

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 23 luglio 1984

relativa ad una procedura di applicazione dell'articolo 85 del trattato CEE

(IV/30.988 — Accordi e pratiche concordate nel settore del vetro piano nel Benelux)

(I testi in lingua francese e olandese sono i soli facenti fede)

(84/388/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento di applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato CEE ⁽¹⁾, modificato da ultimo dall'atto di adesione della Grecia, in particolare gli articoli 3 e 15,

vista la decisione della Commissione, in data 8 agosto 1983, di avviare d'ufficio una procedura nei confronti di un accordo e delle pratiche concordate ad essa collegate, nel settore del vetro piano nei paesi del Benelux, fra le imprese BSN SA, di Parigi, Francia, SA Glaverbel, di Bruxelles, Belgio, Maasglas BV di Tiel e Glaverned BV, di Tiel, Paesi Bassi, da un lato e la Compagnie de Saint-Gobain SA di Parigi, Francia, la SA Glaceries de Saint-Roch, di Sambreville, Belgio, Glasfabriek Sas van Gent BV, di Sas van Gent, Paesi Bassi, e Alglas BV, di Driebergen-Rijsenberg, Paesi Bassi, dall'altro,

dopo aver dato modo agli interessati, conformemente all'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento n. 17, e al regolamento n. 99/63/CEE della Commissione, del 25 luglio 1963, relativo alle audizioni previste dall'articolo 19, paragrafi 1 e 2, del regolamento n. 17 del Consiglio ⁽²⁾, di manifestare il loro punto di vista sugli addebiti contestati dalla Commissione,

dopo aver consultato il comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

I. I FATTI

A. I PRODOTTI IN QUESTIONE

(1) Il presente caso riguarda il vetro piano, che si suddivide in due gruppi principali:

1. i prodotti greggi non trasformati, quali escono dai forni, e semplicemente tagliati: il vetro «float» il vetro stirato, il vetro greggio;
2. i prodotti trasformati, la cui vasta gamma è in continua espansione: il vetro isolante, il vetro temperato e stratificato per l'edilizia e gli autoveicoli, il vetro argentato, il vetro riflettente, il vetro lavorato, ecc.

B. LE SOCIETÀ INTERESSATE

(2) Le società di cui trattasi nel presente caso sono da un lato:

- SA Glaverbel, Bruxelles (Belgio) (in appresso denominata Glaverbel),
- Maasglas BV (ex Machinale Glasfabriek De Maas BV), Tiel (Paesi Bassi) in appresso denominata Maasglas),
- Glaverned BV, Tiel (Paesi Bassi) (in appresso denominata Glaverned),
- SA BSN, 75008 Paris (Francia) (in appresso denominata BSN),
- Asahi Glass, Giappone (in appresso denominata Asahi),

e dell'altro:

- SA Glaceries de Saint-Roch, 5700 Sambreville (Belgio) (in appresso denominata Saint-Roch),
- Glasfabriek Sas van Gent BV, Sas van Gent (Paesi Bassi) (in appresso denominata Sas van Gent),
- Alglas BV, 3972 KA Driebergen-Rijsenberg (Paesi Bassi) (in appresso denominata Alglas),
- Compagnie de Saint-Gobain, Les Miroirs, 92026 Paris la Défense (Francia) (in appresso denominata Saint-Gobain).

(3) Sino al maggio 1981, Glaverbel e Maasglas erano controllate da BSN tramite la finanziaria belga Mécaniver SA.

Nel maggio del 1981, il capitale di queste due società è stato ceduto per l'80 % al gruppo

⁽¹⁾ GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.

⁽²⁾ GU n. 127 del 20. 8. 1963, pag. 2268/63.

giapponese Asahi Glass. In seguito, Asahi ha acquisito la totalità del capitale delle due società e, successivamente, in occasione di nuovi aumenti di capitale di Glaverbel, dei gruppi belgi e una banca tedesca hanno assunto in questa società partecipazioni pari rispettivamente al 21 % e all'1 % del capitale per cui Asahi Glass detiene attualmente il 78 % di Glaverbel.

Glaverned BV è l'agente di vendita comune di Glaverbel e di Maasglas nei Paesi Bassi.

Il fatturato complessivo di Glaverbel è stato pari a:

- 8 656 826 392 FB nel 1978
- 9 061 194 690 FB nel 1979
- 10 172 416 265 FB nel 1980
- 10 547 625 000 FB nel 1981

Il fatturato complessivo di Maasglas ha presentato il seguente andamento:

- 79 147 295 Fl nel 1978
- 80 430 509 Fl nel 1979
- 90 350 636 Fl nel 1980
- 95 060 655 Fl nel 1981

- (4) Quanto a Saint-Roch, nel periodo oggetto della presente procedura, essa era controllata da Saint-Gobain per il 50,05 %. Nel 1982, in seguito ad un aumento di capitale, questa percentuale è passata al 66,5 %.

