aient pu avoir intérêt à limiter le taux des réductions commerciales. Cela serait démontré par le fait que le concessionnaire Goossens, ainsi que l'attestait le procès-verbal de l'amicale, a reproché aux succursales d'avoir pratiqué la «vente à vil prix». En outre, selon la requérante, le grief figurant dans la décision litigieuse relatif à une restriction horizontale (voir considérant 141), qui n'est pas repris dans la communication des griefs, n'aurait donc pas dû être pris en considération. S'agissant de l'argument de la Commission exposé au point 177 ci-après, la requérante estime que celle-ci procède à une citation sélective de sa communication des griefs (voir point 186 de cette communication). De surcroît, elle relève que l'action «antibradage» réalisée avant le 20 avril 1995 ne pouvait être qualifiée d'accord «horizontal» que dans la mesure où elle avait été décidée entre concessionnaires. Si la Commission a déclaré au point 168 de la communication des griefs que MBBel avait pris part à cette action antibradage, rien ne prouverait que MBBel y ait participé en tant que concurrent des concessionnaires.

163 La requérante conteste également que la lettre du 17 octobre 1995 envoyée par MBBel à Mercedes-Benz AG (considérant 119 de la décision litigieuse) prouve l'intérêt de MBBel pour une modération des réductions de prix pratiquées par les concessionnaires belges. En effet, MBBel aurait évoqué les tarifs moyens publiés et non les prix de vente effectivement facturés par les concessionnaires. De surcroît, elle conteste que la lettre de MBBel du 14 mars 1996, rappelant à l'ordre un concessionnaire belge de Charleroi qui s'était faussement présenté à un client comme représentant d'un concessionnaire de Namur, établisse la désapprobation de MBBel quant à la réduction accordée pour une W 210 «à 6 %».

164 La requérante estime que les allégations de la Commission relatives à la participation de MBBel sont contradictoires en ce sens qu'elle soutient simultanément que MBBel est «prête à soutenir activement» une limitation des réductions de prix (considérant 115 de la décision litigieuse) et que MBBel aurait «participé» à cette limitation (considérant 120). Par la suite, la Commission admettrait que la

réunion du 20 avril 1995 était le résultat d'une certaine initiative de la part des concessionnaires, mais elle préciserait toutefois que MBBel a clairement pris la direction lors de la réunion (considérant 233 de la décision litigieuse).

165 La requérante fait valoir que le fait que Mercedes-Benz ait occasionnellement vérifié que les concessionnaires accomplissaient intégralement leur mission d'intermédiaire en leur envoyant de faux clients n'a aucun lien avec la prétendue fixation des prix de vente. Elle soutient que de telles visites, auxquelles les autres marques automobiles ont également recours, étaient parfaitement légitimes, puisque les concessionnaires s'engagent, dans leur contrat de concession commerciale, à un positionnement de haute qualité sur le marché. En outre, la requérante soutient que les pratiques tarifaires des concessionnaires n'étaient qu'un aspect parmi beaucoup d'autres pris en compte dans cette évaluation.

166 La requérante conteste l'existence d'un lien entre la réunion du 20 avril 1995 et celle qui s'est tenue à Anvers le 27 mars 1996 (voir considérant 117 de la décision litigieuse). En effet, dans le procès-verbal de la réunion du 20 avril 1995, il serait question de surveiller les ventes jusqu'à la «fin [de l'année] 1995» et les visites évoquées dans le procès-verbal de la réunion du 27 mars 1996 auraient visiblement eu lieu jusqu'en 1996.

167 La requérante conteste que la télécopie de MBBel du 26 novembre 1996, dans laquelle celle-ci chargeait la société Tokata d'envoyer des visiteurs auprès des concessionnaires et de certaines agences, permettait à MBBel d'enquêter sur les réductions pratiquées sur les modèles de véhicules break 220 D et 250 TD de la classe C. Elle rappelle que les informations recueillies étaient anonymes et qu'il n'était pas possible de prendre des mesures à l'encontre de concessionnaires spécifiques, qu'il s'agissait d'une enquête complète portant sur l'ensemble du service à la clientèle et pas uniquement sur les réductions de prix et qu'il s'agissait de visites aux concessionnaires, mais également à treize importateurs parallèles. Il s'ensuit

que, dans la mesure où ce processus était conduit, on ne saurait supposer qu'il s'agissait d'imposer aux concessionnaires les tarifs publiés. En outre, la télécopie ne contiendrait aucune indication selon laquelle les intéressés auraient préféré une réduction maximale de 3 %. La requérante ajoute que le procès-verbal de la réunion du 20 avril 1995 concernait des séries de véhicules différentes de celles visées par la télécopie de MBBel du 26 novembre 1996 à la société Tokata.

168 La requérante conteste que la prétendue fixation des prix de vente en Belgique ait influencé de manière sensible le commerce interétatique. Elle relève que, s'il devait être conclu qu'il y a effectivement eu un accord sur les réductions commerciales, celui-ci ne concernerait que les ventes effectuées en Belgique. Le volume des ventes transfrontalières ne s'en serait pas ressenti. De surcroît, elle conteste que la prétendue violation ait duré du 20 avril 1995 jusqu'à la circulaire du 10 juin 1999. Elle prétend que la Commission n'a pas précisé si l'infraction a toujours été commise avec la même intensité. La requérante soutient que l'action «antibradage» évoquée dans le procès-verbal de la réunion du 20 avril 1995 était provisoire, qu'elle ne concernait que le modèle W 210 et ne devait s'appliquer que pendant la phase d'introduction du nouveau modèle, c'est-à-dire jusqu'à la fin de l'année 1995. À cet égard, il ressortirait du procès-verbal de la réunion du 27 mars 1996 que les concessionnaires d'Anvers ont constaté qu'il n'y avait pas de consensus au sujet des réductions de prix. De surcroît, les autres documents cités par la Commission n'établiraient pas que l'action proposée a été reconduite au-delà de l'année 1995. Ils ne se rapporteraient qu'aux visites qui constitueraient une pratique habituelle dont les résultats n'auraient pas été individualisés, de sorte qu'il aurait été impossible de prendre des sanctions quelconques à l'égard de l'un des concessionnaires.

169 La requérante estime qu'il n'est pas justifié de lui imputer la fixation des prix de vente en Belgique.

170 À titre liminaire, elle fait valoir que la Commission s'est écartée, en l'espèce, de sa pratique relative à l'imposition des amendes à une société ou au groupe auquel elle appartient. La Commission aurait dû prendre en considération divers éléments, à savoir l'étendue de l'autonomie de décision de la filiale, la mesure dans laquelle la

société mère connaissait les activités de la filiale contraires au droit des ententes, la participation de cette société à l'infraction, l'influence concrète de la société mère sur la politique commerciale de la filiale ainsi que l'éventuelle identité de la composition des organes sociaux de la société mère et de sa filiale [voir décision 87/1/CEE de la Commission, du 2 décembre 1986, relative à une procédure d'application de l'article [81] du traité CEE (IV/31.128 — Acides gras) (JO L 3, p. 17); décision 86/398/CEE de la Commission, du 23 avril 1986, relative à une procédure d'application de l'article [81] du traité CEE (IV/31.149 — Polypropylène) (JO L 230, p. 1); décision 85/617/CEE de la Commission, du 16 décembre 1985, relative à une procédure d'application de l'article [81] du traité CEE (IV/30.839 — Sperry New Holland) (JO L 376, p. 21) ; décision 84/388/CEE de la Commission, du 23 juillet 1984, relative à une procédure d'application de l'article [81] du traité CEE (IV/30.988 — Accords et pratiques concertées dans le secteur du verre plat dans les pays du Benelux) (JO L 212, p. 13); décision 78/155/CEE de la Commission, du 23 décembre 1977, relative à une procédure d'application de l'article [81] du traité instituant la Communauté économique européenne (IV/29.146 — BMW SA Belgium et concessionnaires belges BMW) (JO 1978, L 46, p. 33)]. La requérante précise que, dans le secteur automobile, les filiales de vente nationales concernées ont été considérées comme responsables lorsque l'infraction pouvait être localisée dans l'État membre correspondant [décision 2001/146/CE de la Commission, du 20 septembre 2000, relative à une procédure d'application de l'article 81 du traité CE (COMP/36.653 — Opel) (JO 2001, L 59, p. 1)].

