τάσταση εξαρτήσεως των μεταπωλητών, που δημιουργήθηκε με το επίδικο σύστημα εκπτώσεων, δεν στηρίζεται σε κανένα δικαιολογημένο οικονομικώς αντιστάθμισμα.

15. Όταν ο κάτοχος δεσπόζουσας θέσης παρακωλύει την είσοδο στην αγορά των ανταγωνιστών του, είναι αδιάφορο αν η συμπεριφορά αυτή επιδεικνύεται στο έδαφος ενός μόνο κράτους μέλους, εφόσον είναι ικανή να έχει επιπτώσεις στα εμπορικά ρεύματα και στον ανταγωνισμό μέσα στην κοινή αγορά.

Εξάλλου το άρθρο 86 δεν επιβάλλει να αποδεικνύεται ότι η καταχρηστική συμπεριφορά έχει πράγματι επηρεάσει αισθητά το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών, αλλά απαιτεί να αποδεικνύεται ότι η συμπεριφορά αυτή είναι ικανή να έχει τέτοιο αποτέλεσμα.

16. Για τον προσδιορισμό της βαρύτητας της παραβάσεως των κοινοτικών κανόνων περί ανταγωνισμού, πρέπει να λαμβάνεται υπόψη, κατά περίπτωση, μεγάλος αριθμός στοιχείων, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται ιδίως το μέγεθος και η οικονομική ισχύς της επιχειρήσεως, έκφραση των οποίων μπορεί να αποτελεί ο συνολικός κύκλος εργασιών της επιχειρήσεως και το ποσοστό του κύκλου αυτού που προέρχεται από τα εμπορεύματα τα οποία αποτελούν αντικείμενο της παραβάσεως.

Εναπόκειται εξάλλου, στο Δικαστήριο, στο πλαίσιο της αρμοδιότητάς του πλήρους δικαιοδοσίας επί του θέματος αυτού, να εκτιμήσει το ίδιο τις περιστάσεις της υποθέσεως και το είδος της υπό κρίση παραβάσεως, προκειμένου να προσδιορίσει το ποσό του προστίμου.

Στην υπόθεση 322/81,

NV Nederlandsche Banden-Industrie Michelin, με έδρα το Bois-le-Duc, εκπροσωπούμενη από τους δικηγόρους Βρυξελλών Ivo van Bael και Jean-François Bellis, καθώς και από το δικηγόρο Παρισίων Dominique Borde, του δικηγορικού γραφείου Siméon Moquet Borde και εταίροι, με αντίκλητο στο Λουξεμβούργο τους δικηγόρους Elvinger και Hoss, 15, Côte d'Eich,

προσφεύγουσα,

και

Γαλλική Δημοκρατία, εκπροσωπούμενη από τον Noël Museux, βοηθό διευθυντή του δικαστικού τμήματος στο υπουργείο εξωτερικών σχέσεων, επικουρούμενο από τον Alexandre Carnelutti, γραμματέα των εξωτερικών υποθέσεων,

με τόπο επιδόσεων στο Λουξεμβούργο, την πρεσβεία της Γαλλίας, 2, rue Bertholet,

παρεμβαίνουσα,

κατά

Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, εκπροσωπούμενης από τους Giuliano Marenco και Pieter Jan Kuyper, μέλη της νομικής της υπηρεσίας, με αντίκλητο

στο Λουξεμβούργο, τον Oreste Montalto, μέλος της νομικής της υπηρεσίας, κτίριο Jean Monnet, Kirchberg,

καθής,

που έχει ως αντικείμενο αίτηση ακυρώσεως της αποφάσεως της Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων της 7ης Οκτωβρίου 1981, σχετικά με διαδικασία εφαρμογής του άρθρου 86 της συνθήκης ΕΟΚ (IV/29.491 — Bandengroothandel Frieschebrug BV/Nederlandsche Banden-Industrie Michelin — ΕΕ L 353, σ. 33),

ΤΟ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟ

συγκείμενο από τους J. Mertens de Wilmars, πρόεδρο, T. Koopmans, K. Bahlmann, και Y. Galmot, προέδρους τμήματος, P. Pescatore, Mackenzie Stuart, A. O' Keeffe, O. Due και U. Everling, δικαστές,

γενικός εισαγγελέας: P. VerLoren van Themaat
γραμματέας: P. Heim

εκδίδει την ακόλουθη

ΑΠΟΦΑΣΗ

Περιστατικά

Τα πραγματικά περιστατικά, η εξέλιξη της διαδικασίας, καθώς και τα επιχειρήματα και οι ισχυρισμοί που ανέπτυξαν οι διάδικοι κατά τη διάρκεια της έγγραφης διαδικασίας, συνοψίζονται ως εξής:

I — Ιστορικό

1. Η διαδικασία που προηγήθηκε της επίδικης αποφάσεως

Η εταιρεία NV Nederlandsche Banden-Industrie Michelin («NBIM»), προσφεύγουσα, είναι θυγατρική της Compagnie financière Michelin, Βασιλεία, Ελβετία, η οποία είναι θυγατρική της Compagnie générale des établissements Michelin, Clermont-Ferrand, Γαλλία. Η NBIM είναι υπεύθυνη για την κατασκευή και την πώληση ελαστικών Michelin στις Κάτω Χώρες, όπου διαθέτει, στο Bois-le-Duc, εργοστάσιο κατασκευής καινούργιων ελαστικών για μικρά κλειστά φορτηγά οχήματα και φορτηγά.

Στις 29 Ιουλίου 1977, η Bandengroothandel Frieschebrug BV, επιχείρηση μεταπωλήσεως ελαστικών στο Alkmaar, κατέθεσε στις υπηρεσίες της Επιτροπής καταγγελία κατά της

NBIM. Με την καταγγελία αυτή, ζητούσε από την Επιτροπή να λάβει κατά της NBIM τα μέτρα που προβλέπονται στο άρθρο 86 της συνθήκης ΕΟΚ και στο άρθρο 3 του κανονισμού 17, λόγω καταχρήσεως δεσπόζουσας θέσης. Αφορμή για την καταγγελία ήταν, αφενός, η ανάληψη από την NBIM του ελέγχου της εταιρείας Actor NV, επιχειρήσεως μεταπωλήσεως ελαστικών στο Bussum, και, αφετέρου, ορισμένη συμπεριφορά της NBIM έναντι των μεταπωλητών ελαστικών όσον αφορά ιδίως τις εκπτώσεις και τα δώρα που τους χορηγούσε.

Με έγγραφο της 10ης Οκτωβρίου 1978, η Επιτροπή πληροφόρησε την NBIM ότι η καταγγελία αυτή είχε απορριφθεί ως προς την ανάληψη του ελέγχου της εταιρείας Actor BV. Αντίθετα, η Επιτροπή εξακολούθησε την έρευνά της σχετικά με τη συμπεριφορά της NBIM όσον αφορά τις εκπτώσεις και τα δώρα.

Στις 5 Μαρτίου 1980, η Επιτροπή απεύθυνε στην NBIM γνωστοποίηση αιτιάσεων, στην οποία διαπίστωνε ότι, σύμφωνα με τα στοιχεία που είχε μέχρι τότε στη διάθεσή της, η NBIM κατείχε δεσπόζουσα θέση στις Κάτω Χώρες στην αγορά καινούργιων ελαστικών αντικαταστάσεως για φορτηγά, λεωφορεία και παρόμοια οχήματα, πληροφορούσε δε την NBIM ότι σκόπευε να λάβει απόφαση με την οποία θα αναγνώριζε ότι η NBIM, εκ προθέσεως ή, τουλάχιστον, εξ αμελείας, παρέβαινε το άρθρο 86, λόγω των ακόλουθων πρακτικών:

α) εφαρμογή, ιδίως κατά τα έτη 1975 και επόμενα, ενός επιλεκτικού συστήματος εκπτώσεων που συνεπαγόταν διακρίσεις και απέβλεπε στο να συνδέσει με αυτήν τους μεταπωλητές μέσω κριτηρίων, που καθορίζονταν κατά περίπτωση·

β) άρνηση γραπτής επιβεβαιώσεως των προφορικών «συμφωνιών» με τους μεταπωλητές σχετικά με τη χορήγηση των εκπτώσεων·

γ) εφαρμογή το 1977 συνδυασμένων πωλήσεων, με τη χορήγηση συμπληρωματικής εκπτώσεως στο τέλος του έτους για τις αγορές βαρέων και ελαφρών ελαστικών, οι οποίες εξαρτιόνταν από την επίτευξη ενός ειδικού «στόχου», σχετικού με την αγορά ελαφρών ελαστικών·

καθώς και ότι είχε την πρόθεση να απαγορεύσει στην NBIM τη χορήγηση επιστροφών που δεν θα συνδέονταν αμέσως με πραγματική μείωση των εξόδων και να της επιβάλλει πρόστιμο, λόγω των πρακτικών αυτών, για τον καθορισμό του οποίου θα λαμβανόταν υπόψη η διάρκεια και η βαρύτητα της παραβάσεως, η οποία είναι σοβαρή.

Στις 20 Ιουνίου 1980, η Επιτροπή κοινοποίησε στην NBIM πρόσθετες αιτιάσεις, που αφορούσαν την εφαρμογή πρακτικών που συνεπάγονταν διακρίσεις λόγω της χορηγήσεως διαφορετικών προθεσμιών καταβολής στους πελάτες της, αποθεμάτων υπό τύπον παρακαταθήκης σε ορισμένους μεταπωλητές και δανείων σε ορισμένους μεταπωλητές με μειωμένο επιτόκιο.

Η NBIM υπέβαλε στην Επιτροπή γραπτές παρατηρήσεις επί των αιτιάσεων αυτών. Την 1η Σεπτεμβρίου 1980, η Επιτροπή προέβη σε ακρόαση, κατά τη διάρκεια της οποίας η NBIM ανέπτυξε προφορικά τις παρατηρήσεις της, κατέθεσαν δε και αρκετοί καταναλωτές και μεταπωλητές ως πραγματογνώμονες και μάρτυρες.

2. Η επίδικη απόφαση

Στις 7 Οκτωβρίου 1981, η Επιτροπή έλαβε την απόφαση 81/969 που αφορά διαδικασία εφαρμογής του άρθρου 86 της συνθήκης περί ιδρύσεως της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας (IV/29.491) — Bandengroothandel Frieschebrug BV/NV Nederlandsche Banden-Industrie Michelin — (ΕΕ L 353, σ. 33), η οποία κοινοποιήθηκε στην NBIM στις 22 Οκτωβρίου 1981.

Κατά το άρθρο 1 της αποφάσεως αυτής,

«Η NV Nederlandsche Banden-Industrie Michelin, κατά την περίοδο μεταξύ 1975 και 1980, παρέβη τις διατάξεις του άρθρου 86 της συνθήκης περί ιδρύσεως της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας, όσον αφορά την αγορά καινούργιων ελαστικών αντικαταστάσεως για φορτηγά, λεωφορεία, κλπ.

α) με τη δημιουργία δεσμών μεταξύ αυτής και των πωλητών ελαστικών στις Κάτω Χώρες, μέσω της χορηγήσεως επιλεκτικών εκπτώσεων, σε ατομική βάση, οι οποίες εξαρτιόνταν από στόχους πωλήσεων και ποσοστά εκπτώσεων που δεν ήταν σαφώς και γραπτώς επιβεβαιωμένα, και διά της εφαρμογής έναντι των πωλητών αυτών άνισων όρων για ισοδύναμες παροχές,

και

β) με τη δημιουργία, το 1977 έκτακτου πριμ για τις αγορές ελαστικών για φορτηγά, λεωφορεία κλπ. και ελαστικών για επιβατικά αυτοκίνητα, το οποίο εξαρτιόταν από την επίτευξη «στόχου» αγοράς ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα.»

Με το άρθρο 2 της αποφάσεως αυτής, η Επιτροπή επέβαλε στην NBIM πρόστιμο 680 000 ECU ή 1 833 184,80 ολλανδικών φιορινίων, ποσό που έπρεπε να καταβληθεί σε ολλανδικά φιορίνια εντός τριών μηνών από την κοινοποίηση της αποφάσεως.

3. Η αιτιολογία της επίδικης αποφάσεως

Προς αιτιολόγηση της αποφάσεως αυτής, η Επιτροπή ανέφερε, κατ' ουσίαν, τα ακόλουθα:

α) Η σχετική αγορά

1) Η αγορά των προϊόντων

Οροθετούμενη σε συνάρτηση με τα προϊόντα, η σχετική αγορά αποτελείται από την αγορά των καινούργιων ελαστικών αντικαταστάσεως για φορτηγά, λεωφορεία και ανάλογα οχήματα. Η σχετική αγορά εξετάζεται στο επίπεδο των μεταπωλητών.

Θα πρέπει να γίνει μια διάκριση, όσον αφορά τους σκελετούς των ελαστικών, μεταξύ των ελαφρών ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα, των ελαστικών για μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα και ελαφρά εμπορικά οχήματα, των βαρέων ελαστικών για φορτηγά και λεωφορεία και των ελαστικών για γεωργικούς ελκυστήρες, για μηχανήματα οδοποιίας και ισοπεδώσεως, για αεροπλάνα κλπ., κάθε κατηγορία δε, περιλαμβάνει μεγάλο αριθμό διαφορετικών τύπων από άποψη ποιότητας, γομώσεως και διαστάσεων. Αποτελεί πάγια τακτική των κατασκευαστών και των μεταπωλητών να προβαίνουν σε σαφή διάκριση μεταξύ των κατηγοριών αυτών όσον αφορά τις μεικτές τιμές και τους όρους εκπτώσεων. Δεδομένου ότι η παρούσα υπόθεση δεν αφορά τη σχέση μεταξύ της NBIM και του τελικού καταναλωτή, δεν μπορεί να γίνει διάκριση περισσοτέρων υποαγορών, ανάλογα με τον τύπο ελαστικού, εντός της κατηγορίας των ελαστικών για φορτηγά και λεωφορεία.

Η αγορά αυτή περιλαμβάνει δύο τομείς που πρέπει να διακρίνονται σαφώς, δηλαδή την αγορά ελαστικών αρχικού εξοπλισμού και την αγορά ελαστικών αντικαταστάσεως· η πώληση των πρώτων γίνεται απευθείας από τον κατασκευαστή ελαστικών στον κατασκευαστή αυτοκινήτων, ενώ, από τα δεύτερα, όσον αφορά τα ελαστικά για φορτηγά και λεωφορεία, 85 έως 87 % διοχετεύτηκαν στην αγορά με τη μεσολάβηση μεγάλου αριθμού εξειδικευμένων εμπορικών επιχειρήσεων.

Οι ανάγκες σε ελαστικά για φορτηγά και λεωφορεία καλύπτονται, εκτός από τα καινούργια ελαστικά, και από τα ελαστικά που έχουν υποστεί αναγόμωση, δηλαδή τα μεταχειρισμένα ελαστικά, τα οποία, αν ο σκελετός τους είναι σε καλή κατάσταση, αναγομώνονται. Η διαδικασία αυτή, που μπορεί να διπλασιάσει ουσιαστικά τη διάρκεια ζωής των ελαστικών, διενεργείται όχι μόνο από τους ίδιους τους κατασκευαστές ελαστικών, αλλά και από πολλές ειδικευμένες επιχειρήσεις που, είτε αγοράζουν τους σκελετούς για να πωλήσουν ακολούθως ελαστικά που έχουν υποστεί αναγόμωση, είτε προβαίνουν στις εργασίες

αναγομώσεως, για λογαριασμό του καταναλωτή μεταφορέα.

Τα ελαστικά που έχουν υποστεί αναγόμωση, δεν περιλαμβάνονται στη σχετική αγορά. Οι δύο αυτές κατηγορίες ελαστικών δεν θεωρούνται ότι μπορούν να αντικαταστήσουν απόλυτα η μία την άλλη, δεδομένου ότι τα ελαστικά που έχουν υποστεί αναγόμωση συνεπάγονται, σύμφωνα με την άποψη πολλών καταναλωτών, ορισμένους κινδύνους όσον αφορά την ασφάλεια. Υπάρχουν συνεπώς ορισμένα όρια όσον αφορά τη χρησιμοποίηση των εν λόγω ελαστικών. Η στάση αυτή των επιχειρήσεων μεταφορών αντανακλάται στην τιμή, η οποία, παρά το γεγονός ότι τα ελαστικά αυτά καλύπτουν συγκρίσιμο αριθμό χιλιομέτρων, είναι κατώτερη, τουλάχιστον κατά 40 % από την τιμή ενός καινούργιου ελαστικού. Η δυνατότητα προσφοράς σε ενδιαφέρουσα τιμή ελαστικών που έχουν υποστεί αναγόμωση, είναι, εξάλλου, προφανώς περιορισμένη, εφόσον αποτελεί συνάρτηση του αριθμού των μεταχειρισμένων ελαστικών, η κατάσταση των οποίων επιτρέπει ακόμη μια τέτοια επεξεργασία. Επιπλέον, οι μεταφορείς θεωρούν ότι οι σκελετοί σε καλή κατάσταση, τους οποίους αγόρασαν καινούργιους και κατά τη γνώμη τους τους χρησιμοποίησαν υπό τις καλύτερες δυνατές συνθήκες, εξακολουθούν να τους ανήκουν, απαιτούν δε να τους επιστραφούν, μετά την αναγόμωση, τα δικά τους αναγομωμένα ελαστικά, η δε επιχείρηση αναγομώσεως ελαστικών παρέχει τότε μόνον υπηρεσίες. Περισσότερο από το ήμισυ των αναγομώσεων μεταχειρισμένων ελαστικών στις Κάτω Χώρες, πραγματοποιείται κατόπιν απευθείας παραγγελίας του μεταφορέα.

2) Η γεωγραφική αγορά

Από άποψη γεωγραφική, η σχετική αγορά είναι η ολλανδική αγορά, που αποτελεί σημαντικό τμήμα της κοινής αγοράς.

Οι κατασκευαστές ελαστικών ασκούν τις δραστηριότητές τους στις διάφορες εθνικές αγορές κυρίως μέσω θυγατρικών εταιρειών που έχουν συσταθεί για τον εφοδιασμό των αγορών αυτών. Το εμπόριο ελαστικών μεταξύ κρατών μελών, όπως επίσης και με ορισμένες τρίτες χώρες, συνίσταται κυρίως σε εφοδιασμό μεταξύ των διαφόρων εγκαταστάσεων κατασκευής και πωλήσεως των ίδιων των κατασκευαστών. Τα «παράλληλα» ρεύματα εισαγωγών και εξαγωγών αφορούν μόνο σχετικώς μικρές ποσότητες και είναι ιδιαίτερα συγκυριακά για να θεωρηθούν σημαντικά στην παρούσα κατάσταση της αγοράς. Επομένως, οι ολλανδοί πωλητές εξαρτώνται για τον εφοδιασμό τους σε ελαστικά Michelin, από την NBIM. Για τον υπολογισμό των εκπτώσεων που χορηγούνται στους εμπόρους λιανικής πωλήσεως, η NBIM λαμβάνει, εξάλλου, μόνον υπόψη τις ποσότητες ελαστικών Michelin που έχουν αγοραστεί από την ίδια. Η ολλανδική λοιπόν αγορά είναι εκείνη η αγορά που θεωρείται ως η σχετική αγορά για την NBIM.

6) Η δεσπόζουσα θέση της NBIM

Ο όμιλος Michelin κατέχει την πρώτη θέση μεταξύ των κατασκευαστών ελαστικών στην Κοινότητα, στην παγκόσμια δε αγορά υστερεί μόνον έναντι της Goodyear. Εισήγαγε τα ακτινωτά ελαστικά (Radial), και εξακολουθεί να είναι ο πρώτος κατασκευαστής στον κόσμο όσον αφορά το προϊόν αυτό, για το οποίο διαθέτει ένα ιδιαίτερο «know how». Προηγείται σαφώς όσον αφορά τις ευρείες εξειδικευμένες επενδύσεις, χάρις στους σημαντικότατους χρηματοδοτικούς πόρους της. Το φάσμα ελαστικών που προσφέρει η Michelin στις Κάτω Χώρες είναι πολύ σημαντικότερο από εκείνο που προσφέρουν οι άλλοι κατασκευαστές. Έστω και αν αρκετοί ανταγωνιστές κατόρθωσαν να πλησιάσουν κάπως το επίπεδο της Michelin , οι καταναλωτές εξακολουθούν να δείχνουν κάποια προτίμηση για τα προϊόντα Michelin. Το γεγονός ότι απαιτούνται ορισμένα χρόνια χρησιμοποιήσεως για να κριθεί με ακρίβεια η καλή ποιότητα και η τιμή ενός ελαστικού, επιτρέπει στις καθιερωμένες μάρκες να διατηρήσουν ισχυρή τη θέση τους για πολύ καιρό.

Στην ολλανδική αγορά καινούργιων ελατικών αντικαταστάσεως για φορτηγά και

λεωφορεία, η NBIM κατέχει αναμφισβήτητα την πρώτη θέση με, για την περίοδο 1975-1980, 57 έως 65 % των πωλήσεων καινούργιων ελαστικών, χωρίς να ληφθεί υπόψη ο αριθμός, που είναι δύσκολο να υπολογιστεί με ακρίβεια, ανέρχεται δε σε πολλές χιλιάδες ελαστικών, των ελαστικών που προέρχονταν από «παράλληλες» εισαγωγές, τα οποία έφεραν κυρίως το σήμα Michelin Τα τμήματα της αγοράς που κατείχαν οι πέντε κυριότεροι ανταγωνιστές, κυμαίνονταν μεταξύ 4 και 8 %. Το 25 έως 28 % των βαρέων ελαστικών, που ανταγωνίζονται τα ελαστικά Michelin στην ολλανδική αγορά ελαστικών αντικασταστάσεως, προερχόταν από άλλα κράτη μέλη της Κοινότητας. Ενώ οι μεικτές τιμές των ελαστικών Michelin είναι συγκρίσιμες με εκείνες των κυριότερων ανταγωνιστών, μια σύγκριση δείχνει ότι οι καθαρές τιμές για την αγορά από τον πωλητή των ελαστικών Michelin, λαμβανομένης υπόψη της εκπτώσεως, ήταν 10 έως 15 % ακριβότερες σε σχέση με τις άλλες μάρκες.

Όσον αφορά τα ελαστικά που έχουν υποστεί αναγόμωση, το τμήμα της NBIM έφθασε από 6 % το 1975 σε 18 % το 1979. Στο τέλος του έτους 1977, η NBIM ανέλαβε τον έλεγχο της σημαντικής επιχειρήσεως αναγομώσεως Tyresoles, έλεγχο που εγκατέλειψε το 1980, γεγονός που επέτρεψε στην Michelin να αποκτήσει στις Κάτω Χώρες ένα συμπληρωματικό τμήμα της τάξεως του 20 % της αγοράς ελαστικών που έχουν υποστεί αναγόμωση, και να ελέγχει τότε το 1/3 περίπου της ολλανδικής αγοράς βαρέων ελαστικών που έχουν υποστεί αναγόμωση.

Στην ολλανδική αγορά των καινούργιων ελαστικών αντικαταστάσεως για επιβατηγά η Michelin βρίσκεται στην πρώτη θέση, κατέχει δε το 1/3 της αγοράς περίπου, ενώ το τμήμα των κυριοτέρων ανταγωνιστών της ποικίλλει μεταξύ 5 και 13 %.

Η NBIM διαθέτει σημαντική εμπορική και τεχνική υπηρεσία. Οι αντιπρόσωποί της επισκέπτονται τακτικά, με δική τους πρωτοβουλία, όλους τους πωλητές, καθώς και, χωρίς να ενημερώσουν σχετικά τους πωλητές, τους καταναλωτές ελαστικών για φορτηγά, με σκοπό την προώθηση των πωλήσεων των ελαστικών Michelin. Κατά τη διάρκεια των επισκέψεων αυτών, οι αντιπρόσωποι παρέχουν τεχνικές συμβουλές στους καταναλωτές και πραγματοποιούν επιτόπιους τεχνικούς ελέγχους των ελαστικών και της καταστάσεως των οχημάτων. Λαμβάνουν παραγγελίες, τις οποίες διαβιβάζουν ακολούθως σε έναν πωλητή, έχουν δε ως αποστολή να καταρτίζουν όσο το δυνατόν λεπτομερέστερα κατάλογο των ανταγωνιστικών επιχειρήσεων που περιπίπτουν στην αντίληψή τους. Οι επισκέψεις αυτές έχουν σκοπό να δώσουν στην NBIM μια εικόνα της αγοράς, που να είναι άμεσα χρήσιμη στους κατασκευαστές. Εξάλλου, η NBIM διαθέτει ειδικευμένη τεχνική υπηρεσία, στην οποία μπορεί να καταφύγει κάθε καταναλωτής ελαστικών Michelin για την επίλυση περίπλοκων τεχνικών προβλημάτων.

Συνέπεια των παραπάνω είναι ότι η NBIM μπορεί να συμπεριφέρεται έναντι των ανταγωνιστών και αγοραστών της κατά τρόπο τόσο ανεξάρτητο ώστε να μπορεί να παρεμποδίζει τον πραγματικό ανταγωνισμό στη σχετική αγορά και να επηρεάζει το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών.

Κατά συνέπεια, η NBIM κατέχει δεσπόζουσα θέση στη σχετική αγορά.

γ) Η επίμαχη συμπεριφορά

1) Το σύστημα εκπτώσεων

Η πολιτική τιμών και εκπτώσεων που ακολούθησε η NBIM μεταξύ 1975 και 1980 έναντι των μεταπωλητών, χαρακτηρίζεται ιδίως

— από την τιμή βάσεως που δημοσιεύεται στους τιμοκαταλόγους·

— από τη χορήγηση άμεσης και γενικής εκπτώσεως επί του τιμολογίου·

— από τη χορήγηση άλλων εκπτώσεων, οι οποίες εν μέρει καθορίζονται ατομικά για κάθε μεταπωλητή·

— από τον καθορισμό επιθυμητού ατομικού αριθμού αγορών («στόχος») που χρησιμεύει σαν βάση για τον καθορισμό των εν λόγω εκπτώσεων·

— από την έλλειψη γραπτής επιβεβαιώσεως των «στόχων» και των εκπτώσεων.

Με αυτή την πολιτική εκπτώσεων, η NBIM περιορίζει την ελευθερία επιλογής των μεταπωλητών και συνεπάγεται την άνιση μεταχείριση ορισμένων από αυτούς. Με την πολιτική αυτή περιορίζεται η διείσδυση άλλων κατασκευαστών στην αγορά.

Το σταθερό στοιχείο του συστήματος εκπτώσεων, δηλαδή η έκπτωση επί του τιμολογίου, αφαιρείται απευθείας από το ποσό του τιμολογίου. Ανακοινώνεται γραπτώς, το γνωρίζουν δε όλοι. Μέχρι το 1977 ήταν 15 %, ανήλθε σε 22,5 % το 1978 και σε 30 % το 1979.

Εκτός από τη σταθερή έκπτωση επί του τιμολογίου, το σύστημα περιλαμβάνει ένα μεταβλητό στοιχείο, που συνίσταται κυρίως στην ετήσια έκπτωση, επί της οποίας, μέχρι το 1977, οι μεταπωλητές ελάμβαναν μηνιαίως ένα ποσό ως προκαταβολή επί της εκπτώσεως, που ήταν γενικά 4 έως 6 % μικρότερο από την ετήσια έκπτωση. Το 1978, το προκαταβαλλόμενο αυτό ποσό αντικαταστάθηκε από αυτόματη μηνιαία έκπτωση, από 3 έως 10 %, η οποία όμως καταργήθηκε το 1979, όταν η NBIM εισήγαγε τετραμηνιαία έκπτωση από 0 έως 3 %, η οποία προστέθηκε στην ετήσια έκπτωση.

Το επίπεδο του μεταβλητού στοιχείου της ετήσιας εκπτώσεως καθοριζόταν ατομικά για κάθε μεταπωλητή σε συνάρτηση με τις προσπάθειες τις οποίες κατέβαλλε για τη διάθεση των ελαστικών Michelin, σύμφωνα με ορισμένα κριτήρια, δηλαδή τις πωλήσεις του συγκεκριμένου μεταπωλητή που υπολογίζεται ότι είναι δυνατόν να πραγματοποιηθούν, και τη συμμετοχή της NBIM στις πωλήσεις αυτές. Αυτό φαίνεται σαφέστατα στα δελτία πελατών του 1975-1976, στα οποία υπολογίζεται η αναλογία των ελαστικών Michelin στο σύνολο των ελαστικών που έχουν πωληθεί από το μεταπωλητή, η οποία απεκαλείτο τότε «θερμοκρασία Michelin». Αργότερα, ο όρος «θερμοκρασία» αποφεύχθηκε όσον αφορά τον υπολογισμό του ποσοστού Michelin στο σύνολο των αγορών καινούργιων ελαστικών. Η καταβολή της ετήσιας και της τετραμηνιαίας εκπτώσεως, η οποία εισήχθη το 1979, συνδέεται με την επίτευξη ενός στόχου, ο οποίος αποτελεί αντικείμενο διαπραγματεύσεων στην αρχή κάθε έτους, όπως προκύπτει από την επισκόπηση των εκπτώσεων που χορηγούνταν και τα δελτία πελατών που διαβιβάστηκαν στην Επιτροπή, καθώς και από την αλληλογραφία με ορισμένους ειδικευμένους πολίτες. Η διαπραγμάτευση του στόχου αυτού πραγματοποιούνταν κατά τη διάρκεια επισκέψεως του αντιπρόσωπου της NBIM στο μεταπωλητή.

Πολλές φορές, η προκαταβολή επί της εκπτώσεως και η μηνιαία έκπτωση καταβάλλονταν σε συνάρτηση με τον ετήσιο αναμενόμενο αριθμό πωλήσεων, που καθοριζόταν στο στόχο για ορισμένα είδη ελαστικών για φορτηγά, η δε NBIM διατηρεί το δικαίωμα είτε να τροποποιήσει τους όρους χορηγήσεως των εκπτώσεων και να ζητήσει την επιστροφή των ήδη καταβληθεισών προκαταβολών είτε να αυξήσει την έκπτωση αν ο μεταπωλητής υπερβεί το στόχο του. Οι αντιπρόσωποι της NBIM οφείλουν, στις συναντήσεις που έχουν με τους μεταπωλητές κατά τους τελευταίους μήνες του έτους, να τους υποδεικνύουν τα πλεονεκτήματα μιας τελευταίας παραγγελίας πριν το τέλος του έτους και τις ζημίες που συνεπάγεται η μη πραγματοποίηση του στόχου που έχει καθοριστεί στην αρχή του έτους. Μερικές φορές τονιζόταν επίσης η δυντότητα να εισπράξει την ετήσια έκπτωση για τους έξι πρώτους μήνες του έτους, αν είχε πραγματοποιηθεί μέχρι το τέλος Ιουνίου ο ετήσιος στόχος, οπότε οι σμπληρωματικές παραγγελίες που ήταν αναγκαίες στην περίπτωση αυτή, μπορούσαν να χρηματοδοτηθούν από το ποσό του πιστωτικού σημειώματος που θα ελάμβανε ο μεταπωλητής.

Μέχρι το 1978, η NBIM καθόριζε γενικά μια προοδευτική σειρά τριών στόχων, στην οποία αντιστοιχούσε μια επίσης προοδευτική σειρά εκπτώσεων, κατά τέτοιο τρόπο ώστε ο υψηλότερος στόχος να υπερβαίνει γενικά το ύψος των αγορών που πραγματοποιήθηκαν κατά το προηγούμενο έτος, ενώ δεν αυξανόταν η έκπτωση, και να πιέζονται οι έμποροι λιανικής πωλήσεως να καταβάλλουν κατ' έτος μεγαλύτερη προσπάθεια για την πώληση ελαστικών Michelin. Από το 1978, η NBIM καθόριζε ένα μόνο στόχο, το δε 1979 εισήγαγε επιπλέον ένα τετραμηνιαίο στόχο με αντίστοιχη έκπτωση, που ισοδυναμούσε περίπου με το 1/3 του ετήσιου στόχου, ο οποίος ήταν επίσης συστηματικά ανώτερος από τις αγορές που είχαν πραγματοποιηθεί το προηγούμενο έτος.

