

*Den 5. oktober 2005 vedtog Kommissionen en beslutning om en procedure efter EF-traktatens artikel 81. I overensstemmelse med artikel 30 i Rådets forordning (EF) nr. 1/2003<sup>1</sup> offentliggør Kommissionen hermed parternes navne og beslutningens hovedindhold, herunder de pålagte sanktioner, dog således at virksomhedernes berettigede interesse i, at deres forretningshemmeligheder beskyttes, er sikret. En ikke-fortrolig udgave af hele beslutningen findes på de autentiske sprog og på Kommissionens arbejdsprog på webstedet for Generaldirektoratet for Konkurrence på følgende adresse: [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_da.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_da.html).*

## **KOMMISSIONENS BESLUTNING**

om en procedure i henhold til EF-traktatens artikel 81

mod Automobiles Peugeot SA og Peugeot Nederland NV

**(Sag COMP/E2/36623 36820 37275 - SEP m.fl. / Automobiles Peugeot SA)**

(Kun den franske udgave er autentisk)

**K(2005) 3683 endelig**

### **1. OVERTRÆDELSEN I KORTE TRÆK**

#### **1.1. Indledning**

- (1) Efter at have modtaget klager fra nogle franske mellemmand vedtog Kommissionen den 5. oktober 2005 en beslutning i medfør af artikel 7 i forordning nr. 1/2003 (herefter "beslutningen"), rettet til bilproducenten Automobiles Peugeot SA, og Peugeot Nederland NV, virksomhedens helejede datterselskab, der beskæftiger sig med import af Peugeot-biler til Nederlandene (herefter "PNE"), for overtrædelse af traktatens artikel 81. De to virksomheder overtrådte gennem en aftale med Peugeots net af forhandlere i Nederlandene artikel 81 ved at gennemføre foranstaltninger, der skulle begrænse grænseoverskridende salg af biler fra Nederlandene til endelige forbrugere i andre medlemsstater, især Frankrig. Den første foranstaltning, der blev iværksat fra 1997 til 2003, bestod af et bonussystem for forhandlere, der forskelsbehandlede i forbindelse med eksportsalg, som når man betragter dets objektive funktion, gik ud over det nødvendige for at tilskynde de nederlandske forhandlere til at bestræbe sig for at sælge flest mulige biler inden for deres kontraktområde. Den anden foranstaltning, der blev gennemført fra 1997 til 2001, bestod i, at Automobiles Peugeot SA lagde pres på de forhandlere, der eksporterede biler. Denne direkte foranstaltning forstærkede virkningen af den diskriminerende bonus.

---

<sup>1</sup> EUT L 1 af 4.1.2003, s. 1. Forordning ændret ved forordning (EF) nr. 411/2004 (EUT L 68 af 6.3.2004, s. 1).

## 1.2. Sagsbeskrivelse

### 1.2.1. Virksomhederne og det relevante produkt

#### 1.2.1.1. Virksomhederne

- (2) Peugeot SA (herefter "PSA") er Europas næststørste bilproducent med en markedsandel på 15,5 % i 2002 (personbiler og varevogne). Virksomheden omfatter mærkerne Peugeot og Citroën. Automobiles Peugeot SA er en generel bilproducent, der ejes 100 % af PSA, som udvikler, producerer og distribuerer biler af mærket Peugeot. I hver af de 25 medlemsstater varetages distributionen af Peugeots produkter og tjenesteydelser af et nationalt detailnet. I Nederlandene administreres og drives dette net af en importør, der kontrolleres 100 % af Automobiles Peugeot SA, nemlig PNE, der har adresse i Utrecht i Nederlandene.
- (3) I Nederlandene består Peugeots net af forhandlere og videresælgere, som virksomheden har kontrakt med. Antallet af forhandlere og videresælgere på Peugeots net i Nederlandene blev skåret kraftigt ned fra 1995 til 2003.