171 La requérante soutient que l'allégation de la Commission selon laquelle elle est responsable du comportement de MBBel, dès lors que sa participation est proche de 100 %, est non fondée. Selon elle, il résulte de l'arrêt de la Cour du 16 novembre 2000, Stora Kopparbergs Bergslags/Commission (C-286/98 P, Rec. p. I-9925, points 28 et suivants), qu'une participation à 100 % ne saurait à elle seule suffire à fonder la responsabilité de la société mère au regard du droit des ententes. La Commission devrait démontrer au moyen d'autres éléments de fait que la requérante a aussi effectivement exercé une influence sur le comportement de MBBel. La requérante nie avoir eu connaissance des activités de MBBel et les avoir activement soutenues. Elle soutient que la Commission n'a pas apporté la preuve qu'elle aurait été informée de la réunion de l'amicale des concessionnaires du 20 avril 1995. Elle explique que, même si MBBel avait pris part à l'action

«antibradage», cela se serait fait sans son accord. La requérante ajoute, dans sa réplique, que la Commission a tort de prétendre qu'il lui incombe de prouver que cette infraction ne lui est pas imputable, du fait que Mercedes-Benz s'était présentée lors de la procédure administrative comme le seul interlocuteur de la Commission pour l'infraction commise sur le territoire belge. Selon elle, la Commission doit prouver que Mercedes-Benz a été informée des prétendues mesures de détermination des prix de vente et qu'elle les a «encouragées activement ».

172 La Commission soutient que MBBel a participé, le 20 avril 1995, avec l'amicale des concessionnaires belges, à un accord de limitation des remises autorisées à 3 %, dont le non-respect devait entraîner une réduction du quota de véhicules attribués. Elle estime que la requérante est responsable de cette violation des règles de la concurrence, puisqu'elle constituait avec MBBel une unité économique.

173 La Commission prétend qu'il ne peut y avoir le moindre doute sur le fait que les participants à la réunion du 20 avril 1995 ont adopté les mesures «antibradage», puisque, dans le procès-verbal de cette réunion, son rédacteur, M. Rauw, a opéré de nettes distinctions entre les déclarations, les demandes plus ou moins fermes, les conseils et les recommandations, et les appréciations, reproches et déclarations d'intention des participants. Par ailleurs, le paragraphe concernant le recours aux achats fictifs, le comportement des succursales de Bruxelles de MBBel en matière de prix ainsi que le recours à la réduction des quotas en cas de remises supérieures à 3 % démontreraient que les discussions portaient précisément sur l'adoption des mesures, et ce avec la participation de MBBel.

174 Au surplus, s'agissant des arguments de la requérante tirés de ce que le procès-verbal ne mentionne pas la moindre intervention de MBBel, de ce que cette dernière a participé à la réunion en tant qu'importateur et non en tant que représentant de ses succursales et de ce que l'amicale des concessionnaires n'avait pas le pouvoir nécessaire pour adopter des décisions contraignantes, la Commission estime qu'ils ne sont pas pertinents. Elle ajoute que toute personne qui participe à une réunion donnant lieu à la conclusion d'accords anticoncurrentiels doit exprimer son désaccord afin d'indiquer clairement qu'elle n'est pas partie à l'accord. Or, le procès-

verbal de la réunion du 20 avril 1995 ne mentionnerait pas la moindre opposition de MBBel. Cette dernière aurait même approuvé la limitation des remises à 3 %. Dans le cas contraire, M. Rauw n'aurait pas pu indiquer qu'en cas de dépassement de cette limite le quota de véhicules serait réduit, sachant que seule MBBel était en mesure de prendre une telle mesure.

175 Contrairement à ce que prétend la requérante (voir point 162 ci-dessus), MBBel aurait eu un intérêt à mettre fin au bradage des prix. Selon la Commission, le maintien par MBBel des prix moyens à un niveau élevé n'avait aucun sens si les concessionnaires accordaient des remises toujours plus importantes et sapaient ainsi la crédibilité des prix de barème. En outre, elle considère que, en tant qu'importateur, MBBel ne livre pas uniquement les concessionnaires belges, ce qui donne lieu à une relation verticale, mais aussi les clients finals, par l'intermédiaire de ses succursales bruxelloises, ce qui fonde la relation horizontale, contestée par la requérante, entre MBBel et ses concessionnaires.

176 La Commission soutient que M. Goossens, de l'amicale des concessionnaires belges, ne jugeait manifestement pas nécessaire, pour accuser les succursales de bradage des prix, que des représentants de ces succursales participent aussi à la réunion du 20 avril 1995, en sus des nombreux cadres de MBBel. Il est évident, selon la Commission, que MBBel était visée non seulement comme fournisseur, mais aussi comme concurrent des concessionnaires et qu'elle a participé à l'accord portant sur la restriction des remises en ces deux qualités.

177 La Commission soutient que, contrairement à ce que soutient la requérante (voir point 162 ci-dessus), la communication des griefs n'était pas limitée à la concurrence verticale. Elle considère avoir expliqué (au point 222 de la communication des griefs) que l'action convenue entre MBBel et les concessionnaires pour lutter contre le bradage des prix et contrôler les remises consenties avec réduction des quotas de véhicules en cas de remises supérieures à 3 %, avait pour objectif de restreindre la concurrence par les prix en Belgique. MBBel ne serait donc pas uniquement visée en tant que partie à un accord ayant pour objet d'appliquer

une convention de restriction des remises par la réduction des quotas, mais d'une manière plus générale en tant qu'entreprise ayant participé à un accord tendant à limiter les remises, contrôler le comportement des concessionnaires en matière de remises et réduire les quotas en cas de remises supérieures à 3 %. En outre, la Commission estime que la requérante ne saurait qualifier de nouvelle l'appréciation juridique de la participation de MBBel à l'accord, puisque, dans la communication des griefs, elle avait indiqué que MBBel avait déjà participé à un accord sur les prix, principalement horizontal, avant le 20 avril 1995, à savoir à l'action «antibradage». La Commission rappelle qu'il n'est pas obligatoire que l'accord soit contraignant en droit civil pour constituer un accord au sens de l'article 81, paragraphe 1, CE (arrêt de la Cour du 11 janvier 1990, Sandoz Prodotti Farmaceutici/Commission, C-277/87, Rec. p. I-45, point 13) (voir point 160 ci-dessus).