Από τη σύγκριση των δελτίων πελατών προκύπτει ότι συχνά χορηγούνταν οι ίδιες εκπτώσεις σε πωλητές που αγόραζαν πολύ διαφορετικές ποσότητες και αντίστροφα. Επιπλέον, η NBIM δεν τηρούσε αυστηρά τους όρους χορηγήσεως των εκπτώσεων. Σε ορισμένες περιπτώσεις, η έκπτωση μειώθηκε μονομερώς, εφόσον δεν είχε επιτευχθεί ο στόχος. Η εφαρμογή των συστημάτων εκπτώσεων εξαρτιόταν αποκλειστικά από την εκτίμηση της NBIM σε κάθε συγκεκριμένη περίπτωση.

Οι μεταπωλητές αγνοούσαν τα κριτήρια που εφαρμόζονταν για τον υπολογισμό των εκπτώσεων, τους τιμοκαταλόγους των αιτήσεων εκπτώσεων, οι οποίοι δεν εκδίδονται πλέον μετά το 1978, προορίζονταν δε αποκλειστικά για εσωτερική χρήση. Επιπλέον, μέχρι το 1980, οι μεταπωλητές ελάμβαναν μόνο σε πολύ αραιά χρονικά διαστήματα γραπτή επιβεβαίωση της προφορικής συμφωνίας που είχαν συνάψει με τον αντιπρόσωπο της Michelin όσον αφορά τις εκπτώσεις. Η έλλειψη γραπτής επιβεβαιώσεως δημιούργησε συχνά δυσχέρειες ερμηνείας και, σε συνδυασμό με το πολύπλοκο σύστημα εκπτώσεων, καθιστούσε πολύ δυσχερή, ή πρακτικά αδύνατο για τους μικρούς μεταπωλητές, τον ακριβή προσδιορισμό των κερδών που θα είχαν οι μεταπωλητές κατά τη διάρκεια ενός έτους επί των πωλήσεων ελαστικών Michelin· συχνά, οι μικροί μεταπωλητές ανακάλυπταν το ποσό της αμοιβής τους μόνο όταν άνοιγαν το φάκελο που τους παρέδιδε στο τέλος του έτους ο αντιπρόσωπος της NBIM. Πολλοί μεταπωλητές δίσταζαν να διαμαρτυρηθούν για την έλλειψη γραπτής επιβεβαιώσεως, γιατί η NBIM μπορούσε εύκολα να χορηγήσει την προτίμησή της σε έναν πιο συνεργάσιμο ανταγωνιστή.

Η εξέλιξη του συστήματος που εφαρμοζόταν για τις εκπτώσεις επί των ελαστικών για τα φορτηγά κατά τα έτη 1975 έως 1980 εμφαίνεται στον ακόλουθο πίνακα:

Σύστημα εκπτώσεων για ελαστικά φορτηγών, 1975-1980

(επί τοις % της τιμής καταλόγου)

	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Έκπτωση επί του τιμολογίου	15	15	15	22,5	30	30
Μηνιαία έκπτωση	—	—	—	3-10 (*)	—	—
Τετραμηνιαία έκπτωση	—	—	—	—	0-3	0-3
Ετήσια έκπτωση	10-22 (*)	10-22 (*)	10-22 (*)	1-5 (*)	0-2	0-2
Έκπτωση για πληρωμή τοις μετρητοίς	2 (*)	2 (*)	2 (*)	2 (*)	2 (*)	2 (*)
Σύνολο (ανώτατο όριο)	35,4	35,4	35,4	35,675	36,2	36,2

(*) Ποσοστά επί του ποσού του τιμολογίου.

Οι εκπτώσεις επί του τιμολογίου που χορηγούσαν αυτόματα οι άλλοι κατασκευαστές ελαστικών κυμαίνονταν κατά την ίδια περίοδο από 40 έως 60 % στις οποίες προστίθετο μερικές φορές ετήσια έκπτωση μερικών εκατοστιαίων μονάδων. Η ετήσια αυτή έκπτωση των άλλων κατασκευαστών ήταν γνωστή εκ των προτέρων και δεν χρησιμοποιούνταν ως εξατομικευμένος στόχος πωλήσεων.

Το εν λόγω σύστημα εκπτώσεων που χορηγούνται σε ατομική και εκλεκτική βάση αποσκοπεί στο να συνδέσει στενά τους μεταπωλητές με την NBIM μέσω αυξανόμενης πιέσεως για να υπερβαίνουν κάθε έτος τις αγορές που έχουν πραγματοποιηθεί το προηγούμενο έτος και να τις διατηρούν κατά τα λιγότερο ευνοϊκά από εμπορική άποψη έτη. Η πίεση αυτή εντείνεται ακόμα περισσότερο από τις τακτικές επισκέψεις των αντιπροσώπων της NBIM. Οι αναφερόμενοι στο πεδίο της οργανώσεως δεσμοί μεταξύ της NBIM και των ανεξάρτητων μεταπωλητών ενισχύονται από τη δομή του συστήματος των εκπτώσεων. Η προκαταβολή επί της εκπτώσεως, το υπόλοιπο τμήμα της ετήσιας εκπτώσεως, η αυτόματη μηνιαία έκπτωση και η τετραμηνιαία έκπτωση χρησιμοποιούνται συχνά από την NBIM ως μέσο πιέσεως, έστω και αν το σύστημα αυτό απλοποιήθηκε προοδευτικά το 1979 όσον αφορά την μηνιαία προκαταβολή.

Το σύστημα εκπτώσεων δεν είναι μόνο ασυμβίβαστο προς έναν ανόθευτο ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 3, στοιχείο στ, της συνθήκης, αλλά προκαλεί επίσης διακρίσεις κατά την έννοια του άρθρου 86, στοιχείο γ, αφού οι εκπτώσεις δεν αντιστοιχούν σε υπηρεσίες που έχουν παρασχεθεί αντικειμενικά και είναι επαληθεύσιμες, αλλά πρόκειται για υποκειμενικά κριτήρια, που στηρίζονται κυρίως στην πίστη προς την NBIM. Συνεπώς, πρόκειται για εφαρμογή άνισων όρων για ισοδύναμες παροχές. Εν πάση περιπτώσει, η NBIM έχει, λόγω της πολιτικής αυτής, δυνατότητα να προβαίνει σε διακρίσεις.

Δεν πρόκειται για εκπώσεις επί ποσοτήτων, γιατί οι εκπτώσεις που χορηγούνται στους πωλητές που αγοράζουν συγκρίσιμες ποσότητες δεν είναι ποτέ ταυτόσημες ή συγκρίσιμες, αντικατοπτρίζουν δε την ατομική εκτίμηση της NBIM σχετικά με τα αποτελέσματα που έχουν επιτευχθεί και με τις μελλοντικές προοπτικές που διαφαίνονται. Έστω και αν κατά την περίοδο 1975 έως 1878 η διαφορά μεταξύ των εκπτώσεων που χορηγήθηκαν στους πωλητές δεν υπερέβαινε το 2,55 %, η διαφορά αυτή δεν μπορεί να θεωρηθεί ως οριακή ή ασήμαντη. Δεδομένου ότι το σύστημα αυτό εκπτώσεων παρεμπόδιζε σε μεγάλο βαθμό τους πωλητές να επωφεληθούν κατά τη διάρκεια του έτους των προσφορών που έκαναν οι ανταγωνιστές, θα έπρεπε να θεωρηθεί ως μια παραλλαγή των εκπτώσεων τακτικού πελάτου, αν και δεν εξαρτιόταν από αποκλειστική υποχρέωση αγοράς.

Τα αντίθετα προς τον ανταγωνισμό και εισάγοντα δυσμενείς διακρίσεις αποτελέσματα του συστήματος εκπτώσεων επιτείνονται ακόμη περισσότερο από την έλλειψη ανακοινώσεως και επιβεβαιώσεως των στόχων. Οι στόχοι και οι αντίστοιχες εκπτώσεις ανακοινώνονταν, μέχρι το 1980, μόνο προφορικά από έναν αντιπρόσωπο στην αρχή του έτους, χωρίς να επιβεβαιώνονται γραπτώς. Η δημιουργούμενη έτσι αβεβαιότητα αύξανε την εξάρτηση των μεταπωλητών. Όταν εφαρμόζεται από μια δεσπόζουσα επιχείρηση υπό ιδιαίτερα περίπλοκους όρους, η προφορική μόνο ανακοίνωση συνιστά, λόγω των παρανοήσεων και των δυσχερειών που μπορούν να προκύψουν για το μεταπωλητή, καταχρηστική συμπεριφορά.

Η εμπορική πολιτική της NBIM αποβλέπει στη δημιουργία όσο το δυνατό στενότερων δεσμών με τους μεταπωλητές. Το σύστημα εκπτώσεων είναι τέτοιας μορφής ώστε να μπορεί να εφαρμοστεί μόνο από μια επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση, οι δε ανταγωνιστές της Michelin δεν εφαρμόζουν παρόμοιο σύστημα.

Η δημιουργία συνδέσμου εξαρτήσεως μεταξύ αγοραστών και προμηθευτή που κατέχει δεσπόζουσα θέση, συνιστά κατάχρηση κατά την έννοια του άρθρου 86. Η επίδικη συμπεριφορά έχει ως αποτέλεσμα την νόθευση του ανταγωνισμού, αποτρέποντας τους μεταπωλητές να εφοδιάζονται από ανταγωνιστές κατασκευαστές και καθιστώντας δυσχερέστερη τη διείσδυση των τελευταίων στην αγορά.

2) Το συμπληρωματικό πριμ του 1977

Εκτός από τα τακτικά πριμ που περιγράφηκαν ανωτέρω, η NBIM χορηγούσε μερικές φορές και έκτακτα πριμ. Έτσι, όταν το 1977 δεν μπορούσε να ικανοποιήσει τη ζήτηση σε βαρέα ελαστικά, η NBIM επωφελήθηκε από την κατάσταση για να χορηγήσει έκτακτη ετήσια έκπτωση 0,5 % για τις αγορές βαρέων και ελαφρών ελαστικών, υπό τον όρο ότι θα επιτυγχάνετο ένας ειδικός στόχος όσον αφορά τα ελαφρά ελαστικά. Ο στόχος αυτός είχε σκοπό την ενίσχυση των πωλήσεων ελαφρών ελαστικών.

Η εν λόγω συμπληρωματική έκπτωση που χορηγήθηκε για τα βαρέα και ελαφρά ελαστικά και εξαρτιόταν από την πραγματοποίηση ενός στόχου αγοράς ελαφρών ελαστικών συνιστούσε επίσης κατάχρηση, γιατί τα βαρέα ελαστικά και τα ελαφρά ελαστικά ανήκουν σε τελείως διαφορετικές αγορές. Η πρακτική αυτή είχε ως αντικείμενο και ως αποτέλεσμα να παροτρύνει τους μεταπωλητές να αποφύγουν χρηματικές απώλειες όσον αφορά την πώληση βαρέων ελαστικών.

δ) Δυσμενής επίδραση στο εμπόριο μεταξύ κρατών μελών

Το σύστημα εκπτώσεων είναι δυνατόν να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών λόγω του ότι περιορίζει την ελευθερία αγοράς των πωλητών. Μειώνεται η δυνατότητα διεισδύσεως στην ολλανδική αγορά των άλλων κατασκευαστών ελαστικών, που είναι εγκατεστημένοι κυρίως στην κοινή αγορά. Εφόσον αποσκοπεί στη διατήρηση του τμήματος της αγοράς της NBIM και στον περιορισμό του τμήματος των άλλων κατασκευαστών στην ολλανδική αγορά, η επίδικη συμπεριφορά μπορεί να περιορίσει το εμπόδιο μεταξύ των κρατών μελών.

Εξαρτώντας τη χορήγηση συμπληρωματικής ετήσιας εκπτώσεως για βαρέα και ελαφρά ελαστικά από την επίτευξη ειδικού στόχου για τα ελαφρά ελαστικά, η NBIM περιήγαγε σε μειονεκτική θέση τους ανταγωνιστές της όσον αφορά τις δυνατότητές τους να πωλήσουν ελαφρά ελαστικά, παρεμποδίζοντας έτσι, κατά τη διάρκεια ορισμένου χρονικού διαστήματος, την πώληση ελαφρών ελαστικών που προορίζονταν για την ολλανδική αγορά και προέρχονταν κυρίως από άλλες χώρες της Κοινότητας.

ε) Εφαρμογή του άρθρου 15, παράγραφος 2, του κανονισμού 17

Έπρεπε να επιβληθεί πρόστιμο στη NBIM γιατί παρέβη το άρθρο 86 τουλάχιστον εξ αμελείας. Δεν είναι δυνατό να αγνοεί το γεγονός ότι είναι σε θέση να εμποδίζει την διείσδυση άλλων κατασκευαστών στην ολλανδική αγορά βαρέων καινουργών ελαστικών και ότι το σύστημα εκπτώσεών της καθιστά ακόμη δυσχερέστερη την εν λόγω διείσδυση. Από το 1973, προκύπτει σαφώς από τις αποφάσεις του Δικαστηρίου ότι το σύστημα εκπτώσεων, με το οποίο μια δεσπόζουσα επιχείρηση επιχειρεί, χορηγώντας οικονομικά ωφέλη, να παρεμποδίζει τον εφοδιασμό από ανταγωνιστές προμηθευτές, είναι ασυμβίβαστο προς το άρθρο 86. Η NBIM οφείλει να γνωρίζει ότι το σύστημά της, που μπορεί να θεωρηθεί ως παραλλαγή του συστήματος εκπτώσεων τακτικού πελάτου, έχει τα ίδια περιοριστικά αποτελέσματα για τον ανταγωνισμό όπως το τελευταίο, οφείλει δε να γνωρίζει ότι τα αποτελέσματα της πολιτικής της συνιστούν διάκριση. Λόγω της θέσεως του όμιλου

Michelin στην ευρωπαϊκή αγορά, μπορεί κανείς να αναμένει ότι η NBIM παρακολουθεί προσεκτικά την εξέλιξη του ευρωπαϊκού δικαίου και προσαρμόζει ανάλογα την πολιτική της.

Για να προσδιοριστεί η διάρκεια της παραβάσεως, λαμβάνεται υπόψη η περίοδος 1975 έως 1980 ως προς την πρακτική του συστήματος εκπτώσεων, και το έτος 1977 όσον αφορά την έκτακτη έκπτωση που χορηγήθηκε με βάση τις αγορές ελαστικών για επιβατικά αυτοκίνητα.

Η παράβαση που διαπράχθηκε πρέπει να θεωρηθεί ως σοβαρή, γιατί η εμπορική πολιτική της NBIM έχει αισθητά και επί μακρό χρονικό διάστημα στρεβλώσει τον ανταγωνισμό στην ολλανδική αγορά αφαιρώντας από τους μεταπωλητές τη δυνατότητα να αποφασίζουν ελεύθερα τις αγορές τους, δημιουργώντας διακρίσεις και ενισχύοντας τη δεσπόζουσα θέση της NBIM. Αντίθετα, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη υπέρ της NBIM το γεγονός ότι το 1978 και 1979 μετέβαλε και κατέστησε λιγότερο αυστηρή την πολιτική της. Η χορήγηση έκτακτης εκπτώσεως το 1977 συνιστά επίσης σοβαρή παράβαση.

Λαμβανομένοθυ υπόψη του συνολικού κύκλου εργασιών της NBIM που ανερχόταν το 1980 σε 455 000 000 περίπου φιορίνια, καθώς και της σοβαρότητας της αποδιδόμενης σ' αυτήν παραβάσεως και την ένταση με την οποία εφαρμόστηκε το σύστημα εκπτώσεων, πρέπει να επιβληθεί στη NBIM συνολικό πρόστιμο 680 000 ECU για τις δύο παραβάσεις που διαπιστώθηκαν.

II — Διαδικασία και αιτήματα

1. Με δικόγραφο που κατέθεσε στη γραμματεία του Δικαστηρίου στις 28 Δεκεμβρίου 1981, η NBIM άσκησε προσφυγή βάσει του άρθρου 173, εδάφιο 2, της συνθήκης ΕΟΚ, με την οποία ζητεί από το Δικαστήριο:

— να ακυρώσει την απόφαση της καθής της 7ης Οκτωβρίου 1981·

— επικουρικά, να ακυρώσει το άρθρο 2 της αποφάσεως, ή, τουλάχιστον, να μειώσει το πρόστιμο που επιβλήθηκε στην προσφεύγουσα·

— να καταδικάσει την καθής στα δικαστικά έξοδα.

2. Με δικόγραφο που κατέθεσε στις 5 Απριλίου 1982, η κυβέρνηση της Γαλλικής Δημοκρατίας ζήτησε να επιτραπεί η παρέμβασή της υπέρ της προσφεύγουσας. Η παρέμβαση επετράπη με διάταξη της 5ης Μαΐου 1982.

Περιορίζοντας τις παρατηρήσεις της στο ζήτημα της επιδράσεως επί του εμπορίου μεταξύ κρατών μελών και του χαρακτηρισμού της επίδικης συμπεριφοράς ως καταχρηστικής, η κυβέρνηση της Γαλλικής Δημοκρατίας ζητεί από το Δικαστήριο:

— να ακυρώσει την απόφαση της Επιτροπής, της 7ης Οκτωβρίου 1981, λόγω αναρμοδιότητας και παραβάσεως της συνθήκης·

— να καταδικάσει την καθής στα δικαστικά έξοδα, συμπεριλαμβανομένων των εξόδων της παρεμβαίνουσας.

3. Η Επιτροπή ζητεί από το Δικαστήριο:

— να απορρίψει την προσφυγή ως αβάσιμη·

— να καταδικάσει την προσφεύγουσα στα δικαστικά έξοδα·

— να καταδικάσει την κυβέρνηση της Γαλλικής Δημοκρατίας στα έξοδα που προκλήθηκαν από την παρέμβασή της.

4. Η έγγραφη διαδικασία διεξήχθη κανονικά.

5. Κατόπιν εκθέσεως του εισηγητή δικαστή και μετά από ακρόαση του γενικού εισαγγελέα, το Δικαστήριο αποφάσισε να καλέσει τους διαδίκους να εξηγήσουν και να διευκρινίσουν προφορικά τις απόψεις τους όσον αφορά ορισμένα πραγματικά και νομικά σημεία, κατά τη διάρκεια ανεπίσημης συναντήσεως με τον εισηγητή δικαστή και το γενικό εισαγγελέα. Η ανεπίσημη αυτή συνάντηση πραγματοποιήθηκε στις 20 Ιανουαρίου 1983.

Μετά από την εν λόγω συνάντηση, το Δικαστήριο, κατόπιν εκθέσως του εισηγητή δικαστή και μετά από ακρόαση του γενικού εισαγγελέα αποφάσισε την έναρξη της προφορικής διαδικασίας χωρίς προηγούμενη διεξαγωγή αποδείξεων.

III — Ισχυρισμοί και επιχειρήματα που ανέπτυξαν οι διάδικοι κατά την έγγραφη διαδικασία

1. Η σχετική αγορά

α) Η αγορά των προϊόντων

Η *NBIM* ισχυρίζεται ότι η αγορά που έλαβε υπόψη η Επιτροπή, δηλαδή η αγορά καινούργιων ελαστικών αντικαταστάσεως για φορτηγά, λεωφορεία και ανάλογα οχήματα, είναι πεπλανημένη και αυθαίρετη. Αποτελείται από ετερόκλητο αμάλγαμα διαστάσεων και ειδών ελαστικών, τα οποία δεν μπορούν να αντικαταστήσουν το ένα το άλλο, δεν περιλαμβάνει δε τα ελαστικά που έχουν υποστεί αναγόμωση, αν και τα τελευταία μπορούν να αντικαταστήσουν τα καινούργια ελαστικά των αυτών διαστάσεων και τύπου. Συνεπώς, ο καθορισμός της αγοράς του σχετικού προϊόντος είναι ταυτόχρονα πολύ ευρύς και πολύ περιορισμένος.

Από την άποψη της δυνατότητας αμοιβαίας αντικαταστάσεως, δεν είναι δυνατόν να εξομοιωθούν τα ελαστικά για φορτηγά 3,5 τόνων με τα ελαστικά για φορτηγά 35 τόνων, όπως είναι επίσης παράλογο να θεωρηθεί ως χωριστή αγορά ένα μέγεθος παπουτσιών, που επιλέγεται αυθαίρετα από ένα σύνολο δυνατών μεγεθών. Από την άποψη των συνθηκών οδικής κυκλοφορίας κάθε τύπος εμφανίσεως ελαστικών, όπως τα ελαστικά πορείας και τα ελαστικά εργοταξίου ή λατομείου, ανταποκρίνεται επίσης σε ειδικές ανάγκες που δεν μπορούν να ικανοποιηθούν από άλλου τύπου ελαστικά.

Για να προσδιοριστεί αν μια επιχείρηση κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά συγκεκριμένου προϊόντος, πρέπει να ληφθούν υπόψη μόνον οι δυνατότητες επιλογής του καταναλωτή και όχι εκείνες των μεσολαβητών που διαθέτουν το προϊόν. Δεν έχει σημασία το πώς αντιμετωπίζει ο μεταπωλητής τις δυνατότητες υποκαταστάσεως του προϊόντος. Σε σχέση με την άποψη των μεταπωλητών, επί της οποίας στηρίχθηκε η Επιτροπή, τίποτα δεν επιτρέπει εξάλλου το διαχωρισμό της αγοράς ελαστικών για φορτηγά, λεωφορεία και οχήματα, από την αγορά των ελαστικών γενικώς. Στο επίπεδο αυτό, κάθε προϊόν μπορεί εξ ορισμού να αντικατασταθεί από κάποιο άλλο και περιορίζεται τελικά η χρήση του. Στο επίπεδο των πωλητών, τα βαρέα ελαστικά αποτελούν μόνο ένα από τα στοιχεία ενός συνόλου.

Εξάλλου, δεν υφίσταται στη βιομηχανία ελαστικών καμία πάγια συνήθεια και κανένα αντικειμενικό κριτήριο διακρίσεως της κατηγορίας ελαστικών για φορτηγά, λεωφορεία και για ανάλογα οχήματα από άλλες κατηγορίες ελαστικών.

Η επιχειρηματολογία που ανέπτυξε η Επιτροπή στην απόφασή της στηρίζεται στη θεμελιώδη αντίφαση ότι τοποθετείται τόσο στο επίπεδο του τελικού καταναλωτή όσο και στο επίπεδο του πωλητή.

Είναι αυθαίρετος και παράδοξος ο αποκλεισμός από την αγορά που ελήφθη υπόψη των ελαστικών που έχουν υποστεί αναγόμωση, τα οποία είναι τελείως κατάλληλα για την ικανοποίηση των ιδίων αναγκών. Πολλά γράμματα που προσκόμισε η προσφεύγουσα και προέρχονται από καταναλωτές ελαστικών που έχουν υποστεί αναγόμωση, δείχνουν ότι η ποιότητα των

ελαστικών αυτών είναι απ' όλες τις απόψεις συγκρίσιμη με εκείνη των καινουργών ελαστικών, δεν υπάρχει δε κανένας περιορισμός όσον αφορά τη χρησιμοποίησή τους, παραδείγματος χάριν στους εμπρόσθιους τροχούς των οχημάτων ή για τη μεταφορά επιβατών. Η ποιότητα των αναγομωμένων ελαστικών είναι όμοια με εκείνη των καινουργών ελαστικών. Οι επιφυλάξεις που έχουν ακόμη ορισμένοι καταναλωτές και πωλητές όσον αφορά τη χρήση των αναγομωμένων ελαστικών δεν αρκούν για να καταταγούν σε χωριστή αγορά. Διότι, για το σκοπό αυτό, θα πρέπει να ληφθούν ως βάση αντικειμενικά χαρακτηριστικά και όχι υποκειμενικές εκτιμήσεις. Η χρησιμοποίηση εξάλλου, των αναγομωμένων ελαστικών αυξάνει και το σύνολο των καταναλωτών δεν δείχνει τις εν λόγω επιφυλάξεις.

Κάθε διατιθέμενο στην αγορά αναγομωμένο ελαστικό παίρνει τη θέση ενός καινούργιου ελαστικού και πωλείται κατά τον ίδιο τρόπο με το τελευταίο, μέσω των μεταπωλητών. Δεν μπορεί να γίνει διάκριση μεταξύ «προϊόντος» και «υπηρεσίας». Δεν υπάρχει καμία διαφορά μεταξύ αναγομωμένων ελαστικών με παράδοση σκελετού και αναγομωμένων ελαστικών «συμπεριλαμβανομένου του σκελετού». Οι στατιστικές των επαγγελματικών οργανισμών δεν προβαίνουν σε τέτοια διάκριση. Τα υφιστάμενα όρια όσον αφορά την κατασκευή των αναγομωμένων ελαστικών δεν μπορούν να δικαιολογήσουν την εξαίρεση των ελαστικών αυτών από τη σχετική αγορά, ακόμη περισσότερο γιατί τα εν λόγω όρια δεν είναι στενά, δεδομένου ότι κάθε καινούργιο ελαστικό μπορεί να υποστεί αναγόμωση δύο ή τρεις φορές.

Η *Επιτροπή* ισχυρίζεται, πρώτον, ότι είναι παράδοξο το γεγονός ότι η ενδιαφερόμενη επιχείρηση υποστήριξε ότι η σχετική αγορά ήταν πολύ ευρεία, δεδομένου ότι ο ισχυρισμός αυτός δεν μπορεί να προβληθεί προς αντίκρουση του ισχυρισμού ότι υπάρχει δεσπόζουσα θέση.

Η προσφεύγουσα επιθυμεί να διακρίνει εν προκειμένω τις αγορές που αντιστοιχούν σε μικρές κατηγορίες ελαστικών. Με τον τρόπο αυτό, η προσφεύγουσα λαμβάνει αποκλειστικά υπόψη την ελαστικότητα ζητήσεως αγνοώντας τελείως την έννοια της ελαστικότητας προσφοράς, που αφορά ιδίως τα ιδαίτερα χαρακτηριστικά της παραγωγής και την τεχνική συμπληρωματικότητα μεταξύ διαφόρων προϊόντων στο επίπεδο της παραγωγής. Ο ορισμός της σχετικής αγοράς απαιτεί τη χρησιμοποίηση διαφόρων κριτηρίων. Εκτός από την ελαστικότητα της ζητήσεως και της προσφοράς, πρέπει να ληφθούν υπόψη οι αντιλήψεις των επιχειρηματιών. Η δήθεν ασυναρτησία του καθορισμού της αγοράς που ελήφθη υπόψη από την Επιτροπή, δεν αποτελεί παρά μόνο την αντανάκλαση μιας πολύπλοκης κατ' ανάγκη προσεγγίσεως, αναγκαίας για τη συναγωγή ορθών από οικονομική και νομική άποψη συμπερασμάτων.

Η δυνατότητα αμοιβαίας αντικαταστάσεως των προϊόντων επιτρέπει να προσδιοριστούν τα εξωτερικά όρια μιας αγοράς, της αγοράς των ελαστικών, εντός της οποίας πρέπει να γίνει διάκριση των «υποαγορών» σε συνάρτηση με τη δομή της ζητήσεως. Η τελευταία χαρακτηρίζεται εν προκειμένω από το γεγονός ότι οι αγοραστές βαρέων ελαστικών είναι τις περισσότερες φορές, αντίθετα προς τους αγοραστές ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα, επαγγελματίες αγοραστές. Τα ελαστικά για φορτηγά και λεωφορεία αγοράζονται από επιχειρήσεις, οι οποίες καταναλώνουν τακτικά μεγάλες ποσότητες ελαστικών, συνεπώς δε από αγοραστές ενημερωμένους επαγγελματίες. Τα χαρακτηριστικά αυτά των καταναλωτών ελαστικών για φορτηγά και λεωφορεία, συνεπάγονται ορισμένες συνέπειες όσον αφορά το ρόλο του μεταπωλητή. Από τον μεταπωλητή βαρέων ελαστικών ζητείται η παροχή τεχνικών συμβουλών και εξειδικευμένων υπηρεσιών μετά την πώληση όχι μόνο για το ελαστικό καθαυτό, αλλά και για τον τροχό.

Αντίθετα, δεν μπορεί να γίνει διάκριση, στο πλαίσιο ενός ομοιογενούς από τεχνική άποψη προϊόντος, διαφόρων αγορών ανάλογα με τις διαστάσεις ή το μέγεθος. Το γεγονός ότι ανήκουν στην ίδια αγορά τα προϊόντα αυτά που έχουν διαφορετικές διαστάσεις και μεγέθη, έχουν δε κατασκευαστεί σε όμοιες εγκαταστάσεις, εξηγείται από την ελαστικότητα της ζητήσεως.

Όσον αφορά την εξαίρεση των αναγομωμένων ελαστικών από τη σχετική αγορά, η Επιτροπή τονίζει ότι 80 έως 95 % των αναγομωμένων ελαστικών γίνονται κατόπιν παραγγελίας των επιχειρήσεων μεταφορών και παραμένουν στην κυριότητά τους. Συνεπώς, πρόκειται για αγορά υπηρεσιών. Επιπλέον, οι καταναλωτές θεωρούν ότι τα αναγομωμένα ελαστικά είναι λιγότερο ασφαλή, η δε χρησιμοποίηση του αναγομωμένου ελαστικού περιορίζεται στην πρακτική στους οπίσθιους τροχούς. Ανεξάρτητα από τα «αντικειμενικά» γεγονότα, τα αναγομωμένα ελαστικά δεν αποτελούν πραγματική εναλλακτική λύση για τους μεταπωλητές. Η άποψη αυτή των καταναλωτών αντανακλάται στην κατώτερη τιμή των αναγομωμένων ελαστικών. Ακόμη και σε σχέση με τα διανυθέντα χιλιόμετρα, η τιμή των αναγομωμένων ελαστικών τείνει να είναι κατώτερη από εκείνη των καινουργών ελαστικών. Το να λαμβάνονται υπόψη «αντικειμενικά» χαρακτηριστικά δεν έχει καμιά έννοια σε μια οικονομία που στηρίζεται στις τιμές, όπου η πραγματικότητα διαμορφώνεται στην αγορά, δηλαδή βάσει της προσφοράς και της ζητήσεως.

Δεδομένου ότι κάθε αναγομωμένο ελαστικό κατασκευάζεται από κανούργιο ελαστικό, το τμήμα της αγοράς που περιλαμβάνει τα αναγομωμένα ελαστικά δεν παρέχει την πραγματική εικόνα της καταστάσεως στην αγορά. Αν τα ελαστικά υφίστανται αναγόμωση τρεις φορές, ακόμη κι ένα μονοπώλιο, που κατασκευάζει 100 % καινούργια ελαστικά, δεν θα κατέχει, κατά την προσφεύγουσα παρά 25 % της αγοράς. Δεν πρέπει να λαμβάνεται υπόψη ο ανταγωνισμός στον «δευτερεύοντα» τομέα, όταν πρόκειται για την εκτίμηση της θέσεως μιας επιχειρήσεως κατασκευής «αρχικών» προϊόντων, από τα οποία παράγεται το «δευτερογενές» προϊόν. Έστω και αν όλα τα αναγομωμένα ελαστικά διατίθενταν ελεύθερα στην αγορά και συνιστούσαν ανταγωνιστικό παράγοντα, η NBIM θα κατείχε δεσπόζουσα θέση λόγω της δεσπόζουσας θέσης που κατέχει στην αγορά καινούργιων ελαστικών.

