

Journal officiel des Communautés européennes

12^e année n° L 195

7 août 1969

Édition de langue française

Législation

Sommaire

I *Actes dont la publication est une condition de leur applicabilité*

.....

II *Actes dont la publication n'est pas une condition de leur applicabilité*

Commission

69/241/CEE:

Décision de la Commission, du 22 juillet 1969, relative à une procédure au titre de l'article 85 du traité C.E.E. (IV/26.625 — Clima Chappée-Buderus) 1

69/242/CEE:

Décision de la Commission, du 22 juillet 1969, relative à une procédure au titre de l'article 85 du traité C.E.E. (IV/26.437 — Jaz-Peter) 5

69/243/CEE:

Décision de la Commission, du 24 juillet 1969, relative à une procédure au titre de l'article 85 du traité C.E.E. (IV/26.267 — Matières colorantes) 11

II

(Actes dont la publication n'est pas une condition de leur applicabilité)

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 22 juillet 1969

relative à une procédure au titre de l'article 85 du traité C.E.E.
(IV/26.625 — Clima Chappée-Buderus)

(Les textes en langues allemande et française sont les seuls faisant foi)

(69/241/CEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS
EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique
européenne, et notamment son article 85,

vu le règlement n° 17 du 6 février 1962 ⁽¹⁾, et notam-
ment ses articles 6 et 8,

vu la notification présentée le 2 avril 1968, confor-
mément à l'article 4 paragraphe 1 du règlement n°
17, par la société anonyme Clima Chappée à
Labuissière (France) et concernant un accord de
spécialisation et de concession exclusive réciproque
conclu les 2 et 9 janvier 1968 entre cette entreprise
et la société anonyme Buderus'sche Eisenwerke à
Wetzlar (Allemagne),

vu l'avis du Comité consultatif en matière d'ententes
et de positions dominantes, recueilli, conformément
à l'article 10 du règlement n° 17, le 29 mai 1969,

I

considérant qu'en vue de rationaliser la production
et la vente en Allemagne et en France des appareils

de climatisation, de ventilation et de chauffage que
Clima Chappée et Buderus'sche Eisenwerke (ci-après
dénommée Buderus) fabriquent ou envisagent de
fabriquer, ces deux entreprises ont conclu un accord
de spécialisation et de concession exclusive dont les
dispositions principales sont les suivantes:

1. Clima Chappée se charge notamment de la fabrica-
tion de ventilateurs centrifugo-axiaux, de tours de
refroidissement en acier, de ventilo-convecteurs,
d'éjecto-convecteurs, de convecteurs et de plinthes
chauffantes, et livrera ce matériel en Allemagne
exclusivement à Buderus qui s'engage à com-
mercialiser et vendre exclusivement ledit matériel
sur le marché allemand, à condition qu'il y soit
compétitif.
2. Buderus se charge notamment (elle-même ou par
l'intermédiaire d'une filiale) de la fabrication de
générateurs d'air chaud au mazout et au gaz,
d'aérothermes avec ventilateurs centrifuges et
hélicoïdes, de ventilo-convecteurs «Mafabi» et
de tours de refroidissement en plastique, et livrera
ce matériel en France exclusivement à Clima
Chappée qui s'engage à commercialiser et vendre
exclusivement ledit matériel sur le marché fran-
çais, à condition qu'il y soit compétitif.
3. S'il s'avérait qu'un des articles susvisés n'est pas
compétitif et qu'il ne peut être rendu compétitif

⁽¹⁾ JO n° 13 du 21. 2. 1962, p. 204/62.

malgré les efforts des deux parties, le partenaire fournisseur, après consultation avec l'autre contractant, renoncera à invoquer l'obligation d'achat incombant à ce dernier.

4. En ce qui concerne les appareils de climatisation fabriqués par les deux contractants, qui ne sont pas mentionnés aux points 1 et 2 ci-dessus, il n'existe aucune obligation d'achat ou de vente. Les parties sont libres d'acheter et de vendre ce matériel où bon leur semble. A égalité de prix et de qualité, la préférence doit cependant être donnée au partenaire.
5. Si les conditions du marché du partenaire l'exigent, le contractant qui fournit le matériel de climatisation s'engage à modifier les appareils à livrer ou à mettre au point des variantes, dans la mesure où une telle adaptation est économiquement réalisable.
6. Si, pour l'un des appareils de climatisation visés aux points 1 et 2, l'un des contractants réalise un volume de ventes supérieur à un niveau qui reste à définir entre les parties, il sera libre d'entreprendre lui aussi la production de l'appareil considéré.
7. Chaque partie s'engage à acheter des accessoires à l'autre partenaire, sous réserve que celui-ci garantisse l'égalité de prix et de qualité.
8. Le contrat, entré en vigueur à la date de sa signature, est automatiquement reconduit d'année en année à partir du 1^{er} janvier 1969, à moins qu'une partie contractante ne l'ait dénoncé par écrit avant le 30 novembre de l'année en cours;

considérant que les autres éléments d'appréciation qui résultent de l'instruction de l'affaire sont les suivants:

Clima Chappée, filiale commune de la Société générale de fonderie à Paris et des établissements Neu à Lille, résulte de la fusion des anciennes sociétés Mortreux à Arras et S.E.P.A.M. (Société d'exploitation des procédés Albert Mortreux) à Labuissière, qui ont mis au point depuis quelques années des appareils de climatisation destinés à renouveler et réchauffer ou rafraîchir l'air dans les immeubles d'habitation, les locaux administratifs et professionnels, les établissements commerciaux, les lieux publics, etc.

Buderus, de son côté, en est à la phase de démarrage dans le domaine de la technique de climatisation. Il ne fabrique actuellement que des générateurs d'air chaud. Les autres appareils dont la mise au point et la production sont laissées à ses soins, ne sont pas encore en fabrication. Les matériels qui feront apparemment double emploi avec ceux correspondants de

Clima Chappée, s'adresseront en fait à une autre clientèle.

L'accord de la spécialisation de la production intervenu entre les deux entreprises implique la spécialisation de leurs études, de leurs recherches et de leurs investissements respectifs. Il n'entraîne aucun abandon de fabrication déjà entreprise de part ou d'autre. Les appareils sont ou seront vendus par chaque partenaire sous sa propre marque.

Au stade actuel, la concession exclusive réciproque ne concerne que le pays d'établissement respectif des deux partenaires. Elle ne comporte aucune restriction quant à la vente dans les autres pays du marché commun par les parties, ni quant à la revente par leurs clients qui peuvent installer au-delà des frontières de leur pays les matériels qu'ils achètent;

considérant qu'il existe dans le marché commun un grand nombre d'entreprises qui fabriquent et vendent des appareils de climatisation comparables à ceux fabriqués ou dont la fabrication est envisagée par les deux entreprises participant à l'accord;

considérant que l'essentiel du contenu de la notification a été publié, conformément à l'article 19 paragraphe 3 du règlement n° 17, au *Journal officiel des Communautés européennes* n° C 136 du 19 décembre 1968; qu'à la suite de la publication, aucune observation de tiers intéressés n'a été communiquée à la Commission;

considérant que la présente décision ne préjuge pas l'appréciation des accords de coopération existant, dans d'autres domaines, entre Buderus et les sociétés-mères de Clima Chappée;

II

considérant que l'article 85 paragraphe 1 du traité instituant la C.E.E. dispose que sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous accords entre entreprises qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun;

considérant que l'accord en cause a été conclu entre entreprises;

considérant que la spécialisation de la production des matériels pris en charge par un partenaire et la distribution exclusive de ces matériels par l'autre partenaire sur le territoire de ce dernier forment un ensemble indissociable;

considérant que l'accord en cause restreint la liberté d'action présente et future des parties, dans la mesure où chaque contractant

- renonce, pendant une période indéterminée, à toute activité d'investissements et de production en ce qui concerne les appareils de climatisation, de ventilation et de chauffage dans la fabrication desquels l'autre partenaire déclare vouloir se spécialiser;
- livre, dans le pays du partenaire, les appareils visés par l'accord de spécialisation exclusivement au cocontractant qui s'engage à commercialiser et vendre exclusivement ledit matériel sur son marché, sous réserve qu'il y soit compétitif;
- réserve au partenaire une préférence d'achat et de vente pour les appareils qui ne font pas l'objet de la spécialisation, et s'engage à lui acheter des accessoires, à égalité de prix et de qualité par rapport aux appareils et accessoires similaires offerts par d'autres fabricants;

considérant qu'en raison de l'importance économique des groupes auxquels les entreprises en cause appartiennent respectivement, celles-ci disposent d'une surface financière et d'un potentiel technique suffisants pour développer et fabriquer individuellement des équipements de climatisation concurrents; que l'accord intervenu vise en partie à supprimer la possibilité d'une concurrence future entre les entreprises participantes dans le domaine considéré et à répartir entre elles les marchés français et allemand des appareils qu'elles fabriquent ou envisagent de fabriquer; qu'à certains égards cette situation est de nature à restreindre le choix des utilisateurs en ce qu'elle élimine une concurrence potentielle entre les participants et empêche toute entreprise située dans le pays d'un partenaire de se procurer directement auprès de l'autre partenaire les appareils qu'il fabrique;

considérant que l'accord notifié a donc pour objet de restreindre le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun;

considérant que l'accord est conclu entre deux entreprises ressortissant à deux États membres différents, que ses effets dépassent un cadre purement national; que la spécialisation convenue influera sur le courant des échanges d'appareils de conditionnement d'air entre la France et l'Allemagne et entre ces pays et les autres États membres; que la concession exclusive réciproque empêche les contractants de commercialiser directement leur production dans le pays du partenaire, et toute entreprise établie dans le pays d'un des partenaires d'obtenir directement les appareils fabriqués par l'autre partenaire; que ces dis-

positions sont susceptibles de mettre en cause, de manière directe ou indirecte, la liberté du commerce entre États membres d'une façon qui pourrait nuire à la réalisation des objectifs d'un marché unique entre États; que l'accord notifié est donc susceptible d'affecter le commerce entre États membres;

considérant que l'article 85 paragraphe 1 du traité C.E.E. est par conséquent applicable à l'accord en cause;