178 Selon la Commission, la décision litigieuse prouve que les concessionnaires belges devaient s'attendre aux achats fictifs annoncés et que MBBel tenait beaucoup à ce que les concessionnaires conservent leurs prix de revente effectifs au niveau le plus élevé possible (considérants 117 et 119 de la décision litigieuse). Elle conteste l'argument de la requérante selon lequel les jugements individuels portés sur les différents concessionnaires étaient anonymes. En effet, l'anonymat de ces jugements n'aurait déjà pas été respecté dans le procès-verbal de la réunion du 27 mars 1996, puisque le concessionnaire Van Steen NV était nommément cité. Elle ajoute que les remises individuelles que les cinq concessionnaires contrôlés étaient prêts à accorder n'avaient pas à être indiquées en détail dans le procès-verbal, puisqu'il était évident que chaque concessionnaire avait proposé une remise supérieure aux 3 % permis par l'amicale. Selon elle, les prétendues différences d'opinion ultérieures entre les concessionnaires concernant le montant des remises sont dépourvues de toute pertinence, d'autant plus que l'accord litigieux les engageait notamment vis-à-vis de MBBel.

179 La Commission constate que le mandat conféré à la société Tokata le 26 novembre 1996 montre que le comportement des concessionnaires en matière de remises jouait un rôle important dans le cadre des achats fictifs, contrairement à ce qu'avance la requérante, qui n'y voit qu'un aspect parmi d'autres (voir point 165 ci-dessus). Elle explique que le véritable objet du mandat était de vérifier la réaction des 47 concessionnaires belges face à la demande d'une remise de 7 %.

180 Selon la Commission, la requérante nie tout rapport entre, d'une part, l'accord du 20 avril 1995 et, d'autre part, les achats fictifs opérés auprès des cinq concessionnaires à Anvers au printemps de l'année 1996 et le mandat de novembre 1996 visant à réaliser des achats fictifs auprès de tous les concessionnaires belges (voir point 166 ci-dessus). La Commission soutient que la limite temporelle fixée à la fin de l'année 1995 et imposée par l'accord du 20 avril 1995 se réfère seulement à la sanction spécifique convenue, à savoir la réduction des quotas, et non à la fixation du plafond des remises à 3 %. Elle ne prétend pas que les achats fictifs ont eu lieu en application de la décision du 20 avril 1995, mais constate que ces achats démontrent que les concessionnaires devaient s'attendre à ce type d'actions. La Commission ajoute que, le 14 mars 1996, MBBel a exprimé son mécontentement devant le fait que le vendeur d'un concessionnaire de Charleroi avait vendu un véhicule de la série W 210 avec une remise de 6 %.

181 Quant à la restriction sensible du commerce intracommunautaire contestée par la requérante (voir point 168 ci-dessus), la Commission relève que la création et le maintien d'une zone artificielle de prix élevés peuvent entraîner des courants commerciaux différents des courants normaux. Elle constate que la jurisprudence montre que des pratiques restrictives de la concurrence qui s'étendent à l'ensemble du territoire d'un État membre ont, par leur nature même, pour effet de consolider des cloisonnements de caractère national (arrêt Bayerische Motorenwerke, point 131 supra, point 20; arrêt de la Cour du 19 février 2002, Wouters e.a., C-309/99, Rec. p. I-1577, point 95, et arrêt du Tribunal du 6 juillet 2000, Volkswagen/Commission, T-62/98, Rec. p. II-2707, point 179).

182 La Commission reproche à la requérante de n'avoir mis fin à la fixation des prix de vente en Belgique qu'avec la circulaire du 10 juin 1999 (considérant 223 de la décision litigieuse). Elle réaffirme que la date figurant dans le procès-verbal de la réunion du 20 avril 1995, à savoir la fin de l'année 1995, concernait uniquement la sanction constituée par la réduction des quotas et non l'accord de limitation des remises à 3 %. Elle relève que le comportement des concessionnaires en matière de remises a également été contrôlé en 1996 (considérants 117 et 118 de la décision litigieuse). En outre, ce contrôle ne se bornerait nullement aux véhicules de la série W 210, mais inclurait aussi d'autres catégories de véhicules, la classe C en l'occurrence. La poursuite des achats fictifs ayant pour principal objectif de

contrôler les remises accordées par les concessionnaires, comme cela a été décidé le 20 avril 1995, l'intégration d'autres séries de véhicules dans l'action et les critiques émises au sujet de l'octroi de remises excessives (considérant 119 de la décision litigieuse) prouveraient que l'accord du 20 avril 1995, dont le procès-verbal relèverait qu'il avait déjà des antécédents, n'aurait en aucun cas été une mesure unique, isolée et transitoire. Dans le même sens, la Commission se réfère à l'argument de la requérante selon lequel l'accord sur les prix visait à améliorer la rentabilité des concessionnaires. Selon la Commission, cet objectif ne pouvait être atteint par une mesure dont la durée n'était que de quelques mois.

183 La Commission estime que les arguments de la requérante exposés aux points 169 à 171 ci-dessus, concernant sa responsabilité en l'espèce, ne sont pas fondés. Elle relève que la responsabilité de la requérante pour le comportement de MBBel découle du simple fait que cette société était détenue presque intégralement par la requérante et que, en raison de sa dépendance par rapport à la société mère, elle ne pouvait mener une politique de distribution qui lui soit propre et elle constituait une unité économique avec la requérante.

184 La Commission explique, premièrement, que, lorsque, comme en l'espèce, la société mère détient une participation de 100 % dans sa filiale, elle ne doit pas prouver que la société mère donne effectivement à la filiale les instructions que celle-ci applique. Elle relève que l'arrêt Stora Kopparbergs Bergslags/Commission, point 171 supra, auquel la requérante fait référence, montre que, dans une telle hypothèse, il est légitime de supposer que la société mère exerce effectivement une influence déterminante sur le comportement de sa filiale, particulièrement lorsqu'elle s'est présentée comme étant le seul interlocuteur de la Commission au sujet de l'infraction concernée. Dans ces conditions, il incomberait à la requérante de renverser cette présomption par des éléments de preuve suffisants. La Commission fait valoir que, en l'espèce, la requérante s'est aussi présentée comme le seul interlocuteur de la Commission pour l'infraction commise sur le territoire belge. La requérante n'aurait pas non plus contesté avoir été en mesure d'exercer une influence déterminante sur le comportement de cette filiale sur le marché. Elle constate, enfin, que la requérante n'a pas fourni la moindre preuve que MBBel aurait pu se comporter de manière autonome.

185 La Commission précise également que la requérante avait été informée des efforts de MBBel pour maintenir les prix moyens à un niveau élevé (considérant 119 de la décision litigieuse).

Appréciation du Tribunal

186 À titre liminaire, le Tribunal relève que la requérante critique le fait que la Commission a allégué pour la première fois dans la décision litigieuse, s'agissant de l'infraction relative à la détermination du prix de vente en Belgique, que MBBel avait participé à une restriction horizontale de la concurrence. En effet, dans la décision litigieuse, il est indiqué que «MBBel s'est présentée à la fois comme concurrent des concessionnaires, en sa qualité d'exploitant de deux succursales, et comme leur fournisseur». En outre, la Commission a estimé, dans la décision litigieuse, que c'est manifestement ce dernier aspect vertical qui a été le «pôle principal de l'accord» (considérant 141).

187 Bien que la requérante ne le soutienne pas expressément, le Tribunal considère que cet argument doit être interprété comme un grief tiré de la violation des droits de la défense.