#### 1.2.1.2. Det relevante marked

- (4) Markedet for personbiler kan opdeles i en række segmenter. Den konkurrencebegrænsning, beslutningen vedrører, har som formål at begrænse konkurrencen, og er betydelig, ikke blot når markedet betragtes som de enkelte segmenter, men også hvis man finder, at et segment, der er relevant for sagen, og dets to nabo-segmenter overlapper og udgør et relevant marked, eller hvis man betragter det relevante marked som bestående af alle de segmenter, der er nævnt i betragtningen. Det er derfor ikke nødvendigt her at tage endelig stilling til, hvilket segment der skal betragtes som det relevante marked, eller at afgøre, om markedet for personbiler omfatter hele Fællesskabet, eller om hver enkelt medlemsstat udgør et særskilt geografisk marked.
- (5) Fra 1995 til 2002 steg det samlede antal personbiler, der hvert år blev indregistreret i EU og EØS, fra 12 034 316 til 14 398 718 enheder. Mærket Peugeot tegnede sig alene for i alt 861 696 indregistreringer i 1995 og 1 277 738 i 2002, hvorved Peugeot gik fra sjette- til tredjepladsen blandt producenterne i EU med en markedsandel, der steg fra 7,2 % i 1995 til 8,9 % i 2002<sup>2</sup>. Peugeot oplevede i Nederlandene en kraftig vedvarende stigning i markedsandele, der gik fra 6,5 % i 1997 til 10,7 % i 2003 for personbilers vedkommende.

---

<sup>2</sup> PSA havde med mærkerne Peugeot og Citroën en stigende markedsandel på mellem 12 % (i 1995) og 15,3 % (i første halvår af 2003) af antallet af nye indregistreringer, hvorved virksomheden fra og med 1999 blev Europas næststørste leverandør af personbiler efter Volkswagen-koncernen.

### 1.2.2. Aftalen

- (6) Beslutningen vedrører en overtrædelse i form af eksklusive og selektive distributionsaftaler mellem Peugeot og virksomhedens nederlandske forhandlere. Denne overtrædelse var koncentreret om to specifikke foranstaltninger, der skulle begrænse parallelimporten: et system til belønning af forhandlere afhængigt af bilens geografiske bestemmelsessted og pres på de forhandlere, der eksporterede biler.

#### 1.2.2.1. Diskriminerende bonus

- (7) I Nederlandene bestod afregningen med forhandlerne af et fast beløb (fortjenstmargenen<sup>3</sup>) og et beløb, der afhang af forhandlerens resultater (bonus<sup>4</sup>), som forhandleren havde brug for, hvis han skulle tjene penge på aktiviteterne. De nederlandske forhandlere kunne dog kun opnå denne bonus på betingelse af, at de solgte biler blev indregistreret i Nederlandene. I det system, Peugeot indførte, skelnede man mellem to faser i bonusordningen. Retten til bonus erhvervede man efter en progressiv skala for opfyldelsen af en målsætning, der blev fastsat ved årets begyndelse, nemlig et mål for salget inden for forhandlerens område. Når salgsmålet var nået, afhang udbetalingen af den optjente bonus desuden af antallet af biler solgt inden for dette område. Automobiles Peugeot SA krævede indregistrering i Nederlandene både 1) for at opfylde det salgsmål, der gav ret til bonus, og fastsatte rabatniveauet pr. bil, men også 2) for at identificere alle biler solgt af Automobiles Peugeot SA, der kunne medtages i denne afregning (udbetalingen af bonusen).
- (8) I perioden fra 1. januar 1997 til 31. december 1999 anvendte Automobiles Peugeot SA et afregningssystem for sine forhandlere, der bestod i at udbetale forhandleren et supplerende beløb ("*bonus*" og "*superbonus*") for at have solgt alle de bilmodeller, der blev indregistreret i Nederlandene efter den 1. januar 1997. Derefter, i perioden 1. januar 2000 til 1. oktober 2003 ændrede Automobiles Peugeot SA afregningssystemet for forhandlerne og indførte et beløb, der var afhængigt af fortjenstmargenen, men bevarede en "kvantitativ bonus", der blev udbetalt til forhandlere, der opfyldte deres mål for indregistrering af Peugeoter i Nederlandene. Princippet om den kvantitative bonus ændrede sig kun en smule i de to perioder. Ved tildelingen af bonusen blev forhandlerne opdelt i kategorier afhængigt af, hvor mange biler de regnede med at sælge. Fastsættelsen af bonusen blev foretaget efter bilmodellen, forhandlerkategorien og den procentsats af målet, der blev nået.
- (9) Fra og med januar 1997 blev der hvert år sendt rundskrivelser til samtlige forhandlere om et nyt bonussystem og en række forsøgsordninger, hvorefter det generelt kun var de personbiler, der blev indregistreret på det nederlandske marked, der blev medregnet ved udbetalingen af bonusen.