III

considérant qu'aux termes de l'article 85 paragraphe 3 du traité, les dispositions du paragraphe 1 peuvent être déclarées inapplicables à tout accord entre entreprises qui contribue à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans

- a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs;
- b) donner à ces entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence;

1. considérant que l'accord en cause doit permettre à chacune des entreprises participantes:

- par la spécialisation des fabrications, d'éliminer la duplication d'études, de recherches et d'investissements pour la mise au point et la production de matériels projetés ou fabriqués par l'autre partenaire,
- en raison de cette spécialisation et de l'extension attendue des ventes, de passer à la production de série ou d'accroître les séries de fabrication et de mieux utiliser les capacités de production disponibles,
- de réaliser ainsi des économies de coût de fabrication et d'abaisser le prix de revient des appareils en cause pour les rendre compétitifs sur un marché où d'importantes entreprises, de pays tiers notamment, sont introduites de longue date,
- grâce à la concession exclusive réciproque, de pouvoir compter sur les commandes du partenaire, ce qui facilite l'établissement des programmes de fabrication,
- de répondre à des demandes de clients qui ne pourraient être satisfaites à partir du programme d'un seul partenaire, et

- bien que renonçant provisoirement à fabriquer certains des matériels concernés, de pouvoir offrir aux installateurs, sur son marché, la gamme complète de ces appareils, fabriqués par l'autre partenaire;

que, partant, ces divers éléments forment un tout indissociable; que l'ensemble de l'accord vise ainsi à rationaliser la production et la vente des appareils de climatisation fabriqués par les partenaires, à leur faciliter l'accès au marché des équipements en cause et à accroître l'offre de ces matériels sur un marché élargi; qu'il contribue par conséquent à améliorer la production et la distribution des appareils considérés;

2. considérant que les accords de coopération de cette nature sont générateurs de compétitivité accrue, d'améliorations techniques et de progrès économique; que l'accord en cause permet aux entreprises participantes d'être présentes sur le marché du matériel de climatisation, d'augmenter ainsi les possibilités de choix des utilisateurs et d'accentuer la concurrence existant sur ce marché; qu'en raison de cette dernière, il n'est guère prévisible que les partenaires puissent pratiquer des conditions de vente abusives au détriment des utilisateurs; qu'au contraire, on peut s'attendre raisonnablement à ce que la diminution escomptée du prix de revient des appareils pour les rendre compétitifs aura des répercussions favorables sur les prix de vente à la clientèle; que, par conséquent, on peut admettre avec une probabilité suffisante que les utilisateurs participeront équitablement au profit résultant de l'amélioration de la production et de la distribution des appareils considérés;

3. considérant que les améliorations précitées reposent essentiellement sur une coopération entre les parties; que l'essence même de cette coopération est la spécialisation des fabrications respectives et, élément indissociable de celle-ci, la distribution exclusive réciproque des produits visés par la spécialisation; que cette concession exclusive ne comporte aucune restriction quant à la vente par les parties dans les autres pays du marché commun, ou quant à la revente par leurs clients qui peuvent installer au-delà des frontières de leurs pays les matériels qu'ils achètent; que l'obligation d'acheter des accessoires et la préférence d'achat et de vente que les parties se réservent mutuellement pour les appareils de climatisation qu'elles fabriquent et qui ne sont pas visés par l'accord, constituent des clauses accessoires étroitement liées à la spécialisation et à la concession exclusive réciproque; qu'en outre, dans le cas d'espèce, un contractant peut entreprendre, lui aussi, la fabrication d'un matériel jusque-là confiée à l'autre partenaire, dès lors que le volume des ventes réalisées dans son territoire, pour le matériel considéré, dépasse un certain niveau; que la concession

exclusive n'oblige pas les contractants à acheter et commercialiser sur leur marché respectif les matériels fabriqués par l'autre partenaire qui n'y seraient pas compétitifs; que, par conséquent, l'accord ne revêt pas un caractère plus restrictif que ne l'exigent les objectifs d'amélioration recherchés et n'impose pas aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre lesdits objectifs;

4. considérant qu'il existe en France, en Allemagne, dans les autres États membres du marché commun et en dehors de celui-ci, de nombreuses entreprises concurrentes qui fabriquent des appareils de climatisation, de ventilation et de chauffage similaires à ceux qui font l'objet de l'accord considéré; que ce dernier ne donne pas aux intéressés la possibilité de se soustraire à une concurrence effective d'autres entreprises dans le marché commun ni, par conséquent, d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause;

considérant qu'en conséquence les conditions d'application de l'article 85 paragraphe 3 sont réunies;

IV

1. considérant que l'accord intervenu entre Clima Chappée et Buderus a été notifié le 2 avril 1968; que par conséquent, en application de l'article 6 paragraphe 1 du règlement n° 17, la décision de la Commission peut prendre effet à cette date;

2. considérant qu'en raison de la position des parties sur le marché des appareils de climatisation, et de ce que la spécialisation prévue de la production n'en est qu'à ses débuts, on peut admettre, pour fixer la durée de validité de la décision prévue à l'article 8 paragraphe 1 du règlement n° 17, que la situation de fait qui a motivé la décision, ne se modifiera pas pendant une période de dix ans,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Les dispositions de l'article 85 paragraphe 1 du traité instituant la Communauté économique européenne sont déclarées inapplicables, conformément à l'article 85 paragraphe 3, à l'accord de spécialisation et de concession exclusive réciproque conclu les 2 et 9 janvier 1968 entre Clima Chappée et Buderus'sche Eisenwerke.

Article 2

La présente décision prend effet au 2 avril 1968 et est valable jusqu'au 21 juillet 1979.

Elle est destinée à la société anonyme Clima Chappée à Labuissière, Pas-de-Calais (France) et à l'Aktien-

gesellschaft Buderus'sche Eisenwerke à Wetzlar (Allemagne).

Fait à Bruxelles, le 22 juillet 1969.

Par la Commission

Le président

Jean REY

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 22 juillet 1969

relative à une procédure au titre de l'article 85 du traité CEE (IV/26.437 — Jaz—Peter)

(Les textes en langues française et allemande sont les seuls faisant foi)

(69/242/CEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS
EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne, et notamment son article 85,

vu le règlement n° 17 du 6 février 1962 ⁽¹⁾, et notamment ses articles 6 et 8,

vu la notification présentée le 20 mars 1967, conformément à l'article 4 paragraphe 1 du règlement n° 17, par la société française Jaz S.A. (Jaz), à Paris, concernant un accord de spécialisation et de fourniture réciproque dans le domaine des articles d'horlogerie de gros volume qu'elle a conclu le 11 janvier 1967 avec la société allemande Peter-Uhren GmbH (Peter), à Rottweil,

vu l'avis du Comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes, recueilli conformément à l'article 10 du règlement n° 17, le 9 juillet 1969,

I

1. considérant que, en vue d'augmenter la productivité de leurs installations et d'obtenir un abaissement du prix de revient de leurs articles d'horlogerie, les sociétés Jaz et Peter sont convenues, pour la durée de l'accord, de spécialiser leurs principales fabrications, Peter prenant à sa charge la fabrication des gros réveils mécaniques et Jaz prenant à sa charge celle des pendules et réveils électriques, l'une et l'autre continuant à fabriquer leurs autres articles,

à savoir notamment les réveils mécaniques dits «de fantaisie» et les compte-minutes;

considérant que chacune des parties s'est engagée à fournir dans le pays du partenaire ses articles spécialisés, ainsi que leurs parties et pièces détachées, exclusivement à son partenaire, Jaz ayant toutefois le droit de continuer à approvisionner directement trois anciens clients allemands; qu'en ce qui concerne Peter, cette obligation de fournir à Jaz sur le marché français s'étend aussi à ses compte-minutes; qu'un programme de livraison à établir semestriellement fixe notamment les quantités minima des produits retenus pour ces fournitures réciproques et que, pour celles-ci, les parties sont tenues de se concéder des prix au maximum égaux aux prix les plus favorables qu'elles pratiquent à l'égard des tiers, dans les mêmes circonstances, pour des articles identiques ou analogues;

considérant que les parties sont convenues en outre d'échanger leurs connaissances, en particulier dans le domaine technique, et de se consulter sur tous leurs problèmes communs par le truchement d'un comité de coopération constitué à cet effet;

considérant que chacune des parties s'est engagée à ne pas acheter à des tiers, en vue de les revendre sur son territoire, des articles de même nature que ceux retenus pour les fournitures réciproques et qu'elle peut se procurer auprès de son partenaire;

considérant que chacune des parties concède à son partenaire un droit de priorité pour la vente exclusive sur le territoire de celui-ci des nouveaux articles qu'elle projette de fabriquer et de distribuer;

⁽¹⁾ JO n° 13 du 21. 2. 1962, p. 204/62.

considérant que le contrat conclu entre les parties contient aussi des dispositions détaillées relatives au délai de paiement, à la charge du risque, aux droits à garantie, aux frais de transport et à la procédure d'arbitrage;

considérant enfin qu'il est conclu pour une période indéterminée, mais qu'il peut être résilié en respectant un délai normal de préavis de 18 mois, délai pouvant être réduit à 6 mois pour des raisons importantes;

2. considérant que les autres éléments d'appréciation recueillis au cours de l'instruction de l'affaire sont les suivants.