188 Il résulte d'une lecture combinée de l'article 19, paragraphe 1, du règlement n° 17 et des articles 2 et 4 du règlement n° 99/63/CEE de la Commission, du 25 juillet 1963, relatif aux auditions prévues à l'article 19, paragraphes 1 et 2, du règlement n° 17 (JO 1963, 127, p. 2268), que la Commission doit communiquer les griefs qu'elle fait valoir contre les entreprises et les associations intéressées et ne peut retenir dans ses décisions que les griefs au sujet desquels ces dernières ont eu l'occasion de faire connaître utilement leur point de vue sur la réalité et la pertinence des faits, griefs et circonstances allégués par la Commission (voir, en ce sens, arrêts de la Cour du

13 février 1979, Hoffmann-La Roche/Commission, 85/76, Rec. p. 461, point 9, et du Tribunal du 18 décembre 1992, Cimenteries CBR e.a./Commission, T-10/92 à T-12/92 et T-15/92, Rec. p. II-2667, point 33).

189 Il est de jurisprudence constante que la communication des griefs doit contenir un exposé des griefs libellé dans des termes suffisamment clairs, fussent-ils sommaires, pour permettre aux intéressés de prendre effectivement connaissance des comportements qui leur sont reprochés par la Commission. Ce n'est, en effet, qu'à cette condition que la communication des griefs peut remplir la fonction qui lui est attribuée par les règlements communautaires et qui consiste à fournir tous les éléments nécessaires aux entreprises pour qu'elles puissent faire valoir utilement leur défense avant que la Commission n'adopte une décision définitive (voir, notamment, arrêts du Tribunal du 14 mai 1998, Mo och Domsjö/Commission, T-352/94, Rec. p. II-1989, point 63; Enso Española/Commission, T-348/94, Rec. p. II-1875, point 83, et Cascades/Commission, T-308/94, Rec. p. II-925, point 42). Il est, par ailleurs, de jurisprudence constante que cette exigence est respectée lorsque la décision ne met pas à la charge des intéressés des infractions différentes de celles visées dans la communication des griefs et ne retient que des faits sur lesquels les intéressés ont eu l'occasion de s'expliquer (voir, notamment, arrêt de la Cour du 15 juillet 1970, ACF Chemiefarma/Commission, 41/69, Rec. p. 661, point 94, et arrêt du Tribunal du 30 septembre 2003, Atlantic Container e.a./Commission, T-191/98, T-212/98 à T-214/98, Rec. p. II-3275, point 113). La décision finale de la Commission ne doit toutefois pas nécessairement être une copie de l'exposé des griefs (arrêt de la Cour du 7 janvier 2004, Aalborg Portland e.a./Commission, C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P et C-219/00 P, Rec. p. I-123, point 67, et arrêt ACF Chemiefarma/Commission, précité, point 91).

190 C'est à la lumière de ces principes qu'il convient d'apprécier le grief tiré de la violation des droits de la défense de la requérante.

191 En l'espèce, il y a lieu de vérifier si le grief selon lequel MBBel a participé à une prétendue restriction horizontale de la concurrence a été exposé dans la communication des griefs dans des termes suffisamment clairs pour permettre à la requérante d'en prendre effectivement connaissance.

192 Le Tribunal estime que, lorsque la communication des griefs fournit une indication claire de la nature de l'infraction au droit de la concurrence reprochée à l'entreprise en cause et les faits essentiels invoqués à cet égard, celle-ci est en mesure de répondre à cette accusation et de défendre ses droits. Une présentation ultérieure des griefs dans la décision adoptée par la Commission qui qualifie un accord économique de «vertical» ou d'«horizontal» ne constitue pas une modification matérielle des griefs tels que présentés dans la communication des griefs.

193 Il y a lieu de relever que la Commission n'a invoqué de manière explicite ni l'aspect horizontal ni l'aspect vertical de l'infraction en cause dans la communication des griefs et, par conséquent, n'a pas qualifié la prétendue infraction d'«horizontale» ou de «verticale». La requérante ne conteste toutefois pas que la Commission a exposé brièvement dans la communication des griefs les raisons pour lesquelles il était reproché à MBBel d'avoir conclu un accord portant sur la détermination du prix de vente des véhicules Mercedes en Belgique avec les concessionnaires belges. Il s'ensuit que les faits et les critiques essentiels de comportement du MBBel retenus par la Commission dans la décision litigieuse ont été exposés dans la communication des griefs. Il convient de rappeler également que la Commission a considéré, dans la décision litigieuse, que l'aspect vertical de la prétendue infraction était central, l'aspect horizontal de celle-ci n'étant invoqué que de manière tout à fait accessoire.

194 Dans ces circonstances, il y a lieu de considérer qu'il n'était pas nécessaire, aux fins du respect des droits de la défense, que la Commission qualifie explicitement l'infraction en cause de verticale et d'horizontale dans sa communication des griefs.

195 À titre surabondant, le Tribunal relève que la requérante se contente de soulever ce grief sans indiquer en quoi le fait que la Commission n'ait pas évoqué l'aspect «horizontal» de l'infraction en cause avant l'adoption de la décision litigieuse lui aurait causé un préjudice. D'une part, il ressort du dossier que la requérante a répondu aux critiques soulevées par la Commission dans la communication des griefs relatives à la fixation des prix de vente en Belgique. Or, la requérante n'a pas fait valoir dans son recours que sa réponse à la communication des griefs aurait été

matériellement différente si le mot «horizontal» y avait figuré. D'autre part, il convient de relever qu'il ressort d'une lecture de la partie de la décision litigieuse relative à l'imposition de l'amende pour l'infraction en cause que la Commission ne s'est pas appuyée explicitement sur l'aspect horizontal de l'infraction lors de cette imposition (considérants 245 à 248).

196 Il ressort de la décision litigieuse que la Commission a estimé qu'un accord visant à restreindre la concurrence par les prix en Belgique a été conclu le 20 avril 1995 entre MBBel et l'amicale des concessionnaires Mercedes-Benz de Belgique, consistant à limiter les remises à 3 % et à faire vérifier par une agence extérieure le niveau des remises consenties pour la classe E, des remises plus élevées devant entraîner des réductions des quotas de véhicules de cette classe (considérants 113 et 177).

197 Le Tribunal relève que, selon le compte rendu de la réunion en question, dans la section intitulée «action antibradage», il a été considéré ce qui suit:

«[L]es relations entre concessionnaires se sont améliorées grâce à cette action. [Un concessionnaire — M. Goossens] accuse les succursales de Bruxelles de bradage. Il sera fait appel à une agence extérieure pour faire du 'ghost shopping' pour tester les niveaux des remises sur la W 210. S'il y a plus de 3 % de remise accordée, la quantité de véhicules attribués jusqu'à [la] fin [de l'année] 1995 sera diminuée.»

198 La requérante admet que, lors de la réunion du 20 avril 1995, à laquelle MBBel a assisté, l'amicale des concessionnaires Mercedes-Benz de Belgique a fait état du recours à une agence chargée d'effectuer des visites au moyen de faux clients. La requérante estime, toutefois, que l'amicale ne peut prendre aucune décision contraignante pour ses membres et qu'elle ne peut que formuler des «recommandations». Elle relève également que MBBel n'a pris aucune mesure de mise en

application de ces recommandations et qu'elle n'a pas non plus approuvé celles-ci. Elle soutient que MBBel n'était présente qu'en tant qu'observateur et importateur et n'a fait aucune intervention orale lors de la réunion. De surcroît, selon la requérante, même s'il y avait eu une limitation des réductions commerciales, celle-ci n'aurait pas eu de répercussions sensibles sur le commerce interétatique.