Sas van Gent appartiene al 100 % a Saint-Roch, e la società Alglas BV è il loro agente comune di vendita nei Paesi Bassi.

I fatturati di Saint-Roch e di Sas van Gent sono stati i seguenti:

Saint-Roch:

- 6 827 000 000 di FB nel 1978
- 7 702 000 000 di FB nel 1979
- 8 442 000 000 di FB nel 1980
- 7 949 133 000 FB nel 1981

Sas van Gent:

- 33 000 000 di Fl nel 1978
- 36 000 000 di Fl nel 1979
- 41 500 000 Fl nel 1980
- 42 960 000 Fl nel 1981

Glaverbel, Maasglas e Saint-Roch erano, sino all'inizio del 1982, i soli produttori a disporre di impianti industriali di fabbricazione di vetro piano di base nei paesi del Benelux.

C. IL MERCATO DEL BENELUX

- (5) Il mercato del Benelux è dominato dai produttori locali, ma ciò non esclude un certo volume di importazioni, una parte delle quali è costituita del resto dalle vendite effettuate in questo territorio da società che appartengono o appartenevano agli stessi gruppi, sia direttamente, sia tramite i produttori locali. Fra le operazioni delle imprese di uno stesso gruppo vi è tuttavia un certo coordinamento, per evitare azioni concorrenti indesiderabili fra imprese collegate.

Secondo le informazioni fornite dalle società interessate e i dati ufficiali del commercio estero dei paesi del Benelux, il mercato dell'insieme dei prodotti di vetro piano, espresso in tonnellate, ha presentato l'andamento figurante nella seguente tabella:

Anno	Glaverbel Maasglas	Saint-Roch + Gruppo	Importazioni	%	Totale
1978	(1)	(1)	178 000	27	640 000
1979			209 660	32	670 000
1980			241 645	32,9	735 000
1981			253 942	37,6	668 000

(1) In conformità con l'articolo 21, paragrafo 2, del regolamento n. 17 i quantitativi non sono pubblicati.

- (6) Nel considerare questi dati si deve tener conto del fatto che Saint-Roch ha detratto dalle vendite i quantitativi venduti nel Benelux e successivamente esportati. Inoltre, una parte delle importazioni è costituita da vendite interne fra i due gruppi di produttori di vetro in questione, il che diminuisce proporzionalmente l'incidenza effettiva delle importazioni. L'esempio più significativo è costituito dalle importazioni di vetro greggio di Saint-Roch provenienti da una ditta tedesca del gruppo Saint-Gobain.

Tenuto conto di queste precisazioni, nel periodo considerato le importazioni possono essere ragionevolmente valutate attorno al 25—35 % del consumo apparente del Benelux, mentre i produttori installati in questo territorio avrebbero provveduto, comprese le forniture all'interno dei due gruppi, al 65—75 % di tale consumo.

D. IL PROBLEMA DEI PREZZI E DELLE CONDIZIONI DI VENDITA

1. Uguaglianza dei listini prezzi e delle condizioni di vendita

- (7) Da un confronto di tutti i listini pubblicati in questi ultimi anni sia in Belgio che nei Paesi Bassi

da Glaverbel e da Saint-Roch e dai loro agenti nei Paesi Bassi, che vendono anche i prodotti di Maasglas e di Sas van Gent, risulta che questi listini sono identici e, nella stragrande maggioranza dei casi, applicabili stesse date.

2. Uguaglianza dei prezzi preferenziali applicati per determinati livelli e gruppi di clienti

- (8) Mentre i listini prezzi sono pubblicati ed inviati indistintamente a tutti gli acquirenti diretti, i produttori stabiliscono, a seconda dei clienti, prezzi preferenziali che non vengono divulgati. Si tratta di prezzi relativi al prodotto di base, il vetro flottato chiaro e colorato.

Dall'esame dei dati raccolti presso le imprese, risulta che Glaverbel e Glaceries de Saint-Roch, nonché Glaverned e Alglas, hanno stabilito nel corso del periodo considerato (1978—1981) prezzi preferenziali identici, applicabili a determinati gruppi o livelli, a partire dalle stesse date.

Questa constatazione si basa su numerosi documenti allegati alla comunicazione degli addebiti che in alcuni casi comportano annotazioni identiche in ordine alla fatturazione e all'accettazione degli ordini ai vecchi prezzi; in altri casi, si tratta di listini preferenziali stabiliti in comune, come risulta dai verbali di riunioni fra rappresentanti delle società interessate concernenti la fissazione di listini prezzi per categorie di clienti nell'UEBL e nei Paesi Bassi. Trattasi in particolare di un documento del 22 novembre 1979 relativo ad una riunione comune fra Glaverbel e Glaceries de Saint-Roch, svoltasi il 14 novembre 1979, sulla classificazione della clientela e sui prezzi per il mercato belga, nonché di una nota del 20 settembre 1978 in merito ad una riunione organizzata fra i rappresentanti delle medesime imprese il 18 settembre 1978 per la ripartizione dei clienti in base alla loro importanza ed i prezzi nei Paesi Bassi.