Bien que l'accord de spécialisation intervenu entre les parties implique la renonciation de celles-ci à reprendre leur ancien programme de production pendant la durée de leur coopération, il n'entraîne toutefois pas, en ce qui concerne Jaz, un abandon de fabrication propre. En effet, jusqu'en 1962, chacune des parties fabriquait elle-même aussi bien des gros réveils mécaniques que des réveils électriques. Toutefois, à cette époque, Jaz était déjà convaincue que le maintien d'un programme de fabrication comprenant tous les types d'horloges entraîne des coûts unitaires de production trop élevés. C'est pourquoi elle décida, à l'occasion de l'expropriation de son usine de Puteaux, d'abandonner la fabrication des gros réveils mécaniques, bien que celle-ci représentât environ 25 % de son chiffre d'affaires, et, plutôt que de reconstruire une nouvelle usine, elle fit fabriquer des réveils de ce type pour son compte par une autre entreprise française; cette fabrication pour compte, qui avait débuté en 1962, cessa à la fin de 1967. Peter, par contre, dont la production de mouvements pour réveils et pendules électriques, entamée en 1961, ne s'était pas avérée rentable, avait aussi décidé, avant la conclusion de l'accord avec Jaz, de renoncer au maintien d'un programme de fabrication complet, mais elle n'arrêta effectivement cette production qu'en octobre 1967.

Les mesures de spécialisation et de fourniture réciproque convenues permettent à chacune des parties de fabriquer en beaucoup plus grandes quantités les articles pour lesquels elle est spécialisée tout en continuant à disposer pour la vente de toute la gamme des articles d'horlogerie; depuis la mise en vigueur de l'accord au début de 1967, l'augmentation des quantités produites a atteint, pour certains articles, 50 % de la production antérieure. Conformément aux obligations d'achats minima convenues, 20 à 30 % de la production totale des articles spécialisés de chaque entreprise et des compte-minutes de Peter ont été fournis au partenaire en vue de la commercialisation par celui-ci sur son marché national. Afin de faciliter cette commercialisation, les articles fabriqués par Peter à Rottweil et qui sont livrés à Jaz

sont revêtus des marques de Jaz tandis que ceux fabriqués par Jaz à Colmar et qui sont livrés à Peter sont revêtus des marques de Peter, de telle sorte que chacune des parties puisse bénéficier de la notoriété des marques de son partenaire sur le marché de celui-ci tout en continuant de vendre sous ses propres marques sur son marché national la gamme complète des articles d'horlogerie. L'entreprise sous les marques de laquelle les articles sont vendus assume la garantie normale du vendeur; dans ce but, son partenaire doit mettre à sa disposition un stock suffisant de pièces détachées.

Dans le cadre de la coopération instaurée entre elles et sous l'impulsion du comité de coopération créé à cette fin, les parties procèdent régulièrement à des échanges d'informations et à des contrôles sur place en vue d'améliorer les méthodes de fabrication et de conditionnement, et de s'assurer que les articles spécialisés à fournir par le partenaire correspondent aux exigences de qualité du marché auquel ils sont destinés. De plus, elles examinent en commun les possibilités de nouveaux investissements, notamment en ce qui concerne l'automatisation de la production, et elles organisent des échanges de personnel sous la forme de stages en vue de former une main-d'œuvre de plus en plus spécialisée.

Les compte-minutes continuent d'être fabriqués aussi bien par Peter que par Jaz, mais les modèles de chaque partenaire ne sont pas concurrents entre eux parce qu'ils diffèrent assez sensiblement quant à la technique de fabrication et au niveau des prix: les compte-minutes fabriqués par Jaz, qui sont des appareils à mouvement logarithmique, se placent dans une gamme de prix nettement supérieure à celle des modèles de Peter, qui sont des appareils à mouvement de type courant.

L'augmentation de la production globale de chacune des parties a entraîné une diminution de leurs prix de revient qui les a encouragées à réaliser de nouveaux investissements en vue d'un développement ultérieur des débouchés et qui leur a permis de baisser leurs prix de vente tant sur les marchés intérieurs respectifs qu'à l'exportation dans les autres pays du marché commun.

Chaque partie fixe librement aussi bien les prix de vente de ses propres articles que ceux des articles fournis par son partenaire. Alors que Peter n'exerce aucune influence sur les prix de vente au détail en Allemagne, les barèmes de prix de Jaz pour le marché français comportent des prix recommandés. Aucune des parties n'interdit à son partenaire de réexporter les articles qu'elle lui a livrés ni impose d'interdiction d'exporter aux différents stades de la revente. Jaz et Peter gardent leur liberté en ce qui concerne leurs exportations hors de France et d'Allemagne et pour ces exportations, elles ont même la faculté d'acheter des mouvements électriques et des gros réveils mécaniques à d'autres fabricants;

3. considérant que les articles d'horlogerie visés par l'accord sont offerts à l'intérieur du marché commun par un grand nombre d'entreprises; qu'en particulier, en Allemagne, il existe de 90 à 100 fabricants de ces articles, parmi lesquels au moins 4 entreprises ou groupes d'entreprises dépassent Peter par leur capital, leur chiffre d'affaires et leurs effectifs; que si Jaz vient en tête des quelque 40 fabricants français d'articles d'horlogerie de gros volume, ses ventes de réveils mécaniques comme de réveils électriques ne représentent pas plus de 30 % du marché français et ne dépassent pas 5 % de l'ensemble du marché commun;

considérant que les importations tant en France qu'en Allemagne d'horloges en provenance des pays tiers, parmi lesquels certains pays de l'Est, le Japon et la Suisse jouent depuis peu un rôle notable, sont très importantes;

4. considérant que l'essentiel du contenu de la présente notification a été publié, conformément à l'article 19 paragraphe 3 du règlement n° 17, au *Journal officiel des Communautés européennes* n° C 122, p. 7, du 23 novembre 1968; qu'à la suite de cette publication, aucune observation émanant de tiers n'a été communiquée à la Commission;

II

5. considérant que l'article 85 paragraphe 1 du traité dispose que sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun;

6. considérant que l'accord examiné ici a pour objet et pour effet de restreindre le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun, dans la mesure où chacune des parties s'est engagée:

- a) à renoncer à fabriquer, pendant la durée de l'accord, les articles d'horlogerie dans la fabrication desquels son partenaire est spécialisé ou a décidé de se spécialiser.

S'il est vrai que Jaz avait cessé en 1962 déjà, c'est-à-dire plusieurs années avant la conclusion de l'accord, de fabriquer elle-même des gros réveils et pendules mécaniques pour les faire fabriquer pour son compte par un sous-traitant, il n'en est pas de même pour Peter qui n'a effectivement abandonné sa fabrication de mouve-

ments électriques qu'en octobre 1967, c'est-à-dire après l'entrée en vigueur de l'accord. De toute façon, les deux partenaires sont empêchés de reprendre leurs fabrications abandonnées tant que l'accord reste en vigueur, alors qu'il s'agit d'entreprises qui seraient parfaitement capables sur le plan technique comme sur le plan financier de revenir à tout moment sur leur programme de fabrication antérieur;

- b) à fournir ses articles spécialisés pour la vente sur le territoire de son partenaire exclusivement à celui-ci, aux prix les plus favorables qu'elle pratique et revêtus des marques de son partenaire, en contrepartie de l'obligation pour ce dernier de prendre livraison de quantités minima selon un programme fixé semestriellement.

Cette obligation de fourniture exclusive réciproque pour la vente empêche Peter de vendre ses gros réveils et pendules mécaniques directement aux acheteurs français et Jaz de vendre ses pendules et réveils électriques directement aux acheteurs allemands (à l'exception de trois anciens clients), alors que ces entreprises seraient l'une comme l'autre capables de commercialiser directement leurs articles spécialisés sur le marché du partenaire;

- c) à ne pas acheter à des tiers en vue de les revendre sur son territoire des articles de même nature que ceux retenus pour les fournitures réciproques et qu'elle peut se procurer auprès de son partenaire.

Cette clause de non-concurrence renforce les engagements d'exclusivité réciproque pour les marchés allemand et français;

- d) à concéder à son partenaire un droit de priorité pour la commercialisation exclusive des nouveaux articles qu'elle projette de fabriquer et de distribuer, que ceux-ci entrent ou non dans le domaine de ses articles spécialisés.