---

<sup>3</sup> Forhandlerens fortjenstmargen er forskellen mellem den anbefalede listeprijs på en bestemt model og den pris, forhandleren køber bilen til hos leverandøren. Denne rabat skal finansiere distributionsomkostningerne og distributørers generalomkostninger og de rabatter, han selv i reglen må give de endelige forbrugere.

<sup>4</sup> Bonusen består af et fast beløb, som forhandleren modtager fra leverandøren med faste intervaller for hver bil, han har solgt på de gældende betingelser. Udbetalingen af denne bonus er afhængig af, at han når visse kvalitative og kvantitative mål.

### 1.2.2.2. Pres på forhandlerne

- (10) Gennem den anden af de nævnte foranstaltninger lagde Automobiles Peugeot SA pres på forhandlerne, og dette pres forstærkede virkningen af det diskriminerende bonussystem gennem direkte indgreb over for forhandlerne eller forsøg på at begrænse de eksportaktiviteter, de havde udviklet, ved at true med at begrænse leverancerne.
- (11) Her skal det understreges, at medlemmerne af distributionsnettet havde kendskab til Automobiles Peugeot SA's strategi om at begrænse eksporten fra Nederlandene, og frygtede eksportens virkning for deres fortjeneste på lang sigt. Derfor gav de på tre møder med importøren udtryk for, at de var enige med hans målsætning for de foranstaltninger, han krævede. Peugeot lagde vægt på at sikre, at alle medlemmer af det nederlandske distributionsnet handlede som ønsket. Hvis der var tale om eksport, greb importøren ind med direkte trusler og restriktioner af leverancerne for at håndhæve den indførte disciplin.
- (12) I første omgang lagde PNE direkte pres på forhandlerne ved lejlighedsvis at gribe ind og begrænse visse forhandlers eksportsalg. PNE lagde især pres på forhandlerne gennem Account Managers Dealernet (AMD), som var en del af importørens salgsafdeling. I nogle af AMD's besøgsrapporter var der omtale af salg af biler til forbrugere med adresse i udlandet. De kommentarer fra AMD, der er nævnt i beslutningen, giver kun mening, hvis eksport set fra Automobiles Peugeot SA's synspunkt fortsat skulle være noget helt exceptionelt. Andre eksempler bekræfter, at der blev lagt pres på forhandlerne med samme formål af andre end AMD. Der blev foretaget direkte indgreb over for otte forhandlere fra 1997 til 2001.
- (13) Fra og med 1997 kom presset desuden til udtryk i form af trusler om at begrænse leverancerne af blandt andet de mest solgte modeller som 806. I 1997 blev nogle modeller, f.eks. 406 Airlines og 106 Accent, udelukkende forbeholdt det nederlandske marked. Eksport af disse modeller var upassende adfærd, som den eksporterende forhandler ville blive stillet til ansvar for. Truslerne om leverancebegrænsninger blev fulgt op af sporadiske begrænsninger og vedrørte især modellen 306 stationcar. Det fremgår af en række mødereferater, at VPDN fra og med 1997 desuden støttede foranstaltninger for at begrænse leverancerne af visse modeller samt at trække de mest eksporterede modeller ud af udvalget. Endvidere gjorde forhandlerne i den vestlige del af landet i 1998 opmærksom på, at de ville afslutte eksporten af modellen 206.