Η *NBIM* απαντά ότι το κριτήριο της δυνατότητας αμοιβαίας αντικαταστάσεως αποτελεί την έννοια κλειδί για τον προσδιορισμό της αγοράς και ότι το επιχείρημα που στηρίζεται στην ελατικότητα της ζητήσεως δεν μπορεί να γίνει δεκτό. Το επιχείρημα αυτό, προς υποστήριξη του οποίου άλλωστε η Επιτροπή δεν προσκομίζει κανένα αποδεικτικό στοιχείο, δεν χρησιμοποιήθηκε στην απόφαση. Εξάλλου, ανεξάρτητα από τις διαστάσεις του ελατικού, η τεχνική της κατασκευής είναι ουσιαστικά η ίδια, με αποτέλεσμα η έννοια αυτή να μην επιτρέπει το διαχωρισμό των ελαστικών για φορτηγά και λεωφορεία για τη δημιουργία αγοράς διαφορετικής από εκείνη των ελαστικών γενικά.

Όσον αφορά το ρόλο του μεταπωλητή, η NBIM τονίζει ότι οι καταναλωτές ελαστικών για μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα είναι επίσης σε μεγάλο βαθμό επαγγελματίες καταναλωτές και ότι οι καταναλωτές ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα, ιδίως δε ορισμένες κατηγορίες από αυτούς όπως οι εμπορικοί αντιπρόσωποι. οι οδηγοί ταξί, είναι ενημερωμένοι και απόλυτα σε θέση να προβούν σε έξυπνη επιλογή, είναι δε τόσο απαιτητικοί όσο και η πελατεία «βαρέων ελαστικών».

Η *Επιτροπή* απαντά ότι η δομή της ζητήσεως δικαιολογεί τόσο την εξαίρεση, που δεν αμφισβητεί η προσφεύγουσα, των ελαστικών πρώτου εξοπλισμού, όσο και τη διάκριση μεταξύ βαρέων ελαστικών και ελαφρών ελαστικών στην αγορά αντικαταστάσεως. Οι εμπορικοί αντιπρόσωποι και οι οδηγοί ταξί δεν μπορούν να μεταβάλουν τις γενικές τάσεις της ζητήσεως στην αγορά ελαφρών ελαστικών, οι δε καταναλωτές ελαστικών για μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα, αν και είναι κατά

κανόνα επιχειρήσεις, δεν είναι επιχειρήσεις μεταφορών και κατά συνέπεια επαγγελματίες, αγοραστές ελαστικών.

6) Η γεωγραφική αγορά

Η *NBIM* επικρίνει την οριοθέτηση της σχετικής γεωγραφικής αγοράς στην αγορά των Κάτω Χωρών.

Η Επιτροπή στηρίζεται σε ορισμένο αριθμό στοιχείων που δεν αφορούν καθόλου την NBIM αλλά ολόκληρη τη Michelin, όπως το γεγονός ότι προηγείται τεχνολογικά, τους σημαντικούς χρηματοδοτικούς πόρους και την ενεργό πολιτική έρευνας και καινοτομιών. Τα στοιχεία αυτά που αφορούν τον όμιλο, μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν μόνο αν η Επιτροπή ελάμβανε υπόψη μια πολύ ευρύτερη, και μάλιστα παγκόσμια, αγορά.

Οι κατασκευαστές με τους οποίους ανταγωνίζεται η Michelin στις Κάτω Χώρες είναι επιχειρήσεις, οι δραστηριότητες των οποίων εκτείνονται παγκοσμίως. Η περιορισμένη εξέταση μόνο στην ολλανδική αγορά, στην οποία αποδίδονται χαρακτηριστικά που δεν αποτελούν δικά της μόνο γνωρίσματα, δίνει εσφαλμένη εντύπωση του πραγματικού ανταγωνισμού στις Κάτω Χώρες.

Η *Επιτροπή* τονίζει ότι οι επικρίσεις αυτές στρέφονται περισσότερο κατά του προσδιορισμού της δεσπόζουσας θέσης στην αγορά και λιγότερο κατά του καθορισμού της αγοράς αυτής. Αφού οριοθετηθεί η γεωγραφική αγορά, είναι απόλυτα φυσικό να προσδιορίζεται η θέση μιας επιχειρήσεως που δρα στην αγορά αυτή, λαμβάνοντας υπόψη τα οφέλη που αντλεί από το γεγονός ότι ανήκει σε ευρύτερο όμιλο.

Στην οικονομική πρακτική, οι κατασκευαστές ελαστικών επιλέγουν κατά κανόνα να πωλούν σε διάφορες αγορές της Κοινότητας με τη μεσολάβηση θυγατρικών που ασκούν τις δραστηριότητές τους στην εγχώρια αγορά. Συνεπώς, όσον αφορά τον εφοδιασμό των πωλητών, ο ανταγωνισμός ασκείται στις Κάτω Χώρες μεταξύ των τοπικών θυγατρικών εταιρειών των κατασκευαστών, οι δε πωλητές δεν έχουν στην πραγματικότητα εξωτερικές πηγές εφοδιασμού. Κατά συνέπεια, το ολλανδικό έδαφος αποτελεί τη ζώνη, εντός της οποίας οι αντικειμενικές συνθήκες ανταγωνισμού είναι παρόμοιες για όλους τους επιχειρηματίες.

2. Η δεσπόζουσα θέση

Η *NBIM* ισχυρίζεται ότι η Επιτροπή αλλοίωσε τις σχέσεις ισχύος στηριζόμενη σε εσφαλμένη και αυθαίρετη οριοθέτηση της αγοράς, δηλαδή σε μια συνολική αγορά των βαρέων ελαστικών. Επιπλέον, είναι απαραίτητο να περιληφθούν στην αγορά τα αναγομωμένα ελαστικά. Όσον αφορά την αναγόμωση ελαστικών για φορτηγά, λεωφορεία και ανάλογα οχήματα, συμπεριλαμβανομένων των αναγομωμέμων ελαστικών, το τμήμα αγοράς που κατέχει η NBIM είναι κατά μέσον όρο 37 % περίπου, ποσοστό που δεν μπορεί να στοιχειοθετήσει δεσπόζουσα θέση.

Οι συμπληρωματικές ενδείξεις σχετικά με την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσεως που επικαλείται η Επιτροπή δεν είναι ορθές. Η NBIM δεν είναι η μόνη επιχείρηση που διαθέτει εμπορικούς αντιπροσώπους, η δε στελέχωση των κυριότερων ανταγωνιστών της είναι, αναλογικά, σημαντικότερη από εκείνη της NBIM, ο αριθμός των εμπορικών αντιπροσώπων της οποίας παρέμεινε σταθερός από το 1970. Λογικά το μεγαλύτερο ή μικρότερο φάσμα προϊόντων που προσφέρει ένας κατασκευαστής δεν συνιστά ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, δεδομένου ότι οι διάφοροι τύποι ελαστικών δεν μπορούν να αντικαταστήσουν ο ένας τον άλλον και ότι η NBIM δεν υποχρεώνει τους πωλητές της να αγοράζουν ολόκληρη τη σειρά των προϊόντων της.

Αρκετές ενδείξεις, που αγνόησε η Επιτροπή, δεν συμβιβάζονται εν προκειμένω με την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσεως. Έτσι, το καθαρό περιθώριο που οι πωλητές αντλούν από την πώληση ελαστικών Michelin είναι συγκρίσιμο με εκείνο που αποκομίζουν από την πώληση ανταγωνιστικών ελαστικών, το δε χιλιομετρικό κόστος των ελαστικών Michelin είναι πιο ευνοϊκό για τους καταναλωτές. Τα οικονομικά αποτελέσματα της NBIM χειροτέρευσαν τόσο ώστε από το 1979 να έχει και ζημία. Ταυτόχρονα, νέοι ιάπωνες ανταγωνιστές αύξησαν έντονα τις προσπάθειές τους να διεισδύσουν στην ολλανδική και ευρωπαϊκή αγορά, πραγματοποιούν δε σημαντικές εισαγωγές. Η NBIM και γενικότερα ο όμιλος Michelin δεν διαθέτει τέτοια ικανότητα παραγωγής ώστε να μπορεί να ικανοποιήσει μόνη την ολική ζήτηση βαρέων ελαστικών και οι ανταγωνιστές της NBIM μπορούν, ανά πάσα στιγμή, να αντικαταστήσουν τις ποσότητες που παρέχει η NBIM στους πελάτες της με συμπληρωματικά προϊόντα. Οι ανταγωνιστές της NBIM είναι πολυεθνικοί όμιλοι με μεγαλύτερη οικονομική ισχύ και υψηλότερο βαθμό διαφοροποιήσεως απ' ό,τι η Michelin.

Ο συλλογισμός της Επιτροπής χαρακτηρίζεται από μια βασική ανακολουθία, κατά το ότι η Επιτροπή συνάγει την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης έναντι των πωλητών εξετάζοντας την κατάσταση της αγοράς στο επίπεδο των καταναλωτών, αντί να εξετάσει τη σχέση ισχύος μεταξύ ανταγωνιστών στο επίπεδο των μεταπωλητών. Όσον αφορά τον συνολικό κύκλο εργασιών των μεταπωλητών, το μέσο ποσοστό των πωλήσεων καινούργιων βαρέων ελαστικών Michelin είναι μόνο 12 έως 18 %, πράγμα που αποκλείει εντελώς την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης.

Πρέπει, επιπλέον, να ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι οι καταναλωτές βαρέων ελαστικών είναι αγοραστές ενημερωμένοι επαγγελματίες, γεγονός που μειώνει σημαντικά την έκταση των τμημάτων της αγοράς, γιατί τέτοιοι αγοραστές είναι σε θέση να αντιταχθούν στους κατασκευαστές. Οι καταναλωτές αυτοί δέχονται ακόμη καλύτερα τη δράση των εμπορικών αντιπροσώπων, το έργο των οποίων εντάσσεται στην καλή διαχείριση μιας επιχειρήσεως.

Όσον αφορά την κατάχρηση, που αναφέρεται στην επίδικη απόφαση ως απόδειξη της υπάρξεως δεσπόζουσας θέσης, η συμπεριφορά που επικρίνει η Επιτροπή για τα βαρέα ελαστικά είναι τελείως όμοια με εκείνη που εφαρμόζει η NBIM σχετικά με τα ελαστικά για επιβατηγά αυτοκίνητα και μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα, όσον αφορά τα οποία η Επιτροπή δεν διαπίστωσε, εντούτοις, καμία δεσπόζουσα θέση. Το να εικάζεται η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσεως από μια δήθεν καταχρηστική πρακτική, ενώ καμία πρακτική δεν είναι καταχρηστική ελλείψει αποδείξεως για την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης, ισοδυναμεί, εξάλλου, με αντίστροφο συλλογισμό υπό τη μορφή φαύλου κύκλου.

Η *Επιτροπή* τονίζει ότι η NBIM δεν αμφισβητεί ότι κατέχει 57 έως 65 % της αγοράς βαρέων καινούργιων ελαστικών. Ακόμη κι αν υποτεθεί ότι περιλαμβάνονταν στο ποσοστό αυτό τα αναγονωμένα ελαστικά, θα έπρεπε να περιληφθούν μόνο τα αναγομωμένα ελαστικά που πράγματι διατέθηκαν στην αγορά και όχι τα αναγομωμένα ελαστικά κατόπιν παραγγελίας. Στην περίπτωση αυτή θα προέκυπτε ότι η NBIM κατείχε τμήμα αγοράς ελάχιστα κατώτερο από εκείνο που αναφέρεται στην απόφαση. Η NBIM δεν αμφισβητεί επίσης την πολύ σημαντική διαφορά μεταξύ του δικού της τμήματος αγοράς και εκείνου των ανταγωνιστών.

Η σημασία των εμπορικών αντιπροσώπων της NBIM προκύπτει κυρίως από τη δράση τους σε εμπορικό και τεχνικό επίπεδο όπως

περιγράφεται στην απόφαση. Η δυνατότητα των αντιπροσώπων της NBIM να δρουν στο επίπεδο των καταναλωτών χωρίς να λαμβάνουν υπόψη τους μεταπωλητές, οι οποίοι είναι υποχρεωμένοι να υφίστανται τις παρεμβάσεις του προμηθευτή στον δικό τους τομέα δραστηριοτήτων, αποτελεί απόδειξη για τη δεσπόζουσα θέση που κατέχει η NBIM. Το εκτεταμένο φάσμα προϊόντων που κατέχει η NBIM έχει ως αποτέλεσμα ότι η NBIM είναι, για κάθε μεταπωλητή, αναγκαίος συναλλασόμενος που διαθέτει μέσα πιέσεως και μπορεί να επηρεάσει τις αγορές των μεταπωλητών.

Οι ενδείξεις που αντλεί η NBIM από τις τιμές, τα οικονομικά αποτελέσματα, τη διείσδυση νέων ανταγωνιστών, την παραγωγική ικανότητα και την ισχύ και το μέγεθος των κυριότερων ανταγωνιστών δεν μπορεί να άρει την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης που αποδεικνύεται από άλλα στοιχεία. Ούτε το γεγονός ότι η NBIM δεν εφάρμοσε υπερβολικές τιμές, ούτε η προσωρινά μέτρια ή μηδαμινή αποδοτικότητα δεν αντίκειται στην ύπαρξη δεσπόζουσας θέσεως. Η διείσδυση νέων ανταγωνιστών πραγματοποιείται ουσιαστικά σε βάρος των ανταγωνιστών της NBIM, η οποία διατήρησε το τμήμα της αγοράς που κατείχε.

Ναι μεν η Επιτροπή έλαβε υπόψη, κατά την οριοθέτηση της αγοράς, της υπάρξεως του κρίκου που αποτελούν οι πωλητές, στο επίπεδο των οποίων αναφέρεται η καταχρηστική συμπεριφορά, αυτό όμως δεν σημαίνει ότι η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης έπρεπε να αποδειχθεί χωριστά σε σχέση με τους προμηθευτές, τους ανταγωνιστές, τους αγοραστές, τους πωλητές και τους καταναλωτές. Η θέση ισχύος υφίσταται έναντι όλων αυτών των συναλλασομένων. Το ποσοστό εφοδιασμού των πωλητών με προϊόντα NBIM δεν μπορεί, εξάλλου, παρά να είναι ουσιαστικά το ίδιο με εκείνο των πωλήσεων στους καταναλωτές. Δεν ενδιαφέρει αν οι πωλητές είναι επίσης παρόντες στην αγορά άλλων προϊόντων, γιατί ως προς τα σχετικά προϊόντα πρέπει πάντοτε να αντιμετωπίζουν την επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση.

Το αντιστάθμισμα που μπορεί να προκύψει από το γεγονός ότι οι καταναλωτές βαρέων ελαστικών είναι ενημερωμένοι επαγγελματίες δεν μπορεί να άρει ή να εξαφανίσει τη δεσπόζουσα θέση, επιτρέπει δε το πολύ τη διόρθωση ορισμένων αποτελεσμάτων.

3. Η επίδικη συμπεριφορά

α) Το σύστημα εκπτώσεων

Κατά την *NBIM,* η Επιτροπή δεν εκτίμησε ορθά τα χαρακτηριστικά του μηχανισμού εκπτώσεων που εφαρμόζει η NBIM. Η έκπτωση αποτελείται από ένα σταθερό στοιχείο, όμοιο για κάθε μεταπωλητή, και από ένα μεταβλητό στοιχείο που καθορίζεται κάθε χρόνο σε σχέση με τον όγκο αγορών προϊόντων Michelin, σύμφωνα με προοδευτική κλίμακα που αναθεωρείται κάθε χρόνο και η NBIM είχε κοινοποιήσει στην Επιτροπή από την αρχή της έρευνας το 1977. Αυτό το μεταβλητό στοιχείο κυμαίνεται κάθε χρόνο εντός ενός ανοίγματος που δεν υπερβαίνει το 5 %. Ένα τμήμα αυτού, που ουδέποτε έχει υπερβεί λίγα δέκατα τοις εκατό, συνδέεται με την πραγματοποίηση στόχων αγοράς, οι οποίοι καθορίζονται με κοινή συμφωνία και εντάσσονται ακολούθως στο πρόγραμμα παραγωγής και πωλήσεων της NBIM.

Σχετικά με τα παραπάνω, η NBIM τονίζει ιδίως το μικρό περιθώριο διακυμάνσεων της εκπτώσεως. Η μεγαλύτερη διαφορά μεταξύ των εκπτώσεων που χορηγήθηκαν σε 54 πελάτες, που επέλεξαν οι ελεγκτές

της Επιτροπής για τις ανάγκες της έρευνας, ήταν 2 έως 2,5 % ενώ ο όγκος αγορών βαρέων ελαστικών Michelin των εν λόγω μεταπωλητών διέφερε από 13 000 έως 200 μονάδες ετησίως και περισσότερο. Εκτός από μερικές εξαιρέσεις, όλοι οι μεταπωλητές που αγόραζαν περισσότερα από 3 000 ελαστικά ετησίως έλαβαν, κατά τη διάρκεια της περιόδου 1975 έως 1979, το ίδιο ανώτατο ποσοστό εκπτώσεως.

Η έκπτωση της NBIM είχε χαρακτήρα αποκλειστικά ποσοτικό. Η χρησιμοποιηθείσα κλίμακα αναφερόταν μέχρι το 1978 στο συνολικό αριθμό αγορών ελαστικών κάθε κατηγορίας, αργότερα δε σε χωριστές κατηγορίες ελαστικών. Εντούτοις, τα ποσοστά εκπτώσεων δεν μπορούσαν να εφαρμοστούν κατά τρόπο μηχανικό, δεδομένου ότι οι μεταπωλητές δεν δέχθηκαν την αυτόματη μείωση της εκπτώσεως μετά από τη μείωση του κύκλου εργασιών.

Ποτέ ο στόχος πωλήσεων δεν αποτέλεσε το αποφασιστικό στοιχείο της εκπτώσεως. Το τμήμα αυτό αποτελεί αμοιβή για υπηρεσία που παρέχεται πράγματι στον κατασκευαστή από τον μεταπωλητή, υπό έννοια ότι τα στοιχεία που λαμβάνει ο κατασκευαστής στο πλαίσιο καθορισμού των στόχων, του επιτρέπουν να προγραμματίσει καλύτερα την παραγωγή του και να μειώσει το κόστος του.

Κανένας μεταπωλητής δεν στερήθηκε ποτέ ολόκληρη την ετήσια έκπτωσή του για οποιοδήποτε λόγο. Κάθε μεταπωλητής γνωρίζει από πείρα ότι στην περίπτωση αυτή θα έχανε το πολύ μερικά δέκατα τοις εκατό.

Κακώς η Επιτροπή εξομοίωσε την έκπτωση με την έκπτωση τακτικού πελάτη, η οποία είχε αποτελέσει αντικείμενο της αποφάσεως του Δικαστηρίου της 13ης Φεβρουαρίου 1979 (85/76, Hoffmann-La Roche κατά Επιτροπής, Recueil σ. 461). Δεν υφίσταται καμιά υποχρέωση αποκλειστικότητας. Ακόμα και οι πελάτες που διαθέτουν στην αγορά πολλές μάρκες, λαμβάνουν την ίδια έκπτωση. Η έκπτωση στόχων δεν είχε κανένα αποτρεπτικό αποτέλεσμα όσον αφορά τον εφοδιασμό των πωλητών. Οι διαφορές μεταξύ των εκπτώσεων που χορηγούνται σε διάφορους μεταπωλητές οφείλονται σε ποσοτικά κριτήρια, δηλαδή το συνολικό κύκλο εργασιών του μεταπωλητή. Η χορήγηση εκπτώσεως που προορίζεται στο να ενθαρρύνει το μεταπωλητή να πωλεί συνιστά θεμιτό μέσο βάσει του άρθρου 86. Αμείβει την παροχή, που συνίσταται στην πραγματοποίηση στόχων πωλήσεως που συμφωνούνται από κοινού, χωρίς να λαμβάνονται υπόψη οι αγορές ελαστικών από άλλες επιχειρήσεις. Ο κατασκευαστής στον οποίο απαγορεύεται να παρακινεί τους μεταπωλητές του να αγοράζουν περισσότερο, καταδικάζεται στην πραγματικότητα σε οικονομικό μαρασμό.

Η έκπτωση δεν εισάγει επίσης διακρίσεις, δεδομένου ότι οι διαφορές μεταξύ των ποσοστών της εκπτώσεως, προκύπτουν από την εφαρμογή μιας κλίμακας, η οποία είναι συνάρτηση των συνολικών αγορών του μεταπωλητή από την NBIM κατά τη διάρκεια του προηγουμένου έτους. Σε καμιά περίπτωση, ο συντελεστής της εκπτώσεως δεν ήτανε συνάρτηση του ποσοστού των αγορών του μεταπωλητή προϊόντων Michelin σε σχέση με τις αγορές που πραγματοποιούσε από ανταγωνιστικές επιχειρήσεις.

Η κατηγορία ότι ο συντελεστής της εκπτώσεως συνδεόταν με το ποσοστό αγορών ελαστικών Michelin από τον πωλητή, («θερμοκρασία Michelin»), είναι αδικαιολόγητη και δεν στηρίζεται σε καμία απόδειξη. Η «θερμοκρασία Michelin» δεν διαδραμάτισε ποτέ κανένα ρόλο στον καθορισμό της εκπτώσεως.

Εν πάση περιπτώσει, οι τόσο μικρές διαφορές δεν προέρχονταν από οποιαδήποτε επιβλαβή για τον ανταγωνισμό πρόθεση και, συνεπώς, δεν έπρεπε να κινήσουν το ενδιαφέρον των κοινοτικών αρχών στο πλαίσιο της εφαρμογής του άρθρου 86.

Η αιτίαση που στηρίζει η Επιτροπή στη δήθεν έλλειψη ανακοινώσεως των στόχων

και των εκπτώσεων είναι αβάσιμη, γιατί τα στοιχεία αυτά καθορίζονταν από τους μεταπωλητές μαζί με τον εμπορικό αντιπρόσωπο της NBIM στην αρχή του έτους. Οι περιπτώσεις που παραθέτει η Επιτροπή για να ισχυριστεί το αντίθετο, αφορούσαν μεταπωλητές, οι πωλήσεις των οποίων είχαν υποστεί απότομη πτώση και οι οποίοι ισχυρίστηκαν ότι δεν είχαν αντιληφθεί καλά τους όρους χορηγήσεως των εκπτώσεων, ενώ αυτοί δεν τους είχαν ποτέ προηγουμένως δημιουργήσει προβλήματα. Οι εκπτώσεις έπρεπε κατ' ανάγκη να κοινοποιούνται στο μεταπωλητή, αλλοιώς δεν θα είχαν καμία έννοια. Κάθε μεταπωλητής που το ζητούσε λάμβανε πάντοτε γραπτή και επίσημη επιβεβαίωση.

Συνοψίζοντας, η NBIM θεωρεί ότι η ερμηνεία του άρθρου 86 της συνθήκης που επιδιώκει η Επιτροπή να προβάλει στην παρούσα υπόθεση, είναι αντίθετη προς την απόφαση του Δικαστηρίου στην υπόθεση Hoffmann-La Roche (απόφαση της 13. 2. 1979, 85/76, Recueil σ. 461). Στην υπόθεση αυτή, το Δικαστήριο έκρινε ότι οι εκπτώσεις τακτικού πελάτη ξέφευγαν από τον κανόνα που διέπει έναν φυσιολογικό ανταγωνισμό προϊόντων ή υπηρεσιών, γιατί απέβλεπαν στο να αμείψουν την ανάληψη εκ μέρους των πελατών της υποχρεώσεως να μην εφοδιάζονται από τους ανταγωνιστές. Εν προκειμένω, δεν πρόκειται πάντως για την αμοιβή μιας υποχρεώσεως αποκλειστικότητας, αλλά της αγοράς αυξανόμενων ποσοτήτων εμπορευμάτων από τον ενδιαφερόμενο προμηθευτή. Η Επιτροπή προσάπτει ότι οι επίδικες εκπτώσεις συνιστούσαν κίνητρα για περισσότερες αγορές.

Η απαγόρευση σε μια επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση να ενδιαφέρεται για την εμπορία του προϊόντος της και να ενθαρρύνει τους μεταπωλητές να πωλούν ισοδυναμεί με την καταδίκη της σε οικονομικό μαρασμό και με την επιβολή κυρώσεων κατά της ίδιας της υπάρξεως της δεσπόζουσας θέσεως. Μια τέτοια κύρωση είναι ακόμα περισσότερο άδικη εν προκειμένω που η ενδιαφερόμενη επιχείρηση όφειλε τη θέση της στην αγορά στην ποιότητα των προϊόντων της. Δεδομένου ότι η NBIM εκτίθεται μόνιμα σε οξύ και έντονο ανταγωνισμό παγκοσμίως, οι φραγμοί όσον αφορά την ικανότητα αντιδράσεως και την προσαρμογή της στον ανταγωνισμό μπορούν να απειλήσουν την ύπαρξή της.

Η *Επιτροπή* παρατηρεί καταρχάς ότι η σημασία που προσδίδει η NBIM με την προσφυγή της στην κλίμακα των ετήσιων εκπτώσεων είναι αντίθετη προς τις εξηγήσεις που παρέσχε η NBIM κατά τη διοικητική διαδικασία, σύμφωνα με τις οποίες η κλίμακα και οι σχετικές οδηγίες δεν ήταν παρά κατευθυντήριες γραμμές εσωτερικής χρήσεως, που εφαρμόζονταν κατά τρόπο ελαστικό, για να λαμβάνεται υπόψη η ατομική κατάσταση των διανομέων. Η ελαστική εφαρμογή και η έλλειψη σημασίας της κλίμακας, αν όχι η τέλεια αναποτελεσματικότητά της, επιβεβαιώνονται από τις ανωμαλίες που αποκαλύφθηκαν μετά από προσεκτική εξέταση των στοιχείων, τα οποία παρέσχε η NBIM, σχετικά με τις πωλήσεις ελαστικών διαφόρων κατηγοριών και τις σχετικές με αυτές εκπτώσεις.

Από τα δελτία μεταπωλητών προκύπτει σαφώς ότι η έκπτωση συνδεόταν με ένα στόχο που έπρεπε να πραγματοποιηθεί στα βαρέα ελαστικά και ότι ο στόχος αυτός καθοριζόταν από συγκεκριμένο αριθμό ελαστικών που έπρεπε να αγοραστούν κατά τη διάρκεια του έτους. Έστω και αν οι διακυμάνσεις της εκπτώσεως από τον ένα διανομέα στον άλλο και η επιβολή κυρώσεως στον διανομέα που δεν επιτύγχανε τον υψηλότερο στόχο αλλά έφθανε σε χαμηλότερο στόχο ήταν περιορισμένες, οι επιπτώσεις δεν ήταν καθόλου αμελητέες.

Επιπλέον, στην περίπτωση που ο διανομέας δεν επετύγχανε το χαμηλότερο στόχο ή, από το 1978, τον ενιαίο στόχο, δεν ήταν εξασφαλισμένος ότι δεν θα έχανε το σύνολο της ετήσιας εκπτώσεως, δεδομένου ότι η Michelin επιφυλασσόταν του δικαιώματος να επιβάλει αυτή τη δρακόντεια κύρωση. Σε μια τουλάχιστον περίπτωση, η Michelin απείλησε το διανομέα ότι θα αναλάμβαναν την ήδη καταβληθείσα προκαταβολή επί της ετήσιας εκπτώσεως αν δεν πραγματοποιούσε το στόχο του για το εν λόγω έτος.

Η άποψη ότι η έκπτωση της NBIM ήταν καθαρώς ποσοτική, αντικρούεται από τα δελτία των διανομέων. Έτσι, σε μια περίπτωση, διανομέας που είχε συνολικό κύκλο εργασιών σημαντικά κατώτερο από εκείνο ενός άλλου, έλαβε εντούτοις πολύ υψηλότερη μέγιστη έκπτωση από αυτόν τον άλλο για την πραγματοποίηση ενός μέγιστου στόχου πολύ λιγότερο υψηλού από τον στόχο που είχε καθοριστεί για τον τελευταίο. Ο ατομικός χαρακτήρας του συστήματος εκπτώσεων επιβεβαιώνεται από τους ισχυρισμούς της NBIM που αφορούν τη δυσχέρεια μειώσεως των εκπτώσεων, σε περίπτωση μειώσεως του κύκλου εργασιών.

Έστω και αν οι κυρώσεις για την μη επίτευξη του στόχου ήταν μάλλον περιορισμένες στις περισσότερες περιπτώσεις, ο μεταπωλητής ήταν στην απόλυτη διάθεση της Michelin σε περίπτωση που δεν θα επετύγχανε το χαμηλότερο στόχο. Συνεπώς, ο στόχος και η έκπτωση αποτελούσαν σημαντικά μέσα πιέσεως.

Οι πληροφορίες που ελάμβανε ο κατασκευαστής στο πλαίσιο του καθορισμού των στόχων δεν μπορούν να θεωρηθούν ως αντικειμενικά παρεχόμενη υπηρεσία. Αν επρόκειτο μόνο για συγκέντρωση πληροφοριών, θα αρκούσε μια απλή έρευνα στους μεταπωλητές σχετικά με τις προβλέψεις τους όσον αφορά τις αγορές του επόμενου έτους. Εντούτοις, η NBIM επεδίωκε μέσω του συστήματός της να παρακινήσει τεχνητά το μεταπωλητή να τηρήσει τις προβλέψεις του, είχε δε ενεργό συμμετοχή ακόμη και στην κατάρτιση των προβλέψεων του μεταπωλητή για τον καθορισμό των στόχων.

Προσπαθώντας να αποδείξει ότι το σύστημά της ισοδυναμούσε με σύστημα εκπτώσεων ποσότητας, η NBIM δεν λαμβάνει υπόψη της ότι οι εκπτώσεις της δεν στηρίζονται σε κατάλογο ποσοστών που ισχύει για όλους τους συναλλασσόμενους, ότι συνδέονται με εξατομικευμένους στόχους και ότι εφαρμόζονται κατά τρόπο που οι μεταπωλητές αγνοούν πλήρως. Έστω και αν δεν προέκυπτε από τα δελτία των διανομέων ότι η προτεινόμενη ετήσια έκπτωση συνδεόταν άμεσα με το ποσοστό που αντιπροσώπευαν τα ελαστικά Michelin στις συνολικές αγορές ενός μεταπωλητή, ποσοστό που οι αντιπρόσωποι της NBIM υποχρεούνταν να εκφράσουν κατά τον ίδιο τρόπο όπως προηγουμένως υποδηλούνταν με την έκφραση «θερμοκρασία Michelin», η NBIM μπορεί δύσκολα να αμφισβητήσει ότι το στοιχείο αυτό περιλαμβανόταν μεταξύ των πλέον σημαντικών για τον καθορισμό σε ατομική βάση τόσο της εκπτώσεως όσο και του στόχου.

Ο εισάγων διακρίσεις χαρακτήρας της εκπτώσεως ήταν αναπόσπαστα συνδεδεμένος με τον εξατομικευμένο και λίγο διαυγή τρόπο, με τον οποίο η NBIM καθόριζε τους στόχους πωλήσεως και τις εκπτώσεις. Αν και η NBIM πρόβαλε την ετήσια κλίμακα ως αντικειμενικό στοιχείο του καθορισμού των εκπτώσεων, δεν απέδειξε ότι τα περιστατικά αντιστοιχούσαν στην πραγματικότητα σ' αυτήν την κλίμακα, τούτο δε παρά τις ανωμαλίες που ανέφερε η Επιτροπή. Επιχειρήσεις που βρίσκονταν σε συγκρίσιμη θέση είχαν διαφορετική μεταχείριση. Επίσης, επιχειρήσεις που βρίσκονταν σε τελείως διαφορετική θέση είχαν ταυτόσημη μεταχείριση. Οι διαφορές που διαπιστώθηκαν μεταξύ των εκπτώσεων ήταν σημαντικές και αποτελούσαν το 2 έως 5 % της ετήσιας εκπτώσεως. Σε απόλυτους

αριθμούς, πρόκειται για χιλιάδες ή δεκάδες χιλιάδων φιορινίων, συνεπώς δε για σημαντικά ποσά όσον αφορά τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις.