199 Il ressort d'une jurisprudence constante que, pour qu'il y ait accord, au sens de l'article 81, paragraphe 1, CE, il suffit que les entreprises en cause aient exprimé leur volonté commune de se comporter sur le marché d'une manière déterminée (arrêt ACF Chemiefarma/Commission, point 189 supra, point 112; arrêt de la Cour du 29 octobre 1980, Van Landewyck e.a./Commission, 209/78 à 215/78 et 218/78, Rec. p. 3125, point 86, et arrêt du Tribunal du 20 avril 1999, Limburgse Vinyl Maatschappij e.a./Commission, dit «PVC II», T-305/94 à T-307/94, T-313/94 à T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 et T-335/94, Rec. p. II-931, point 715).

200 Les critères de coordination et de coopération retenus par la jurisprudence, loin d'exiger l'élaboration d'un véritable «plan», doivent être compris à la lumière de la conception inhérente aux dispositions du traité relatives à la concurrence et selon laquelle tout opérateur économique doit déterminer de manière autonome la politique qu'il entend suivre sur le marché commun. S'il est exact que cette exigence d'autonomie n'exclut pas le droit des opérateurs économiques de s'adapter intelligemment au comportement constaté ou à escompter de leurs concurrents, elle s'oppose cependant rigoureusement à toute prise de contact directe ou indirecte entre de tels opérateurs ayant pour objet ou pour effet soit d'influencer le comportement sur le marché d'un concurrent actuel ou potentiel, soit de dévoiler à un tel concurrent le comportement que l'on a décidé ou que l'on envisage de tenir soi-même sur le marché (arrêt Suiker Unie e.a./Commission, point 41 supra, points 173 et 174, et arrêt PVC II, point 199 supra, point 720).

201 Il y a lieu de rappeler que, en cas de litige sur l'existence d'une infraction aux règles de la concurrence, il appartient à la Commission de rapporter la preuve des infractions qu'elle constate et d'établir les éléments de preuve propres à démontrer, à suffisance de droit, l'existence des faits constitutifs d'une infraction (arrêt de la Cour du 17 décembre 1998, Baustahlgewebe/Commission, C-185/95 P, Rec. p. I-8417, point 58).

202 Toutefois, dès lors qu'il a été établi qu'une entreprise a participé à des réunions entre entreprises à caractère manifestement anticoncurrentiel, il incombe à cette entreprise d'avancer des indices de nature à établir que sa participation auxdites réunions était dépourvue de tout esprit anticoncurrentiel, en démontrant qu'elle a indiqué à ses concurrents qu'elle y participait dans une optique différente de la leur (voir, en ce sens, arrêts de la Cour du 8 juillet 1999, Hüls/Commission, C-199/92 P, Rec. p. I-4287, point 155, et Montecatini/Commission, C-235/92 P, Rec. p. I-4539, point 181). En l'absence d'une telle preuve de distanciation, le fait que cette entreprise ne se conforme pas aux résultats de ces réunions n'est pas de nature à la priver de sa pleine responsabilité du fait de sa participation à l'entente (arrêts du Tribunal du 14 mai 1998, Mayr-Melnhof/Commission, T-347/94, Rec. p. II-1751, point 135, et du 15 mars 2000, Cimenteries CBR e.a./Commission, T-25/95, T-26/95, T-30/95 à T-32/95, T-34/95 à T-39/95, T-42/95 à T-46/95, T-48/95, T-50/95 à T-65/95, T-68/95 à T-71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 et T-104/95, Rec. p. II-491, point 1389).

203 Le Tribunal relève qu'il est incontestable que MBBel était présente à la réunion de l'amicale des concessionnaires du 20 avril 1995, réunion au cours de laquelle la persistance du «bradage» et l'intention de mettre en place des mesures pour détecter et dissuader les remises supérieures à 3 % ont été signalées. En effet, il y a lieu de noter que plusieurs hauts responsables de MBBel étaient présents lors de cette réunion et que le procès-verbal de celle-ci a été rédigé par M. Rauw, responsable du développement des concessionnaires de MBBel (voir, notamment, considérant 115 de la décision litigieuse). Il s'ensuit que les arguments de la requérante selon lesquels MBBel a joué un rôle mineur lors de la réunion en cause

(voir point 161 ci-dessus) ne sont pas corroborés par les éléments du dossier. Le Tribunal estime que la participation de ces représentants de MBBel à la réunion en cause démontre que, contrairement à ce que soutient la requérante, MBBel a joué un rôle central dans les discussions.

204 Dès lors, MBBel n'ayant pas prouvé qu'elle s'était distanciée des discussions sur les remises de prix, la Commission était en droit de considérer que MBBel, par sa présence sans réserve à la réunion du 20 avril 1995 au cours de laquelle l'objectif «antibradage» avait été clairement évoqué, avait participé au concours de volontés ayant mené à la mise en place des mesures visant à détecter et à dissuader les remises en question.

205 En outre, le fait que les succursales de MBBel n'étaient pas des membres actifs de l'amicale des concessionnaires à l'époque, comme le prétend la requérante, n'est pas pertinent dès lors que la participation de MBBel à l'entente anticoncurrentielle a été démontrée.

206 Il y a lieu de constater également que, conformément à ce qu'avance la Commission, seule MBBel était en mesure de mettre en oeuvre la menace proférée lors de la réunion du 20 avril 1995 de réduire le quota de véhicules attribués. Son silence à cette occasion ne saurait être interprété autrement que comme une approbation de, et une adhésion à, l'action «antibradage» déjà décidée par les concessionnaires belges, dès lors, notamment, que la menace de réduction du quota de véhicules attribués jusqu'à la fin de l'année 1995 en cas de remises supérieures à 3 % proférée lors de la réunion en cause nécessitait la participation active de MBBel en tant que fournisseur des concessionnaires et a renforcé l'entente en question.

207 Il s'ensuit que la présence de ladite entreprise à la réunion, sans que celle-ci se soit publiquement distancée de son contenu, a donné à penser aux autres participants qu'elle souscrivait à son résultat et qu'elle entendait contribuer par son propre

comportement aux objectifs communs poursuivis par l'ensemble des participants. Le Tribunal estime également que le fait que l'action «antibradage» avait été mis en place avant la réunion ne faisait pas obstacle à ce que la Commission considérât que MBBel avait participé à une décision prise le 20 avril 1995 sur les prix futurs et était disposée à soutenir activement la fixation des prix, le contrôle des prix appliqués par les concessionnaires ainsi que, le cas échéant, l'application de sanctions en cas de non-respect des instructions à partir de ladite date.