## 2. RETLIG VURDERING

### 2.1. Aftalen om de pågældende foranstaltninger

- (14) De foranstaltninger, som Automobiles Peugeot SA traf for at begrænse eksportsalget og konkurrencen udgjorde ikke ensidig adfærd. De falder tværtimod ind under traktatens artikel 81, stk. 1. De indgik i kontraktforholdet mellem Automobiles Peugeot SA på den ene side og forhandlerne i virksomhedens eksklusive distributionsnet i Nederlandene på den anden, med hensyn til salg af Peugeot-biler og andre varer omfattet af kontrakterne.
- (15) I den foreliggende sag blev aftalen om den diskriminerende bonus indgået mellem Automobiles Peugeot SA og medlemmerne af virksomhedens nederlandske netværk. De praktiske bestemmelser om, hvordan Peugeot-netværket skulle fungere mellem 1997 og 2003, viser, at der var en stiltiende aftale med Peugeot-forhandlerne i Nederlandene, og dermed samstemmighed, når de enkelte salg fandt sted<sup>5</sup>.
- (16) Hvad angår presset på forhandlerne, sendte Automobiles Peugeot SA gennem VPDN en tydelig opfordring til sine nederlandske forhandlere om at overholde begrænsningen af eksporten til andre medlemsstater, i hvert fald fra og med 1997. Det pres på forhandlerne, der er nævnt i beslutningen, viser, at opfordringen fra Automobiles Peugeot SA / PNE til forhandlerne om at sikre, at sidstnævntes eksportaktiviteter blev begrænset til noget exceptionelt, i princippet blev accepteret af alle deltagerne i netværket, mens producenten lejlighedsvis kunne gribe ind for at opretholde den disciplin, man således havde indført.

### 2.2. Formålet med overtrædelsen i form af de to foranstaltninger

- (17) Automobiles Peugeot SA og PNE lagde en strategi om at begrænse eksportsalget fra Nederlandene. Denne strategi, der blev gennemført i enighed med forhandlerne og sammen med VPDN, havde ligesom de enkelte foranstaltninger, den bestod af, til formål og følge at begrænse konkurrencen i henhold til artikel 81, stk. 1.

#### 2.2.1. *En diskriminerende bonus for at bremse eksporten*

- (18) I sit svar på klagepunktsmeddelelsen fremførte Automobiles Peugeot SA, at den kvantitative bonus, der blev indført i Nederlandene, var konkurrencefremmende, og at det "eneste og klare formål" var at motivere forhandlerne ved at give dem de nødvendige økonomiske incitamenter i form af en bonus til at koncentrere deres salgsbestræbelser inden for kontraktområdet og dermed give Automobiles Peugeot SA mulighed for at øge sin markedsandel i Nederlandene.

---

<sup>5</sup> Producentens vilje fremgik af den rundskrivelse, forhandleren modtog hvert år ved årets begyndelse. Heri fastlagde man betingelserne for forhandlerens indtjening (fortjenstmargen og bonus). Forhandleren accepterede disse betingelser, hver gang han ville have en solgt bil medregnet i salgsmålet (som var afgørende for bonusen), og når han bad om udbetaling af bonusen for hver indregistreret bil (når salgsmålene var nået). I den foreliggende sag accepterede forhandleren betingelserne ved at indtaste oplysningerne om bestillingen af bilen i den database, som producenten brugte til at forvalte sine relationer med sit forhandlernet (DIALOG). De pågældende forhandlere gav dermed deres samtykke til foranstaltningen, idet de under alle omstændigheder gennemførte salg i dette system.