Πριν από τη δήλωση που έγινε κατά την διάρκεια της ακροάσεως, η οποία πραγματοποιήθηκε στην παρούσα υπόθεση το 1980, η πολιτική της NBIM ήταν να μη δίδει επίσημες διαβεβαιώσεις των εκπτώσεων που συμφωνούνταν, μια τέτοια δε επιβεβαίωση δεν μπορούσε να ληφθεί παρά μόνο σε εξαιρετικές περιπτώσεις και μετά από πολλές οχλήσεις.

Η έλλειψη γραπτής επιβεβαιώσεως των στόχων και των εκπτώσεων δημιουργούσε, για το μεταπωλητή, μια διφορούμενη κατάσταση και μια ανασφάλεια όχι σε νομικό αλλά σε ουσιαστικό επίπεδο, γιατί ο μεταπωλητής αντιμετώπιζε σοβαρά προβλήματα για τον υπολογισμό της εκπτώσεώς του. Έτσι, το περιθώριο ενεργειών της NBIM ήταν αυξημένο.

Η NBIM δεν προσκόμισε κανένα στοιχείο που να αποδεικνύει ότι η έκπτωση στόχων συνιστούσε μορφή εκπτώσεως ποσότητας. Έστω όμως κι αν αυτή ήταν η περίπτωση, ένα τέτοιο σύστημα που εφαρμόζεται από δεσπόζουσα επιχείρηση, μπορεί να συνιστά κατάχρηση, γιατί η επίτευξη ενός ετήσιου στόχου εκ μέρους του μεταπωλητή δεν επιτρέπει μείωση του κόστους που η NBIM μπορούσε να αντισταθμίσει. Μείωση του κόστους δεν μπορούσε να επιτευχθεί με έκπτωση στο τέλος του χρόνου.

Εν συμπεράσματι, η Επιτροπή τονίζει ότι το Δικαστήριο έχει καταδικάσει, στην υπόθεση Hoffmann-La Roche, τις εκπτώσεις τακτικού πελάτη, γιατί οι τελευταίες δεν στηρίζονται σε οικονομική παροχή που δικαιολογεί ένα τέτοιο όφελος. Οι εκπτώσεις θα επιτρέπονταν αν περιορίζονταν στο να ωφελείται ο αγοραστής από τη μείωση του κόστους. Εκπτώσεις που δεν συνδέονται με τη μείωση κόστους και που έχουν σκοπό να περιορίσουν το ενδιαφέρον του αγοραστή για το προϊόν άλλου προμηθευτή, δεν μπορούν να εφαρμόζονται από επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση. Εκτός από την περίπτωση εφαρμογής πολύ μειωμένων τιμών, μπορεί μόνο να μειώσει τις τιμές της για όλους τους αγοραστές, ο δε περιορισμός αυτός θα είχε ως αποτέλεσμα να μην μπορεί η δεσπόζουσα επιχείρηση να εφαρμόζει διακρίσεις.

Η απαγόρευση αυτή μπορεί μάλιστα να πλήξει ορισμένες μορφές ποσοτικών εκπτώσεων, που δεν συνδέονται με μείωση του κόστους· η Επιτροπή αναφέρεται σχετικά στο κείμενο μιας αποφάσεως του Bundeskartellamt της 22ας Οκτωβρίου 1979 (Wirtschaft und Wettbewerb, 2/1980, σ. 145), την οποία επικύρωσε το Kammergericht στις 26 Νοεμβρίου 1980 (Wirtschaft und Wettbewerb, 1/1981, σ. 15). Εν προκειμένω πάντως, οι εκπτώσεις είχαν εξατομικευμένο και μυστικό χαρακτήρα.

Δεν πρόκειται για καταδίκη της δεσπόζουσας επιχείρησης σε οικονομικό μαρασμό. Η επιχείρηση όμως, που απέκτησε τη δεσπόζουσα θέση χάρη στο γεγονός ότι προηγούνταν τεχνολογικά και στην ποιότητα των προϊόντων της, δεν πρέπει, όταν οι εν λόγω παράγοντες υποχωρούν, να διατηρεί τη θέση αυτή, όχι χάρις στις καλύτερες οικονομικές υπηρεσίες της, αλλά χάρις στα πλεονεκτήματα που απέκτησε λόγω της υπεροχής της, με αποτέλεσμα την αυτοσυντήρηση της δεσπόζουσας θέσης.

Η *γαλλική κυβέρνηση* υποστηρίζει ότι η Επιτροπή θεωρεί ως παράβαση *per se* την πρακτική που συνίσταται σε ένα σύστημα εκπτώσεων, όπως αυτό στην παρούσα υπόθεση, χωρίς να αποδείξει ότι μια τέτοια συμπεριφορά ήταν δυνατόν να έχει αρνητικές επιπτώσεις στον ανταγωνισμό.

Η αγορά 6αρέων ελαστικών αντικαταστάσεως είναι μια αγορά ανοικτή, όπου επικρατεί ανταγωνισμός. Η NBIM άφηνε πλήρη εμπορική ελευθερία στους μεταπωλητές της. Δεν υπάρχει τίποτα το επιλήψιμο στο να δημιουργεί μια επιχείρηση σταθερούς δεσμούς με τους μεταπωλητές της. Οι μεταπωλητές επιλέγουν να αγοράσουν ελαστικά Michelin για ένα σύνολο λόγων που αναφέρονται στις ιδιότητες, στο γόητρο και στην τιμή του προϊόντος.

Η Michelin δεν επιδίωξε να ενισχύσει τη δεσπόζουσα θέση της, η δε εξέλιξή της οφείλεται αποκλειστικά σε εσωτερική ανάπτυξη και σε εμπορική πολιτική σύμφωνη με το δίκαιο, τις επαγγελματικές συνήθειες και με γνώμονα τη συνήθη στρατηγική της.

6) Η συμπληρωματική έκπτωση του 1977

Κατά την *NBIM,* η αιτίαση της Επιτροπής κατά της συμπληρωματικής εκπτώσεως που χορηγήθηκε το 1977 στηρίζεται σε πεπλανημένη ανάλυση των πραγματικών περιστατικών. Δεδομένου ότι η έκπτωση δεν συνιστούσε μορφή εξαρτημένης παροχής κατά την έννοια του άρθρου 86, στοιχείο δ, ο δήθεν παράνομος χαρακτήρας της εκπτώσεως αυτής οφείλεται μόνο στο γεγονός ότι χαρακτηρίστηκε από την Επιτροπή ως «έκπτωση για την αγορά 6αρέων ελαστικών», ενώ εξαρτιόταν από την πραγματοποίηση συγκεκριμένης παροχής σε σχέση με τα ελαστικά για επιβατικά αυτοκίνητα. Τίποτα όμως δεν επιτρέπει έναν τέτοιο χαρακτηρισμό.

Η απόφαση χορηγήσεως της εκπτώσεως αυτής ελήφθη μετά από προσωρινή έλλειψη 6αρέων ελαστικών, η οποία ήταν αποτέλεσμα των μέτρων για την εκσυγχρόνιση του προγράμματος παραγωγής της NBIM. Προκειμένου να αντισταθμίσει τα αρνητικά αποτελέσματα της ελλείψεως αυτής επί της αμοιβής των πωλητών, η NBIM ανακοίνωσε μόλις τον Σεπτέμβριο, τη χορήγηση στο τέλος του έτους συμπληρωματικής εκπτώσεως 0,5 % για όλους τους μεταπωλητές που είχαν πραγματοποιήσει το στόχο σε ελαστικά για επιβατηγά αυτοκίνητα, ο οποίος είχε συμφωνηθεί στις αρχές του έτους 1977, στόχος που ήταν του ίδιου επιπέδου με το προηγούμενο έτος. Επρόκειτο για συμπληρωματική έκθεση για την αγορά ελαστικών επιβατηγών αυτοκινήτων, που ήταν στην ουσία αύξηση της τακτικής εκπτώσεως για την αγορά ελαστικών επιβατηγών αυτοκινήτων για το 1977, η οποία δεν διέφερε σε τίποτα από την τακτική έκπτωση για την αγορά ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα που η Επιτροπή δεν είχε ποτέ επικρίνει.

Συνεπώς, η Επιτροπή διέπραξε δύο σφάλματα κατά την περιγραφή της: ισχυρίστηκε ότι ο στόχος πωλήσεως για ελαφρά ελαστικά ήταν «ειδικός» στόχος και ότι η έκπτωση 0,5 % υπολογίστηκε επί των αγορών ελαφρών και 6αρέων ελαστικών, ενώ είχε υπολογιστεί επί των συνολικών αγορών όλων των τρεχουσών κατηγοριών ελαστικών.

Ο συλλογισμός της Επιτροπής οφείλεται σε σύγχυση μεταξύ της εκπτώσεως και της εννοίας «εξαρτημένη παροχή» κατά την έννοια του άρθρου 86, στοιχείο δ, της συνθήκης. Πράγματι, η Επιτροπή όφειλε να εγκαταλείψει την άποψη ότι η έκπτωση αυτή συνιστούσε κατάχρηση κατά την έννοια του άρθρου 86, στοιχείο δ, διότι δεν επρόκειτο για την εξάρτηση της πωλήσεως ενός προϊόντος Α από την αγορά από τον ίδιο πελάτη ενός άλλου προϊόντος Β.

Κατηγορώντας την NBIM ότι επωφελήθηκε της ελλείψεως 6αρέων ελαστικών για να υποχρεώσει τους μεταπωλητές να καταβάλουν ιδιαίτερη προσπάθεια για την πώληση ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα, η Επιτροπή καταδικάζει την πρόθεση της NBIM. Δεν μπορεί να χαρακτηριστεί ως κατάχρηση μέτρο που προοριζόταν

μόνο να παράσχει μια συμπληρωματική αμοιβή στους μεταπωλητές, οι οποίοι θίγηκαν από τα αποτελέσματα της ελλείψεως. Η συμπληρωματική έκπτωση δεν είχε κανένα αντικείμενο ή αποτέλεσμα αντίθετο στον ανταγωνισμό.

Η *Επιτροπή* αμφισβητεί, καταρχάς, στηριζόμενη στο περιεχόμενο των δελτίων των διανομέων, ότι η συμπληρωματική αυτή έκπτωση προσφέρθηκε στους μεταπωλητές μόλις το Σεπτέμβριο. Εν πάση περιπτώσει, έστω κι αν προσφέρθηκε στους διανομείς το αργότερο το Σεπτέμβριο του 1977, επηρέασε τις αγορές του τρίτου τριμήνου, που είναι από εμπορική άποψη η σημαντικότερη περίοδος του έτους στον τομέα των ελαστικών. Η έκπτωση αυτή εξαρτιόταν από ένα ειδικό στόχο και εν πάση περιπτώσει από στόχο που είχε καθοριστεί ρητά για τα ελαστικά επιβατηγών αυτοκινήτων. Ο στόχος αυτός ήταν όμοιος με τον ανώτατο ετήσιο στόχο ή μάλιστα τον υπερέβαινε, τούτο δε κατά το έτος που η ζήτηση ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα ήταν μειωμένη. Η NBIM χορήγησε την έκπτωση αυτή, γιατί είχε προβλέψει την έλλειψη βαρέων ελαστικών στην αγορά, που οφειλόταν σε αύξηση των εξαγωγών της στις Ηνωμένες Πολιτείες. Κατά συνέπεια, επρόκειτο για προσθήκη στις εκπτώσεις για βαρέα ελαστικά, τις μειωμένες πωλήσεις των οποίων έπρεπε να αντισταθμίσει.

Το σύστημα της εν λόγω συμπληρωματικής εκπτώσεως συνεπαγόταν ότι εκείνος που δεν πετύγχανε το στόχο πωλήσεως που είχε συμφωνηθεί σε ελαστικά για επιβατηγά αυτοκίνητα, δεν τύγχανε της αντισταθμίσεως για τις ζημίες που οφείλονταν στην έλλειψη βαρέων ελαστικών. Τα υποσχόμενα από τη συμπληρωματική έκπτωση κέρδη, είχαν άμεσο προορισμό να αυξήσουν τη δραστηριότητα των μεταπωλητών σε μια τελείως διαφορετική αγορά, όπου η ζήτηση ήταν μικρή. Κατά το χρόνο που ο κύκλος εργασιών σε βαρέα ελαστικά μειωνόταν λόγω της ελλείψεως που οφειλόταν στην ίδια την NBIM, η NBIM απαιτούσε από τους διανομείς συμπληρωματικές προσπάθειες στην αγορά ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα, εφόσον επιθυμούσαν να αντισταθμίσουν τις συνέπειες της ελλείψεως αυτής. Οι διανομείς ήταν υποχρεωμένοι να δεχτούν τη συμπεριφορά αυτή της δεσπόζουσας επιχείρησης, αν ήθελαν να διατηρήσουν την ανταγωνιστική τους θέση στην αγορά. Έστω κι αν θεωρηθεί ότι η εν λόγω εμπορική τακτική δεν καλύπτεται από το γράμμα του άρθρου 86, στοιχείο δ, πρόκειται για συμπεριφορά που νόθευσε τον ανταγωνισμό στην αγορά ελαφρών ελαστικών και που εμπίπτει στο πνεύμα της διατάξεως αυτής. Η εν λόγω συμπεριφορά καλύπτεται, εν πάση περιπτώσει, από τη γενική απαγόρευση των καταχρήσεων που καταγγέλλει το άρθρο 86. Η διατήρηση περιορισμένου ανταγωνισμού στην αγορά βαρέων ελαστικών αντικαταστάσεως με την ταυτόχρονη προσπάθεια ενισχύσεως ή θέσεως στη διαφορετική αγορά των ελαφρών ελαστικών, δεν αποτελεί κανονικό μέσο ανταγωνισμού.

4. Τα αποτελέσματα στο εμπόριο μεταξύ κρατών μελών

Η *NBIM* ισχυρίζεται ότι η επικρινόμενη συμπεριφορά εντοπίζεται αποκλειστικά στις Κάτω Χώρες και υπάγεται, συνεπώς, στην εθνική έννομη τάξη. Η NBIM ασκεί τις δραστηριότητές της μόνο στο έδαφος των Κάτω Χωρών, τα επικρινόμενα δε περιστατικά συνέβησαν αποκλειστικά στο έδαφος αυτό. Όλοι οι πωλητές είναι εγκατεστημένοι στις Κάτω Χώρες.

Η Επιτροπή δεν απέδειξε ότι η επικρινόμενη συμπεριφορά στεγανοποίησε την αγορά στις Κάτω Χώρες. Διαπίστωσε η

ίδια την ύπαρξη παραλλήλων εισαγωγών. Αναγνώρισε επίσης ότι στην αγορά ελαστικών επικρατεί ανταγωνισμός. Από καμία μαρτυρία ούτε από κανένα γεγονός δεν προέκυψε ότι έστω και ένας μεταπωλητής είχε, τουλάχιστον μια φορά, λόγω του συστήματος εκπτώσεων της NBIM, δώσει παραγγελία στην NBIM και όχι σε άλλο κατασκευαστή. Ο ισχυρισμός της Επιτροπής ότι οι ανταγωνιστές θίγηκαν από τις εν λόγω πρακτικές δεν στηρίζεται σε κανένα αποδεικτικό στοιχείο.

Επιλαμβανόμενη της υπό κρίση υποθέσεως, η Επιτροπή αναμίχθηκε σε μια διαφορά μεταξύ της NBIM και ορισμένων μεταπωλητών στις Κάτω Χώρες, συνεπώς δε, σε διαφορά καθαρώς τοπικού χαρακτήρα, η οποία δεν έχει καθόλου κοινοτική διάσταση.

Η *Επιτροπή* θεωρεί ότι η διαπίστωση ότι η επίδικη συμπεριφορά περιορίζεται στο έδαφος των Κάτω Χωρών δεν αρκεί για να αποκλείσει δυσμενή επίδραση επί του εμπορίου μεταξύ κρατών μελών. Λόγω του συστήματος εκπτώσεων της NBIM, οι ανταγωνιστές της αντιμετώπιζαν δυσχέρειες για να διεισδύσουν περισσότερο στην ολλανδική αγορά ελαστικών για φορτηγά και λεωφορεία. Η δομή του ανταγωνισμού, που καθορίζεται σε μεγάλο βαθμό από τις σχέσεις μεταξύ κατασκευαστών, μεταπωλητών και καταναλωτών, αλλοιώθηκε από την επίδικη συμπεριφορά, λόγω των προνομιακών και μόνιμων δεσμών μεταξύ της NBIM και των μεταπωλητών.

Η προσβολή του εμπορίου μεταξύ κρατών μελών θεμελιώνεται, εν προκειμένω, σε αυστηρά λογικό συμπέρασμα, που στηρίζεται στο σύστημα εκπτώσεων, όπως το εφάρμοσε η NBIM. Ένας περιορισμός του εμπορίου θεωρείται ότι επηρεάζει το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών, εφόσον επιτρέπει να αντιμετωπιστεί, με πιθανότητες σε επαρκή βαθμό, ότι μπορεί να ασκεί άμεση ή έμμεση, πραγματική ή δυνητική επίδραση στα ρεύματα συναλλαγών μεταξύ κρατών μελών. Δεν έχει σημασία το ζήτημα αν ένας από τους ανταγωνιστές της NBIM παραπονέθηκε ότι επηρεάζεται δυσμενώς το εμπόριο. Δεν είναι απαραίτητο να προσκομίσει η Επιτροπή πραγματικές αποδείξεις για πραγματική επίδραση στο εμπόριο μεταξύ κρατών μελών, εφόσον πείσθηκε ότι είναι πιθανή η πραγματική ή έστω και η δυνητική επίδραση. Αν η ανάλυση του συστήματος των εκπτώσεων στην οποία προέβη η Επιτροπή ήταν ορθή, δεν υπάρχει αμφιβολία ότι το σύστημα αυτό καθιστούσε δυσχερέστερη την πρόσβαση των ανταγωνιστών της NBIM στο δίκτυο των ανεξάρτητων διανομέων και ότι, ως εκ τούτου, οι εισαγωγές τους στις Κάτω Χώρες δεν μπορούσαν να αναπτυχθούν ή αναπτύχθηκαν σε μικρότερο βαθμό.

Η *γαλλική κυβέρνηση* θεωρεί ότι, ελλείψει προσβολής, έστω και δυνητικής, του εμπορίου μεταξύ κρατών μελών, η Επιτροπή δεν είναι αρμόδια και δεν μπορεί να εφαρμόσει το άρθρο 86 στην επίδικη συμπεριφορά.

Για την εφαρμογή του άρθρου 86, πρέπει να διαπιστωθεί, βάσει ενός συνόλου αντικειμενικών νομικών ή πραγματικών στοιχείων, αν η συμπεριφορά αυτή επιτρέπει να αντιμετωπιστεί με πιθανότητα σε επαρκή βαθμό ότι μπορεί να ασκεί άμεση ή έμμεση, πραγματική ή δυνητική επίδραση στα ρεύματα συναλλαγών μεταξύ κρατών μελών. Σε καμία περίπτωση, από την υπεροχή μιας επιχειρήσεως στην αγορά δεν τεκμαίρεται η επίδραση επί του εμπορίου. Η εξέταση δεν μπορεί να παραμείνει θεωρητική, αλλά πρέπει να μεταβληθεί σε ακριβή περιγραφή των παρόντων, προβλέψιμων ή λογικά προσδοκώμενων αποτελεσμάτων των προβαλλόμενων περιορισμών χωρίς καμία υποκειμενική εκτίμηση. Οι

ισχυρισμοί όμως της Επιτροπής είναι αφηρημένοι και υποκειμενικοί· δεν θεμελιώνονται καθόλου στα πραγματικά περιστατικά και παραλείπουν διάφορα στοιχεία.

Πρόκειται για ανοικτή αγορά, όπου 25 έως 28 % των βαρέων ελαστικών που ανταγωνίζονται τα ελαστικά Michelin προέρχονται από άλλα κράτη μέλη και όπου γίνονται επιπλέον παράλληλες εισαγωγές ελαστικών Michelin. Η NBIM δεν επιδίωξε να στεγανοποιήσει την ολλανδική εγχώρια αγορά και δεν παρεμπόδισε τις παράλληλες εισαγωγές. Δεν είναι δυνατό να επιβληθούν κυρώσεις στην NBIM ή στον όμιλο Michelin γιατί επέλεξε εγκαίρως μια έξυπνη βιομηχανική στρατηγική που συνίστατο στην εγκατάσταση εργοστάσιου κατασκευής στις Κάτω Χώρες, για το λόγο ότι το εμπόριο επηρεάζεται από το γεγονός ότι οι ανταγωνιστές της NBIM δεν ακολούθησαν ανάλογη στρατηγική. Κατ' ανάγκην, πρέπει να διαπιστωθεί ότι οι ιάπωνες κατασκευαστές εκμεταλλεύθηκαν τις ευκαιρίες διεισδύσεως στην αγορά, ενώ δεν το έκαναν άλλοι ανταγωνιστές. Η περιορισμένη επιθετικότητα των ανταγωνιστών της Michelin στην αγορά οφείλεται στην πραγματικότητα στην σχετική κατωτερότητά τους στην αγορά. Οι μεταπωλητές επιλέγουν τα ελαστικά Michelin λόγω των ιδιοτήτων του προϊόντος και του γοήτρου του, καθώς και εξαιτίας των πλεονεκτικών όρων εφοδιασμού λόγω των εκπτώσεων.

Η *Επιτροπή* απαντά ότι η θέση αυτή της γαλλικής κυβερνήσεως δεν λαμβάνει υπόψη το περιεχόμενο της αποφάσεως και τη λεπτομερή απόδειξη που περιέχει. Στην πραγματικότητα, δεδομένου ότι δεν είχαν ίσες ευκαιρίες έναντι των ανεξάρτητων μεταπωλητών λόγω του συστήματος εκπτώσεων της NBIM, η θέση των ευρωπαίων και αμερικανών ανταγωνιστών διαταράχθηκε από τους ιάπωνες ανταγωνιστές, που εφαρμόζουν άλλη εμπορική πολιτική, η οποία χαρακτηρίζεται από τους αποκλειστικούς διανομείς. Αντίθετα, η NBIM μπόρεσε να αμυνθεί, γιατί στην πραγματικότητα οι ανεξάρτητοι μεταπωλητές ήταν στη διάθεσή της. Συνεπώς, η NBIM αποδυνάμωσε τους ευρωπαίους ανταγωνιστές στην ολλανδική αγορά και διευκόλυνε την είσοδο των ιαπώνων κατασκευαστών.

5. Προσβολή των δικαιωμάτων του αμυνομένου

Η *NBIM* ισχυρίζεται ότι η διοικητική διαδικασία της Επιτροπής ήταν αντικανονική λόγω προσβολής των δικαιωμάτων του αμυνομένου.

Παρά τις δύο αιτήσεις της NBIM, η Επιτροπή δεν της παρέσχε κανένα στοιχείο από το φάκελλό της εκτός από την καταγγελία της Frieschebrug BV. Αυτό συνέβη ιδίως με διάφορες διαπιστώσεις που πραγματοποίησε η Επιτροπή σε διαφορετικούς μεταπωλητές, καθώς και σε καταναλωτές και ανταγωνιστές της NBIM. Το αποτέλεσμα των ερευνών αυτών έπρεπε να κοινοποιηθεί στην ενδιαφερόμενη επιχείρηση. Η έλλειψη κοινοποιήσεως εμπόδισε την NBIM να γνωρίσει λυσιτελώς την άποψή της ως προς την αλήθεια και τη σημασία των πληροφοριών, επί των οποίων στηρίχθηκε η Επιτροπή.

Επιπλέον, η Επιτροπή δεν έλαβε υπόψη, στην απόφασή της, τα αποτελέσματα της ακροάσεως και των καταθέσεων των μαρτύρων και των πραγματογνωμόνων κατά τη διάρκεια της ακροάσεως αυτής.

Η *Επιτροπή* τονίζει ότι διεξήγαγε έρευνα μόνο σε ορισμένους μεταπωλητές, όχι όμως στους μεταπωλητές, καταναλωτές και ανταγωνιστές της NBIM, όπως ισχυρίζεται η τελευταία. Η NBIM είχε ενημερωθεί, για την έρευνα στους μεταπωλητές και για το

περιεχόμενο ακόμη των ερωτήσεων, από το εμπορικό της δίκτυο. Η έρευνα αυτή επιβεβαίωσε ότι η Επιτροπή γνώριζε ήδη, βάσει των στοιχείων που της παρέσχε η Michelin και επιβεβαίωσε το γεγονός ότι οι ανταγωνιστές της Michelin εφάρμοζαν συστήματα εκπτώσεων διαφορετικά από εκείνα της NBIM. Η NBIM ζήτησε από την Επιτροπή να της κοινοποιήσει τα αποτελέσματα της έρευνας αυτής, κυρίως στο βαθμό που αφορούσαν την πρακτική εκπτώσεων των ανταγωνιστών της. Η Επιτροπή έκρινε, πάντως, ότι δυνάμει του άρθρου 20 του κανονισμού 17 δεν δικαιολογούνταν η διαβίβαση των αποτελεσμάτων της έρευνας αυτής στην NBIM, δεν χρησιμοποίησε δε τα εν λόγω αποτελέσματα, ούτε για να υπολογίσει τα τμήματα της αγοράς που κατείχε η NBIM και οι ανταγωνιστές της ούτε για να προσδιορίσει την κατάχρηση. Τα αποτελέσματα της έρευνας, συνεπώς, δεν ήταν ουσιαστικά για την άμυνα της NBIM, η δε Επιτροπή μπορούσε να θεωρήσει ότι προείχε το επαγγελματικό απόρρητο.

Η προσφεύγουσα δεν ζήτησε ποτέ από την Επιτροπή την κοινοποίηση άλλων στοιχείων.

Εξάλλου, η Επιτροπή αφιέρωσε αρκετές παραγράφους στην απόφασή της για να αντικρούσει τα επιχειρήματα της ενδιαφερόμενης επιχειρήσεως. Έλαβε υπόψη της όλες τις αποδείξεις και τις καταθέσεις που προσκόμισε και επικαλέστηκε η NBIM κατά τη διοικητική διαδικασία.

Η *NBIM* θεωρεί ότι αν η Επιτροπή δεν είχε διενεργήσει την έρευνα στα ενδιαφερόμενα πρόσωπα, οι διαπιστώσεις της δεν θα είχαν τα εχέγγυα της αντικειμενικότητας. Η NBIM αμφισβητεί επιπλέον, ότι τα αποτελέσματα της έρευνας επιβεβαίωσαν απλώς τις πληροφορίες που είχαν ληφθεί από την καταγγέλουσα επιχείρηση και από την NBIM και ότι η απόφαση δεν στηρίχτηκε στην έρευνα αυτή. Η Επιτροπή δεν είναι σε θέση να εκτιμήσει η ίδια τι είναι αναγκαίο για την άμυνα της ενδιαφερόμενης επιχειρήσεως.

Η *Επιτροπή* απαντά ότι μπορούσε είτε να ζητήσει άδεια για να γνωστοποιήσει τα στοιχεία που προστατεύονται από το άρθρο 20 και να τα χρησιμοποιήσει στην γνωστοποίηση αιτιάσεων και στην απόφαση, είτε να παραιτηθεί από τη χρησιμοποίηση των στοιχείων αυτών. Εν προκειμένω, επέλεξε τη δεύτερη οδό. Έστω κι αν η NBIM μπορούσε να αποδείξει ότι οι πρακτικές των ανταγωνιστών της ήταν όμοιες, η απόδειξη αυτή δεν θα βοηθούσε την NBIM, δεδομένου ότι το άρθρο 86 στηρίζεται στην αρχή ότι αυτό που είναι θεμιτό για μια επιχείρηση που δεν κατέχει δεσπόζουσα θέση, δεν είναι κατ' ανάγκη θεμιτό και για μια επιχείρηση που κατέχει τέτοια θέση.

6. Το πρόστιμο

Η *NBIM* θεωρεί ότι καμία αμέλεια ή πρόθεση δεν μπορεί να της αποδοθεί, δεδομένου ότι καταχρήσεις, για τις οποίες την κατηγορεί η Επιτροπή, συνιστούν νέα ερμηνεία του άρθρου 86, που η NBIM δεν μπορούσε να προβλέψει. Η ερμηνεία αυτή διίσταται ιδίως από τη νομολογία του Δικαστηρίου σχετικά με τις εκπτώσεις τακτικού πελάτη, στην υπόθεση Hoffmann-La Roche (απόφαση 13. 2. 1979, 85/76, Recueil σ. 461), διότι κανένα από τα χαρακτηριστικά των τελευταίων δεν υπάρχει εν προκειμένω. Συνεπώς, δεν υποστηρίζει άγνοια του νόμου, αλλά αδυναμία προβλέψεως μιας μεταστροφής της διοικητικής νομολογίας. Εξάλλου, η Επιτροπή ανέμεινε τρία περίπου έτη πριν διατυπώσει τις αιτιάσεις κατά του συστήματος εκπτώσεων, για το οποίο την είχε ενημερώσει η NBIM το 1977.

Δεδομένου ότι η NBIM είχε περιγράψει λεπτομερώς το σύστημα εκπτώσεων το 1977 και ότι η Επιτροπή δεν είχε προβάλει τότε αντιρρήσεις, θα ήταν εξάλλου άδικο να καθοριστεί η διάρκεια της παραβάσεως σε πέντε έτη, δηλαδή από το 1975 έως το 1980, ενώ η ίδια η Επιτροπή μπόρεσε να μειώσει την περίοδο αυτή και να παρεμποδίσει την καταβολή της ειδικής εκπτώσεως 0,5 %, η οποία πραγματοποιήθηκε μόλις στο τέλος του έτους 1977.

Τα κριτήρια υπολογισμού του ποσού του προστίμου, όπως απαριθμούνται στο τελευταίο εδάφιο της παραγράφου 2 του άρθρου 15 του κανονισμού 17, δεν αναφέρονται καθόλου στον κύκλο εργασιών, περιορίζονται δε στη βαρύτητα και στη διάρκεια της παραβάσεως. Συνεπώς, η Επιτροπή όφειλε να μη τον λάβει υπόψη. Εξάλλου, η στοιχειώδης επιείκεια επιβάλλει να λαμβάνεται μόνο υπόψη ο κύκλος εργασιών που έχει σχέση με την αγορά, που αφορά η απόφαση, και όχι ο συνολικός κύκλος εργασιών της επιχειρήσεως.

Επιπλέον, η Επιτροπή δεν έλαβε καθόλου υπόψη την παραδειγματική συνεργασία της NBIM καθόλη τη διάρκεια της διοικητικής διαδικασίας. Συνεπώς, το πρόστιμο έπρεπε εν πάση περιπτώσει, να είναι σημαντικά μειωμένο.

Τέλος, η επιβολή προστίμου προσβάλλει τα δικαιώματα του αμυνόμενου στο βαθμό που η Επιτροπή δεν αποκάλυψε, κατά τη διοικητική διαδικασία, τα κριτήρια βάσει των οποίων θα καθόριζε ενδεχομένως το πρόστιμο.

Η *Επιτροπή* τονίζει, καταρχάς, ότι, εφόσον η ενδιαφερόμενη επιχείρηση είχε θελήσει την επίδικη συμπεριφορά και τις συνέπειές της στην αγορά ή όφειλε να έχει επίγνωση αυτών, ενήργησε εκ προθέσεως ή εξ αμελείας, χωρίς να είναι δυνατόν να επικαλεστεί άγνοια του νόμου. Η Επιτροπή θεώρησε το σύστημα αυτό ως κατάχρηση, όχι λόγω των τεχνικών χαρακτηριστικών του συστήματος των επιδίκων εκπτώσεων, που διαφέρουν εκείνων που κρίθηκαν στην προαναφερθείσα απόφαση στην υπόθεση Hoffmann-La Roche, αλλά λόγω των αντίθετων προς τον ανταγωνισμό στόχων τους και συνεπειών τους.