Chacune des parties renonce ainsi d'avance pour ces nouveaux articles à la possibilité de choisir librement les canaux de commercialisation en fonction de la situation du marché au moment de leur mise au point. Comme pour les engagements d'exclusivité précités, d'autres intéressés se trouvent ainsi exclus de la vente directe d'articles nouveaux dans les territoires contractuels respectifs;

considérant qu'au surplus, l'accord restreint encore davantage la liberté d'action de Peter du fait qu'en ce qui concerne cette société, l'obligation de fournir

en exclusivité à Jaz pour la vente sur le marché français s'étend à ses compte-minutes;

considérant que si les dispositions ci-dessus visent à restreindre dans une partie du marché commun la concurrence entre les partenaires dans le secteur des articles d'horlogerie de gros volume, elles ont aussi pour effet de supprimer dans chacun des deux pays concernés la possibilité pour les consommateurs de susciter une concurrence entre les deux fabricants à cause de la spécialisation de leur production et du fait que les marques de Jaz ne sont pas introduites sur le marché allemand ni celles de Peter sur le marché français; qu'en égard à la place que ces entreprises occupent parmi les fabricants d'articles d'horlogerie de gros volume des deux États membres où elles sont installées, ces dispositions entraînent une restriction sensible de la concurrence à l'intérieur du marché commun;

7. considérant que l'accord porte sur la production ainsi que sur la fourniture réciproque des articles de deux entreprises établies dans des États membres différents; que la spécialisation convenue est susceptible de modifier le courant des échanges d'articles d'horlogerie entre la France et l'Allemagne; que la concession exclusive réciproque renforcée par la clause de non-concurrence et le droit de priorité pour la vente des articles nouveaux empêche chacune des parties de commercialiser directement sa production dans le pays du partenaire et, du moins pour ce qui concerne la revente sur son marché national, de s'approvisionner auprès de fabricants concurrents établis dans d'autres pays du marché commun; que l'accord est par conséquent susceptible d'affecter le commerce entre États membres puisqu'il est de nature à mettre en cause, de manière directe ou indirecte, la liberté du commerce entre États membres d'une façon qui pourrait nuire à la réalisation des objectifs d'un marché unique entre États;

considérant que l'accord en cause entre donc dans le champ d'application de l'article 85 paragraphe 1 du traité;

8. considérant qu'il y a lieu d'indiquer que les autres dispositions de l'accord n'ont pas pour effet de restreindre d'une manière sensible la concurrence à l'intérieur du marché commun; qu'en particulier, il en est ainsi en ce qui concerne l'échange d'expériences convenu sur les méthodes de fabrication, les sources d'approvisionnement et la connaissance des marchés;

III

9. considérant qu'en vertu du paragraphe 3 de l'article 85, les dispositions du paragraphe 1 de cet

article peuvent être déclarées inapplicables aux accords entre entreprises qui contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans

- a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs,
- b) donner à ces entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence;

10. considérant que l'accord en cause permet aux entreprises participantes d'augmenter leur productivité dans un cadre d'activité élargi grâce à la spécialisation de leurs principales fabrications et à l'échange d'informations techniques en vue de parvenir à un abaissement des prix de revient de leurs articles; que l'obligation de fourniture exclusive réciproque des articles spécialisés revêtus des marques du partenaire chargé de leur revente, qui fait partie intégrante de cet accord de spécialisation, est destinée à garantir à chacune des parties que les quantités désormais plus importantes des articles spécialisés qu'elle fabrique seront non seulement réellement acquises par son partenaire, mais pourront aussi être écoulées plus facilement par celui-ci sur son marché national grâce à la notoriété dont y jouissent déjà ses marques;

11. considérant que l'accord permet à chacune des parties de se concentrer entièrement sur la fabrication des produits qui représentaient déjà jusqu'à présent l'essentiel de sa production et pour lesquels elle dispose de possibilités de fabrication plus grandes et meilleures que son partenaire, compte tenu de ses équipements techniques et de sa longue expérience; qu'il met donc chacune des parties en mesure de fabriquer en beaucoup plus grandes quantités les articles pour lesquels elle est spécialisée; que cette concentration de la fabrication n'entraîne pas seulement une meilleure utilisation des installations industrielles disponibles de part et d'autre, d'où une réduction du coût unitaire de fabrication des produits spécialisés, mais aussi l'élimination des charges qui résulteraient du maintien de fabrications antérieures non rentables, permettant ainsi des économies d'ensemble importantes; qu'en outre, l'obligation de fourniture exclusive réciproque convenue donne à chacune des parties la certitude de pouvoir compter sur des commandes minima de la part de son partenaire, ce qui lui facilite l'établissement de son programme de fabrication; qu'elle lui donne aussi, malgré la spécialisation de ses fabrications, la possibilité de continuer d'offrir en vente un assortiment complet d'articles d'horlogerie à mouvements

mécaniques et électriques, dans toutes les gammes de prix, ce qui lui permet de satisfaire toutes les catégories d'acheteurs; que, par conséquent, l'accord contribue à améliorer tant la production que la distribution des produits en cause;

12. considérant que l'accord en question vise à promouvoir une coopération de plus en plus poussée entre les parties; que dans le cadre de cette coopération les entreprises intéressées procèdent régulièrement à des échanges d'informations entre leurs services techniques en vue d'améliorer leurs méthodes de fabrication et de contrôle et qu'elles y ont d'autant plus d'intérêt qu'elles écoulent sous leurs propres marques les articles spécialisés fabriqués par le partenaire; que le développement technique que l'on peut attendre de l'action conjuguée des services techniques des deux sociétés et des investissements auxquels celles-ci sont en mesure de procéder grâce aux économies importantes résultant de l'accroissement des séries de fabrication, de la meilleure utilisation des capacités de production disponibles et de l'élimination des doubles emplois dans les recherches, revêt dans le cas d'espèce une très grande importance si l'on considère les résultats déjà obtenus grâce aux nombreuses mesures adoptées dans le bref délai écoulé depuis la mise en œuvre de l'accord: offre de produits plus perfectionnés, notamment par l'amélioration du réglage des mouvements électriques de Jaz et de la sonnerie du réveil dit à répétition, par la simplification et l'uniformisation des mouvements à trotteuse et par l'extension de l'emploi du plastique pour les boîtiers, extension de l'automatisation grâce à l'achat de machines plus perfectionnées, notamment pour la fabrication des plaquettes électriques et des ancres et pour la finition des plaques porte-mouvements, formation d'une main-d'œuvre plus spécialisée grâce aux échanges de personnel entre les deux sociétés sous forme de stages; qu'au surplus ces mesures ont aussi amélioré partiellement le processus de fabrication des articles non spécialisés, à savoir les compte-minutes et les réveils de fantaisie, en particulier par une utilisation plus rationnelle de la main-d'œuvre disponible tant chez Peter que chez Jaz; que, dès lors, l'accord dans son ensemble contribue aussi à promouvoir le progrès technique;

13. considérant qu'en ce qui concerne plus particulièrement Peter, l'obligation de livrer en exclusivité ses compte-minutes à Jaz pour la vente sur le marché français entraîne une amélioration de la distribution; qu'il y a lieu de souligner que les compte-minutes de Peter, par la conception de leur fabrication ainsi que par le niveau de leur prix, ne peuvent pas être considérés comme concurrents de ceux que Jaz continue à fabriquer en quantité d'ailleurs beaucoup plus restreinte; que la prise en charge par Jaz de la vente des compte-minutes de Peter sous ses propres marques lui permet d'offrir

aux acheteurs français, par le biais de ses nombreux points de vente en France, un éventail complet des articles d'horlogerie de ce type; que, dès lors, cette obligation s'inscrit dans le contexte de l'étroite coopération voulue par les parties; qu'au surplus, on peut déjà constater un accroissement substantiel des ventes des compte-minutes de Peter sur le marché français par rapport à la période antérieure à l'accord; que la possibilité d'importations parallèles des compte-minutes de Peter en France n'est pas exclue par l'accord en question;

14. considérant qu'en contrepartie des avantages précités, l'accord a pour inconvénient, d'une part, qu'il fait disparaître au moins dans un des pays concernés une unité de fabrication d'un certain type d'articles d'horlogerie, et d'autre part, qu'il réduit d'une unité le nombre des vendeurs et des acheteurs en Allemagne et en France du fait de l'exclusivité réciproque et de l'interdiction de concurrence; que toutefois, étant donné le grand nombre de fabricants et d'offres d'horloges mécaniques et électriques existant dans le marché commun, ces deux facteurs n'ont guère d'importance, considérés du point de vue de l'ensemble de l'économie; qu'au surplus, les éventuelles conséquences préjudiciables à la distribution que peuvent comporter des engagements d'exclusivité réciproques sont susceptibles d'être compensées par la possibilité que garde le commerce de procéder à des importations parallèles; que, par conséquent, les inconvénients résultant de l'accord s'avèrent si minimes que l'on peut conclure dans l'ensemble à une amélioration réelle par rapport à la situation antérieure;

15. considérant qu'en raison de la concurrence qui règne sur le marché communautaire des articles d'horlogerie à cause de l'existence de nombreuses entreprises installées dans les États membres ainsi que de la pression exercée par les importations des pays tiers, il n'est pas pensable que Jaz et Peter puissent utiliser à leur seul profit les économies de coût résultant de l'accord; que l'on peut dès lors s'attendre à ce qu'ils répercutent, ne fût-ce qu'en partie, sur leurs acheteurs la réduction des coûts de fabrication qui est un des objectifs de l'accord; que l'on peut citer comme indices témoignant que l'accord a déjà entraîné des baisses de prix, d'une part, le fait que les prix aux consommateurs français recommandés par Jaz pour les réveils fabriqués par Peter sont inférieurs de 7 % à ceux que Jaz recommandait d'appliquer avant la conclusion de l'accord pour des réveils analogues fabriqués par son ancien fournisseur français, et d'autre part, le fait que les prix des articles vendus par Peter sur le marché allemand sont restés inchangés depuis 1967 malgré la forte hausse de certains éléments du prix de revient, en particulier les salaires; que l'accord a déjà entraîné d'autres avantages réels pour les utilisateurs puisque, grâce aux échanges d'informations techni-

ques entre les parties et au contrôle permanent exercé par elles sur les fabrications du partenaire, il leur est désormais offert des articles plus perfectionnés et mieux adaptés aux goûts du pays auquel ils sont destinés, dont le conditionnement et les méthodes de protection en cours de transport ont également été améliorés à la suite des observations faites sur les livraisons reçues par les deux parties; que l'on peut dès lors conclure que les utilisateurs participent d'une manière équitable au profit résultant de l'accord;