- (19) I denne forbindelse skal det bemærkes, at man i beslutningen ikke anfægter producentens ret til at tilrettelægge sin forretningspolitik efter forholdene på de forskellige nationale markeder for at opnå større penetration på disse markeder. I beslutningen anfægter man heller ikke hverken producentens mulighed for sammen med sine forhandlere at fastsætte salgsmål inden for kontraktområdet eller for at indføre passende incitamenter, blandt andet i form af en bonus afhængig af resultaterne for at tilskynde forhandlerne til at øge deres omsætning på det område, de har fået tildelt. Denne mulighed, der stimulerer konkurrencen mellem de forskellige mærker, blev endvidere udtrykkelig nævnt i fritagelsesforordning nr. 1475/95<sup>6</sup>.
- (20) Imidlertid fremgik det af de rundskrivelser om indførelsen af et nyt bonussystem og en række forsøgsordninger, som alle forhandlere fik tilsendt fra og med 1997, at kun de personbiler, der var indregistreret på det nederlandske marked, ville blive medregnet ved udbetalingen af bonusen. Dermed mistede en forhandler, som havde nået sine salgsmål inden for området fuldt ud, og som dermed havde optjent en bonus, imidlertid retten til at få denne bonus udbetalt for det salg, der var foretaget til forbrugere med bopæl i andre lande. Når man betragter et sådant systems objektive funktion, må det siges at gå ud over det nødvendige for at tilskynde de nederlandske forhandlere til at bestræbe sig for at sælge fleste mulige biler inden for deres kontraktområde. Det må betragtes som en af de hardcorebegrænsninger, der er nævnt i forordning nr. 1475/95, og er i strid med artikel 6, stk. 1, nr. 8, som siger, at fritagelsen ikke gælder, når "leverandøren uden objektive grunde betaler forhandlerne i forhold til de solgte motorkøretøjers destination eller køberens bopæl". Endvidere begrænsede PNE forhandlerens muligheder for at omgå ordningen ved at tjekke, om der var overensstemmelse mellem forhandlerens input af bestillinger af biler i den database, som producenten brugte til at forvalte sine relationer med netværket (DIALOG), og dataene om indregistreringer fra de nationale myndigheder.
- (21) I sit svar på klagepunktsmeddelelsen stillede Automobiles Peugeot SA imidlertid spørgsmålstegn ved, om en sådan foranstaltning var effektiv, og understregede, at bonusbeløbet var for beskedent til at afskrække forhandlerne fra at eksportere.
- (22) Det skal dog først understreges, at Automobiles Peugeot SA's forsvar er selvmodsigende. På den ene side fremfører Automobiles Peugeot SA, at det bonusniveau, der gjaldt i 1997-2003, var for beskedent til at påvirke forhandlerens adfærd. På den anden side understreger Automobiles Peugeot SA, at det pågældende system, ikke mindst størrelsen af rabatten til de forhandlere, der nåede deres salgsmål, var af afgørende betydning for forhandlerens økonomiske incitament til at bestræbe sig for at sælge mest muligt inden for deres respektive kontraktområder. Endvidere bekræfter det materiale, der er indsamlet som led i undersøgelsen, klagepunkterne om foranstaltningernes væsentlige indflydelse, idet det fremgår, at bonusen var betydelig for forhandlerne gennem hele perioden, og at tabet heraf på salget til eksport havde stor betydning for forhandlerens interesse i at sælge til forbrugere med bopæl i andre lande.

---

<sup>6</sup> Artikel 4, stk. 1: *Det er ikke til hinder for indrømmelse af fritagelse, at forhandleren forpligter sig til: [...] 3) inden for aftaleområdet og i løbet af et bestemt tidsrum at bestræbe sig på at sælge mindst det antal aftalevarer, som parterne aftaler, eller som i tilfælde af uenighed mellem parterne vedrørende det årlige minimumssalg for aftalevarerne fastsættes af en uvildig sagkyndig særligt på baggrund af det hidtidige salg i det pågældende område samt skøn over afsætningsmulighederne i det pågældende område og på nationalt plan.*

2.2.2. *Udøvelse af pres som bevis for Peugeots intention om at ville bremse eksporten*

- (23) Fra 1997 til et tidspunkt i 2001 greb Automobiles Peugeot SA lejlighedsvis ind for at afskrække visse nederlandske forhandlere fra at levere biler til endelige forbrugere fra andre medlemsstater. Presset på de nederlandske forhandlere havde ligesom bonusen, der diskriminerede eksporten, til formål at bremse den grænseoverskridende handel med biler mellem nederlandske forhandlere og forhandlere i andre medlemsstater for at afsondre det nederlandske marked fra de øvrige markeder i EU. Dokumenterne i sagsakterne om presset på forhandlerne skal ses som led i denne strategi.

**2.3. En betydelig kvantitativ virkning af foranstaltningerne**

- (24) Det skal i første omgang understreges, at man i den foreliggende sag bemærker, at der er sket et fald i paralleleksporten fra Nederlandene efter 1997, hvor afregningssystemet blev indført. Derefter var der tale om et fald i eksporten på omkring 50 % efter 1999. I sit svar på klagepunktsmeddelelsen tilskriver Automobiles Peugeot SA dette fald andre faktorer end afregningssystemet, nemlig den "afgørende rolle", som nedbringelsen af prisforskellene spillede. Imidlertid modsiger flere forhold denne analyse.
- (25) For det første var der ikke tale om noget betydeligt udsving i prisforskellene i EU i den pågældende periode.
- (26) For det andet er der anført et overslag over, hvor stor betydning afregningssystemet havde for parallelhandelen i et internt notat fra PNE i 2002, hvori man ansætter den supplerende omsætning til endelige forbrugere med bopæl i andre lande i forhold til året før, som man kunne have nået, hvis bonusen i 2003 var blevet udbetalt for biler solgt til eksport.
- (27) Vedrørende presset på forhandlerne indgav i alt 22 franske forbrugere for det tredje klage til Kommissionen over den skade, de havde lidt som følge af forsinket leverance efter Peugeots trusler.