Η διάρκεια της διαδικασίας εξηγείται από το γεγονός ότι η Επιτροπή έστρεψε καταρχάς την προσοχή της στην καταγγελία που είχε κατατεθεί σχετικά με την απόκτηση του ελέγχου του δικτύου πωλήσεων της εταιρείας Actor NV, πριν ερευνήσει κατά τρόπο επισταμένο το σύστημα εκπτώσεων. Λόγω της πολυπλοκότητας του συστήματος η Επιτροπή έπρεπε να προβεί σε πολλούς ελέγχους, πριν σχηματίσει πλήρη αντίληψη. Λόγω των ελέγχων αυτών, η NBIM αντιλήφθηκε ότι ενδέχετο το σύστημά της να θεωρηθεί ως παραλλαγή των εκπτώσεων τακτικού πελάτη. Συνεπώς, δεν μπορεί να θεωρήσει την Επιτροπή υπεύθυνη για το ότι δεν τροποποίησε το σύστημά της μέχρι το 1981.

Ο κύκλος εργασιών αναφέρεται ρητά στο άρθρο 15, παράγραφος 2, του κανονισμού 17, η διάταξη δε αυτή αφορά το συνολικό κύκλο εργασιών της επιχειρήσεως και όχι τον κύκλο εργασιών που πραγματοποιείται σε ειδική αγορά. Ωστόσο, η μνεία του κύκλου εργασιών στην επίδικη απόφαση εξηγείται από το γεγονός ότι, σε προηγούμενο σχέδιο της αποφάσεως, το προβλεπόμενο πρόστιμο υπερέβαινε το 1 εκατ. ECU . Η μείωση του ποσού, έπρεπε, σύμφωνα με το άρθρο 15, παράγραφος 2, του κανονισμού 17, να επιφέρει την απάλειψη της εν λόγω αναφοράς, πράγμα που δεν έγινε λόγω παραλείψεως.

Όσον αφορά τις συγκεκριμένες σκέψεις που οδηγούν στον καθορισμό του ύψους

του προστίμου, αυτές εξαρτώνται από την εξέλιξη της διοικητικής διαδικασίας, συνεπώς δε η Επιτροπή δεν μπορεί να προκαθορίσει επ' αυτού του σημείου την απόφασή της, πριν ακούσει την επιχείρηση.

Σχετικά με τη συνεργασία της NBIM κατά τη διοικητική διαδικασία, η τήρηση της διοικητικής διαδικασίας δεν δικαιολογεί μείωση του προστίμου· αντίθετα, σε μια επιχείρηση που παρεμποδίζει τη διαδικασία, είναι δυνατό να επιβληθούν τα πρόστιμα που προβλέπονται στο άρθρο 15, παράγραφος 1, του κανονισμού 17.

Το ύψος του προστίμου που καθορίστηκε εν προκειμένω, είναι εξαιρετικά χαμηλό σε σχέση με την κλίμακα που προβλέπεται στον κανονισμό 17.

IV — Διευκρινίσεις που παρασχέθηκαν κατά την ανεπίσημη σύσκεψη

Κατά την ανεπίσημη σύσκεψη με τον εισηγητή δικαστή και το γενικό εισαγγελέα που πραγματοποιήθηκε στις 20 Ιανουαρίου 1983, οι διάδικοι διευκρίνισαν, μεταξύ άλλων, ως ακολούθως προηγούμενες δηλώσεις τους:

1. Επί της σχετικής αγοράς των προϊόντων

Η *Επιτροπή* υποστήριξε ότι για τον *καθορισμό της αγοράς* δεν πρέπει να γίνει διάκριση ανάλογα με το στάδιο της εμπορίας. Όσον αφορά τα είδη ελαστικών που περιλαμβάνονται στην σχετική αγορά των προϊόντων, θεωρεί ότι πρέπει να ληφθεί ως βάση κυρίως το γεγονός ότι η διάρθρωση της ζητήσεως είναι διαφορετική στην αγορά βαρέων ελαστικών αντικαταστάσεως από την αγορά των ελαφρών ελαστικών και ότι η καμπύλη της ζητήσεως και της ελαστικότητας των τιμών είναι επίσης διαφορετική. Αντίθετα, το κριτήριο της ελαστικότητας της προσφοράς χρησιμεύει μόνο για τη διαπίστωση ότι δεν πρέπει να γίνεται διάκριση των αγορών για κάθε διάσταση ή τύπο των εν λόγω ελαστικών.

Κατά την *NBIM*, η αμοιβαία αντικατάσταση των, χρησιμοποιημένων στην παραγωγή των διαφόρων ειδών και κατηγοριών ελαστικών, εργαλείων είναι δυνατή μόνο σε πολύ περιορισμένο βαθμό, αν, και μέσα στο πλαίσιο μόνο της παραγωγής ελαστικών για φορτηγά, ο αναγκαίος δε εξοπλισμός για την παραγωγή ενός τύπου ελαστικού δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την κατασκευή διαφορετικού τύπου ελαστικού. Πράγματι, οι διάφοροι τύποι ελαστικών για φορτηγά δεν διακρίνονται μόνο από τις διαστάσεις τους και την εξωτερική τους μορφή, αλλά και από τη διαδικασία κατασκευής. Όσον αφορά την διάρθρωση της ζητήσεως, η NBIM θεωρεί ότι ο αριθμός των επαγγελματιών αγοραστών ελαφρών ελαστικών είναι επίσης υψηλός στον τομέα των ελαστικών για επιβατικά αυτοκίνητα, εφόσον όχι μόνον οι εταιρείες ταξί αλλά και όλες οι εταιρείες που χρησιμοποιούν επιβατικά αυτοκίνητα για επαγγελματικούς λόγους είναι αγοραστές επαγγελματίες.

Όσον αφορά τα *αναγομωμένα ελαστικά*, η *NBIM* αναφέρει για παράδειγμα ότι αν η τιμή αναφοράς των καινούργιων ελαστικών Michelin ήταν 1 000, θα πουλιόνταν στην πραγματικότητα με 25 % έκπτωση στην τιμή των 750, πράγμα που σημαίνει, λαμβανομένης υπόψη της υπολειμματικής αξίας του σκελετού που είναι ίση με 150, ότι η τιμή για την «πρώτη ζωή» ενός καινούργιου ελαστικού Michelin θα ήταν 600. Η τιμή αυτή είναι περίπου η ίδια με την τιμή αγοράς ενός αναγομωμένου ελαστικού, δεδομένου ότι η αξία της αναγομώσεως μπορεί να υπολογιστεί σε 450, ή ενός καινούργιου ελαστικού χαμηλότερης ποιότητας. Επομένως, δεν μπορεί να γίνει λόγος για σημαντική διαφορά μεταξύ των τιμών των καινούργιων και των αναγομωμένων ελαστικών. Η απόδοση ενός αναγομωμένου ελαστικού ποιότητας, ιδίως δε η διάρκεια χρησιμοποιήσεως σε χιλιόμετρα, είναι στην πραγματικότητα η ίδια με εκείνη ενός καινούργιου ελαστικού· αντίθετα, όσον αφορά την ασφάλεια και την αξιοπιστία, η αξία του αναγομωμένου ελαστικού είναι μικρότερη. Ακόμη και στις περιπτώσεις που

η αναγόμωση γίνεται κατόπιν παραγγελίας, η παραγγελία εκτελείται, σύμφωνα με την NBIM, στις 80 έως 85 % των περιπτώσεων επ' ονόματι του μεταπωλητή και όχι του καταναλωτή.

Η *Επιτροπή* αμφισβητεί τα στοιχεία που προσκόμισε η NBIM, τα οποία δεν ήταν σε θέση να ελέγξει, ισχυρίστηκε δε ότι εν πάση περιπτώσει η χειρότερη φήμη των αναγομωμένων ελαστικών δικαιολογεί το διαχωρισμό της αγοράς των τελευταίων. Επιπλέον, οι καταναλωτές προτιμούν την αναγόμωση των σκελετών των ελαστικών που τους ανήκουν, παρά δε τις σημαντικές προσπάθειες της Michelin για την προώθηση της ουδέτερης αναγομώσεως, το τμήμα των ουδέτερων αναγομωμένων ελαστικών κυμαίνεται τώρα μεταξύ 5 και 20 %, σύμφωνα με τις εκθέσεις Tecmar, που αφορούν την αγορά την αναγομωμένων ελαστικών στις Κάτω Χώρες.

Πάντως, τα στοιχεία αυτά αμφισβήτησε η *NBIM*.

2. Επί του συστήματος εκπτώσεων

Η *NBIM* διευκρίνισε τη λειτουργία και την εξέλιξη του συστήματος εκπτώσεων με βάση τον ακόλουθο πίνακα:

	1975-1977 %		1978 %		1979/1980 %	
επί τιμολογίου		15		22,5		30
ταμειακή έκπτωση 2 % για καταβολή πριν από την καθορισμένη ημερομηνία		1,7		1,55		1,4
μεταβλητό στοιχείο	(10-22)		(4-15)		(0-5)	
μηνιαία προκαταβολή (γενικώς 4 % μικρότερη από το μεταβλητό στοιχείο)	(πχ. 18)	15,3	(πχ. 10)	7,75		—
τετραμηνιαία προκαταβολή		—		—	(0-3)	
		32		31,8	(τετραμηνιαία)	31,4 + 3,0 34,4
Ανώτατη έκπτωση		35		35,675		36,4

Η έκπτωση επί του τιμολογίου χορηγούνταν χωρίς όρους σε κάθε μεταπωλητή. Επί της κατ' αυτόν τον τρόπο μειωμένης τιμής, χορηγούνταν σε κάθε μεταπωλητή επιπλέον 2 % ταμειακή έκπτωση, λόγω καταβολής προ της καθορισμένης ημερομηνίας.

Η μηνιαία προκαταβολή, που καταβαλόταν μεταξύ 1975 και 1978, καταβαλλόταν αυτόματα, τον επόμενο μετά την αγορά μήνα, με πιστωτικό σημείωμα. Το ποσό ήταν το ίδιο για όλο το τρέχον έτος. Το ποσό αυτό καθοριζόταν με βάση μια προοδευτική κλίμακα αναδρομικών εκπτώσεων (βλ. παράρτημα 19 της προσφυγής), που εκφραζόταν με βάση τον κύκλο εργασιών του πωλητή σε ελαστικά για επιβατικά αυτοκίνητα, μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα και φορτηγά κατά τη διάρκεια του προηγούμενου έτους: ο μεταπωλητής ελάμβανε ως μηνιαία προκαταβολή για το έτος το συνολικό ποσοστό της αναδρομικής εκπτώσεως που αντιστοιχούσε στις πωλήσεις του προηγούμενου έτους, μειωμένου κατά 4 έως 6 μονάδες ή, ανάλογα με την περίπτωση, μειωμένο μερικές φορές κατά περισσότερες μονάδες. Σύμφωνα με την NBIM, έστω και αν ο μεταπωλητής δεν πραγματοποιούσε, στο τέλος του τρέχοντος έτους, τον κύκλο εργασιών που αντιστοιχούσε στο ποσό της μηνιαίας προκαταβολής ή στους στόχους

πωλήσεως, στην πρακτική δεν ζητιόταν στο τέλος του έτους επιστροφή της διαφοράς.

Η διαφορά μεταξύ της μηνιαίας προκαταβολής και του ποσοστού της αναδρομικής εκπτώσεως που προέκυπτε από την κλίμακα αναδρομικών εκπτώσεων χορηγούνταν σε συνάρτηση με την πραγματοποίηση των στόχων πωλήσεως που είχαν καθοριστεί από, ή μάλλον είχαν συμφωνηθεί με τον αντιπρόσωπο της NBIM στην αρχή του έτους. Για το σκοπό αυτό καθορίζονταν τρεις στόχοι, ο ανώτατος, μέσος και ελάχιστος, αφενός για τα ελαστικά για επιβατηγά αυτοκίνητα και αφετέρου για τα ελαστικά για φορτηγά και μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα. Το ποσοστό λοιπόν των εκπτώσεων που χορηγούνταν τελικά στο τέλος του έτους εξαρτιόταν από τον αριθμό των ελαστικών που είχαν πωληθεί σε κάθε μια από αυτές τις κατηγορίες.

Το 1978, η NBIM μείωσε το ποσοστό της μηνιαίας προκαταβολής για διοικητικούς λόγους, προέβη όμως ταυτόχρονα σε ισόποση αύξηση της εκπτώσεως επί του τιμολογίου. Από το 1979, η μηνιαία προκαταβολή καταργήθηκε τελείως, ενώ αυξήθηκε αντίστοιχα η έκπτωση του τιμολογίου.

Το 1979, η NBIM εισήγαγε μια τετραμηνιαία προκαταβολή βάσει του συνολικού ποσοστού αναδρομικών εκπτώσεων. Η προκαταβολή αυτή συνδέθηκε με την επίτευξη ενός στόχου, ο οποίος ήταν το αποτέλεσμα της διαιρέσεως με το 3 του στόχου ετήσιων πωλήσεων που καθοριζόταν από ή είχε συμφωνηθεί με τον αντιπρόσωπο της NBIM στην αρχή του έτους.

Η κλίμακα αναδρομικών εκπτώσεων καταργήθηκε το 1978. Η κατάργηση αυτή εξηγείται από την ανάγκη να λαμβάνεται υπόψη η εξειδίκευση στον τομέα των μεταπωλητών, που είχε ως αποτέλεσμα ότι από το 1977 ιδιοκτήτες συνεργείων δεν πωλούσαν πλέον ελαστικά για φορτηγά και μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα.

Η *Επιτροπή* δεν αμφισβήτησε την παραπάνω περιγραφή του συστήματος εκπτώσεων. Υποστήριξε, πάντως, ότι ένας μεταπωλητής δεν μπορούσε να θεωρήσει ότι είχε λάβει οριστικά τη μηνιαία προκαταβολή σε περίπτωση που δεν επετύγχανε τον ελάχιστο στόχο του. Για τον καθορισμό της προκαταβολής αυτής, όπως και για τον καθορισμό του στόχου, η NBIM είχε απόλυτη ευχέρεια. Εξάλλου, το σύστημα εκπτώσεων δεν δημοσιεύτηκε και παρέμεινε άγνωστο στους μεταπωλητές. Ακόμη και οι στόχοι που καθόριζε ο αντιπρόσωπος της NBIM στην αρχή του έτους δεν επιβεβαιώνονταν γραπτώς. Το σύστημα αυτό έδωσε έτσι τη δυνατότητα στην Michelin να αποφασίζει μονομερώς για ολόκληρη τη χορηγούμενη έκπτωση.

Η *NBIM* ισχυρίστηκε σχετικά ότι το σύστημα εκπτώσεων ήταν επαρκώς σαφές και γνωστό στην πελατεία της, γιατί είχε εφαρμοστεί επί έτη και γιατί οι αντιπρόσωποί της παρείχαν προφορικά διευκρινίσεις, σχετικά με τις οποίες εκρατούντο γραπτές σημειώσεις.

3. Επί της συμπληρωματικής εκπτώσεως του 1977

Η *NBIM* ανέφερε ότι για να μην επιβάλει κυρώσεις στους πωλητές, οι οποίοι το 1977 πραγματοποίησαν, άνευ πταίσματός τους, λίγες πωλήσεις ελαστικών για φορτηγά, έκρινε ότι η καταβολή συμπληρωματικού ποσοστού 0,5 % με βάση τις πωλήσεις στις τρεις κατηγορίες, επιβατηγά αυτοκίνητα, μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα και φορτηγά, μπορούσε να αποτελέσει μια αντιστάθμιση. Το πρόσθετο αυτό ποσοστό χορηγούνταν αν ο μεταπωλητής είχε επιτύχει το στόχο του σε πωλήσεις ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα που είχε καθοριστεί στην αρχή του έτους και αν είχε, συνεπώς, αποδείξει ότι επετύγχανε τους στόχους του σε μια κατηγορία που υπήρχαν αρκετά ελαστικά.

Η *Επιτροπή* υποστηρίζει ότι η χορήγηση του πρόσθετου αυτού ποσοστού εξαρτήθηκε από την επίτευξη ειδικών στόχων υψηλότερων όσον αφορά τα ελαστικά για

επιβατηγά αυτοκίνητα, ισχυρισμό που αμφισβητεί η *NBIM*.

V — Προφορική διαδικασία

Οι εκπρόσωποι της NBIM, δικηγόροι van Bael, Bellis και Borde, της Γαλλικής Δημοκρατίας, Carnelutti, και της Επιτροπής Marenco και Kuyper, αγόρευσαν στη συνεδρίαση της 27ης Απριλίου 1983.

Ο γενικός εισαγγελέας ανέπτυξε τις προτάσεις του στη συνεδρίαση της 21ης Ιουνίου 1983.

Σκεπτικό

1 Με δικόγραφο που κατέθεσε στη γραμματεία του Δικαστηρίου στις 28 Δεκεμβρίου 1981, η εταιρεία ολλανδικού δικαίου NV Nederlandsche Banden-Industrie Michelin (εφεξής: NBIM), με έδρα το Bois-le-Duc, άσκησε, δυνάμει του άρθρου 173, δεύτερη παράγραφος της συνθήκης ΕΟΚ, προσφυγή, με την οποία ζητεί την ακύρωση της αποφάσεως της Επιτροπής, της 7ης Οκτωβρίου 1981, σχετικά με διαδικασία εφαρμογής του άρθρου 86 της συνθήκης περί ιδρύσεως της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας (IV/29 491) — Bandengroothandel Frieschebrug BN/NV Nederlandsche Banden-Industrie Michelin (ΕΕ L 353, σ. 33) και, επικουρικά, την ακύρωση του άρθρου 2 της αποφάσεως αυτής, που επέβαλε στην NBIM πρόστιμο, ή, τουλάχιστον, τη μείωση του προστίμου.

2 Η NBIM είναι η ολλανδική θυγατρική εταιρεία του όμιλου Michelin. Έχει αναλάβει την παραγωγή και τη διάθεση των ελαστικών Michelin στις Κάτω Χώρες, όπου διατηρεί εργοστάσιο για την κατασκευή καινούργιων ελαστικών για μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα και φορτηγά.

3 Με το άρθρο 1 της επίδικης αποφάσεως, η Επιτροπή διαπιστώνει ότι η NBIM παρέβη, κατά την περίοδο μεταξύ 1975 και 1980, στην αγορά καινούργιων ελαστικών αντικαταστάσεως για φορτηγά, λεωφορεία κλπ., τις διατάξεις του άρθρου 86 της συνθήκης ΕΟΚ:

α) με την δημιουργία δεσμών μεταξύ αυτής και των πωλητών ελαστικών στις Κάτω Χώρες, μέσω της χορηγήσεως επιλεκτικών εκπτώσεων σε ατομική βάση, οι οποίες εξαρτιόνταν από «στόχους» πωλήσεων και ποσοστά εκπτώσεων που δεν ήταν σαφώς και γραπτώς επιβεβαιωμένα, και δια της εφαρμογής έναντι των πωλητών αυτών άνισων όρων για ισοδύναμες παροχές, και

6) με τη χορήγηση το 1977 έκτακτης εκπτώσεως για τις αγορές ελαστικών για φορτηγά, λεωφορεία κλπ. και ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα, η οποία εξαρτιόταν από την επίτευξη «στόχου» αγοράς ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα.

Με το άρθρο 2, η Επιτροπή επέβαλε στην NBIM πρόστιμο 680 000 ECU ή 1 833 184,80 ολλανδικών φιορινίων.

4 Οι κύριοι ισχυρισμοί που η προσφεύγουσα, υποστηριζομένη από την κυβέρνηση της Γαλλικής Δημοκρατίας, προβάλλει κατά της αποφάσεως αυτής, μπορούν, κατ' ουσία, να συνοψιστούν ως εξής:

I. Η διοικητική διαδικασία της Επιτροπής ήταν πλημμελής καθόσον:

1. η Επιτροπή δεν γνωστοποίησε στην NBIM τα στοιχεία του φακέλου, ειδικότερα δε τα αποτελέσματα της έρευνας που πραγματοποιήθηκε στους καταναλωτές και τους ανταγωνιστές της NBIM·

2. η Επιτροπή αποσιώπησε, στην απόφασή της, τα αποτελέσματα της ακροάσεως και τις καταθέσεις των μαρτύρων και πραγματογνωμόνων κατά την εν λόγω ακρόαση·

3. η Επιτροπή δεν αποκάλυψε, κατά τη διοικητική διαδικασία, τα κριτήρια βάσει των οποίων σκόπευε να καθορίσει το πρόστιμο.

II. Κακώς η Επιτροπή έκρινε ότι η NBIM κατέχει δεσπόζουσα θέση, στηριζόμενη:

1. σε πεπλανημένη οριοθέτηση του σημαντικού τμήματος της σχετικής κοινής αγοράς,

2. σε εσφαλμένη εκτίμηση της θέσης της NBIM έναντι των ανταγωνιστών

α) όσον αφορά, αφενός, το τμήμα της αγοράς που κατείχε η NBIM στην αγορά των σχετικών προϊόντων, ιδίως δε την οριοθέτηση της αγοράς αυτής·

β) όσον αφορά, αφετέρου, τις άλλες ενδείξεις υπέρ ή κατά της υπάρξεως δεσπόζουσας θέσης.

III. Κακώς η Επιτροπή έκρινε ότι:

1. το σύστημα εκπτώσεων της NBIM, και

2. η χορήγηση της συμπληρωματικής εκπτώσεως το 1977

συνιστούν κατάχρηση κατά την έννοια του άρθρου 86 της συνθήκης.

IV. Κακώς η Επιτροπή έκρινε ότι η επιτιμώμενη συμπεριφορά της NBIM μπορούσε να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών.

V. Δεν έπρεπε η Επιτροπή να επιβάλει στην NBIM πρόστιμο ή, τουλάχιστον, όφειλε να το καθορίσει σε μικρότερο ύψος.

I — Επί του νομοτύπου της διοικητικής διαδικασίας

1. Επί της μη γνωστοποιήσεως των εγγράφων του φακέλου

5 Κατά την προσφεύγουσα, η Επιτροπή προσέβαλε τα δικαιώματα του αμυνομένου, δεδομένου ότι δεν της γνωστοποίησε, κατά τη διοικητική διαδικασία, τα έγγραφα του φακέλου της. Πάντως, η προσφεύγουσα περιόρισε την αιτίαση αυτή μόνο σε σχέση με τα αποτελέσματα έρευνας που πραγματοποίησε η Επιτροπή σε ορισμένους μεταπωλητές, όσον αφορά την πρακτική των ανταγωνιστών της NBIM σχετικά με τις εκπτώσεις.

6 Η Επιτροπή απαντά στον ισχυρισμό αυτό ότι δεν χρησιμοποίησε στην απόφασή της τα αποτελέσματα της εν λόγω έρευνας, που απλώς και μόνο επιβεβαίωσε αυτό που ήδη γνώριζε βάσει των στοιχείων που είχε συγκεντρώσει από τη Michelin. Δυνάμει του άρθρου 20 του κανονισμού 17 του Συμβουλίου, της 6ης Φεβρουαρίου 1962 (ΕΕ ειδ. έκδ., 08/001, σ. 25), ήταν υποχρεωμένη να μην αποκαλύψει τα στοιχεία που συγκέντρωσε με την έρευνα αυτή, εφόσον αφορούσαν τα συστήματα εκπτώσεων που εφάρμοζαν οι ανταγωνιστές της NBIM.

7 Σχετικά, θα πρέπει να υπομνηστεί ότι ο σεβασμός των δικαιωμάτων του αμυνομένου συνιστά θεμελιώδη αρχή του κοινοτικού δικαίου, την οποία πρέπει να τηρεί η Επιτροπή στις διοικητικές της διαδικασίες που μπορούν να καταλήξουν σε επιβολή ποινών κατ' εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού της συνθήκης. Ο σεβασμός αυτός επιβάλλει, μεταξύ άλλων, να είναι σε θέση η ενδιαφερόμενη επιχείρηση να γνωρίσει κατά πρόσφορο τρόπο την άποψή της σχετικά με τα έγγραφα που έλαβε υπόψη της η Επιτροπή, για να στηρίξει τον ισχυρισμό της ότι υπάρχει παράβαση.

8 Πράγματι, εφόσον η Επιτροπή έκρινε ότι τα στοιχεία που είχε συγκεντρώσει κατά τη διάρκεια της εν λόγω έρευνας καλύπτονταν από το επαγγελματικό απόρρητο, είχε την υποχρέωση, δυνάμει του άρθρου 20 του κανονισμού 17, να μην τα αποκαλύψει στην NBIM. Κατά συνέπεια, δεν μπορούσε, στην περίπτωση αυτή, να λάβει υπόψη της τα ίδια αυτά στοιχεία, για να στηρίξει την απόφασή της, αν η μη αποκάλυψή τους έθιγε τη δυνατότητα της NBIM να γνωρίσει τις απόψεις της σχετικά με την πραγματική υπόσταση ή τη σημασία των στοιχείων αυτών ή με τα συμπεράσματα που η Επιτροπή συνήγαγε από αυτά.

9 Πουθενά στην αιτιολογία της επίδικης αποφάσεως δεν αναφέρεται ρητά η εν λόγω έρευνα. Δεν προκύπτει επίσης ότι η Επιτροπή στηρίχθηκε σιωπηρά σ' αυτό το στοιχείο του φακέλου. Στο βαθμό που αναφέρεται στην απόφασή της στην πρακτική των ανταγωνιστών της NBIM σχετικά με τις εκπτώσεις, πρόκειται για γενικές διαπιστώσεις που ουδέποτε αμφισβήτησε η NBIM και που δεν έχουν εξάλλου σημασία για την εκτίμηση της συμπεριφοράς της NBIM. Η εν λόγω έρευνα δεν ελήφθη υπόψη ούτε και κατά τη διαδικασία ενώπιον του Δικαστηρίου.

10 Το γεγονός, πάντως, ότι η Επιτροπή δεν αναφέρθηκε στην εν λόγω έρευνα για να αιτιολογήσει την επίδικη απόφαση δεν αρκεί για να απορριφθεί ο ισχυρισμός αυτός της NBIM. Για την επέλευση του εν λόγω αποτελέσματος, πρέπει επιπλέον να διακριβωθεί ότι η απόφαση θεμελιώνεται πράγματι σε άλλα περιστατικά που τη δικαιολογούν, διακρίβωση που αφορά την ουσία της υποθέσεως.

2. Επί της ελλείψεως συζητήσεως σχετικά με τα αποτελέσματα της ακροάσεως και τις καταθέσεις των μαρτύρων και πραγματογνωμόνων

11 Προκειμένου να αποδείξει την πλημμέλεια της διαδικασίας, η προσφεύγουσα ισχυρίζεται ακόμη ότι η Επιτροπή δεν αναφέρθηκε, στην απόφασή της, στα αποτελέσματα της ακροάσεως κατά τη διοικητική διαδικασία και στις καταθέσεις, στις οποίες προέβησαν οι μάρτυρες και οι πραγματογνώμονες κατά τη διάρκεια της τελευταίας.

12 Η Επιτροπή, απαντώντας στο λόγο αυτό, προβάλει το μεγάλο αριθμό παραγράφων που αφιέρωσε στην απόφασή της για να ανασκευάσει τα επιχειρήματα της NBIM, παρατηρεί δε ότι έλαβε υπόψη της όλες τις αποδείξεις και όλες τις μαρτυρίες που προσκομίστηκαν κατά τη διάρκεια της διαδικασίας.

13 Ο λόγος αυτός ισοδυναμεί κατ' ουσίαν με τον ισχυρισμό ότι η απόφαση δεν είναι δεόντως αιτιολογημένη.

14 Θα πρέπει να σημειωθεί σχετικά ότι ναι μεν, δυνάμει του άρθρου 190 της συνθήκης, η Επιτροπή υποχρεούται να αναφέρει τα πραγματικά στοιχεία, από τα οποία εξαρτάται η αιτιολογία της αποφάσεως και τις σκέψεις που την οδήγησαν στη λήψη αυτής, η διάταξη αυτή όμως δεν επιβάλλει να εξετάζει η Επιτροπή όλα τα πραγματικά και νομικά σημεία που ανέκυψαν κατά τη διοικητική διαδικασία.

15 Στην αιτιολογία της επίδικης αποφάσεως, η Επιτροπή εξέθεσε τις πραγματικές και νομικές σκέψεις, επί των οποίων στηρίχθηκε. Εξάλλου, σε διάφορα σημεία, αναφέρθηκε ρητά στις καταθέσεις των μαρτύρων κατά την ακρόαση και απάντησε στα επιχειρήματα που προέβαλε η NBIM κατά τη διάρκεια της διαδικασίας.

16 Επομένως, ο λόγος περί ανεπαρκούς αιτιολογίας δεν μπορεί να γίνει δεκτός.

3. Επί της μη αποκαλύψεως, κατά τη διοικητική διαδικασία, των κριτηρίων, βάσει των οποίων σκόπευε η Επιτροπή να καθορίσει το πρόστιμο

17 Κατά την προσφεύγουσα, η Επιτροπή προσέβαλε τα δικαιώματα του αμυνομένου, μη αποκαλύπτοντας, κατά τη διοικητική διαδικασία, τα κριτήρια, βάσει των οποίων σκόπευε να καθορίσει ένα ενδεχόμενο πρόστιμο.

18 Η Επιτροπή απαντά στο λόγο αυτό ότι οι συγκεκριμένες σκέψεις που καταλήγουν στον καθορισμό του ποσού του προστίμου εξαρτώνται από την εξέλιξη της διοικητικής διαδικασίας και, επομένως, δεν μπορεί να προκαθορίσει την κρίση της εν προκειμένω, πριν ακούσει την επιχείρηση.

19 Σχετικά, αρκεί να υπομνηστεί, όπως έκρινε το Δικαστήριο στην απόφαση της 7ης Ιουνίου 1983 (SA Musique Diffusion Française και λοιποί κατά Επιτροπής, υποθέσεις 100-103/80, Συλλογή 1983, σ. 1825), ότι η παροχή στοιχείων σχετικά

με το ύψος των προστίμων, η επιβολή των οποίων αντιμετωπίζεται, πριν παρασχεθεί στις επιχειρήσεις η δυνατότητα να προβάλουν τις παρατηρήσεις τους επί των αιτιάσεων που ελήφθησαν υπόψη εναντίον τους, θα προδίκαζε κατά τρόπο ανάρμοστο την απόφαση της Επιτροπής.

20 Η Επιτροπή ανέφερε ρητά, στη γνωστοποίηση αιτιάσεων της 5ης Μαρτίου 1980, ότι είχε την πρόθεση να επιβάλει στην NBIM πρόστιμο, το ποσό του οποίου θα καθοριζόταν λαμβανομένης υπόψη της διάρκειας και της βαρύτητας της παραβάσεως, την οποία θεωρούσε ως σοβαρή. Με τον τρόπο αυτό, η Επιτροπή παρέσχε στην NBIM τη δυνατότητα να αμυνθεί όχι μόνο κατά της διαπιστώσεως της παραβάσεως, αλλά και κατά της επιβολής προστίμου.

21 Επομένως, ούτε και ο λόγος αυτός μπορεί να γίνει δεκτός, πρέπει δε να διαπιστωθεί ότι δεν αποδείχθηκε καμία πλημμέλεια της διοικητικής διαδικασίας της Επιτροπής.