208 Le Tribunal considère que l'argument de la requérante selon lequel le fait que MBBel a occasionnellement vérifié que les concessionnaires accomplissaient intégralement leur mission d'intermédiaire (voir point 165 ci-dessus) était parfaitement légitime, dans la mesure où les concessionnaires s'engagent dans leur contrat de concession commerciale à un positionnement de haute qualité sur le marché, n'est pas convaincant et doit être rejeté. En effet, la requérante admet, dans son recours, que les pratiques tarifaires des concessionnaires étaient un des aspects — parmi beaucoup d'autres — de cette évaluation (voir point 165 ci-dessus). Or, le Tribunal considère que les prix facturés par les concessionnaires n'ont aucun lien avec la qualité de leurs prestations. En outre, MBBel n'essaie pas de justifier ces contrôles des pratiques tarifaires en application de l'article 11 du contrat de concession belge qui prévoit que MBBel peut établir un prix maximal, mais pas un prix minimal.

209 Il y a lieu de rejeter également l'argument de la requérante selon lequel les informations recueillies étaient anonymes (voir point 168 ci-dessus) et qu'il n'était pas possible de prendre des mesures à l'encontre de concessionnaires spécifiques. Il ressort clairement du procès-verbal de la réunion des concessionnaires Mercedes de la région d'Anvers du 27 mars 1996 que des remises accordées par un concessionnaire spécifique, à savoir Van Steen NV, ont été identifiées par des acheteurs fictifs et signalées lors de la réunion en question.

210 Quant à l'argument de la requérante selon lequel l'amicale des concessionnaires ne pouvait prendre aucune décision contraignante pour ses membres, mais uniquement formuler des recommandations, il convient de rappeler que, selon une

jurisprudence constante, un acte peut être qualifié de décision d'association d'entreprises au sens de l'article 81, paragraphe 1, CE sans nécessairement avoir un caractère obligatoire pour les membres concernés, à tout le moins dans la mesure où les membres visés par cette décision s'y conforment (voir, par analogie, arrêts de la Cour du 8 novembre 1983, IAZ e.a./Commission, 96/82 à 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 et 110/82, Rec. p. 3369, point 20, et Van Landewyck e.a./Commission, point 199 supra, points 88 et 89; arrêt du Tribunal du 11 mars 1999, Eurofer/Commission, T-136/94, Rec. p. II-263, point 15). Cette hypothèse est suffisamment établie en l'espèce par le fait que les membres de l'amicale des concessionnaires en Belgique et MBBel ont décidé, lors de la réunion du 20 avril 1995, de faire vérifier, au moyen d'achats fictifs effectués par une agence extérieure, le niveau des remises consenties pour le modèle de véhicule W 210 et que des acheteurs fictifs ont effectivement rendu visite à des concessionnaires. Ces faits font apparaître que la ligne de conduite décidée lors de la réunion du 20 avril 1995 a été mise en place.

211 Pour ce qui est de l'argument de la requérante exposé au point 162 ci-dessus et selon lequel il n'est pas évident que les succursales de MBBel aient eu un intérêt à limiter le taux des réductions commerciales, le Tribunal considère que, dès lors que la participation de MBBel à l'entente est démontrée, il n'est pas nécessaire d'examiner si celle-ci et ses succursales avaient un intérêt à y participer. En tout état de cause, le Tribunal considère que, conformément à ce que soutient la Commission, MBBel et, par conséquent, ses succursales avaient intérêt à mettre fin au bradage des prix notamment car elle livre non seulement les concessionnaires, mais aussi les clients finals par l'intermédiaire de certaines succursales. Il y a lieu de constater que la lettre du 17 octobre 1995 envoyée par MBBel à Mercedes-Benz AG, dans laquelle MBBel déclare faire «tout [son] possible pour faire [son] travail correctement (c'est-à-dire qu'[elle] renon[ce] à exporter), [et tenter] de maintenir [ses] prix moyens à un niveau élevé», montre également, comme l'indique la Commission au considérant 119 de la décision litigieuse, l'intérêt à ce que les concessionnaires en Belgique n'accordent que des remises modérées. À cet égard, le Tribunal considère que l'argument de la requérante selon lequel MBBel a évoqué, dans la lettre du 17 octobre 1995, des tarifs moyens publiés et non les prix de vente effectivement facturés par les concessionnaires n'est pas convaincant et doit être rejeté.

212 S'agissant de l'argument de la requérante selon lequel la fixation des prix de vente en Belgique n'a pas influencé de manière sensible le commerce interétatique, car elle ne

concernait que les ventes dans ce pays, les ventes transfrontalières n'étant pas affectées, le Tribunal estime qu'il doit être rejeté. En effet, selon une jurisprudence bien établie, lorsqu'une entente s'étend à l'ensemble du territoire d'un État membre, elle a, par sa nature même, pour effet de consolider des cloisonnements de caractère national, entravant ainsi l'interpénétration économique voulue par le traité (arrêt Wouters e.a., point 181 supra, point 95; arrêts de la Cour du 17 octobre 1972, Vereeniging van Cementhandelaren/Commission, 8/72, Rec. p. 977, point 29; Remia e.a./Commission, point 81 supra, point 22, et du 18 juin 1998, Commission/Italie, C-35/96, Rec. p. I-3851, point 48). Or, la requérante ne conteste pas que la réunion du 20 avril 1995 et donc l'infraction en cause concernaient toute la Belgique, comme la Commission le relève au considérant 197 de la décision litigieuse.

213 La requérante estime également que la Commission n'a pas établi que la violation alléguée ait duré du 20 avril 1995 jusqu'à la lettre circulaire du 10 juin 1999 dans laquelle la requérante indiquait notamment que les concessionnaires devaient être libres de fixer le prix et les conditions de vente à l'égard de leurs clients. Elle soutient que la Commission aurait dû retenir la fin de l'année 1995 comme date limite, parce que l'action «antibradage» évoquée dans le procès-verbal de la réunion du 20 avril 1995 était provisoire et ne concernait que l'introduction du nouveau modèle W 210.

214 Ainsi qu'il résulte de la jurisprudence, il appartient à la Commission de prouver non seulement l'existence de l'entente, mais aussi sa durée (voir arrêts Dunlop Slazenger/Commission, point 84 supra, point 79, et du 15 mars 2000, Cimenteries CBR e.a./Commission, point 202 supra, point 2802).

215 Le Tribunal relève qu'il existe des indices concordants en l'espèce qui suggèrent que l'infraction a perduré au-delà de la fin de l'année 1995. Il y a lieu de constater que, comme le soutient à juste titre la Commission, il ressort du procès-verbal de la réunion du 20 avril 1995 que la limite temporelle fixée à la fin de l'année 1995 se réfère seulement à la sanction convenue et non à la fixation du plafond des remises à 3 %. En outre, il ressort du procès-verbal de la réunion du 27 mars 1996 que des achats fictifs relatifs au modèle E 290 TD ont été effectués notamment auprès de

cinq concessionnaires en Belgique en 1996. À cet égard, le Tribunal considère que, contrairement à ce que soutient la requérante (voir point 166 ci-dessus), il existe un lien entre la réunion des concessionnaires du 20 avril 1995 et celle du 27 mars 1996. De surcroît, dans une lettre en date du 14 mars 1996, MBBel a exprimé clairement son mécontentement devant le fait qu'un véhicule de la série W 210 avait été vendu avec une remise de 6 %. À cet égard, le Tribunal considère que l'utilisation d'un point d'exclamation après ce pourcentage — «6 % !» — ne laisse aucun doute sur le fait que la remise en question était considérée comme blâmable. Il s'ensuit que, au vu des objections soulevées par MBBel à l'encontre des remises supérieures à 3 % accordées par des concessionnaires en Belgique et de la pratique continue d'achats fictifs, les concessionnaires devaient s'attendre à des répercussions en cas de détection des remises bien après la fin de l'année 1995. Le Tribunal estime que, dans ces circonstances, la Commission était en droit de considérer que l'accord du 20 avril 1995 fixant le prix des véhicules en Belgique n'était pas une mesure transitoire, mais a perduré jusqu'à sa suppression expresse par la circulaire du 10 juin 1999.