### 3. BØDE

- (28) Kommissionen fandt derfor, at virksomheden som passende straf for denne overtrædelse skulle pålægges en bøde, hvis afskrækkende virkning ville udelukke enhver gentagelse. Ved fastsættelsen af bødens størrelse tog Kommissionen hensyn til alle de relevante omstændigheder, især overtrædelsens grovhed og varighed, som er de kriterier, der eksplicit nævnes i artikel 23, stk. 3, i forordning nr. 1/2003.
- (29) På baggrund af ovenstående betegnes den overtrædelse af artikel 81, som Automobiles Peugeot SA og datterselskabet PNE begik, som meget alvorlig. Denne vurdering gælder såvel bonuspolitikken som de øvrige foranstaltninger, Automobiles Peugeot SA traf for at lægge pres på forhandlerne. Automobiles Peugeot SA handlede overlagt og må have været klar over, at de pågældende foranstaltninger havde til formål at begrænse konkurrencen. Kommissionen og Domstolen har allerede udtalt sig om systemer med diskriminerende afregning afhængigt af bilens bestemmelsessted<sup>7</sup>. Vurderingen af overtrædelsens grovhed er baseret på retningslinjerne for beregningen af bøder<sup>8</sup>.
- (30) Der er desuden tale om en overtrædelse af en betydelig varighed. Fra begyndelsen af januar 1997 til slutningen af september 2003 videreførte Automobiles Peugeot SA gennem sine rundskrivelser hvert år afregningssystemet, der diskriminerede over for eksporten. Fra 1997 til 2001 gennemførte Automobiles Peugeot SA endvidere sin strategi om at begrænse eksporten gennem advarsler og påbud direkte til en række forhandlere. Med hensyn til overtrædelsens ophør gør de oplysninger, der er indhentet under sagsbehandlingen, det ikke muligt at bekræfte, at overtrædelsen fortsatte efter november 2001, hvad angår presset på forhandlerne, og oktober 2003, hvor man ændrede det afregningssystem, denne beslutning omhandler.
- (31) Der er ikke tale om hverken skærpende eller formildende omstændigheder i sagen.

### 4. BESLUTNING

- (32) Automobiles Peugeot SA og virksomhedens datterselskab Peugeot Nederland NV overtrådte traktatens artikel 81, stk. 1, ved at indgå aftaler med forhandlerne i Peugeots distributionsnet i Nederlandene, der havde til formål og følge at begrænse salg til endelige forbrugere i andre medlemsstater, enten direkte eller repræsenteret af mellemmand, der handlede på deres vegne. Overtrædelsen begyndte primo januar 1997 og fortsatte til udgangen af september 2003.

---

<sup>7</sup> Kommissionens beslutning af 28.1.1998, Volkswagen AG (EFT L 124 af 25.4.1998, s. 60), betragtning 129, Kommissionens beslutning af 20.9.2000, Opel Nederland BV / General Motors Nederland BV (EFT L 59 af 28.2.2001, s. 1), betragtning 117.

<sup>8</sup> Retningslinjer for beregningen af bøder i henhold til artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17 og artikel 65, stk. 5, i EKSF-traktaten. Offentliggjort i EFT C 9 af 14.1.1998. I punkt A defineres meget alvorlige overtrædelser: "*Her drejer det sig hovedsagelig om [...] former for praksis, der er til skade for det indre marked, såsom begrænsninger der tager sigte på at isolere nationale markeder*", hvilket er tilfældet her.

- (33) Hvis det ikke allerede er sket, bringer de virksomheder, der er nævnt i artikel 1, den overtrædelse, der konstateres i denne artikel, til ophør. De undlader fremover at iværksætte eller fortsætte gennemførelsen af enhver foranstaltning, der indgår i den nævnte overtrædelse, og at træffe foranstaltninger med tilsvarende formål eller følge.
- (34) For den overtrædelse, der er nævnt i artikel 1, pålægges Automobiles Peugeot SA og virksomhedens datterselskab Peugeot Nederland NV, der hæfter solidarisk, en bøde på 49,5 mio. EUR.