II — Επί της δεσπόζουσας θέσης της NBIM

22 Με μια πρώτη σειρά ισχυρισμών που αφορούν το περιεχόμενο της επίδικης αποφάσεως, η προσφεύγουσα αμφισβητεί ότι κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά των καινούργιων ελαστικών αντικαταστάσεως για φορτηγά στις Κάτω Χώρες. Ισχυρίζεται κατ' ουσίαν ότι η εκτίμηση της θέσης της στην αγορά από την Επιτροπή είναι πεπλανημένη γιατί, αφενός, η Επιτροπή περιόρισε την ανάλυσή της μόνο στην ολλανδική αγορά και στηρίχθηκε σε πεπλανημένη οριοθέτηση της αγοράς των σχετικών προϊόντων και, αφετέρου, χρησιμοποίησε στοιχεία που δεν είναι πρόσφορα για τη διαπίστωση δεσπόζουσας θέσης, αγνόησε δε κριτήρια που αποκλείουν την ύπαρξη μιας τέτοιας θέσης.

1. Επί του σημαντικού τμήματος της σχετικής κοινής αγοράς

23 Σχετικώς, η προσφεύγουσα προβάλλει έναν πρώτο ισχυρισμό κατά της διαπιστώσεως της Επιτροπής ότι το σημαντικό τμήμα της κοινής αγοράς, επί του οποίου η NBIM κατέχει δεσπόζουσα θέση, είναι το έδαφος των Κάτω Χωρών. Κατά την NBIM, η γεωγραφική αυτή οριοθέτηση της αγοράς είναι πολύ στενή. Αντικρούεται από το γεγονός ότι η ίδια η Επιτροπή στηρίζεται σε παράγοντες που αφορούν τον όμιλο Michelin στο σύνολό του, όπως η τεχνολογική υπεροχή του ή

η οικονομική του ισχύς, οι οποίοι αναφέρονται, κατά την NBIM, σε πολύ ευρύτερη, μάλιστα παγκόσμια, αγορά. Ομοίως, οι κυριότεροι ανταγωνιστές της NBIM ασκούν τις δραστηριότητές τους παγκοσμίως.

24 Η Επιτροπή ισχυρίζεται ότι η επίκριση αυτή στρέφεται λιγότερο κατά του ορισμού της αγοράς παρά κατά των κριτηρίων για τον προσδιορισμό της δεσπόζουσας θέσης. Δεδομένου ότι οι κατασκευαστές ελαστικών επιλέγουν κατά κανόνα να πωλούν σε διάφορες εθνικές αγορές με τη μεσολάβηση εθνικών θυγατρικών εταιρειών, ο ανταγωνισμός, στον οποίον εκτίθεται η NBIM, ασκείται στο επίπεδο του εδάφους των Κάτω Χωρών.

25 Σχετικά, θα πρέπει να παρατηρηθεί ότι η Επιτροπή απηύθυνε την απόφασή της όχι σε όλο τον όμιλο Michelin, αλλά μόνο στην ολλανδική θυγατρική εταιρεία του ομίλου, οι δραστηριότητες της οποίας ασκούνται αποκλειστικά στην ολλανδική αγορά. Δεν αμφισβητήθηκε ότι οι κυριότεροι ανταγωνιστές της NBIM ασκούν επίσης τις δραστηριότητές τους στις Κάτω Χώρες μέσω των ολλανδικών θυγατρικών εταιρειών των αντίστοιχων ομίλων τους.

26 Η αιτίαση της Επιτροπής αναφέρεται στη συμπεριφορά της NBIM έναντι των πωλητών ελαστικών, ειδικότερα δε στην πολιτική εκπτώσεων που εφάρμοζε. Από την άποψη αυτή, η εμπορική πολιτική των διαφόρων θυγατρικών εταιρειών των ομίλων που ανταγωνίζονται μεταξύ τους σε ευρωπαϊκό ή παγκόσμιο επίπεδο προσαρμόζεται κατά κανόνα στις ειδικές συνθήκες κάθε αγοράς. Στην πρακτική, οι εγκατεστημένοι στις Κάτω Χώρες πωλητές εφοδιάζονται μόνο από προμηθευτές που ασκούν τις δραστηριότητές τους στις Κάτω Χώρες. Ορθώς, επομένως, η Επιτροπή θεώρησε ότι ο ανταγωνισμός, στον οποίο εκτίθεται η NBIM, ασκείται κυρίως στο επίπεδο της ολλανδικής αγοράς και ότι σ' αυτό το επίπεδο οι αντικειμενικές συνθήκες ανταγωνισμού είναι παρόμοιες για τους επιχειρηματίες.

27 Η διαπίστωση αυτή είναι ανεξάρτητη από το ζήτημα αν, υπό τις συνθήκες αυτές, παράγοντες που αφορούν την κατάσταση του όμιλου Michelin και των ανταγωνιστών τους στο σύνολό τους και που αναφέρονται σε πολύ ευρύτερη αγορά, μπορούν να ληφθούν υπόψη για τη διαπίστωση της υπάρξεως δεσπόζουσας θέσης στη σχετική αγορά προϊόντων.

28 Από τα πιο πάνω συνάγεται ότι το σχετικό σημαντικό τμήμα της κοινής αγοράς αποτελείται εν προκειμένω από το ολλανδικό έδαφος, σ' αυτό δε το επίπεδο της ολλανδικής αγοράς πρέπει να εξεταστεί η θέση της NBIM.

2. Επί της εκτιμήσεως της θέσης της NBIM έναντι του ανταγωνισμού

29 Πριν εξεταστούν λεπτομερέστερα οι ισχυρισμοί και τα επιχειρήματα που αφορούν την εκτίμηση της θέσης της NBIM έναντι του ανταγωνισμού, θα πρέπει να υπομνηστεί, όπως έχει επανειλημμένως κρίνει το Δικαστήριο, τελευταία δε με την απόφαση της 13ης Φεβρουαρίου 1979 (Hoffmann-La Roche, 85/76, Recueil σ. 461), ότι το άρθρο 86 της συνθήκης αποτελεί έκφραση του γενικού στόχου που επιδιώκει βάσει του άρθρου 3, στοιχείο στ, της συνθήκης η δράση της Κοινότητας, δηλαδή την εγκαθίδρυση καθεστώτος που να εξασφαλίζει ανόθευτο ανταγωνισμό εντός της κοινής αγοράς.

30 Κατά συνέπεια, το άρθρο 86 απαγορεύει, στο βαθμό που το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών μπορεί να επηρεαστεί, την καταχρηστική εκμετάλλευση από μια επιχείρηση της δεσπόζουσας θέσης της στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό της τμήμα, δηλαδή την κατάσταση οικονομικής ισχύος που κατέχει μια επιχείρηση, η οποία της επιτρέπει να παρεμποδίζει τη διατήρηση του πραγματικού ανταγωνισμού στη σχετική αγορά παρέχοντάς της τη δυνατότητα να επιδεικνύει σε σημαντικό βαθμό ανεξάρτητη συμπεριφορά έναντι των ανταγωνιστών της, των πελατών της, και, τελικά, των καταναλωτών.

31 Με την προοπτική αυτή πρέπει να εξεταστούν τα διάφορα κριτήρια και οι ενδείξεις, που επικαλούνται οι διάδικοι, σχετικά με την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης. Τα κριτήρια αυτά και οι ενδείξεις αφορούν, αφενός, το τμήμα της αγοράς που κατέχει η NBIM στην αγορά των σχετικών προϊόντων και, αφετέρου, τους άλλους παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπόψη για την εκτίμηση της καταστάσεως, στην οποία βρίσκεται η NBIM έναντι των ανταγωνιστών, των πελατών και των καταναλωτών της.

α) Επί του τμήματος που κατέχει η NBIM στην αγορά των σχετικών προϊόντων

32 Η προσφεύγουσα προβάλλει, καταρχάς, ισχυρισμό με τον οποίο αμφισβητεί το τμήμα της αγοράς, βάσει του οποίου η Επιτροπή συνήγαγε την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης, ισχυρίζεται δε ότι η Επιτροπή στηρίχθηκε σε τεχνητή και αυθαίρετη οριοθέτηση της αγοράς των σχετικών προϊόντων.

33 Η Επιτροπή επικαλέστηκε στην επίδικη απόφαση το γεγονός ότι η NBIM κατείχε στις Κάτω Χώρες, κατά τη διάρκεια της περιόδου 1975 έως 1980, το 57 έως 65 % της αγοράς των καινούργιων ελαστικών αντικαταστάσεως για φορτηγά, λεωφορεία και ανάλογα οχήματα, ενώ τα τμήματα της αγοράς που κατείχαν οι κυριότεροι ανταγωνιστές ήταν μόνο 4 έως 8 %.

34 Η NBIM δεν αμφισβητεί τα στοιχεία αυτά, αλλά ισχυρίζεται ότι η Επιτροπή δεν εκτίμησε ορθά τις σχέσεις ανταγωνισμού αποκλείοντας ιδίως τα ελαστικά για μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα και επιβατηγά αυτοκίνητα, καθώς και τα αναγομωμένα ελαστικά. Έτσι, αν λαμβάνονταν υπόψη τα αναγομωμένα ελαστικά για φορτηγά, το τμήμα της αγοράς της NBIM δεν θα ήταν παρά περίπου 37 %, ποσοστό που δεν μπορεί να αποδείξει την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσεως.

αα) Επί της αγοράς ελαστικών αντικαταστάσεως για φορτηγά

35 Κατά την προσφεύγουσα, η οριοθέτηση της αγοράς των σχετικών προϊόντων, επί της οποίας στηρίχθηκε η Επιτροπή, είναι ταυτόχρονα πολύ ευρεία, κατά το ότι τα διαφόρων τύπων και διαφόρων διαστάσεων ελαστικά για φορτηγά δεν είναι καθόλου εναλλάξιμα από την άποψη του καταναλωτή, και πολύ στενή, κατά το ότι δεν περιλαμβάνει τα ελαστικά για μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα και επιβατηγά αυτοκίνητα, παρά το γεγονός ότι η κατάστασή τους στην αγορά είναι όμοια. Επιπλέον, το επιχείρημα που αναφέρει η Επιτροπή στην απόφασή της είναι αντιφατικό, καθόσον ανάγεται άλλοτε στο επίπεδο του τελικού καταναλωτή, και άλλοτε στο επίπεδο του πωλητή. Στο επίπεδο όμως του συνολικού κύκλου εργασιών των πωλητών, το μέσο τμήμα πωλήσεων ελαστικών Michelin για φορτηγά δεν αντιπροσώπευε παρά 12 έως 18 %, ποσοστό που αποκλείει κάθε δεσπόζουσα θέση.

36 Η Επιτροπή υποστηρίζει την οριοθέτηση της αγοράς των σχετικών προϊόντων που έλαβε υπόψη στην απόφασή της, ισχυριζόμενη ότι δεν μπορεί να γίνει διάκριση, στα πλαίσια ενός ομοιογενούς από τεχνική άποψη προϊόντος, διαφορετικών αγορών ανάλογα με τις διαστάσεις, τα μεγέθη ή τους ειδικούς τύπους των προϊόντων. Θα πρέπει, σχετικά, να ληφθεί υπόψη η ελαστικότητα της προσφοράς μεταξύ ελαστικών διαφόρων τύπων και διαστάσεων. Εξάλλου, τα κριτήρια της δυνατότητας εναλλαγής των προϊόντων και της ελαστικότητας της ζητήσεως επιτρέπουν το διαχωρισμό της αγοράς των ελαστικών για φορτηγά από την αγορά των ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα, λόγω της ειδικής δομής της ζητήσεως που χαρακτηρίζεται όσον αφορά τα ελαστικά για φορτηγά, από την παρουσία κυρίως ενημερωμένων επαγγελματιών αγοραστών.

37 Όπως έχει επανειλημμένως επισημάνει το Δικαστήριο, τελευταία δε με την απόφαση της 11ης Δεκεμβρίου 1980 (L'Oréal, 31/80, Recueil σ. 3775), για την εξέ-

ταση της ενδεχομένως δεσπόζουσας θέσης μιας επιχειρήσεως σε συγκεκριμένη αγορά, οι δυνατότητες ανταγωνισμού πρέπει να εκτιμηθούν στο πλαίσιο της αγοράς που περιλαμβάνει το σύνολο των προϊόντων, τα οποία βάσει των χαρακτηριστικών τους είναι ιδιαιτέρως ικανά να ικανοποιήσουν διαρκείς ανάγκες και μπορούν να εναλλαγούν με άλλα προϊόντα σε μικρό βαθμό. Πρέπει πάντως να παρατηρηθεί ότι ο προσδιορισμός της σχετικής αγοράς χρησιμεύει για να διαπιστωθεί αν η ενδιαφερόμενη επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να παρεμποδίσει τη διατήρηση του πραγματικού ανταγωνισμού και να συμπεριφερθεί, σε σημαντικό βαθμό, ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της, τους πελάτες της και τους καταναλωτές. Δεν είναι, επομένως, δυνατόν για το σκοπό αυτό να περιοριστεί η εξέταση μόνο στα αντικειμενικά χαρακτηριστικά των σχετικών προϊόντων, αλλά πρέπει επίσης να ληφθούν υπόψη οι συνθήκες ανταγωνισμού και η δομή της ζητήσεως και της προσφοράς στην αγορά.

38 Γι' αυτό εξάλλου συμφώνησαν η Επιτροπή και η NBIM να μη λάβουν υπόψη, για τον υπολογισμό των τμημάτων της αγοράς, τα καινούργια ελαστικά πρώτου εξοπλισμού. Συγκεκριμένα, λόγω της ιδιαίτερης δομής της ζητήσεως που χαρακτηρίζεται από τις απευθείας παραγγελίες των κατασκευαστών αυτοκινήτων, ο ανταγωνισμός ασκείται, στον τομέα αυτό, σύμφωνα με τελείως διαφορετικούς κανόνες και παράγοντες.

39 Όσον αφορά τα ελαστικά αντικαταστάσεως, θα πρέπει να διαπιστωθεί καταρχάς ότι στο επίπεδο των καταναλωτών δεν υπάρχει καμία εναλλακτικότητα μεταξύ των ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα και μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα, αφενός, και για φορτηγά αφετέρου. Ο ανταγωνισμός στην αγορά των ελαστικών για φορτηγά δεν επηρεάζεται, συνεπώς, καθόλου από τα ελαστικά για επιβατηγά αυτοκίνητα και για μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα.

40 Επιπλέον, η δομή της ζητήσεως, για κάθε μια από τις εν λόγω ομάδες προϊόντων, είναι διαφορετική. Πράγματι, οι αγοραστές ελαστικών για φορτηγά είναι, οι περισσότεροι από αυτούς, επαγγελματίες, ιδίως επιχειρήσεις μεταφορών, για τους οποίους, όπως ανέφερε η Επιτροπή, η αγορά ελαστικών αντικαταστάσεως συνιστά σημαντικό κονδύλιο εξόδων, και οι οποίοι ζητούν από τον πωλητή ελαστικών στον οποίο απευθύνονται συνεχείς και εξειδικευμένες συμβουλές και υπηρεσίες, που είναι προσαρμοσμένες στις δικές τους ειδικές ανάγκες. Αντίθετα, για το μέσο αγοραστή ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα και μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα, η αγορά ελαστικών αποτελεί συμπτωματικό γεγονός, αυτός δε δεν αναμένει, κατά κανόνα, έστω κι αν πρόκειται για επαγγελματία, τόσο εξειδικευμένες και προσαρμοσμένες σε ειδικές ανάγκες συμ-

βουλές και υπηρεσίες. Επομένως, η πώληση ελαστικών για φορτηγά απαιτεί ιδιαίτερα ειδικευμένο δίκτυο διανομής, που διαφέρει από τις συνθήκες διανομής ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα και για μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα.

41 Τέλος, θα πρέπει να τονιστεί η έλλειψη ελαστικότητας της προσφοράς μεταξύ των ελαστικών για φορτηγά και των ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα, λόγω των σημαντικών διαφορών όσον αφορά την τεχνική παραγωγής και τις αναγκαίες προς τούτο εγκαταστάσεις και εξοπλισμό. Το γεγονός ότι η τροποποίηση των εγκαταστάσεων παραγωγής που είναι αναγκαία για την κατασκευή ελαφρών ελαστικών αντί βαρέων ελαστικών και αντιστρόφως, απαιτεί σημαντικά χρονικά διαστήματα και επενδύσεις, έχει ως αποτέλεσμα ότι δεν υπάρχουν αισθητές σχέσεις μεταξύ των δύο ομάδων που να επιτρέπουν την προσαρμογή στην κατάσταση της ζητήσεως στην αγορά. Εξάλλου, το γεγονός αυτό οδήγησε το 1977 την NBIM να χορηγήσει συμπληρωματική έκπτωση ενόψει ανεπάρκειας της προσφοράς ελαστικών για φορτηγά, αντί να προσφύγει στην πλεονάζουσα ικανότητα παραγωγής στον τομέα των ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα, για να μπορέσει να ικανοποιήσει τη ζήτηση.

42 Ορθώς η Επιτροπή εξέτασε τη δομή της αγοράς και της ζητήσεως κατά πρώτο λόγο στο επίπεδο των πωλητών, στους οποίους εφάρμοζε την επίδικη πρακτική η NBIM. Πράγματι, η ίδια η NBIM δήλωσε, αν και σε διαφορετικό πλαίσιο, ότι αναγκάστηκε να τροποποιήσει το σύστημα των εκπτώσεών της, προκειμένου να λάβει υπόψη την τάση ειδικεύσεως των πωλητών της, δεδομένου ότι ορισμένοι, όπως οι ιδιοκτήτες συνεργείων, δεν πωλούσαν πλέον ελαστικά για φορτηγά και μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα. Αυτό επιβεβαιώνει τις υπάρχουσες διαφορές στη δομή της ζητήσεως μεταξύ διαφόρων ομάδων πωλητών. Η NBIM δεν αμφισβήτησε επίσης ότι η διάκριση μεταξύ ελαστικών για φορτηγά, για μικρά κλειστά οχήματα και για επιβατηγά αυτοκίνητα εφαρμόζεται και από όλους τους ανταγωνιστές της NBIM, όσον αφορά ιδίως τους όρους εκπτώσεων, έστω και αν για ορισμένους τύπους ελαστικών οι διακρίσεις, στις οποίες προβαίνουν οι διάφοροι παραγωγοί, μπορεί να ποικίλλουν όσον αφορά τις λεπτομέρειες.

43 Δεν είναι δυνατόν, πάντως, να συναχθεί από το γεγονός ότι η επιτιμώμενη εν προκειμένω συμπεριφορά αφορά τους πωλητές, ότι η θέση της NBIM πρέπει να καθοριστεί βάσει του ποσοστού των ελαστικών Michelin για φορτηγά επί του συνολικού κύκλου εργασιών των πωλητών. Προκειμένου να εξεταστεί αν η NBIM κατέχει δεσπόζουσα θέση για ορισμένα προϊόντα, δεν έχει σημασία ότι η

δραστηριότητα των πωλητών περιλαμβάνει και άλλα προϊόντα, εφόσον δεν υπάρχει μεταξύ των σχετικών προϊόντων και των εν λόγω άλλων προϊόντων σχέση ανταγωνισμού.

44 Αντίθετα, ούτε η έλλειψη ελαστικότητας της προσφοράς, μεταξύ ελαστικών διαφόρων τύπων και διαστάσεων για τα φορτηγά, που οφείλεται στις διαφορετικές συνθήκες παραγωγής ούτε η έλλειψη εναλλακτικότητας και ελαστικότητας της ζητήσεως μεταξύ ελαστικών αυτών των τύπων και διαστάσεων από άποψη ειδικών αναγκών του καταναλωτή επιτρέπουν, για την εκτίμηση της υπάρξεως δεσπόζουσας θέσης, τη διάκριση, ανάλογα με τους εν λόγω τύπους και διαστάσεις, μιας περισσότερο περιορισμένης σειράς αγορών, όπως προτείνει η NBIM. Πράγματι, οι διαφορές αυτές μεταξύ ελαστικών διαφόρων τύπων και διαστάσεων δεν είναι ουσιώδεις όσον αφορά τους πωλητές, οι οποίοι πρέπει να ανταποκρίνονται στη ζήτηση της πελατείας τους για όλο το φάσμα ελαστικών για φορτηγά. Επιπλέον, τέτοιες διαφορές όσον αφορά τους τύπους και τις διαστάσεις ενός προϊόντος, δεν είναι, ελλείψει οιασδήποτε εξειδικεύσεως των ενδιαφερομένων επιχειρήσεων, καθοριστικές για την εκτίμηση της θέσης μιας επιχειρήσεως στην αγορά, διότι, λαμβανομένου υπόψη του ότι είναι παρόμοια και συμπληρωματικά από τεχνική άποψη προϊόντα, οι συνθήκες ανταγωνισμού στην αγορά είναι οι ίδιες για όλους τους τύπους και τις διαστάσεις του προϊόντος.

45 Επομένως, ορθώς η Επιτροπή έλαβε υπόψη της, για να αποδείξει την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης της NBIM, το τμήμα της αγοράς που κατείχε η NBIM στον τομέα των ελαστικών αντικαταστάσεως για φορτηγά, λεωφορεία και ανάλογα οχήματα και απέκλεισε τα ελαστικά για επιβατηγά αυτοκίνητα και μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα.

66) Επί της συνεκτιμήσεως του ανταγωνισμού των αναγομωμένων ελαστικών

46 Για να αποδείξει η προσφεύγουσα ότι το τμήμα της αγοράς που κατέχει είναι μικρότερο από όσο ισχυρίζεται η Επιτροπή, ισχυρίζεται επιπλέον ότι η Επιτροπή απέκλεισε αυθαίρετα από τη σχετική αγορά τα αναγομωμένα ελαστικά που συνιστούν, κατά την NBIM, πραγματική εναλλακτική λύση για τους καταναλωτές, τόσο από άποψη ποιότητας όσο και από άποψη τιμής. Προς υποστήριξη του επιχειρήματος αυτού, η NBIM επικαλείται διάφορους υπολογισμούς που προορίζονται να αποδείξουν την ανταγωνιστικότητα μεταξύ αναγομωμένων και καινούργιων ελαστικών.

47 Κατά την Επιτροπή, τα αναγομωμένα ελαστικά πρέπει να εξαιρεθούν της σχετικής αγοράς, διότι δεν μπορούν να αντικαταστήσουν τα καινούργια ελαστικά. Αυτό προκύπτει καταρχάς από την κατωτερότητά τους, κατά την άποψη των καταναλωτών, όσον αφορά την ασφάλεια. Επιπλέον, η αναγόμωση διενεργείται κατά μεγάλο μέρος κατόπιν παραγγελίας των ίδιων των επιχειρήσεων μεταφορών, ώστε να πρόκειται για αγορά παροχής υπηρεσιών. Τέλος, δεδομένου ότι τα αναγομωμένα ελαστικά αποτελούν δευτερογενές προϊόν σε σχέση με τα καινούργια ελαστικά, τα τελευταία συνιστούν κατά κάποιο τρόπο την πρώτη ύλη για την αναγόμωση, γεγονός που αποκλείει σε μεγάλο βαθμό την αντικατάστασή τους από τα αναγομωμένα ελαστικά, σημασία δε έχει η εξέταση του ανταγωνισμού στην αρχική αγορά, που παρέχει το κλειδί για το σύνολο της αγοράς.

48 Θα πρέπει να σημειωθεί σχετικά ότι, ναι μεν η ύπαρξη σχέσεως ανταγωνισμού μεταξύ δύο προϊόντων δεν προϋποθέτει δυνατότητα απόλυτης εναλλακτικότητας για συγκεκριμένη χρήση, η διαπίστωση όμως μιας δεσπόζουσας θέσης για ένα προϊόν δεν απαιτεί την απόλυτη έλλειψη ανταγωνισμού άλλων προϊόντων, εν μέρει εναλλάξιμων, εφόσον ο ανταγωνισμός αυτός δεν θίγει την εξουσία της επιχειρήσεως να επηρεάζει σημαντικά τις συνθήκες, υπό τις οποίες θα ασκείται ο ανταγωνισμός αυτός και, εν πάση περιπτώσει, να συμπεριφέρεται σε μεγάλο βαθμό χωρίς να πρέπει να τον λαμβάνει υπόψη και χωρίς, εντούτοις, η συμπεριφορά αυτή να της προκαλεί ζημία.

49 Από τα πραγματικά περιστατικά, όπως διαπιστώθηκαν βάσει των δηλώσεων των διαδίκων, καθώς και των καταθέσεων των μαρτύρων που εξετάστηκαν κατά την ακρόαση κατά τη διάρκεια της διοικητικής διαδικασίας, προκύπτει ότι δεν μπορεί να αμφισβητηθεί η ύπαρξη σε ορισμένο βαθμό της δυνατότητας εναλλακτικότητας μεταξύ καινούργιων και αναγομωμένων ελαστικών, αλλά ότι αυτή η εναλλακτικότητα είναι περιορισμένη και δεν υπάρχει για όλες τις χρήσεις. Πράγματι, ναι μεν η NBIM προσεκόμισε υπολογισμούς για να αποδείξει ότι η τιμή και η ποιότητα των αναγομωμένων ελαστικών είναι όμοιες με εκείνες των καινούργιων ελαστικών και ότι ορισμένος αριθμός καταναλωτών θεωρεί στην πραγματικότητα τις δύο ομάδες προϊόντων ως εναλλάξιμες, όσον αφορά τη χρήση τους, δέχτηκε όμως ότι η αξία ενός αναγομωμένου ελαστικού, από άποψη ασφάλειας και εμπιστοσύνης, μπορεί να είναι μικρότερη από εκείνη ενός καινούργιου ελαστικού, η δε Επιτροπή απέδειξε επιπλέον ότι ορισμένος αριθμός καταναλωτών έχει επιφυλάξεις, είτε αυτές είναι δικαιολογημένες είτε όχι, όσον αφορά τη χρησιμοποίηση αναγομωμένου ελαστικού ιδίως στον πρόσθιο τροχό του οχήματος.

50 Για να εκτιμηθεί η επιρροή του περιορισμένου αυτού ανταγωνισμού των αναγομωμένων ελαστικών επί της θέσεως της NBIM στην αγορά, θα πρέπει να

ληφθεί υπόψη ότι ένα μέρος τουλάχιστον των αναγομωμένων ελαστικών δεν πωλείται, αλλά ότι η αναγόμωση γίνεται κατόπιν παραγγελίας του καταναλωτή, δεδομένου ότι ορισμένες επιχειρήσεις μεταφορών ενδιαφέρονται να αναγομώνουν τους σκελετούς των δικών τους ελαστικών, προκειμένου να είναι βέβαιες ότι δεν θα λάβουν σκελετούς που έχουν υποστεί βλάβη. Είναι γεγονός ότι αμφισβητείται μεταξύ των διαδίκων το ποσοστό της αναγομώσεως που διενεργείται με αυτόν τον τρόπο υπό τη μορφή παροχής υπηρεσιών, δεδομένου ότι η Επιτροπή το υπολόγισε σε 80 έως 95 % των αναγομωμένων ελαστικών, ενώ η NBIM ανέφερε ποσοστό μόνο 15 έως 20 %, ισχυριζόμενη ότι η παραγγελία δίδεται στις περισσότερες περιπτώσεις στο όνομα του μεταπωλητή και όχι στο όνομα του καταναλωτή. Παρά τη διαφωνία αυτή μεταξύ των διαδίκων, μπορεί πάντως να διαπιστωθεί ότι ένα μέρος των αναγομωμένων ελαστικών που φθάνουν στο στάδιο του καταναλωτή δεν ανταγωνίζονται με τα καινούργια ελαστικά που διατίθενται για πώληση, διότι πρόκειται για άμεση παροχή υπηρεσιών των επιχειρήσεων αναγομώσεως προς τους καταναλωτές.

51 Επιπλέον, δεν μπορεί να μη ληφθεί υπόψη, για την εκτίμηση της σημασίας του τμήματος της αγοράς που κατέχει η NBIM σε σχέση με το τμήμα των ανταγωνιστών της, ότι η αγορά των αναγομωμένων ελαστικών είναι δευτερεύουσα αγορά, που εξαρτάται από την κατάσταση της προσφοράς και τις τιμές στην αγορά των καινούργιων ελαστικών, εφόσον κάθε αναγομωμένο ελαστικό κατασκευάζεται από ελαστικό που ήταν αρχικά καινούργιο και ότι ο αριθμός των δυνατών αναγομώσεων του αυτού ελαστικού είναι περιορισμένος. Επομένως, σημαντικό τμήμα της ζητήσεως πρέπει κατ' ανάγκη και πάντοτε να ικανοποιείται από τα καινούργια ελαστικά. Υπό τις συνθήκες αυτές, το γεγονός ότι μια επιχείρηση κατέχει δεσπόζουσα θέση στον τομέα των καινούργιων ελαστικών τής παρέχει, έναντι του ανταγωνισμού των επιχειρήσεων αναγομώσεως, προνομιακή θέση που της επιτρέπει να συμπεριφέρεται στην αγορά κατά τρόπο περισσότερο ανεξάρτητο απ' όσο μπορεί να συμπεριφερθεί μια επιχείρηση αναγομώσεως.

52 Από τις προηγούμενες σκέψεις προκύπτει ότι ο μερικός ανταγωνισμός που ασκούν οι επιχειρήσεις αναγομώσεως στους κατασκευαστές καινούργιων ελαστικών, δεν αρκεί για να στερήσει έναν κατασκευαστή καινούργιων ελαστικών από την οικονομική ισχύ που διαθέτει χάρη στη δεσπόζουσα θέση που κατέχει στην αγορά καινούργιων ελαστικών. Ορθώς, επομένως, η Επιτροπή έλαβε υπόψη της, για να εκτιμήσει τη θέση της NBIM σε σχέση με την ισχύ και τον αριθμό των ανταγωνιστών της, τμήμα αγοράς 57 έως 65 % επί της αγοράς των καινούργιων ελαστικών αντικαταστάσεως για φορτηγά. Σε σύγκριση με τα τμήματα αγοράς μεταξύ 4 και 8 % των κυριότερων ανταγωνιστών της NBIM, το τμήμα αυτό της αγοράς, συνιστά, έστω και αν ληφθεί υπόψη κάποιος ανταγωνισμός

που ασκούν τα αναγομωμένα ελαστικά, ικανή ένδειξη για την ύπαρξη υπερέχουσας ισχύος της NBIM σε σχέση με τους ανταγωνιστές της.

6) Επί των άλλων κριτηρίων και ενδείξεων υπέρ ή κατά της υπάρξεως δεσπόζουσας θέσης

53 Η προσφεύγουσα αμφισβητεί ακολούθως το βάσιμο των άλλων κριτηρίων και ενδείξεων, επί των οποίων στηρίχθηκε η Επιτροπή, για να αποδείξει την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης. Η NBIM δεν είναι η μόνη επιχείρηση που διαθέτει εμπορικούς αντιπροσώπους, η στελέχωση δε των κυριότερων ανταγωνιστών της είναι, σχετικά, ακόμα σημαντικότερη από τη δική της. Ο εκτεταμένος χαρακτήρας του φάσματος προϊόντων δεν συνιστά ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, δεδομένου ότι οι διάφοροι τύποι ελαστικών δεν είναι εναλλάξιμοι και ότι η NBIM δεν επιβάλλει στους πωλητές στην αγορά ολόκληρου του φάσματος προϊόντων της.

54 Επιπλέον, η Επιτροπή δεν έλαβε υπόψη της διάφορες ενδείξεις που είναι αντίθετες προς την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης. Συγκεκριμένα, το καθαρό περιθώριο των πωλητών για τα ελαστικά Michelin είναι ανάλογο με εκείνο για τα ανταγωνιστικά ελαστικά, η δε τιμή του χιλιομετρικού κόστους των ελαστικών Michelin είναι η πλέον επωφελής για τους καταναλωτές. Η NBIM σημειώνει από το 1979 ζημίες. Δεδομένου ότι η ικανότητα παραγωγής της NBIM δεν ήταν επαρκής, οι ανταγωνιστές της, οι οποίοι είχαν επιπλέον μεγαλύτερη οικονομική ισχύ και διαφοροποίηση από τον όμιλο Michelin, ήταν οιαδήποτε στιγμή ικανοί να αντικαταστήσουν τις ποσότητες που προμήθευε η NBIM. Τέλος, το γεγονός ότι οι καταναλωτές ελαστικών για φορτηγά είναι ενημερωμένοι επαγγελματίες αγοραστές, τους επιτρέπει να εξισορροπούν το βάρος των κατασκευαστών ελαστικών.