216 Le Tribunal considère que, par son argument selon lequel la Commission n'a pas précisé si l'infraction relative à la fixation des prix en Belgique avait toujours été commise avec la même intensité (voir point 168 ci-dessus), la requérante fait valoir que la Commission a commis une erreur manifeste d'appréciation quant à la gravité de l'infraction pendant certaines périodes. Or, le Tribunal considère que la Commission a correctement évalué la durée (voir point 215 ci-dessus) et la gravité de l'infraction en cause. La gravité de l'infraction n'est d'ailleurs pas contestée par la requérante. En effet, étant donné que l'infraction a perduré pendant la période établie par la décision litigieuse, il n'incombe pas à la Commission d'établir qu'elle a été commise avec la même intensité en l'absence de preuve qu'elle a cessé.

217 La requérante fait grief à la Commission de lui avoir imputé le comportement de MBBel, sa filiale en Belgique, au seul motif que sa participation dans ladite filiale était proche de 100 %.

218 À cet égard, il convient de rappeler que la circonstance que la filiale a une personnalité juridique distincte ne suffit pas à écarter la possibilité que son comportement soit imputé à la société mère, notamment lorsque la filiale ne détermine pas de façon autonome son comportement sur le marché, mais applique pour l'essentiel les instructions qui lui sont données par la société mère (voir, notamment, arrêts de la Cour, ICI/Commission, point 85 supra, points 132 et 133; du 14 juillet 1972, Geigy/Commission, 52/69, Rec. p. 787, point 44, et du 21 février 1973, Europemballage et Continental Can/Commission, 6/72, Rec. p. 215, point 15). Or, la détention de 100 % du capital de la filiale ne saurait à elle seule suffire à démontrer l'existence d'un tel contrôle par la société mère. L'imputation à la société mère du comportement de sa filiale dépend toujours de la constatation de l'exercice effectif d'un pouvoir de direction (voir, en ce sens, arrêts ICI/Commission, point 85 supra, points 132 à 141; du 12 juillet 1979, BMW Belgium e.a./Commission, 32/78 et 36/78 à 82/78, Rec. p. 2435, point 24, et Stora Kopparbergs Bergslags/Commission, point 171 supra, point 23).

219 Or, ainsi que la Cour l'a jugé dans son arrêt Stora Kopparbergs Bergslags/Commission, point 171 supra (point 28), si la détention de 100 % du capital ne permet pas à elle seule d'établir la responsabilité de la société mère, la Commission peut également fonder sa décision sur l'imputation à la société mère du comportement de sa filiale sur la circonstance que la société mère ne conteste pas avoir été en mesure d'influencer de façon déterminante la politique commerciale de sa filiale et n'apporte pas d'éléments de preuve au soutien de ses affirmations sur l'autonomie de cette dernière. En effet, en présence de la détention de la totalité du capital de la filiale, la Commission peut légitimement supposer que la société mère exerce effectivement une influence déterminante sur le comportement de sa filiale, en particulier si la société mère s'est présentée lors de la procédure administrative comme étant le seul interlocuteur pour les sociétés du groupe.

220 Dans ces conditions, il incombe à la société mère de renverser cette présomption par des éléments de preuve suffisants.

221 En l'occurrence, il ressort du dossier que la requérante ne conteste pas que Mercedes-Benz détenait la totalité du capital de MBBel à l'époque de l'infraction en cause et admet qu'elle s'était présentée dans la procédure administrative comme le seul interlocuteur de la Commission pour l'infraction belge. En outre, la requérante se borne à affirmer qu'elle n'a pas eu connaissance des activités de MBBel et nie les avoir activement soutenues sans apporter la moindre preuve qu'elle n'était pas en mesure d'influencer de façon déterminante la politique commerciale de MBBel ni d'éléments de preuve quant à l'autonomie de cette dernière. Il s'ensuit que la requérante n'a pas renversé la présomption selon laquelle elle exerçait effectivement une influence déterminante sur le comportement de sa filiale MBBel par des éléments de preuves suffisants.

222 Dès lors, il y a lieu de rejeter la présente branche et, par conséquent, le troisième moyen.

Sur le quatrième moyen, tiré de la fixation incorrecte du montant de l'amende infligée par l'article 3 de la décision litigieuse

Arguments des parties

223 La requérante estime que l'amende infligée par l'article 3 de la décision litigieuse est dépourvue de tout fondement eu égard à l'absence d'infraction à l'article 81, paragraphe 1, CE. Elle ajoute que, même si une telle infraction était établie, l'amende est excessive.

224 S'agissant des comportements relatifs au marché allemand, la requérante fait valoir, en substance, que l'amende doit être déclarée illégale dès lors que les mesures reprochées à Mercedes-Benz ont été prises sur le fondement de contrats d'agence commerciale qui, dès lors qu'ils ne contiennent que des restrictions applicables aux agents commerciaux, échappent au domaine d'application de l'article 81, paragraphe 1, CE.

225 La requérante soutient que l'interdiction de vente frappant les sociétés de crédit-bail en Espagne, dans la mesure où celle-ci pourrait contrevenir à l'article 81, paragraphe 1, CE, est en toute hypothèse exemptée par le règlement n° 1475/95, ce qui fait obstacle à l'imposition d'une amende. Elle estime que, même si le juge communautaire ne devait pas suivre son argumentation, il faut tenir compte du fait qu'elle est en mesure de faire valoir des motifs de droit considérables à l'appui de sa thèse selon laquelle ces pratiques remplissent les conditions d'exemption.

226 En ce qui concerne la fixation des prix de vente en Belgique, la requérante fait valoir que, bien que la Commission prétende (considérant 245 de la décision litigieuse) qu'elle a exclusivement concerné le modèle W 210, elle estime toutefois par la suite que la pratique de réduction des prix a été contrôlée pour d'autres modèles. Cette dernière remarque se rapporterait manifestement aux «visites mystères» qui auraient été effectuées par la société Tokata à propos des modèles de la classe C. La requérante estime que ces visites n'ont aucun rapport avec la prétendue fixation des prix (voir point 167 ci-dessus). Elle n'admet pas que la Commission prenne en compte la circonstance aggravante que plusieurs modèles auraient été concernés. En outre, l'affirmation contenue aux considérants 223 et 225 de la décision litigieuse, selon laquelle la fixation des prix de vente a été en vigueur du 20 avril 1995 au 10 juin 1999, ne résisterait pas à l'analyse selon laquelle le procès-verbal de la réunion du 20 avril 1995 ne s'appliquait que jusqu'à la fin de l'année 1995 (voir point 174 ci-dessus). Enfin, la requérante conteste que MBBel ait eu un rôle majeur dans la prétendue limitation des réductions de prix. Au contraire, selon la requérante, cette mesure avait déjà été initiée par les concessionnaires avant la réunion du 20 avril 1995. Elle considère que MBBel, même si par la suite elle a pris

part à cette mesure, n'en a toutefois pas assumé la direction. Si MBBel a participé à la mesure, cela n'a pas été, selon la requérante, pour défendre ses propres intérêts, mais pour améliorer la rentabilité des concessionnaires.