16. considérant que l'accord ne comporte aucune restriction qui ne soit indispensable pour atteindre les objectifs recherchés:

- a) Sans la renonciation par chacune des parties à la fabrication des articles dans lesquels son partenaire est spécialisé, l'accroissement recherché de la productivité ne serait pas possible, puisqu'il trouve sa source dans la spécialisation elle-même;
- b) L'obligation de fourniture exclusive réciproque telle qu'elle est pratiquée dans le cas d'espèce (obligation de fournir sous les marques du partenaire et de prendre livraison de quantités minima) donne à chacune des parties la garantie que non seulement elle écoulera dans le pays de son partenaire des quantités déterminées des articles qu'elle est désormais seule à fabriquer par suite de la spécialisation, mais qu'elle-même pourra recueillir la totalité du bénéfice de la vente dans son pays des articles spécialisés de son partenaire. On ne saurait raisonnablement attendre de Jaz et Peter que, sans cette garantie, elles prennent chacune le risque de se concentrer sur certaines fabrications et de procéder à des investissements nouveaux en vue d'augmenter leur production d'articles spécialisés plus perfectionnés;
- c) L'accroissement de la productivité par l'augmentation des quantités produites en articles spécialisés, qui est l'objectif essentiel de l'accord, est réalisé dans le cas d'espèce par l'abandon par chacune des parties en faveur de son partenaire dans le secteur dans lequel celui-ci s'est spécialisé des parts de la production et du marché qu'elle y détenait précédemment. Cet objectif ne peut être atteint que si chacune des parties s'abstient d'acheter à des tiers les articles dont elle a besoin pour compléter son assortiment et qu'elle peut se procurer auprès de son partenaire;
- d) La concession réciproque d'un droit de priorité pour la commercialisation des articles nouveaux que les parties projettent de fabriquer et de distribuer doit, elle aussi, être considérée comme indispensable pour réaliser l'amélioration de la production et la promotion du progrès technique auxquelles l'accord contribue. Le développement

d'une collaboration de plus en plus poussée entre les parties, en particulier dans le domaine de la recherche en commun et de l'échange d'informations, serait mis en cause si celles-ci n'étaient pas dès le début convenues par ce moyen d'avoir la possibilité de participer dans certaines limites, à l'intérieur de leur territoire respectif, aux bénéfices que le partenaire pourrait tirer de la mise au point et de la vente de produits nouveaux éventuels;

17. considérant qu'il existe dans les pays du marché commun de nombreux fabricants d'articles d'horlogerie capables d'exercer une concurrence effective à l'égard de Jaz et de Peter sur leurs marchés respectifs; que des importations considérables, provenant en particulier de la Suisse, du Japon et des pays de l'Est, ont lieu régulièrement en France et en Allemagne; que le commerce intermédiaire a à tout moment la faculté d'effectuer des importations parallèles; que Jaz et Peter restent libres d'exporter sous leurs propres marques hors d'Allemagne et de France et qu'il leur est aussi loisible d'acheter à d'autres fabricants pour revente hors d'Allemagne et de France; que dès lors l'accord, bien qu'il mette les parties en mesure d'accroître la part du marché des horloges qu'elles occupent à l'intérieur de la C.E.E., part déjà assez importante pour ce qui est de Jaz, ne leur donne cependant pas en définitive la possibilité d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause;

18. considérant que, par conséquent, toutes les conditions d'une décision d'application de l'article 85 paragraphe 3 sont réunies;

IV

19. considérant qu'en vertu de l'article 6 paragraphe 1 du règlement n° 17, la décision d'application de l'article 85 paragraphe 3 peut prendre effet au jour de la notification, c'est-à-dire en l'occurrence au 20 mars 1967;

20. considérant que la durée de validité de la décision à fixer en vertu de l'article 8 paragraphe 1 du règlement n° 17 doit être suffisamment longue pour permettre aux parties de développer la coopération instaurée entre elles en vue d'atteindre les résultats favorables recherchés, avant qu'il ne soit procédé à une nouvelle appréciation de l'accord au regard de l'article 85,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Les dispositions de l'article 85 paragraphe 1 du traité instituant la Communauté économique euro-

péenne sont déclarées inapplicables, conformément à l'article 85 paragraphe 3, à l'accord conclu le 11 janvier 1967 entre les entreprises Jaz S.A., à Paris, et Peter-Uhren GmbH, à Rottweil.

Article 2

La présente décision prend effet au 20 mars 1967 et est valable jusqu'au 10 janvier 1977. Elle est destinée

aux entreprises Jaz S.A., à Paris, France, et Peter-Uhren GmbH, à Rottweil (Bade), Allemagne.

Fait à Bruxelles, le 22 juillet 1969.

Par la Commission

Le président

Jean REY

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 24 juillet 1969

relative à une procédure au titre de l'article 85 du traité C.E.E. (IV/26.267 — Matières colorantes)

(Les textes allemand, français et italien sont les seuls faisant foi)

(69/243/CEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne, et notamment son article 85,

vu le règlement n° 17 du Conseil du 6 février 1962 ⁽¹⁾, et notamment ses articles 3 et 15,

vu la décision de la Commission du 31 mai 1967 d'engager, en application de l'article 3 du règlement n° 17, une procédure d'office contre divers producteurs de matières colorantes, en raison de la constatation de l'existence de hausses simultanées de prix et de l'identité de leurs conditions d'application à l'intérieur du marché commun,

après avoir entendu les entreprises intéressées conformément à l'article 19 paragraphe 1 du règlement n° 17 et au règlement n° 99/63/CEE ⁽²⁾,

vu l'avis du Comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes, recueilli conformément à l'article 10 du règlement n° 17 les 8 et 9 juillet 1969,

I

considérant qu'à la suite d'indications fournies par des organisations professionnelles de l'industrie du cuir, de l'industrie textile, de la teinturerie et de l'imprimerie de plusieurs pays du marché commun concernant l'existence de hausses simultanées de prix

par divers producteurs de matières colorantes, la Commission a procédé, dans les six États membres, en application de l'article 14 du règlement n° 17, à plusieurs séries de vérifications se rapportant aux hausses successives de 1964, 1965 et 1967;

que ces vérifications lui ont permis de constater les faits suivants:

- a) entre le 7 et le 20 janvier 1964, une hausse uniforme de 15 % des prix de la plupart des colorants à base d'aniline, à l'exclusion de certaines catégories (telles que les pigments et préparations pigmentaires, les noirs au soufre et les colorants destinés à l'alimentation, à la biologie et à la fabrication de cosmétiques) a eu lieu en Italie, aux Pays-Bas, en Belgique et au Luxembourg;
- b) le 1^{er} janvier 1965, cette hausse de 15 % s'est étendue à l'Allemagne; le même jour, la quasi-totalité des producteurs ont appliqué dans ce pays, ainsi que dans les pays déjà touchés par la hausse de 1964, une augmentation uniforme de 10 % du prix des colorants et des pigments exclus de la première hausse;
- c) le 16 octobre 1967, une hausse de 8 % de tous les colorants a été appliquée par presque tous les producteurs en Allemagne, aux Pays-Bas, en Belgique et au Luxembourg; cette hausse a été de 12 % en France; elle n'a pas eu lieu en Italie;

considérant que ces trois hausses ont été, dans les conditions qui seront précisées ci-après, le fait des producteurs suivants:

⁽¹⁾ JO n° 13 du 21. 2. 1962, p. 204/62.

⁽²⁾ JO n° 127 du 20. 8. 1963, p. 2268/63.

- Badische Anilin- und Soda-Fabrik AG (B.A.S.F.) à Ludwigshafen (Allemagne),
- Cassella Farbwerke Mainkur AG à Francfort-sur-le-Main (Allemagne),
- Farbenfabriken Bayer AG à Leverkusen (Allemagne),
- Farbwerke Hoechst AG à Francfort-sur-le-Main (Allemagne),
- Française des matières colorantes S.A. (Francolor) à Paris (France),
- Aziende Colori Nazionali Affini S.p.A. (A.C.N.A.) à Milan (Italie),
- S.A. Ciba à Bâle (Suisse),
- J.R. Geigy S.A. à Bâle (Suisse),
- Sandoz S.A. à Bâle (Suisse),
- Imperial Chemical Industries Ltd. (I.C.I.) à Manchester (Grande-Bretagne);