55 Σχετικά, θα πρέπει να παρατηρηθεί καταρχάς ότι για την εκτίμηση της αντίστοιχης οικονομικής ισχύος της NBIM και των ανταγωνιστών της στην αγορά των Κάτω Χωρών, πρέπει να ληφθούν υπόψη τα πλεονεκτήματα που οι επιχειρήσεις αυτές είναι δυνατό να αντλούν από το γεγονός ότι ανήκουν σε όμιλους επιχειρήσεων, οι δραστηριότητες των οποίων εκτείνονται σε ευρωπαϊκό και παγκόσμιο επίπεδο. Μεταξύ των πλεονεκτημάτων αυτών, δεν αμφισβητήθηκε εν προκειμένω το γεγονός ότι ο όμιλος Michelin προηγείται των ανταγωνιστών του στον τομέα των επενδύσεων και της έρευνας, καθώς και το ιδιαίτερα εκτεταμένο φάσμα των προϊόντων του, που η Επιτροπή επικαλέστηκε στην απόφασή της. Πράγματι, ο όμιλος Michelin είναι για ορισμένους τύπους ελαστικών ο μόνος προμηθευτής στην αγορά, ο οποίος τους περιλαμβάνει μεταξύ των προϊόντων του.

56 Η κατάσταση αυτή εξασφαλίζει στην NBIM στην αγορά των Κάτω Χωρών μια επιβεβαιωμένη προτίμηση μεγάλου αριθμού καταναλωτών ελαστικών για φορτηγά. Δεδομένου ότι η αγορά ελαστικών συνιστά για μια επιχείρηση μεταφορών σημαντική επένδυση και ότι απαιτείται σημαντικό χρονικό διάστημα για να βεβαιωθεί κανείς, στην πρακτική, για την αποδοτικότητα ενός τύπου ή εμπορικού σήματος ελαστικών, η NBIM κατέχει θέση που την καθιστά πολύ λίγο εύτρωτη στον ανταγωνισμό. Από την κατάσταση αυτή προκύπτει ότι ο εγκατεστημένος στις Κάτω Χώρες μεταπωλητής δεν μπορεί κανονικά να αποστεί από την πώληση ελαστικών Michelin.

57 Τα επιχειρήματα αυτά δεν μπορούν να αντικρουστούν με τον ισχυρισμό, που προβάλει η NBIM, υποστηριζόμενη στο σημείο αυτό από τη γαλλική κυβέρνηση, ότι κατ' αυτόν τον τρόπο επιβάλλονται κυρώσεις στην NBIM για την ποιότητα των προϊόντων της και των υπηρεσιών που παρέχει. Πράγματι, η διαπίστωση της υπάρξεως δεσπόζουσας θέσης δεν συνεπάγεται αυτή καθαυτή καμία μομφή προς την ενδιαφερόμενη επιχείρηση, αλλά σημαίνει μόνο ότι η τελευταία υπέχει ανεξάρτητα από τους λόγους μιας τέτοιας θέσης, ιδιαίτερη ευθύνη να μη θίγει με τη συμπεριφορά της την άσκηση πραγματικού και ανόθευτου ανταγωνισμού στην κοινή αγορά.

58 Θα πρέπει επιπλέον να τονιστεί η σημασία του δίκτυου των εμπορικών αντιπροσώπων της NBIM, που της παρέχει ανά πάσα στιγμή δυνατότητα άμεσης επαφής με τους καταναλωτές ελαστικών. Η NBIM δεν αμφισβήτησε ούτε το γεγονός ότι το δίκτυο αυτό είναι, σε απόλυτους αριθμούς, πολύ περισσότερο σημαντικό από τα δίκτυα των ανταγωνιστών της ούτε την περιγραφή, που γίνεται στην επίδικη απόφαση, της αποστολής που εκπληρώνει το δίκτυο αυτό, η αποτελεσματικότητα και η ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών του οποίου είναι αναμφισβήτητες. Η άμεση επαφή με τους καταναλωτές και το επίπεδο των υπηρεσιών, που το δίκτυο αυτό είναι σε θέση να παρέχει στους τελευταίους, επιτρέπουν στην NBIM να εδραιώσει και να ενισχύσει τη θέση της στην αγορά, καθώς και να αμυνθεί καλύτερα έναντι του ανταγωνισμού.

59 Όσον αφορά τα συμπληρωματικά κριτήρια και ενδείξεις, στα οποία αναφέρεται η NBIM για να αμφισβητήσει την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης, θα πρέπει να παρατηρηθεί ότι μια προσωρινώς μηδενική αποδοτικότητα, ακόμη δε και ζημίες, δεν είναι ασυμβίβαστες με την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης. Ομοίως, το γεγονός ότι οι τιμές που εφαρμόζει η NBIM δεν είναι ούτε καταχρηστικές ούτε ακόμη ιδιαίτερα υψηλές δεν επιτρέπει το συμπέρασμα ότι δεν υπάρχει δεσπόζουσα θέση. Τέλος, ούτε το μέγεθος, η οικονομική ισχύς και ο βαθμός διαφοροποιήσεως των ανταγωνιστών της NBIM σε παγκόσμιο επίπεδο ούτε το αντιστάθ-

μισμα που προκύπτει από το γεγονός ότι οι αγοραστές ελαστικών για φορτηγά είναι ενημερωμένοι επαγγελματίες, είναι ικανά να εξαφανίσουν την προνομιακή θέση, που κατέχει η NBIM στην ολλανδική αγορά.

60 Πρέπει, επομένως, να γίνει δεκτό ότι τα άλλα κριτήρια και ενδείξεις που υπεισέρχονται εν προκειμένω για τη διαπίστωση της δεσπόζουσας θέσης, επιβεβαιώνουν το γεγονός ότι η NBIM κατέχει τέτοια θέση.

61 Επομένως, οι ισχυρισμοί με τους οποίους η NBIM αμφισβητεί ότι κατέχει δεσπόζουσα θέση σε σημαντικό τμήμα της κοινής αγοράς δεν είναι βάσιμοι.

III — Επί της καταχρηστικής εκμεταλλεύσεως της δεσπόζουσας θέσης

62 Με μια δεύτερη ομάδα ισχυρισμών, η προσφεύγουσα προσβάλλει την επίδικη απόφαση, καθόσον της προσάπτει ότι είχε, κατά την έννοια του άρθρου 86 της συνθήκης, εκμεταλλευτεί κατά καταχρηστικό τρόπο τη δεσπόζουσα θέση της στην ολλανδική αγορά καινούργιων ελαστικών αντικαταστάσεως για φορτηγά. Αμφισβητεί ότι, όπως διαπίστωσε η Επιτροπή στην επίδικη απόφαση, περιόρισε την ευχέρεια επιλογής των πωλητών, προκαλώντας την άνιση μεταχείριση των τελευταίων και περιορίζοντας την είσοδο άλλων κατασκευαστών στην αγορά, με δύο διαφορετικούς τρόπους, δηλαδή με το σύστημα εκπτώσεων που εφάρμοζε γενικώς και με τη χορήγηση έκτακτης εκπτώσεως το 1977, η οποία εξαρτιόταν από την επίτευξη ενός στόχου πωλήσεως σχετικού με τα ελαστικά για επιβατηγά αυτοκίνητα.

1. Επί του συστήματος εκπτώσεων γενικώς

63 Η NBIM ισχυρίζεται ότι η Επιτροπή δεν εκτίμησε ορθώς στην απόφασή της τα χαρακτηριστικά του εν λόγω συστήματος εκπτώσεων. Πρόκειται για απλή έκπτωση ποσότητας, που δεν έχει άλλη αποστολή παρά μόνο το θεμιτό σκοπό παρακινήσεως των πωλητών να αγοράζουν μεγαλύτερες ποσότητες και αμοιβής της παροχής που συνίσταται στην επίτευξη ενός αριθμού πωλήσεων, που συμφωνείται από κοινού, ελαστικών Michelin. Η απαγόρευση ενός τέτοιου συστήματος ισοδυναμεί με καταδίκη της δεσπόζουσας επιχειρήσεως σε οπισθοδρόμηση και επιβολή κυρώσεων για την ίδια την ύπαρξη της δεσπόζουσας θέσης.

64 Κατά την Επιτροπή, το σύστημα εκπτώσεων που εφαρμόζει η NBIM συνιστά κατάχρηση λόγω του γεγονότος ότι στηρίζεται στον καθορισμό ατομικών και επιλεκτικών στόχων πωλήσεων, που δεν καθορίζονται σαφώς και εγγράφως και δεσμεύουν έτσι τους πωλητές ελαστικών με την NBIM, καθώς και λόγω του ότι συνεπάγεται άνισους όρους για ισοδύναμες παροχές. Πρόκειται για παραλλαγή της εκπτώσεως τακτικού πελάτη, όπως αυτή που αποτέλεσε αντικείμενο της αποφάσεως του Δικαστηρίου της 13ης Φεβρουαρίου 1979 που προαναφέρθηκε, η οποία εξαρτάται από τον όρο ότι ο πελάτης εφοδιάζεται για την κάλυψη τουλάχιστον σημαντικού μέρους των αναγκών του από την επιχείρηση που κατέχει τη δεσπόζουσα θέση και η οποία αποβλέπει έτσι στο να αφαιρέσει από τον πελάτη τη δυνατότητα επιλογής όσον αφορά τις πηγές εφοδιασμού του.

65 Η γαλλική κυβέρνηση υποστήριξε την άποψη της NBIM ισχυριζόμενη ότι ένα σύστημα εκπτώσεων, στηριζόμενο σε στόχους πωλήσεων, δεν μπορεί να θεωρηθεί, καθαυτό, ως καταχρηστικό. Μόνο η ύπαρξη άλλων περιστάσεων, οι οποίες πάντως δεν συντρέχουν εν προκειμένω, ενδέχεται να καταστήσει το εν λόγω σύστημα αντίθετο προς το άρθρο 86.

α) Επί της λειτουργίας του συστήματος εκπτώσεων

66 Από τη συζήτηση ενώπιον του Δικαστηρίου προέκυψε ότι το σύστημα των επιδίκων εκπτώσεων περιελάμβανε, εκτός από τη σταθερή έκπτωση επί του τιμολογίου και την ταμειακή έκπτωση λόγω καταβολής πριν από την καθορισμένη ημερομηνία, οι οποίες ήταν οι ίδιες για όλους τους μεταπωλητές και δεν τελούν υπό αμφισβήτηση στην παρούσα υπόθεση, μια μεταβλητή ετήσια έκπτωση, ένα μέρος της οποίας καταβαλλόταν αρχικά μηνιαίως και ακολούθως κάθε τέσσερις μήνες υπό μορφή προκαταβολής επί της ετήσιας εκπτώσεως. Το ποσοστό της εν λόγω μεταβλητής ετήσιας εκπτώσεως καθοριζόταν, σε συνάρτηση με τον κύκλο εργασιών που είχε πραγματοποιήσει ο μεταπωλητής κατά τη διάρκεια του προηγούμενου έτους σε ελαστικά Michelin για φορτηγά, μικρά κλειστά εμπορικά οχήματα και επιβατηγά αυτοκίνητα, συνυπολογιζομένων όλων των κατηγοριών, σύμφωνα με προοδευτική κλίμακα εκπτώσεων, η οποία πάντως εγκαταλείφθηκε το 1978. Η προκαταβολή επί της ετήσιας εκπτώσεως ήταν κατώτερη, κατά κανόνα 4 %, μερικές όμως φορές περισσότερο, από το ποσοστό που προέκυπτε από την εν λόγω κλίμακα.

67 Η μεταβλητή ετήσια έκπτωση ή τουλάχιστον το συνολικό της ποσοστό, χορηγούνταν οριστικά μόνον όταν ο πωλητής πραγματοποιούσε, κατά τη διάρκεια του εν λόγω έτους, ένα στόχο πωλήσεως, που εκφραζόταν σε αριθμό πωληθέντων ελαστικών για φορτηγά και είχε καθοριστεί ή συμφωνηθεί στην αρχή του έτους. Μέχρι το 1978, υπήρχαν τρεις στόχοι, μέγιστος, μέσος και ελάχιστος, από τους οποίους εξαρτιόταν η οριστική έκπτωση. Από το 1979 καθοριζόταν ένας μόνο στόχος για τη χορήγηση της μεταβλητής ετήσιας εκπτώσεως.

68 Η Επιτροπή δεν αμφισβήτησε τις εξηγήσεις που παρέσχε η NBIM κατά τη διαδικασία ενώπιον του Δικαστηρίου, σύμφωνα με τις οποίες οι διακυμάνσεις μεταξύ του ποσοστού της εκπτώσεως που χορηγούνταν σε περίπτωση επιτεύξεως του μέγιστου στόχου και εκείνου που χορηγούνταν σε περίπτωση μη επιτεύξεως του ελάχιστου στόχου ήταν μικρές, δηλαδή από 0,2 έως 0,4 %. Θα πρέπει, επομένως, να θεωρηθεί ως αποδεδειγμένο το πιο πάνω μέγεθος των διακυμάνσεων, που στην επίδικη απόφαση φαινόταν, εντούτοις, ότι ήταν πολύ σημαντικότερο.

69 Η NBIM δεν δημοσίευε το σύστημα εκπτώσεων στο σύνολό του, ούτε και την κλίμακα εκπτώσεων. Δεν αμφισβητείται το γεγονός ότι τα κριτήρια, κατά τα οποία καθορίζονταν ή συνομολογούνταν οι στόχοι πωλήσεων δεν ήταν γνωστά εκ των προτέρων. Οι στόχοι αυτοί αποτελούσαν αντικείμενο συζητήσεως στην αρχή κάθε έτους μεταξύ του μεταπωλητού και του εμπορικού αντιπρόσωπου της NBIM. Στην πράξη, η NBIM δεν έδινε μετά τις συζητήσεις αυτές καμιά γραπτή επιβεβαίωση, αλλά λαμβάνονταν ή ανταλλάσσονταν ενδεχομένως χειρόγραφες σημειώσεις με την ευκαιρία των εν λόγω συζητήσεων. Αντίθετα, δεν αποδείχθηκε, παρά τη διαβεβαίωση που περιέχεται στην παράγραφο 28, εδάφιο 4, της αποφάσεως της Επιτροπής, ότι οι πωλητές δίσταζαν να παραπονεθούν για την εν λόγω έλλειψη γραπτής επιβεβαιώσεως. Το στοιχείο αυτό δεν πρέπει, επομένως, να ληφθεί υπόψη.

6) Επί της εφαρμογής του άρθρου 86 σε σύστημα εκπτώσεων στόχων

70 Όσον αφορά την εφαρμογή του άρθρου 86 σε σύστημα εκπτώσεων που εξαρτάται από στόχους πωλήσεων, όπως το περιγραφέν πιο πάνω, θα πρέπει να σημειωθεί καταρχάς ότι, απαγορεύοντας την καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης στην αγορά, κατά το μέτρο που μπορεί να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών, το άρθρο 86 αναφέρεται σε κάθε συμπεριφορά που μπορεί να επηρεάσει τη δομή μιας αγοράς, όπου, ακριβώς λόγω της παρουσίας της εν λόγω επιχειρήσεως, ο ανταγωνισμός είναι ήδη εξασθενημένος και που έχει ως αποτέλεσμα την παρεμβολή εμποδίων, με τη χρησιμοποίηση διαφορετικών μέσων από εκείνα που διέπουν τον κανονικό ανταγωνισμό των προϊόντων και των υπηρεσιών βάσει των παροχών των επιχειρηματιών, στη διατήρηση του υφισταμένου ακόμη στην αγορά ανταγωνισμού ή στην ανάπτυξη του ανταγωνισμού αυτού.

71 Προκειμένου ειδικότερα για τη χορήγηση εκπτώσεων στους πελάτες της από επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση, το Δικαστήριο έκρινε, με τις αποφάσεις του της 16ης Δεκεμβρίου 1975 (Suiker Unie και λοιποί, υποθέσεις 40-48, 50,

54-56, 111, 113 και 114/73, Recueil σ. 1663) και της 13ης Φεβρουαρίου 1979 (Hoffmann-La Roche, 85/76, Recueil σ. 461), ότι, αντίθετα από την έκπτωση ποσότητας, που συνδέεται αποκλειστικά με τον όγκο αγορών που πραγματοποιούνται από τον ενδιαφερόμενο παραγωγό, η έκπτωση τακτικού πελάτη, η οποία αποβλέπει στην παρεμπόδιση, μέσω της χορηγήσεως οικονομικών οφελών, του εφοδιασμού των πελατών από ανταγωνιστές παραγωγούς, συνιστά κατάχρηση κατά την έννοια του άρθρου 86 της συνθήκης.

72 Όσον αφορά το επίδικο εν προκειμένω σύστημα, που χαρακτηρίζεται από τη χρησιμοποίηση στόχων, θα πρέπει να παρατηρηθεί ότι το σύστημα αυτό δεν συνιστά απλή έκπτωση ποσότητας που συνδέεται αποκλειστικά με τον όγκο αγορών, δεδομένου ότι η προοδευτική κλίμακα του κύκλου εργασιών του προηγούμενου έτους χρησιμεύει μόνο για τον προσδιορισμό του πλαισίου, εντός του οποίου εφαρμόζεται το σύστημα. Εξάλλου, η ίδια η NBIM παρατήρησε ότι αφού οι περισσότεροι από τους μεταπωλητές αγοράζουν πλέον των 3 000 ελαστικών ετησίως, εμπίπτουν εν πάση περιπτώσει στην κατηγορία των υψηλότερων εκπτώσεων. Αφετέρου, το επίδικο σύστημα δεν συνεπαγόταν, εκ μέρους των πωλητών, καμιά υποχρέωση αποκλειστικότητας ή καλύψεως ορισμένου μέρους των αναγκών του πωλητή από την NBIM, γεγονός που το διακρίνει από τις εκπτώσεις τακτικού πελάτη, όπως αυτές που έκρινε το Δικαστήριο με την απόφαση της 13ης Φεβρουαρίου 1979 που αναφέρθηκε πιο πάνω.

73 Για να εξεταστεί αν η NBIM εκμεταλλεύτηκε καταχρηστικά τη δεσπόζουσα θέση της με το εν λόγω σύστημα εκπτώσεων, πρέπει, επομένως να εκτιμηθεί το σύνολο των περιστατικών και ιδίως τα κριτήρια και οι λεπτομέρειες χορηγήσεως της εκπτώσεως, καθώς και να εξεταστεί αν η έκπτωση αποβλέπει, με τη χορήγηση ενός οφέλους που δεν στηρίζεται σε καμία οικονομική παροχή που να το δικαιολογεί, στο να αφαιρέσει από τον αγοραστή ή να του περιορίσει τη δυνατότητα επιλογής όσον αφορά τις πηγές εφοδιασμού του, να παρεμποδίσει την είσοδο στην αγορά των ανταγωνιστών, να εφαρμόσει σε εμπορικώς συναλλασσόμενους άνισους όρους για ισοδύναμες παροχές ή να ενισχύσει τη δεσπόζουσα θέση νοθεύοντας τον ανταγωνισμό.

74 Θα πρέπει να εξεταστούν υπό το φως των πιο πάνω σκέψεων οι ισχυρισμοί της προσφεύγουσας που στρέφονται κατά των δύο αιτιάσεων που διατυπώνονται στην επίδικη απόφαση σχετικά με το σύστημα εκπτώσεων γενικά, δηλαδή της αιτιάσεως ότι η NBIM συνέδεσε με αυτήν τους μεταπωλητές ελαστικών των Κάτω Χωρών και της αιτιάσεως ότι εφάρμοσε στους μεταπωλητές αυτούς άνισους όρους για ισοδύναμες παροχές.

γ) Επί της δημιουργίας δεσμού εξαρτήσεως των μεταπωλητών από την NBIM

75 Σ' αυτό το συνειρμό, ο πρώτος λόγος της προσφεύγουσας στρέφεται κατά της διαπιστώσεως, στην οποία προβαίνει η Επιτροπή στην επίδικη απόφαση, ότι από το σύνολο των περιστατικών προκύπτει ότι η NBIM συνέδεε στενά μαζί της τους μεταπωλητές ελαστικών μέσω του συστήματος εκπτώσεων που εφάρμοζε.

76 Προς υποστήριξη της αιτιάσεως αυτής, η Επιτροπή ανέφερε στην αιτιολογία της αποφάσεως ότι το σύστημα εκπτώσεων είχε σκοπό την άσκηση επί των μεταπωλητών ισχυρής πιέσεως για να υπερβαίνουν κάθε χρόνο τον αριθμό πωλήσεων ελαστικών Michelin του προηγούμενου έτους και να αυξάνουν το ποσοστό που αντιπροσώπευαν οι πωλήσεις ελαστικών Michelin στο σύνολο των πωλήσεών τους, όπως δείχνει ο συστηματικός υπολογισμός της θέσεως που κατείχε η NBIM σε κάθε μεταπωλητή, σε σχέση με τους ανταγωνιστές της και στον οποίο προέβαιναν οι εμπορικοί αντιπρόσωποι («θερμοκρασία Michelin»). Αυτό συνιστά κατάφωρη καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης της.

77 Πρέπει πάντως να διαπιστωθεί ότι η Επιτροπή δέχτηκε, κατά τη διαδικασία ενώπιον του Δικαστηρίου, ότι η NBIM έπαψε να καταγράφει την, όπως αποκλήθηκε, «θερμοκρασία Michelin» στα δελτία των πελατών και ότι ήταν αδύνατο να αποδειχθεί άμεση σχέση μεταξύ αυτής της «θερμοκρασίας Michelin», αφενός, και των στόχων και των εκπτώσεων, αφετέρου. Η Επιτροπή περιορίστηκε στην παρατήρηση ότι ήταν πολύ πιθανό να υπήρχε μεταξύ της «θερμοκρασίας Michelin» και του συστήματος εκπτώσεων έμμεση σχέση. Πάντως, ο ισχυρισμός αυτός, που δεν στηρίζεται σε κανένα αποδεικτικό στοιχείο και που τον αμφισβητεί η NBIM, δεν αρκεί για να αποδειχθεί ότι το επίδικο σύστημα εκπτώσεων ήταν αντίθετο προς το άρθρο 86 όσον αφορά το σημείο αυτό.

78 Η Επιτροπή ισχυρίστηκε επιπλέον ότι, σύστημα που στηρίζεται σε ετήσιους στόχους ασκεί στο μεταπωλητή σημαντική πίεση, με σκοπό να τον παρακινήσει να εφοδιάζεται από τον ίδιο προμηθευτή, λόγω της ανασφάλειας για τους μεταπωλητές ως προς το ποσοστό εκπτώσεων και του κινδύνου να χάσουν μέρος της εκπτώσεως σε περίπτωση μη επιτεύξεως του στόχου πωλήσεων, που εντείνεται εν προκειμένω από την έλλειψη διαφάνειας του συστήματος και από το γεγονός ότι οι εμπορικοί αντιπρόσωποι της NBIM εφιστούσαν τακτικά την προσοχή των μεταπωλητών στα οφέλη που θα είχε ενδεχομένως μια τελευταία παραγγελία στο τέλος του έτους ή στις συνέπειες της μη επιτεύξεως των στόχων.

79 Η NBIM αμφισβήτησε την ύπαρξη δεσμού εξαρτήσεως των μεταπωλητών από αυτήν, αναφέρθηκε δε ιδίως στο μικρό μέγεθος των διακυμάνσεων της εκπτώσεως με βάση τους στόχους, οι οποίες ισοσταθμίζονταν από το όφελος που της παρέσχε η δυνατότητα να προγραμματίζει καλύτερα την παραγωγή της. Ισχυρίστηκε ότι η λειτουργία του συστήματος εκπτώσεων ήταν γνωστή σε όλους τους μεταπωλητές, λόγω μακράς πρακτικής, και ότι, επομένως, δεν υπήρχε καμία ανασφάλεια εν προκειμένω για τους μεταπωλητές. Το επίδικο σύστημα εκπτώσεων είχε σκοπό την ανταμοιβή της αγοράς αυξανόμενων ποσοτήτων εμπορευμάτων. Η απαγόρευση σε μια δεσπόζουσα επιχείρηση να εφαρμόζει ένα τέτοιο σύστημα ισοδυναμεί με την καταδίκη της σε οπισθοδρόμηση.

80 Σχετικά, θα πρέπει καταρχάς να γίνει δεκτό ότι οι διακυμάνσεις των εκπτώσεων, που όπως διαπιστώθηκε κατά τη διαδικασία ενώπιον του Δικαστηρίου είναι από 0,2 έως 0,4 % και εξαρτώνται από την επίτευξη του στόχου πωλήσεων, είναι στην πραγματικότητα μικρές. Εντούτοις, δεν είναι δυνατό να εκτιμηθούν τα αποτελέσματα της εν λόγω εκπτώσεως βάσει μόνο του ποσοστού των διακυμάνσεων που συνδέονται με τους στόχους.

81 Το επίδικο σύστημα εκπτώσεων στηριζόταν σε μια ετήσια περίοδο αναφοράς. Αναπόφευκτη όμως συνέπεια κάθε συστήματος εκπτώσεων που χορηγούνται με βάση τις ποσότητες που πωλούνται κατά τη διάρκεια μιας σχετικώς μεγάλης περιόδου αναφοράς είναι η αύξηση της πιέσεως στον αγοραστή κατά το τέλος της περιόδου αναφοράς για να πραγματοποιήσει τον αριθμό αγορών που είναι αναγκαίος, προκειμένου να λάβει το όφελος ή να μη υποστεί τη ζημία που προβλέπεται για το σύνολο της περιόδου. Εν προκειμένω, οι διακυμάνσεις του ποσοστού της εκπτώσεως λόγω τελευταίας παραγγελίας, έστω και μικρής σημασίας, κατά τη διάρκεια ενός έτους αντανακλώνται στο περιθώριο κέρδους που είχε ο μεταπωλητής καθ' όλο το έτος για τις πωλήσεις ελαστικών Michelin για φορτηγά. Υπ' αυτές τις συνθήκες, ακόμη και μικρές διακυμάνσεις μπορούν να ασκούν αισθητή πίεση στους μεταπωλητές.

82 Το αποτέλεσμα αυτό ενισχύεται ακόμη περισσότερο από τις μεγάλες διαφορές μεταξύ του τμήματος της αγοράς που κατείχε η NBIM και των τμημάτων των κυριότερων ανταγωνιστών της. Ο ανταγωνιστής της NBIM που επιθυμούσε να προσφέρει σ' ένα μεταπωλητή κάποιο ανταγωνιστικό όφελος λόγω μιας παραγγελίας, ιδίως στο τέλος του έτους, έπρεπε πράγματι να λάβει υπόψη την απόλυτη αξία της ετήσιας εκπτώσεως στόχου της NBIM και να καθορίσει τη δική του έκπτωση, κατά τρόπο σχετικό αναφορικά με το μικρότερο όγκο αγορών του μεταπωλητή από τον ανταγωνιστή αυτόν, σε πολύ υψηλό ποσοστό. Ήταν επο-

μένως δύσκολο για τους ανταγωνιστές, παρά το φαινομενικά μικρό ποσοστό της εν λόγω εκπτώσεως της NBIM, να αντισταθμίσουν για τους μεταπωλητές τα οφέλη ή τις ζημίες που προέκυπταν από την επίτευξη ή τη μη επίτευξη των στόχων της NBIM.

83 Επιπλέον, η έλλειψη διαφάνειας του συνόλου του συστήματος εκπτώσεων της NBIM, του οποίου, εξάλλου, οι λεπτομέρειες εφαρμογής μεταβλήθηκαν επανειλημμένως κατά τη διάρκεια της κρίσιμης περιόδου, καθώς και το γεγονός ότι ούτε η κλίμακα εκπτώσεων ούτε οι στόχοι πωλήσεων και οι σχετικές με αυτούς εκπτώσεις γνωστοποιούνταν εγγράφως στους μεταπωλητές, είχαν ως αποτέλεσμα ότι οι τελευταίοι βρίσκονταν σε κατάσταση ανασφάλειας και δεν μπορούσαν κατά κανόνα να προβλέψουν με βεβαιότητα τις συνέπειες που θα είχε η επίτευξη ή η μη επίτευξη των στόχων τους.

84 Όλοι αυτοί οι παράγοντες συνέβαλλαν στη δημιουργία για τους μεταπωλητές μιας καταστάσεως, όπου ήταν εκτεθειμένοι, ιδίως περί τα τέλη του έτους σε σημαντική πίεση για να πραγματοποιήσουν τους στόχους πωλήσεων της NBIM, αν δεν ήθελαν να διατρέξουν τον κίνδυνο ζημιών που οι ανταγωνιστές μπορούσαν δύσκολα να αντισταθμίσουν με τις εκπτώσεις που ήταν οι ίδιοι σε θέση να προσφέρουν. Το δίκτυο των εμπορικών αντιπροσώπων της παρείχε στην NBIM τη δυνατότητα να υπενθυμίζει οποτεδήποτε την κατάσταση αυτή στους μεταπωλητές, προκειμένου να τους παρακινεί να δίδουν παραγγελίες στην NBIM.

85 Μια τέτοια κατάσταση είναι ικανή να παρεμποδίζει τους μεταπωλητές από το να μπορούν να επιλέγουν, ανά πάσα στιγμή, ελεύθερα και σε συνάρτηση με την κατάσταση της αγοράς, την ευνοϊκότερη μεταξύ των προσφορών που τους κάνουν διάφοροι ανταγωνιστές και να αλλάζουν προμηθευτή χωρίς αισθητές οικονομικές δυσμενείς συνέπειες. Περιορίζει έτσι τη δυνατότητα επιλογής των μεταπωλητών όσον αφορά τις πηγές εφοδιασμού τους και καθιστά δυσχερέστερη για τους ανταγωνιστές την είσοδο στην αγορά. Ούτε η επιθυμία για περισσότερες πωλήσεις ούτε η επιθυμία για καλύτερο προγραμματισμό της παραγωγής μπορούν να δικαιολογήσουν ένα τέτοιο περιορισμό της ευχέρειας επιλογής και της ανεξαρτησίας του πελάτη. Συνεπώς, η κατάσταση εξαρτήσεως των μεταπωλητών, που δημιουργήθηκε με το επίδικο σύστημα εκπτώσεων, δεν στηρίζεται σε κανένα δικαιολογημένο οικονομικώς αντιστάθμισμα.

86 Πρέπει, επομένως, να γίνει δεκτό ότι, δεσμεύοντας μαζί της τους μεταπωλητές στις Κάτω Χώρες, με το σύστημα των επιδίκων εκπτώσεων που περιγράφηκε πιο πάνω, η NBIM εκμεταλλεύτηκε καταχρηστικά, κατά την έννοια του άρθρου 86 της συνθήκης, τη δεσπόζουσα θέση της στον τομέα των καινούργιων ελαστικών

αντικαταστάσεως για φορτηγά. Ο λόγος που προέβαλε η προσφεύγουσα κατά της διαπιστώσεως αυτής, η οποία περιέχεται στην επίδικη απόφαση, πρέπει, επομένως, να απορριφθεί.