227 En ce qui concerne l'infraction constituée par la détermination des prix de vente en Belgique, la Commission soutient que les arguments de la requérante doivent être rejetés. Elle rappelle, premièrement, que, aux termes des réflexions présentées au considérant 245 de la décision litigieuse, elle ne juge la violation en cause que «globalement grave» et fixe le montant de base de l'amende à 7 millions d'euros, ce qui correspond à environ un tiers de l'amende maximale de 20 millions d'euros que les lignes directrices pour le calcul des amendes infligées en application de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17 et de l'article 65, paragraphe 5, du traité CECA (JO 1998, C 9, p. 3) prévoient en cas d'infractions graves. Elle ajoute qu'il est reproché à la requérante d'avoir contrôlé les remises consenties par les concessionnaires non seulement sur le modèle W 210, mais également sur d'autres modèles de véhicules. En outre, même si l'infraction en cause était limitée au modèle W 210, la Commission pourrait en tenir compte dans le cadre de l'effet dissuasif de l'amende.

228 La Commission estime avoir déjà réfuté les objections de la requérante concernant la durée de l'infraction (voir point 182 ci-dessus).

229 De surcroît, elle soutient qu'elle ne s'est pas fondée sur un possible rôle moteur de MBBel dans la limitation des remises pour calculer le montant de l'amende, mais qu'elle a uniquement fait état d'une participation active de MBBel aux mesures de détermination des prix de vente en Belgique. À défaut d'une telle participation active, la sanction prévue en cas de dépassement du plafond des remises n'aurait pu être mise en œuvre. La Commission souligne qu'il ressort du procès-verbal de la réunion du 20 avril 1995 que l'action «antibradage» existait auparavant. Elle soutient, toutefois, que la limitation des remises à un maximum de 3 % a été décidée lors de cette réunion, avec la participation active de la requérante, et qu'on ne peut

donc prétendre que MBBel a été confrontée à cette mesure a posteriori. Quant à l'intérêt propre de MBBel, la Commission fait valoir que la limitation des rabais servait à préserver la politique de prix élevés de l'importateur. Enfin, l'appréciation du cas n'aurait pas été différente si MBBel avait effectivement voulu préserver la rentabilité des concessionnaires (arrêt AEG/Commission, point 84 supra, points 40 à 42 et 71 à 73).

Appréciation du Tribunal

230 À titre liminaire, il convient de rappeler qu'il résulte de l'examen des moyens précédents que l'amende prévue à l'article 3 de la décision litigieuse doit être annulée en ce qu'elle a été infligée à la requérante en raison des instructions données aux agents allemands de ne vendre les véhicules neufs livrés dans toute la mesure du possible qu'à des clients de leur territoire contractuel et d'éviter la concurrence interne et d'exiger, pour les commandes de véhicules neufs passées par des clients de passage, le paiement d'un acompte de 15 % du prix du véhicule. Il s'ensuit que l'amende d'un montant initial de 71,825 millions d'euros doit être réduite en premier lieu d'un montant de 47,025 millions d'euros (considérant 242).

231 Il résulte également de l'examen des moyens précédents que l'amende prévue à l'article 3 de la décision litigieuse doit être annulée en ce qu'elle a été infligée à la requérante en raison de la restriction des livraisons de voitures de tourisme aux sociétés de crédit-bail pour constitution de stock en Allemagne et en Espagne. Il s'ensuit que l'amende d'un montant initial de 71,825 millions d'euros doit être réduite en deuxième lieu d'un montant de 15 millions d'euros (considérant 244).

232 S'agissant de l'infraction constituée par la fixation des prix en Belgique, le Tribunal considère que la requérante invoque à tort l'argument selon lequel la Commission aurait pris en compte la circonstance aggravante que plusieurs modèles étaient concernés. Il ressort clairement du considérant 248 de la décision litigieuse que la

Commission, lors de l'imposition de l'amende, n'a pas pris en compte une quelconque circonstance aggravante. En tout état de cause, s'il est vrai que la Commission a indiqué, dans la décision litigieuse, que, le 26 novembre 1996, MBBel a chargé la société Tokata de réaliser des achats fictifs auprès de 47 concessionnaires belges et de vérifier les remises accordées pour des modèles de la classe C, cette circonstance montre, comme le soutient la Commission, que les achats fictifs constituaient une pratique courante pour MBBel et que celle-ci ne se limitait pas à un modèle spécifique.

233 Quant à l'argument de la requérante concernant la durée de l'infraction relative à la fixation des prix en Belgique, il y a lieu de rappeler que le Tribunal considère que la Commission a correctement fixé celle-ci (voir point 215 ci-dessus). En outre, le Tribunal constate que MBBel a joué un rôle central dans la fixation des prix de vente des véhicules en Belgique (voir point 209 ci-dessus). Il s'ensuit qu'il n'y a pas lieu de réduire l'amende imposée pour l'infraction en cause.

234 Au vu de l'ensemble de ce qui précède, il convient d'annuler la partie de l'amende pour autant qu'elle se réfère à des infractions en Allemagne et en Espagne. Les autres arguments invoqués par la requérante à l'appui de sa demande d'annulation de l'amende ou de réduction de son montant doivent être rejetés. Le Tribunal, dans l'exercice de sa compétence de pleine juridiction, confirme le montant de l'amende pour l'infraction relative à la fixation des prix en Belgique à 9,8 millions d'euros.

Sur les dépens

235 Aux termes de l'article 87, paragraphe 3, du règlement de procédure du Tribunal, ce dernier peut répartir les dépens ou décider que chaque partie supporte ses propres dépens si les parties succombent sur un ou plusieurs chefs. En l'espèce, il y lieu de décider que la Commission supportera ses propres dépens ainsi que 60 % de ceux exposés par la requérante.

Par ces motifs,

LE TRIBUNAL (cinquième chambre)

déclare et arrête:

1) **L'article 1er de la décision 2002/758/CE de la Commission, du 10 octobre 2001, relative à une procédure d'application de l'article 81 du traité CE (affaire COMP/36.264 — Mercedes-Benz), est annulé sauf dans la mesure où il constate que la société Daimler Chrysler AG, ainsi que les sociétés Daimler-Benz AG et Mercedes-Benz AG auxquelles elle a succédé, ont commis elles-mêmes ou par le truchement de leur filiale Mercedes-Benz Belgium SA, une infraction aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1, CE du fait de leur participation à des accords visant à restreindre les remises accordées en Belgique, qui ont été décidés le 20 avril 1995 et supprimés le 10 juin 1999.**

2) **L'article 2 est annulé à l'exception de sa première phrase.**

3) **L'article 3 de la décision 2002/758 est annulé pour autant qu'il fixe le montant de l'amende infligée à la requérante à 71,825 millions d'euros.**

4) **Le montant de l'amende infligée par l'article 3 de la décision 2002/758 pour l'infraction relative à la fixation des prix en Belgique est fixé à 9,8 millions d'euros.**

5) Le recours est rejeté pour le surplus.

6) La Commission est condamnée à supporter ses propres dépens ainsi que 60 % de ceux de la requérante. La requérante supportera 40 % de ses propres dépens.

Lindh García-Valdecasas Cooke

Ainsi prononcé en audience publique à Luxembourg, le 15 septembre 2005.

Le greffier Le président

H. Jung P. Lindh