II

considérant qu'aux termes de l'article 85 paragraphe 1 du traité instituant la C.E.E., sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun;

considérant que les hausses de prix intervenues en janvier 1964, janvier 1965 et octobre 1967 dans le secteur des matières colorantes remplissent ces conditions;

qu'elles sont, en effet, le résultat de pratiques concertées entre les entreprises énumérées sous le paragraphe I ci-dessus pour la fixation du taux des hausses de prix de certaines matières colorantes et des conditions d'application de ces hausses à l'intérieur du marché commun;

considérant que, dans leur réponse à l'exposé des griefs et au cours de l'audition, les entreprises visées ont nié que les hausses constatées en 1964, 1965 et 1967 soient le résultat de pratiques concertées; qu'elles soutiennent, notamment, qu'il ne s'agissait là que d'un comportement parallèle, chaque entreprise

calquant, sur chaque marché, son comportement sur celui du producteur qui déclenche la hausse, ce qui constituerait une pratique parfaitement normale dans un marché oligopolistique, où tous les producteurs se connaissent, connaissent les prix pratiqués par chaque concurrent et où, lorsque, à la suite d'une érosion continue des prix due à une série de petites concessions individuelles de prix consenties après chaque hausse à la clientèle en raison de la présentation par celle-ci d'offres plus favorables émanant de producteurs concurrents, ces prix sont tombés à un niveau trop bas au gré des entreprises et que, l'une d'entre elles, c'est-à-dire presque toujours celle qui occupe la plus forte position sur ce marché, décide de relever ses prix, les autres s'alignent immédiatement sur elle; que ces entreprises n'auraient pas d'intérêt à agir autrement parce qu'elles ne seraient pas capables d'augmenter leur production aussi vite qu'il leur serait nécessaire pour pouvoir faire face à la brusque augmentation de la demande que leur décision de maintenir les anciens prix ne manquerait pas de provoquer et parce que, d'autre part, compte tenu du bas niveau des prix, elles n'auraient aucun avantage à déclencher une vive concurrence de prix avec les autres producteurs;

considérant que les enquêtes auxquelles a procédé la Commission ont fait apparaître que les hausses successives de prix et les conditions dans lesquelles elles ont été réalisées ne peuvent pas être expliquées par la seule structure oligopolistique du marché, mais sont bien la conséquence d'une pratique concertée;

considérant qu'une première preuve du caractère concerté de ces hausses réside dans l'identité des taux appliqués dans chaque pays lors des différentes hausses, ainsi qu'à de très rares exceptions près, dans l'identité des matières colorantes qui en ont fait l'objet; qu'au surplus, le caractère concerté de ces hausses est confirmé par la très grande proximité — voire même l'identité — de leur date de mise en application par les producteurs visés dans les différents pays du marché commun touchés par ces hausses; qu'il n'est pas croyable que, sans une minutieuse concertation préalable, les principaux producteurs approvisionnant le marché commun aient à plusieurs reprises majoré de pourcentages identiques le prix d'une même et importante série de produits, pratiquement au même moment, et cela dans plusieurs pays où les conditions du marché des colorants sont différentes;

qu'en ce qui concerne la hausse de janvier 1964, elle a été annoncée et immédiatement appliquée en Italie le 7 par Ciba, aux Pays-Bas le 9 par I.C.I. et en Belgique le 10 par Bayer, les autres producteurs visés ayant chaque fois suivi dans un délai de deux ou trois jours;

qu'en Italie, mis à part Ciba, qui, dès avant le 7 janvier, avait déjà donné à sa filiale italienne l'ordre d'augmenter ses prix, les autres producteurs visés, à l'exception de A.C.N.A., qui se trouvait sur son marché national, adressèrent tous par télex ou par télégramme à partir de leurs maisons-mères respectives, dont les sièges sont établis dans des endroits très éloignés les uns des autres, leurs instructions de hausse à leurs représentants respectifs dans la soirée du 9 janvier, Sandoz à 17 h 05, Hoechst à 17 h 09, Bayer à 17 h 38, Francolor à 17 h 57, B.A.S.F. à 18 h 55, Geigy à 19 h 45 et I.C.I. à une heure qui n'a pu être déterminée, la communication des instructions de cette société ayant eu lieu par téléphone;

qu'en ce qui concerne la hausse de janvier 1965, elle a été annoncée à des dates diverses mais appliquée uniformément le 1^{er} janvier, aussi bien pour les colorants liquides en Allemagne, que pour les pigments en Italie, en Belgique, aux Pays-Bas et en Allemagne;

qu'en ce qui concerne la hausse d'octobre 1967, qui a été annoncée dans le courant du mois de septembre, elle a été mise en application dans presque tous les cas aux Pays-Bas, en Belgique, en Allemagne et en France à la même date, le 16 octobre, par tous les producteurs, les seules exceptions étant le fait de A.C.N.A., qui l'a appliquée le 6 en France et le 30 en Belgique, de Sandoz, qui l'a appliquée le 14 et le 15 en Allemagne et le 15 en Belgique et de Hoechst qui l'a appliquée le 16 et le 17 en Allemagne;

qu'il est à noter que A.C.N.A. n'a pas participé à la hausse de 1965 sur le marché italien et, par son comportement, a empêché que la hausse envisagée par les autres producteurs en 1967 ait lieu sur ce marché;

considérant qu'une autre preuve du caractère concerté de ces hausses réside dans la similitude du contenu des ordres de hausse envoyés par les producteurs à leurs filiales ou représentants sur les différents marchés, en particulier lors de la hausse de janvier 1964; qu'il est, en effet, remarquable de retrouver dans plusieurs de ces instructions l'obligation formelle faite par les producteurs à leurs filiales ou représentants de mettre la hausse en vigueur immédiatement, de refuser de délivrer des factures antidatées et d'annuler toutes les offres en suspens;

que l'existence d'une concertation est d'autant plus certaine que, si les producteurs ont tous fait subir une hausse de 15 % aux prix de revente aux utilisateurs, ce n'est, cependant, pas toujours de ce pour-

centage qu'ils ont augmenté leurs propres prix de cession à leurs filiales ou représentants;

que les ordres de hausse adressés à leurs filiales ou représentants lors de la hausse de janvier 1964 par plusieurs producteurs présentent de très grandes similitudes du point de vue rédactionnel, au point même de contenir des phrases exactement identiques (identité qui atteint son plus haut degré dans les télex envoyés le 9 janvier 1964 par Geigy et par Hoechst à leurs représentants italiens), ce qui ne peut pas davantage s'expliquer sans une concertation préalable des entreprises en cause, étant donné qu'ils ont été envoyés souvent à la même date, voire à la même heure, constatation qui rend inacceptable l'affirmation des parties suivant laquelle les ressemblances rédactionnelles ne seraient que la conséquence du fait qu'elles se seraient mutuellement copiées par facilité;

considérant que des contacts d'information entre les producteurs ont eu lieu à plusieurs reprises, notamment par des réunions à Bâle ou à Londres;

qu'il ressort du compte rendu d'une des ces réunions, tenue à Bâle le 18 août 1967, à laquelle assistaient tous les producteurs visés, à l'exception de A.C.N.A., que non seulement la question des prix des matières colorantes y a été débattue mais que la société J. R. Geigy S.A. y a annoncé, comme cela résulte du compte rendu de la réunion, «qu'elle envisageait sérieusement d'augmenter ses prix de vente à la clientèle avant même la fin de l'année» et, comme il résulte de la décision du Bundeskartellamt du 28 novembre 1967, «qu'elle augmenterait le prix de ses colorants de 8 % à la date du 16 octobre 1967»;

considérant qu'il apparaît bien dans ces diverses conditions que les hausses de prix constatées par la Commission sont à tout le moins l'effet de pratiques concertées au sens de l'article 85 paragraphe 1; qu'il n'y a donc pas lieu d'examiner si les hausses constatées sont le résultat d'un accord;

considérant que les preuves de l'existence de pratiques concertées ont été relevées à l'encontre des divers producteurs, qu'ils soient établis à l'intérieur ou hors du marché commun, et non à l'encontre de leurs filiales ou représentants; que les ordres de hausse adressés à ces derniers ont revêtu un caractère impératif; que, même s'ils avaient librement pu décider de leurs prix, il leur eût été impossible de subir une augmentation de 12 à 18 % des prix de cession qui leur étaient consentis sans répercuter au moins une partie notable de cette hausse sur leurs propres prix de vente; qu'en conséquence, c'est bien aux producteurs et non pas à leurs filiales ou représentants qu'il y a lieu d'imputer les pratiques concertées;

considérant que ces pratiques concertées restreignent le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun; qu'en effet, ayant pour objet l'application par toutes les entreprises visées, à des dates presque identiques, et pour les mêmes catégories de produits, de taux de hausse de prix identiques, elles fixent d'une manière directe les prix de vente des divers colorants commercialisés par chacune de ces entreprises à l'intérieur du marché commun;

qu'en l'occurrence, dans le secteur des colorants, les hausses de prix pratiquées par les producteurs ont affecté le prix de vente à l'ensemble des utilisateurs parce que la distribution des produits est assurée soit par les services commerciaux du producteur lui-même lorsqu'il s'agit de livraisons sur son propre marché national, soit par l'intermédiaire de ses revendeurs exclusifs, étroitement soumis aux instructions du producteur, lorsqu'il s'agit de ventes sur les marchés étrangers; que, de ce fait, une telle hausse restreint le jeu de la concurrence qui ne peut plus porter que sur la qualité ou l'aide à la clientèle;

que, lors des hausses de 1964 et de 1965, cette restriction de la concurrence a été d'autant plus sensible que les taux adoptés étaient identiques par catégories de produits pour toutes les entreprises et pour tous les pays touchés par la hausse, c'est-à-dire tous les États membres à l'exception de la France; que, dans ces pays, l'identité des taux aboutissait, en effet, à maintenir à l'intérieur de chaque marché national, malgré la hausse, les prix des diverses entreprises au même niveau relatif; qu'il en a été de même en France où les prix restaient inchangés; que, lors de la hausse de 1967, cette identité des taux adoptés s'est également vérifiée pays par pays, puisque les prix de tous les produits ont été augmentés de 12 % en France et de 8 % dans le reste du marché commun à l'exception de l'Italie, où ils n'ont pas varié;