δ) Επί της διακρίσεως εις βάρος ορισμένων μεταπωλητών

87 Με ένα δεύτερο λόγο που αναφέρεται στο σύστημα εκπτώσεων γενικώς, η προσφεύγουσα αμφισβητεί τη διαπίστωση, στην οποία προέβη η Επιτροπή, ότι το σύστημα εκπτώσεων της NBIM συνεπαγόταν την εφαρμογή, στους μεταπωλητές, άνισων όρων για ισοδύναμες παροχές, κατά την έννοια του άρθρου 86, στοιχείο γ, καθόσον εφαρμόζονταν διαφορετικές εκπτώσεις σε μεταπωλητές που βρίσκονταν σε όμοιες καταστάσεις. Κατά την NBIM, οι εκπτώσεις αυτές δεν συνεπάγονται διακρίσεις, δεδομένου ότι οι διαφορές μεταξύ των ποσοστών των εκπτώσεων που χορηγούνται σε διάφορους μεταπωλητές προκύπτουν από την εφαρμογή κλίμακας εκπτώσεων σε συνάρτηση με τις συνολικές αγορές του μεταπωλητή από την NBIM κατά τη διάρκεια του προηγούμενου έτους.

88 Προκειμένου να δικαιολογήσει τη διαπίστωσή της, η Επιτροπή στηρίχθηκε, κατά τη διαδικασία ενώπιον του Δικαστηρίου, σε σύγκριση της εκπτώσεως που λάμβαναν διάφοροι μεταπωλητές και των ποσοτήτων ελαστικών για φορτηγά που αγόραζαν οι τελεταίοι ετησίως, καθώς και σε πίνακα, στον οποίο εμφαίνεται ο αριθμός ελαστικών που πωλήθηκαν από διάφορες κατηγορίες ελαστικών και που έτυχαν διαφορετικών ποσοστών εκπτώσεων το 1976, προβάλλοντας ορισμένον αριθμό ασαφειών και ανωμαλιών, που προκύπτουν από τα στοιχεία αυτά και που αποδεικνύουν την ύπαρξη διακρίσεων.

89 Πάντως, απ' αυτά που αναφέρθηκαν πιο πάνω προκύπτει σχετικά με τη λειτουργία του συστήματος εκπτώσεων ότι το ποσό της ετήσιας μεταβλητής εκπτώσεως εξαρτιόταν, κατά πρώτο λόγο όχι από τον αριθμό ελαστικών για φορτηγά που αγόραζε ο μεταπωλητής, αλλά από τον κύκλο εργασιών που πραγματοποιούσε όσον αφορά τα ελαστικά Michelin, συνυπολογιζομένων όλων των κατηγοριών. Επιπλέον, η Επιτροπή δέχθηκε κατά τη διαδικασία ενώπιον του Δικαστηρίου ότι έσφαλε όσον αφορά ορισμένες ενδείξεις στα δελτία πελατών, τα οποία χρησιμοποιούσε η NBIM για το σύστημα εκπτώσεων που εφάρμοζε. Δεν μπορεί να αποκλειστεί η περίπτωση ότι οι περιστάσεις αυτές εξηγούν τις ασάφειες και τις ανωμαλίες που η Επιτροπή πίστευσε ότι διαπίστωσε στα έγγραφα που εξέτασε.

90 Είναι γεγονός ότι ένα σύστημα που στηρίζεται σε ατομικούς στόχους πωλήσεων, που καθορίζονται ή συνομολογούνται κάθε έτος για κάθε μεταπωλητή, συνεπάγεται κατ' ανάγκη ορισμένες διαφορές μεταξύ των ποσοστών των εκπτώσεων που χορηγούνται σε διάφορους μεταπωλητές, οι οποίοι αγοράζουν τον ίδιο αριθμό ελαστικών, επιπλέον δε η NBIM δέχθηκε ότι δεν μπόρεσε να εφαρμόσει μηχανικά την κλίμακα εκπτώσεων, δεδομένου ότι ορισμένοι μεταπωλητές δεν δέχθηκαν αυτόματη μείωση της εκπτώσεως λόγω μειώσεως του κύκλου εργασιών. Εντούτοις, δεν αποδείχθηκε ότι οι διαφορές αυτές όσον αφορά τη μεταχείριση διαφόρων μεταπωλητών είναι το αποτέλεσμα της εφαρμογής άνισων κριτηρίων και ότι δεν δικαιολογούνται από θεμιτές εμπορικής φύσεως σκέψεις. Δεν είναι, επομένως, δυνατό να συναχθεί από αυτό η ύπαρξη δυσμενούς διακρίσεως ορισμένων πωλητών εκ μέρους της NBIM.

91 Πρέπει, επομένως, να γίνει δεκτό ότι η Επιτροπή δεν κατόρθωσε να αποδείξει ότι το επίδικο σύστημα εκπτώσεων συνεπαγόταν την εφαρμογή σε διάφορους μεταπωλητές εκπτώσεων που ενείχαν διάκριση και ότι η επίδικη απόφαση πρέπει να ακυρωθεί, καθόσον διαπιστώνεται σ' αυτή, με το άρθρο 1, στοιχείο α, ότι η NBIM παρέβη τις διατάξεις του άρθρου 86 εφαρμόζοντας στους μεταπωλητές της άνισους όρους για ισοδύναμες παροχές.

2. Επί της συμπληρωματικής εκπτώσεως του 1977

92 Η προσφεύγουσα αμφισβητεί ακολούθως τη διαπίστωση, στην οποία προέβη η Επιτροπή με την επίδικη απόφαση, ότι η NBIM καταχράστηκε τη δεσπόζουσα θέση της με τη χορήγηση, το 1977, έκτακτης εκπτώσεως 0,5 % επί των αγορών ελαστικών για φορτηγά, λεωφορεία κλπ., η οποία εξαρτιόταν από την επίτευξη ενός στόχου σχετικού με την αγορά ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα.

93 Κατά την Επιτροπή, η εν λόγω συμπληρωματική έκπτωση απέβλεπε στο να επιβάλει στους μεταπωλητές μια ιδιαίτερη προσπάθεια στην αγορά ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα, προκειμένου να μπορέσουν να τύχουν ενός οφέλους επί των πωλήσεων ελαστικών για φορτηγά. Πρόκειται εδώ για εμπορική τεχνική παρόμοια με εκείνη που αναφέρεται στο άρθρο 86, στοιχείο δ.

94 Η NBIM υποστηρίζει ότι η Επιτροπή στηρίχθηκε σε εσφαλμένη ερμηνεία των πραγματικών περιστατικών. Η συμπληρωματική έκπτωση που χορηγήθηκε το 1977 δεν μπορεί να θεωρηθεί ως έκπτωση για ελαστικά φορτηγών, αφού συνδεόταν με την επίτευξη ενός στόχου για επιβατηγά αυτοκίνητα. Η NBIM αμφισβητεί, επιπλέον, ότι η χορήγηση της συμπληρωματικής αυτής εκπτώσεως συνδεόταν με ειδικό στόχο, διαφορετικό από το στόχο που είχε καθοριστεί κανονικά για την πώληση ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα.

95 Σχετικά, θα πρέπει να παρατηρηθεί καταρχάς ότι, όπως προκύπτει και από τις διευκρινίσεις που παρέσχαν οι διάδικοι κατά τη διαδικασία ενώπιον του Δικαστηρίου, ότι η NBIM εφάρμοζε, στον τομέα των ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα, σύστημα εκπτώσεων παρόμοιο με εκείνο που εφάρμοζε στις πωλήσεις ελαστικών για φορτηγά. Στο πλαίσιο του συστήματος αυτού, η NBIM αύξησε, κατά τη διάρκεια του έτους 1977, κατά 0,5 % το χορηγούμενο ποσοστό της μεταβλητής ετήσιας εκπτώσεως κάθε μεταπωλητή για τις πωλήσεις ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα.

96 Είναι γεγονός ότι το 1977, λόγω προσωρινής ελλείψεως, η NBIM δεν ήταν σε θέση να ικανοποιήσει τη ζήτηση ελαστικών για φορτηγά στην ολλανδική αγορά. Οι πωλητές δεν μπορούσαν, επομένως, να επιτύχουν τους στόχους πωλήσεών τους σε ελαστικά για φορτηγά. Κάτω από αυτές τις συνθήκες, η NBIM χορήγησε την επίδικη συμπληρωματική έκπτωση.

97 Από τις σκέψεις που προηγήθηκαν προκύπτει ότι, ανεξάρτητα από το ζήτημα αν συνδεόταν ή όχι με ειδικό υψηλότερο στόχο και ανεξάρτητα από το ζήτημα αν ανακοινώθηκε στην αρχή του έτους ή μόλις τον Σεπτέμβριο του 1977, η συμπληρωματική αυτή έκπτωση εντασσόταν στο πλαίσιο λειτουργίας της μεταβλητής ετήσιας εκπτώσεως για την πώληση ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα. Ναι μεν η NBIM χορήγησε την έκπτωση αυτή με το σκοπό να αντισταθμίσει τις ζημίες που προέκυπταν για τους μεταπωλητές από την αδυναμία της NBIM να τους παράσχει τις ποσότητες ελαστικών για φορτηγά που θα τους επέτρεπε να επιτύχουν τους στόχους πωλήσεών τους στον τομέα αυτό, η εν λόγω όμως έκπτωση χορηγήθηκε επί των πωλήσεων ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα σε συνάρτηση με το στόχο στον τελευταίο αυτόν τομέα και ήταν ανεξάρτητη από την πωληθείσα ποσότητα ελαστικών για φορτηγά.

98 Από αυτό έπεται ότι, δεν μπορεί να χαρακτηριστεί η εν λόγω έκπτωση, όπως την χαρακτήρισε η Επιτροπή, ως έκπτωση επί των πωλήσεων ελαστικών για φορτηγά. Με τη χορήγηση της εκπτώσεως αυτής, η NBIM δεν εξάρτησε το χορηγούμενο επί των πωλήσεων σε μια αγορά όφελος από την επίτευξη στόχου πωλήσεων σε άλλη αγορά. Επομένως, το επιχείρημα της Επιτροπής ότι η επίδικη συμπεριφορά μοιάζει με εξαρτημένη παροχή, κατά την έννοια του άρθρου 86, στοιχείο δ, δεν είναι βάσιμο.

99 Πρέπει, κατά συνέπεια, να γίνει δεκτό ότι η Επιτροπή δεν απέδειξε ότι, χορηγώντας συμπληρωματική έκπτωση το 1977, η NBIM εκμεταλλεύτηκε καταχρηστικά τη δεσπόζουσα θέση της στην αγορά ελαστικών για φορτηγά και ότι το άρθρο 1, στοιχείο 6, της επίδικης αποφάσεως πρέπει να ακυρωθεί.

IV — Επί της επιδράσεως στο εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών

100 Η προσφεύγουσα αμφισβητεί ότι το σύστημα εκπτώσεων που εφάρμοζε ήταν ικανό να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών, κατά την έννοια του άρθρου 86 της συνθήκης.

101 Η Επιτροπή ισχυρίστηκε στην απόφασή της ότι οι άλλοι παραγωγοί, των οποίων οι δυνατότητες διεισδύσεως στην ολλανδική αγορά ήταν μειωμένες λόγω του περιορισμού της ελευθερίας αγοράς των μεταπωλητών, είχαν, σε μεγάλο ποσοστό, τις μονάδες τους παραγωγής σε άλλα κράτη μέλη και ότι 25 έως 28 % των ελαστικών για φορτηγά που ανταγωνίζονταν τα ελαστικά Michelin στην ολλανδική αγορά προέρχονταν από άλλα κράτη μέλη της Κοινότητας.

102 Η NBIM, υποστηριζόμενη από τη γαλλική κυβέρνηση, ισχυρίστηκε ότι η συμπεριφορά που περιορίζεται στο έδαφος ενός κράτους μέλους δεν μπορεί να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών. Το επιχείρημα της Επιτροπής ισοδυναμεί με εικασία ότι επηρεάζεται το εμπόριο και στηρίζεται σε καθαρώς αφηρημένη και θεωρητική ανάλυση. Η Επιτροπή δεν απέδειξε συγκεκριμένα ότι η συμπεριφορά της NBIM έχει αποτέλεσμα στον ανταγωνισμό και στεγανοποιεί την αγορά των Κάτω Χωρών.

103 Πρέπει να διαπιστωθεί σχετικά ότι όταν ο κάτοχος δεσπόζουσας θέσης παρακωλύει την είσοδο στην αγορά των ανταγωνιστών του, είναι αδιάφορο αν η συμπεριφορά αυτή επιδεικνύεται στο έδαφος ενός μόνο κράτους μέλους, εφόσον είναι ικανή να έχει επιπτώσεις στα εμπορικά ρεύματα και στον ανταγωνισμό μέσα στην κοινή αγορά.

104 Δεν αμφισβητήθηκε εν προκειμένω η ύπαρξη σημαντικών εμπορικών ρευμάτων λόγω της εγκαταστάσεως σημαντικών ανταγωνιστών σε άλλα κράτη μέλη. Τα

αποτελέσματα του συστήματος εκπτώσεων στις δυνατότητες των ανταγωνιστών να εισχωρήσουν στην αγορά των Κάτω Χωρών εξετάστηκαν ήδη στο πλαίσιο της εξετάσεως του καταχρηστικού χαρακτήρα αυτής της συμπεριφοράς της NBIM. Εξάλλου, πρέπει να σημειωθεί ότι το άρθρο 86 δεν επιβάλλει να αποδεικνύεται ότι η καταχρηστική συμπεριφορά έχει πράγματι επηρεάσει αισθητά το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών, αλλά απαιτεί να αποδεικνύεται ότι η συμπεριφορά αυτή είναι ικανή να έχει τέτοιο αποτέλεσμα.

105 Από τις σκέψεις που προηγήθηκαν προκύπτει ότι οι λόγοι που αποβλέπουν στην αμφισβήτηση της επιδράσεως του εμπορίου μεταξύ κρατών μελών από το σύστημα εκπτώσεων της NBIM δεν είναι βάσιμοι.

V — Επί του καθορισμού του προστίμου

106 Η προσφεύγουσα ισχυρίζεται κατά του καθορισμού του προστίμου ότι δεν μπορεί να κατηγορηθεί για πρόθεση ή αμέλεια όσον αφορά την επίδικη συμπεριφορά, δεδομένου ότι της ήταν αδύνατο να προβλέψει μεταστροφή της διοικητικής πρακτικής της Επιτροπής και της νομολογίας του Δικαστηρίου στον τομέα των εκπτώσεων. Τέλος, ζητεί, επικουρικώς, μείωση του προστίμου.

107 Πρέπει να τονιστεί σχετικά ότι η NBIM γνώριζε τα πραγματικά στοιχεία που δικαιολογούν τόσο τη διαπίστωση της δεσπόζουσας θέσης στην αγορά, όσο και το χαρακτηρισμό του επίδικου συστήματος εκπτώσεων ώς καταχρηστική εκμετάλλευση της θέσης αυτής. Το εν λόγω σύστημα υιοθετήθηκε εκ προθέσεως. Το γεγονός ότι, ούτε η Επιτροπή ούτε το Δικαστήριο έχουν αποφανθεί μέχρι τώρα επί συστήματος εκπτώσεων που να έχει τα ίδια χαρακτηριστικά με το επίδικο σύστημα, δεν απαλλάσσει την NBIM της ευθύνης που υπέχει. Εν πάση περιπτώσει, λαμβανομένων υπόψη των προηγούμενων αποφάσεων της Επιτροπής και της νομολογίας του Δικαστηρίου, η NBIM όφειλε να αναμένει ότι το σύστημα αυτό θα ενέπιπτε στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 86 της συνθήκης.

108 Επομένως, ορθώς η Επιτροπή έκρινε ότι μπορεί να επιβάλει στην NBIM πρόστιμο δυνάμει του άρθρου 15, παράγραφος 2, του κανονισμού 17.

109 Το ύφος των προστίμων που η Επιτροπή μπορεί να επιβάλλει, δυνάμει της τελευταίας αυτής διατάξεως, είναι τουλάχιστον χίλιες λογιστικές μονάδες και ένα εκατομμύριο λογιστικές μονάδες κατ' ανώτατο όριο, ποσό που μπορεί να φθάσει μέχρι ποσοστού 10 % του κύκλου εργασιών που πραγματοποιήθηκε

κατά την προηγούμενη διαχειριστική περίοδο από την οικεία επιχείρηση. Για τον καθορισμό του ποσού του προστίμου εντός των ορίων αυτών, η εν λόγω διάταξη ορίζει ότι λαμβάνονται υπόψη η βαρύτητα και η διάρκεια της παραβάσεως.

110 Όσον αφορά τη διάρκεια της παραβάσεως, δεν αμφισβητήθηκε από τους διαδίκους ότι το επίδικο σύστημα εφαρμόστηκε τουλάχιστον κατά την περίοδο 1975 έως 1980. Ως προς το επιχείρημα της NBIM ότι η ίδια η Επιτροπή θα μπορούσε να μειώσει τη διάρκεια της παραβάσεως αν ενεργούσε ταχύτερα, θα πρέπει να ληφθούν υπόψη οι δυσχέρειες που παρουσίασε η διενέργεια έρευνας σχετικά με ένα σύστημα εκπτώσεων, που δεν ήταν διατυπωμένο εγγράφως και οι λεπτομέρειες εφαρμογής του οποίου ήταν πολύ λίγο εμφανείς. Υπ' αυτές τις συνθήκες, η Επιτροπή βάσιμα έλαβε υπόψη της ολόκληρο το χρονικό διάστημα για να προσδιορίσει τη διάρκεια της παραβάσεως.

111 Για τον προσδιορισμό της βαρύτητας της παραβάσεως, πρέπει να λαμβάνεται υπόψη, κατά περίπτωση, μεγάλος αριθμός στοιχείων, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται ιδίως το μέγεθος και η οικονομική ισχύς της επιχειρήσεως, έκφραση των οποίων μπορεί να αποτελεί ο συνολικός κύκλος εργασιών της επιχειρήσεως και το ποσοστό του κύκλου αυτού που προέρχεται από τα εμπορεύματα τα οποία αποτελούν αντικείμενο της παραβάσεως. Επομένως, τα επιχειρήματα που επικαλέστηκε η NBIM κατά της δυνατότητας να λαμβάνεται υπόψη ο κύκλος εργασιών είναι, εν πάση περιπτώσει, αβάσιμα. Εναπόκειται, εξάλλου, στο Δικαστήριο, στο πλαίσιο της αρμοδιότητάς του πλήρους δικαιοδοσίας επί του θέματος αυτού, να εκτιμήσει το ίδιο τις περιστάσεις της υποθέσεως και το είδος της υπό κρίση παραβάσεως, προκειμένου να προσδιορίσει το ποσό του προστίμου.

112 Θα πρέπει να διαπιστωθεί σχετικά ότι από την εξέταση στην οποία προέβη το Δικαστήριο δεν προέκυψε ότι ήταν δικαιολογημένες οι αιτιάσεις της Επιτροπής κατά της συμπληρωματικής εκπτώσεως που χορηγήθηκε το 1977. Αφετέρου, όσον αφορά το σύστημα των εκπτώσεων γενικώς, επιβεβαιώθηκε η κύρια αιτιάση της Επιτροπής. Είναι γεγονός ότι δεν αποδείχθηκε ότι το σύστημα αυτό εισήγαγε διακρίσεις, το δε μέγεθος των διακυμάνσεων της εκπτώσεως βάσει των στόχων ήταν σημαντικά μικρότερο απ' ό,τι εμφανίστηκε στην επίδικη απόφαση. Επιπλέον, η Επιτροπή δέχθηκε ότι ερμήνευσε εσφαλμένα τα δελτία πελατών που χρησιμοποιούσε η NBIM και δεν μπόρεσε να στηρίξει τον ισχυρισμό της ότι οι στόχοι πωλήσεων που καθόριζε η NBIM απέβλεπαν στο να επιβάλλουν στους

πωλητές να αυξάνουν συνεχώς το τμήμα του συνόλου του κύκλου εργασιών τους που αντιπροσώπευαν τα ελαστικά Michelin. Εντούτοις, έστω και αν οι συνθήκες αυτές μπορούν να οδηγήσουν στον καθορισμό του ποσού σε χαμηλότερο ύψος απ' ό,τι το καθόρισε η Επιτροπή, δεν μεταβάλλεται κατ' ουσία η βαρύτητα της καταχρήσεως της δεσπόζουσας θέσης από την NBIM.

113 Το πρόστιμο πρέπει, επομένως, να καθοριστεί λαμβανομένης υπόψη της διαπιστώσεως, εκτός από τη συμπληρωματική έκπτωση του 1977, ενός συστήματος εκπτώσεων που, έστω και αν το περιθώριο διακυμάνσεως της εκπτώσεως ήταν σχετικά στενό και αν δεν αποδείχθηκε ότι εφαρμοζόταν κατά τρόπο που δημιουργούσε διακρίσεις, είχε αρνητικό αποτέλεσμα στον ελεύθερο ανταγωνισμό εντός της κοινής αγοράς, ο οποίος αποτελεί θεμελιώδη αρχή της συνθήκης. Υπ' αυτές τις συνθήκες, δικαιολογείται ο καθορισμός του προστίμου σε 300 000 ECU, δηλαδή σε 808 758 ολλανδικά φιορίνια.

114 Όπως εκτέθηκε και πιο πάνω, πρέπει να ακυρωθεί το άρθρο 1, στοιχείο α, της επίδικης αποφάσεως, καθόσον διαπιστώνεται με αυτό ότι η NBIM εφάρμοσε έναντι των πωλητών άνισους όρους για ισοδύναμες παροχές, καθώς και το άρθρο 1, στοιχείο 6, που αφορά τη συμπληρωματική έκπτωση του 1977. Το πρόστιμο που επιβλήθηκε με το άρθρο 2 της αποφάσεως πρέπει να καθοριστεί σε 300 000 ECU, δηλαδή 808 758 ολλανδικά φιορίνια. Η προσφυγή πρέπει να απορριφθεί κατά τα λοιπά.

VI — Επί των δικαστικών εξόδων

115 Σύμφωνα με το άρθρο 69, παράγραφος 2, του κανονισμού διαδικασίας, ο ηττηθείς διάδικος καταδικάζεται στα δικαστικά έξοδα, αν υπήρχε σχετικό αίτημα του νικήσαντος διαδίκου. Δυνάμει της παραγράφου 3 του ίδιου άρθρου, το Δικαστήριο μπορεί να συμψηφίσει τα έξοδα ολικώς ή μερικώς σε περίπτωση μερικής ήττας των διαδίκων.

116 Εν προκειμένω, κάθε διάδικος, συμπεριλαμβανομένης της παρεμβαίνουσας, ηττήθηκε μερικώς. Πρέπει, συνεπώς, να συμψηφιστούν τα δικαστικά έξοδα.

Διά ταύτα

ΤΟ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟ

κρίνει και αποφασίζει:

1) **Ακυρώνει το άρθρο 1, στοιχείο α, της αποφάσεως της Επιτροπής, της 7ης Οκτωβρίου 1981 (IV/29.491 — Bandengroothandel Frieschebrug BV/NV Nederlandsche Banden-Industrie Michelin — EE L 353, σ. 33), καθόσον διαπιστώνεται με αυτό ότι η NBIM εφάρμοσε έναντι των μεταπωλητών ελαστικών στις Κάτω Χώρες άνισους όρους για ισοδύναμες παροχές, καθώς και το άρθρο 6, στοιχείο 6, της αποφάσεως αυτής.**

2) **Καθορίζει το ποσό του προστίμου που επιβλήθηκε στην προσφεύγουσα με το άρθρο 2 της αποφάσεως αυτής σε 300 000 ECU, δηλαδή σε 808 758 ολλανδικά φιορίνια, ορίζει δε ότι πρέπει να καταβληθεί σε ολλανδικά φιορίνια.**

3) **Απορρίπτει την προσφυγή κατά τα λοιπά.**

4) **Κάθε διάδικος, συμπεριλαμβανομένης της παρεμβαίνουσας, φέρει τα δικαστικά έξοδά του.**

Mertens de Wilmars Koopmans Bahlmann Galmot

Pescatore Mackenzie Stuart O'Keeffe Due Everling

Δημοσιεύτηκε σε δημόσια συνεδρίαση στο Λουξεμβούργο στις 9 Νοεμβρίου 1983.

Κατ' εντολή
του γραμματέα

H. A. Rühl

Κύριος υπάλληλος διοικήσεως

Ο πρόεδρος

J. Mertens de Wilmars

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

Περιστατικά

I — Ιστορικό 3467

1. Η διαδικασία που προηγήθηκε της επίδικης αποφάσεως 3467

2. Η επίδικη απόφαση 3468

3. Οι αιτιολογικές σκέψεις της επίδικης αποφάσεως 3469

α) Η σχετική αγορά 3469

1) Η αγορά των προϊόντων 3469

2) Η γεωγραφική αγορά 3470

β) Η δεσπόζουσα θέση της NBIM 3470

γ) Η επίδικη συμπεριφορά 3471

1) Το σύστημα εκπτώσεων 3471

2) Η συμπληρωματική έκπτωση του 1977 3475

δ) Δυσμενής επίδραση στο εμπόριο μεταξύ κρατών μελών 3475

ε) Εφαρμογή του άρθρου 15, παράγραφος 2, του κανονισμού 17 3475

II — Διαδικασία και αιτήματα 3476

III — Ισχυρισμοί και επιχειρήματα που ανέπτυξαν οι διάδικοι κατά την έγγραφη διαδικασία . . 3477

1. Η σχετική αγορά 3477

α) Η αγορά των προϊόντων 3477

Ισχυρισμοί της NBIM 3477

Ισχυρισμοί της Επιτροπής 3478

Απάντηση της NBIM 3479

Απάντηση της Επιτροπής 3479

β) Η γεωγραφική αγορά 3480

Ισχυρισμοί της NBIM 3480

Ισχυρισμοί της Επιτροπής 3480

2. Η δεσπόζουσα θέση 3480

Ισχυρισμοί της NBIM 3480

Ισχυρισμοί της Επιτροπής 3481

3. Η επίδικη συμπεριφορά 3482

α) Το σύστημα εκπτώσεων 3482

Ισχυρισμοί της NBIM 3482

Ισχυρισμοί της Επιτροπής 3484

Ισχυρισμοί της γαλλικής κυβερνήσεως 3486

β) Η συμπληρωματική έκπτωση του 1977 3487

Ισχυρισμοί της NBIM 3487

Ισχυρισμοί της Επιτροπής 3488

4. Τα αποτελέσματα στο εμπόριο μεταξύ κρατών μελών 3488
Ισχυρισμοί της NBIM 3488
Ισχυρισμοί της Επιτροπής 3489
Ισχυρισμοί της γαλλικής κυβερνήσεως 3489
Απάντηση της Επιτροπής 3490
5. Προσβολή των δικαιωμάτων του αμυνομένου 3490
Ισχυρισμοί της NBIM 3490
Ισχυρισμοί της Επιτροπής 3490
Απάντηση της NBIM 3491
Απάντηση της Επιτροπής 3491
6. Το πρόστιμο 3491
Ισχυρισμοί της NBIM 3491
Ισχυρισμοί της Επιτροπής 3492

IV — Διευκρινίσεις που παρασχέθηκαν κατά την ανεπίσημη σύσκεψη 3493
1. Επί της σχετικής αγοράς των προϊόντων 3493
2. Επί του συστήματος εκπτώσεων 3494
3. Επί της συμπληρωματικής εκπτώσεως του 1977 3494

V — Προφορική διαδικασία 3496

Σκεπτικό

I — Επί του νομοτύπου της διοικητικής διαδικασίας 3498
1. Επί της μη γνωστοποιήσεως των εγγράφων του φακέλλου 3498
2. Επί της ελλείψεως συζητήσεως σχετικά με τα αποτελέσματα της ακροάσεως και τις καταθέσεις των μαρτύρων και πραγματογνωμόνων 3499
3. Επί της μη αποκαλύψεως, κατά τη διοικητική διαδικασία, των κριτηρίων, βάσει των οποίων σκόπευε η Επιτροπή να καθορίσει το πρόστιμο 3500

II — Επί της δεσπόζουσας θέσης της NBIM 3501
1. Επί του σημαντικού τμήματος της σχετικής κοινής αγοράς 3501
2. Επί της εκτιμήσεως της θέσης της NBIM έναντι του ανταγωνισμού 3503
α) Επί του τμήματος που κατέχει η NBIM στην αγορά των σχετικών προϊόντων 3503
αα) Επί της αγοράς ελαστικών αντικαταστάσεως για φορτηγά 3504
ββ) Επί της συνεκτιμήσεως του ανταγωνισμού αναγομωμένων ελαστικών 3507
β) Επί των άλλων κριτηρίων και ενδείξεων υπέρ ή κατά της υπάρξεως δεσπόζουσας θέσης 3510

III — Επί της καταχρηστικής εκμεταλλεύσεως της δεσπόζουσας θέσης 3512

1. Επί του συστήματος εκπτώσεων γενικώς 3512

α) Επί της λειτουργίας του συστήματος εκπτώσεων 3513

β) Επί της εφαρμογής του άρθρου 86 σε σύστημα εκπτώσεων στόχων 3514

γ) Επί της δημιουργίας δεσμού εξαρτήσεως των μεταπωλητών από την NBIM 3516

δ) Επί της διακρίσεως εις βάρος ορισμένων μεταπωλητών 3519

2. Επί της συμπληρωματικής εκπτώσεως του 1977 3520

IV — Επί της επιδράσεως στο εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών 3522

V — Επί του καθορισμού του προστίμου 3523

VI — Επί των δικαστικών εξόδων 3525

ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΤΟΥ ΓΕΝΙΚΟΥ ΕΙΣΑΓΓΕΛΕΑ PIETER VERLOREN VAN THEMAAT ΠΟΥ ΑΝΑΠΤΥΧΘΗΚΑΝ ΣΤΙΣ 21 ΙΟΥΝΙΟΥ 1983 [1]

Κύριε πρόεδρε,
Κύριοι δικαστές,

1. Εισαγωγή

1.1. Όλα τα σημαντικά πραγματικά περιστατικά συνοψίζονται σαφώς στην έκθεση για την επ' ακροατηρίου συζήτηση. Στην εισαγωγή των προτάσεών μου στην υπό κρίση υπόθεση μπορώ επομένως να επιστήσω την προσοχή σε ένα ή δύο βασικά σημεία, για δε τις πολυάριθμες και πολύπλοκες λεπτομέρειες να παραπέμψω στην έκθεση για την επ' ακροατηρίου συζήτηση.

Η προσφυγή την οποία άσκησε η Nederlandsche Banden-Industrie Michelin NV (στο εξής αναφέρεται ως «Michelin NV») υποστηριζόμενη από τη Γαλλική Δημοκρατία, έχει ως αντικείμενο να αναγνωριστεί ότι η απόφαση της Επιτροπής της 7ης Οκτωβρίου 1981 είναι άκυρη. Στο άρθρο 1 της αποφάσεως αυτής αναγνωρίζεται ότι κατά την περίοδο μεταξύ 1975 και 1980 η Michelin NV παρέβη το άρθρο 86 της συνθήκης ΕΟΚ στην αγορά καινούργιων ελαστικών αντικαταστάσεως για φορτηγά, λεωφορεία και παρόμοια οχήματα:

α) με τη δημιουργία δεσμών μεταξύ αυτής και των πωλητών ελαστικών στις Κάτω Χώρες, μέσω της χορηγήσεως επιλεκτικών εκπτώσεων σε ατομική βάση, οι οποίες εξαρτιόνταν από «στόχους» πωλήσεων και ποσοστά εκπτώσεων που δεν ήταν σαφώς και γραπτώς επιβεβαιωμένα, και διά της εφαρμογής έναντι των μεταπωλητών αυτών άνισων όρων για ισοδύναμες παροχές· και

β) με τη χορήγηση το 1977 έκτακτου πριμ για τις αγορές ελαστικών για φορτηγά, λεωφορεία κλπ. και ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα, το οποίο εξαρτιόταν από την επίτευξη «στόχου» αγοράς ελαστικών για επιβατηγά αυτοκίνητα.

Με το άρθρο 2 της αποφάσεως επιβάλλεται στη Michelin NV πρόστιμο 680 000 ECU ή 1 833 184,80 ολλανδικών φιορινιών.

1 — Μετάφραση από τα ολλανδικά.