considérant que les effets de cette identité des dates d'application des hausses et des taux adoptés pour celles-ci, compte tenu de la présence parmi les sociétés participant aux pratiques concertées de la quasi-totalité des entreprises qui vendent des colorants à l'intérieur de la C.E.E. où elles assurent plus de 80 % des livraisons, se sont fait sentir d'une manière particulièrement nette pour les utilisateurs; que ceux-ci n'ont, en effet, pas eu la faculté de s'approvisionner partiellement ou totalement aux anciens prix auprès d'un autre producteur qui n'aurait pas participé à la hausse afin d'en atténuer les répercussions sur la marche de leur propre entreprise, les autres producteurs ayant tous, à plus ou moins brève échéance, aligné leurs prix sur ceux des producteurs qui avaient pris part à la pratique concertée;

que cette situation a donc eu non seulement pour effet de modifier de manière sensible la position des producteurs mais également, et d'une manière défavorable, celle de tiers, en l'occurrence des utilisateurs, sur le marché des produits dont il s'agit;

considérant que les parties ont soutenu que, surtout dans un marché oligopolistique, la concurrence qui s'exerce entre les producteurs ne porte pas exclusivement ni même principalement sur les prix, mais sur la qualité des produits et l'assistance technique à la clientèle; qu'en outre, le maintien des prix de tous les producteurs au même niveau relatif sur chaque marché, que ces prix aient augmenté ou non, ne peut avoir pour effet de restreindre la concurrence, mais seulement de la déplacer du plan des prix vers celui de la qualité et celui de l'assistance technique;

considérant que ces arguments ne démentent pas que le jeu de la concurrence a été empêché, restreint ou faussé par les pratiques concertées en cause; qu'en effet, la concurrence qui s'exerce entre les producteurs porte également, voire même principalement, sur les prix; que les intéressés affirment eux-mêmes qu'en dehors des périodes de hausse, il règne entre eux une vive concurrence de prix qui se manifeste sous la forme de concessions individuelles aux acheteurs et qui tend à faire baisser les prix; que la concurrence ne s'exerce donc pas seulement sur la qualité des produits et l'assistance technique à la clientèle et que, en conséquence, le maintien artificiel des prix au même niveau relatif a eu pour effet de restreindre la concurrence en la limitant à ces deux seuls aspects; qu'au demeurant, s'il devait s'avérer impossible à chaque producteur d'agir isolément d'une manière efficace et durable sur le niveau de ses prix, il n'en reste pas moins que toute action concertée dans ce domaine empêche, restreint ou fausse le jeu de la concurrence;

considérant que les pratiques concertées en matière de prix en cause, dont les effets s'étendent à plus d'un pays du marché commun, sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres;

qu'en effet, les pratiques concertées en cause s'appliquent non seulement aux produits nationaux vendus sur chacun des marchés où elles s'exercent, mais également à la totalité des produits étrangers et, notamment, d'origine communautaire importés et vendus sur ce marché par les filiales ou représentants des producteurs participant aux pratiques concertées; que l'ensemble de ces produits constitue en fait la quasi-totalité de la gamme de ceux qui sont offerts sur ce marché;

considérant que, en outre, ces pratiques sont susceptibles d'affecter le commerce intracommunautaire par la manière dont les hausses ont été mises en application;

qu'en effet, les entreprises en cause ont voulu empêcher que l'entrée en vigueur de ces hausses ne pousse les utilisateurs à se livrer à des importations directes en provenance d'autres États membres, importations que la hausse des prix sur leur propre marché aurait rendues rentables et qui auraient pu modifier la position respective des différentes entreprises sur leurs marchés nationaux ou celle des différents groupes sur le marché européen; que, pour obtenir le résultat recherché, les hausses ont été mises en vigueur avec des taux identiques pratiquement au même moment dans plusieurs États membres et d'une manière simultanée pour les entreprises établies dans un même État;

considérant que les arguments des parties tendant à démontrer l'impossibilité d'un commerce intracommunautaire dans le secteur des colorants, à savoir le coût élevé des frais de transport, les lenteurs douanières, les difficultés linguistiques, la nécessité d'une assistance technique permanente du producteur à l'utilisateur et la nécessité de livraisons rapides et fréquentes de petites quantités de produits ne permettent pas d'exclure la possibilité d'importations intracommunautaires de la part d'utilisateurs, dans la mesure où des disparités suffisantes se manifestent entre les niveaux des prix des colorants dans les différents pays, et parce que l'achat dans un autre État de colorants identiques ou substituables, surtout s'ils sont d'un type déjà connu de l'utilisateur et s'ils sont commandés par grandes quantités, ne peut être a priori considéré comme non rentable; que la pratique démontre d'ailleurs, que si les utilisateurs de colorants restent en principe, notamment pour des raisons techniques, fidèles à un fournisseur donné pour la livraison d'un colorant déterminé, cette fidélité est loin d'être absolue et qu'il n'est nullement exclu que les utilisateurs ne changent de fournisseur au cas où ce dernier leur appliquerait une hausse trop importante;

considérant qu'il n'y a pas lieu, pour la Commission, d'examiner l'application éventuelle de l'article 85 paragraphe 3 du traité relatif à l'exemption de l'interdiction, étant donné que les pratiques concertées dont il s'agit n'ont pas été notifiées, bien qu'elles entrent, en application de l'article 4 paragraphe 1 du règlement n° 17, dans la catégorie des ententes soumises à notification; que, en vertu de l'article 6 du règlement n° 17, une telle notification constitue la condition nécessaire pour que l'interdiction édictée par l'article 85 paragraphe 1 puisse être déclarée non applicable avec effet rétroactif;

considérant qu'aux termes de l'article 15 paragraphe 2 du règlement n° 17, la Commission peut, par voie de décision, infliger aux entreprises des amendes de mille unités de compte au moins et d'un million d'unités de compte au plus, ce dernier montant pouvant être porté à 10 % du chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice social précédent pour chacune des entreprises ayant participé à l'infraction, lorsque, de propos délibéré ou par négligence, elles commettent une infraction aux dispositions de l'article 85 paragraphe 1 du traité;

considérant qu'en participant aux pratiques concertées en cause, les entreprises visées par la présente décision ont commis, à tout le moins par négligence, des infractions aux dispositions de l'article 85 paragraphe 1; que ces entreprises savaient ou en tout cas ne pouvaient ignorer que de telles pratiques constituaient des infractions à l'article 85 et tombaient sous le coup de l'article 15 paragraphe 2 du règlement n° 17 relatif aux amendes; que les conditions pour l'application de l'article 15 paragraphe 2 sont, dès lors, remplies; que la Commission peut donc infliger des amendes aux entreprises en cause et qu'elle estime opportun de le faire, compte tenu de l'importance et des circonstances des infractions constatées;

considérant que, pour déterminer le montant de l'amende, la Commission doit prendre en considération, conformément à l'article 15 paragraphe 2 du règlement n° 17, la gravité des infractions et leur durée;

que les infractions dont les entreprises intéressées sont responsables revêtent un caractère de gravité certain parce que, par les pratiques concertées de hausse des prix auxquelles elles se sont livrées, ces entreprises ont restreint d'une manière très importante le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun; qu'en effet, la gravité de ces infractions découle du fait que ces entreprises, qui sont, par ailleurs, toutes de grande taille, assurent à elles seules plus de 80 % des livraisons de matières colorantes à l'intérieur de la C.E.E. et, d'autre part, du fait que les produits qu'elles fabriquent sont utilisés par de nombreuses autres industries;

qu'en ce qui concerne la durée des infractions aux dispositions de l'article 85 il y a lieu de tenir compte du fait qu'elles résultent d'une concertation qui s'est manifestée déjà en 1964 puis en 1965 et encore en 1967;

considérant que, pour la fixation du montant des amendes, il y a lieu de tenir compte du fait que les entreprises en cause ont toutes pris part dans une mesure identique aux différentes pratiques concertées et que, d'autre part, la participation de chacune d'entre elles était d'une égale importance pour la réussite de ces dernières;

considérant que les entreprises en cause sont d'une importance comparable à l'intérieur du marché commun, même si cette importance ne se manifeste pas pour toutes de la même façon et n'existe pas dans la même proportion dans tous les États membres;

.....

considérant que la part de responsabilité qui doit être imputée à chacune des entreprises en cause du fait de sa participation à la préparation et à la mise en application des différentes hausses est identique, à l'exception toutefois de A.C.N.A., qui n'a pas participé à la hausse de 1965 sur le marché italien et y a empêché, en refusant de s'y associer, la réalisation de celle de 1967;

considérant qu'il sera fait une juste appréciation de l'ensemble des éléments qui précèdent en mettant à la charge de chacune des entreprises productrices en cause, à l'exception de A.C.N.A., une amende de cinquante mille unités de compte; qu'en ce qui concerne A.C.N.A., il convient de fixer l'amende à quarante mille unités de compte;

considérant qu'en ce qui concerne les entreprises allemandes B.A.S.F., Cassella, Bayer et Hoechst, le fait qu'elles font l'objet d'une procédure d'amende devant les autorités allemandes sur la base du droit allemand pour s'être mises d'accord pour appliquer de concert la hausse des prix qui a eu lieu en 1967 en Allemagne est, conformément à la jurisprudence de la Cour de justice des Communautés européennes, sans incidence sur le droit de la Commission de leur infliger elle-même des amendes en application du règlement n° 17;

considérant que cette décision est applicable à toutes les entreprises qui ont participé aux pratiques concertées, qu'elles soient établies à l'intérieur du marché commun ou en dehors de celui-ci; qu'aux termes de l'article 85 paragraphe 1 du traité instituant la C.E.E., sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun; que les règles de concurrence du traité sont, dès lors, applicables à toutes les restrictions de concurrence qui produisent à l'intérieur du marché commun des effets visés par l'article 85 paragraphe 1; qu'il n'y a donc pas lieu d'examiner si les entreprises qui sont à l'origine de ces restrictions de concurrence ont leur siège à l'intérieur ou à l'extérieur de la Communauté;

considérant qu'en application de l'article 191 paragraphe 2 du traité de Rome, la décision prend effet par la notification au destinataire;

que cette notification est effectuée dès lors que la décision est régulièrement entrée dans la «sphère interne» du destinataire, (voir arrêt de la Cour de justice des Communautés européennes du 10 décembre 1957 dans l'affaire n° 8—56);

que les filiales des entreprises Ciba, Geigy, Sandoz et I.C.I. dans le marché commun qui sont entièrement contrôlées par leurs maisons-mères font partie de la «sphère interne» des quatre entreprises précitées; que, dès lors, la notification à ces entreprises peut être valablement effectuée au siège d'une de ces filiales,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Les pratiques concertées de fixation du taux des hausses de prix et des conditions d'application de ces hausses dans le secteur des matières colorantes, qui ont eu pour effet des hausses de prix en 1964, 1965 et 1967 et qui ont été relevées à la charge des entreprises suivantes:

- Badische Anilin- und Soda-Fabrik AG (B.A.S.F.) à Ludwigshafen (Allemagne),
- Cassella Farbwerke Mainkur AG à Francfort-sur-le-Main (Allemagne),
- Farbenfabriken Bayer AG à Leverkusen (Allemagne),
- Farbwerke Hoechst AG à Francfort-sur-le-Main (Allemagne),
- Française des matières colorantes S.A. (Francolor) à Paris (France),
- Aziende Colori Nazionali Affini S.p.A. (A.C.N.A.) à Milan (Italie),
- S.A. Ciba à Bâle (Suisse),
- J. R. Geigy S.A. à Bâle (Suisse),
- Sandoz S.A. à Bâle (Suisse),
- Imperial Chemical Industries Ltd. (I.C.I.) à Manchester (Grande-Bretagne),

constituent des infractions aux dispositions de l'article 85 du traité instituant la Communauté économique européenne.

Article 2

La Commission inflige:

- à Badische Anilin- und Soda-Fabrik AG (B.A.S.F.) à Ludwigshafen (Allemagne), une amende de cinquante mille unités de compte ⁽¹⁾.
- à Cassella Farbwerke Mainkur AG à Francfort-sur-le-Main (Allemagne), une amende de cinquante mille unités de compte,
- à Farbenfabriken Bayer AG à Leverkusen (Allemagne), une amende de cinquante mille unités de compte,
- à Farbwerke Hoechst AG à Francfort-sur-le-Main (Allemagne), une amende de cinquante mille unités de compte,
- à Française des matières colorantes S.A. (Francolor) à Paris (France), une amende de cinquante mille unités de compte,
- à Aziende Colori Nazionali Affini S.p.A. (A.C.N.A.) à Milan (Italie), une amende de quarante mille unités de compte,
- à S.A. Ciba à Bâle (Suisse), une amende de cinquante mille unités de compte,
- à J.R. Geigy S.A. à Bâle (Suisse), une amende de cinquante mille unités de compte,
- à Sandoz S.A. à Bâle (Suisse), une amende de cinquante mille unités de compte,
- à Imperial Chemical Industries Ltd. (I.C.I.) à Manchester (Grande-Bretagne), une amende de cinquante mille unités de compte.

Le paiement de ces montants à la Commission doit être effectué dans les trois mois suivant la notification de la présente décision.

Article 3

En ce qui concerne son article 2, la présente décision forme, conformément à l'article 192 du traité, titre exécutoire à l'égard des entreprises qui y sont désignées.

Article 4

La présente décision est destinée aux entreprises mentionnées à l'article 1^{er}.

En ce qui concerne les sociétés S.A. Ciba, J.R. Geigy S.A., Sandoz S.A. et Imperial Chemical Industries Ltd., elle peut leur être également notifiée au siège d'une de leurs filiales établies dans le marché commun.

Fait à Bruxelles, le 24 juillet 1969.

Par la Commission

Le président

Jean REY

⁽¹⁾ Conformément à l'article 18 du règlement n° 17 et en liaison avec l'article 17 paragraphe 1 du règlement budgétaire des Communautés du 30. 7. 1968 (JO n° L 199 du 10. 8. 1968), la valeur d'une unité de compte est de 0,88867088 gramme d'or fin, ce qui correspond actuellement à une contre-valeur de 4 DM, 50 FB, de 4,93706 FF, de 625 liras ou de 3,62 Fl. hollandais (JO n° C 65 du 2. 6. 1969).

ÉTUDES — SÉRIE AGRICULTURE

8148 — N° 21

LA COOPÉRATION AGRICOLE DANS LA C.E.E. — 1967

236 p. (français, allemand, italien, néerlandais, anglais)

Prix de vente: 30 FF — 300 FB

La Commission avait demandé à M. J. Lockhart, assisté d'un groupe d'experts venant des six pays de la Communauté, un rapport qu'elle publie aujourd'hui sur la situation et les problèmes de la coopération agricole dans la C.E.E., de telle sorte que l'on sache quelle est sa force propre et dans quelle mesure l'on peut faire fond sur elle pour accroître la productivité de l'agriculture, stabiliser les marchés et assurer un niveau de vie équitable à la population agricole.

L'étude comporte quatre parties.

Le titre premier, le plus court, fait l'historique de chaque pays. Il passe en revue:

- l'origine sociologique et économique de la coopération agricole,
- les sources du droit coopératif actuel,
- l'évolution de l'institution,
- son importance actuelle.

Le titre second, le plus volumineux, est constitué par la juxtaposition de six monographies nationales, rédigées sur un plan uniforme, qui facilite la comparaison de pays à pays. Ce plan distingue sept sections: régime juridique, régime fiscal, régime social, mesures budgétaires, organisation et exécution des activités coopératives agricoles, positions des coopératives agricoles au sein de l'ensemble du mouvement coopératif et dans le cadre de l'économie générale.

Le titre troisième, le plus original, reprenant la matière des sept sections du titre précédent, compare les systèmes en vigueur dans les six pays.

Le titre quatrième est consacré aux conclusions. L'auteur porte un jugement sur le rôle que la coopération agricole joue aujourd'hui et sur celui qu'elle pourrait jouer. Il énumère et justifie un certain nombre de réformes qui lui paraissent souhaitables en matière, par exemple, de capacité juridique des coopératives, de variabilité des effectifs, de droit de retraite, d'engagement et de responsabilité financière des coopératives, des opérations avec d'autres que les membres de financement des coopératives et, notamment, d'autofinancement, de dévolution des réserves en cas de dissolution du système de gestion, de rapports de la coopération agricole avec les milieux professionnels, de régime fiscal, de discipline coopérative et enfin de rapprochement des législations.

La Commission estime qu'il s'agit d'un travail méritoire et excellent qui rendra les plus grands services aux dirigeants politiques, aux fonctionnaires, aux économistes, aux chercheurs et aux coopérateurs eux-mêmes. Le fait que la Commission publie l'étude n'implique pas, toutefois, qu'elle fera forcément siennes toutes les idées qui y sont exprimées.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

RECUEIL DE TEXTES

Organisation, compétence et procédure de la Cour

Deuxième édition révisée — 1967

Un recueil de textes sur l'organisation, la compétence et la procédure de la Cour de justice des Communautés européennes a réuni, pour la première fois en 1963, toutes les dispositions y relatives, dispersées dans les traités instituant les Communautés européennes, les protocoles et conventions annexes, ainsi que dans les règlements d'exécution pris en application de ces traités.

Une nouvelle édition est devenue indispensable du fait que plusieurs dispositions relatives à la Cour ont été modifiées par le traité instituant un Conseil unique et une Commission unique des Communautés européennes, qui est entré en vigueur le 1^{er} juillet 1967. En outre, de nouvelles compétences ont été attribuées à la Cour de justice, notamment par les différents accords d'association entre, d'une part, la Turquie, les États africains et malgache et le Nigéria et, d'autre part, la Communauté économique européenne.

Format : 19,5 × 13 cm ; pages : 351 ; prix : FB : 200,—, FF : 20,—.

Cette publication est en vente chez les libraires et aux adresses suivantes:

Allemagne :	Carl Heymanns Verlag, Gereonstrasse 18-32, Köln
Belgique :	Établissements Émile Bruylant, 67, rue de la Régence, Bruxelles
France :	Éditions Sirey, 22, rue Soufflot, Paris (5 ^e)
Italie :	Casa Editrice Dott. A. Giuffré, Via Solferino 19, Milano
Luxembourg :	Centrale de vente des publications des Communautés européennes, 37, rue Glesener, Luxembourg
Pays-Bas :	N. V. Martinus Nijhoff, Lange Voorhout 9, 's-Gravenhage
Autres pays :	Centrale de vente des publications des Communautés européennes, 37, rue Glesener, Luxembourg