3. Suddivisione della clientela in gruppi o livelli

a) Belgio

- (9) La clientela degli acquirenti diretti è stata suddivisa, a seconda degli anni, in quattro o tre livelli, ai quali si applicavano i prezzi preferenziali corrispondenti.

Gli elenchi dei clienti suddivisi in categorie, in particolare quelli del gennaio 1980, sono identici presso Glaverbel e Saint-Roch e contengono le

stesse annotazioni ed aggiunte. Un documento di Saint-Roch attesta del resto che questi elenchi sono stati elaborati in comune e dimostra altresì che il problema dei prezzi e degli elenchi costituisce un tutto che occorre esaminare simultaneamente. Questo documento del 22 novembre 1979 è già citato nel punto 8.

b) Paesi Bassi

- (10) Anche nei Paesi Bassi la clientela è stata suddivisa in gruppi, il cui numero è stato ridotto da quattro a tre nel corso del 1981. Il confronto degli elenchi rinvenuti conferma che vi è stata concertazione, in quanto gli elenchi di Glaverned e Alglas dell'ottobre 1978 sono identici, e sono quasi identici quelli degli altri anni. Si tratta in particolare del documento del 20 settembre 1978 menzionato nel punto 8.

4. Altri elementi concernenti gli accordi e le pratiche concordate in materia di prezzi e condizioni di vendita

Oltre alle indicazioni di cui sopra, la Commissione ha raccolto altri elementi che dimostrano che le imprese in questione si sono concertate sui prezzi e sulle condizioni di vendita.

- (11) Il 7 giugno 1977 si è svolta una riunione di coordinamento fra dirigenti di Glaverbel e di Saint-Roch, allo scopo di concordare i prezzi da praticare nei paesi del Benelux, in particolare le tabelle dei prezzi dei clienti più favoriti stabilite dalle due imprese. Nel corso di questa riunione si discusse anche degli sconti promozionali e delle possibilità di uno scambio di informazioni su operazioni specifiche.
- (12) Un documento interno di Saint-Roch del 9 giugno 1977 menziona un colloquio telefonico fra un rappresentante di questa impresa ed un delegato di Glaverbel in merito al listino prezzi per i Paesi Bassi, e precisa quanto fu convenuto su prezzi e sconti per il vetro stirato.
- (13) In una nota interna del 7 novembre 1979 relativa ad un cliente olandese, il direttore responsabile di Saint-Roch precisa che «la direzione commerciale e la direzione vendite dovrebbero esaminare la possibilità di migliorare i prezzi simultaneamente con Glaverbel».
- (14) Un altro documento interno di Saint-Roch del 14 gennaio 1980 afferma che «Glaverbel sarebbe finalmente d'accordo di presentare un rialzo lineare dei prezzi rispetto al vecchio listino del 10 % » per il vetro isolante nei Paesi Bassi.

- (15) Relativamente al vetro isolante, compresi determinati tipi di vetro greggio, una nota del pari in data 14 gennaio 1980 di Saint-Roch, dimostra la sorpresa di questa società di fronte a determinate differenze di prezzo rilevate fra il listino di Glaverbel e quello di Saint-Roch, nonostante le discussioni svoltesi fra i due produttori, ed afferma che «è infatti anormale che un articolo comune sia diversamente quotato».
- (16) Il 5 dicembre 1979 presso la sede di Glaverbel si svolse una riunione fra i rappresentanti di questa società ed un rappresentante di Saint-Roch in merito al prossimo listino per i vetri greggi in Belgio. Nel corso della riunione furono fatte proposte di aumenti percentuali variabili a seconda degli articoli.
- (17) Anche il listino prezzi Belgio per il vetro triplo ha formato oggetto di una concertazione o di un accordo fra Glaverbel e Saint-Roch, come dimostra un documento interno di quest'ultima società del 5 marzo 1980.
- (18) Un documento interno di Saint-Roch del 27 marzo 1980, concernente il «listino Olanda-Float», afferma che l'elaborazione dei listini Paesi Bassi è stata fatta congiuntamente, sotto la leadership di Alglas, con un rappresentante di Glaverned.
- (19) In una nota del 21 marzo 1980 della direzione commerciale di Saint-Roch, relativa al listino «Olanda-Float», viene precisato che è stato esaminato un progetto di listino e che «ci è stato chiesto di non fare nessuna controproposta, in quanto trattasi di un progetto definitivo risultante dalle discussioni fra Alglas e Glaverbel».
- (20) Il nuovo listino Belgio per i vetri greggi, applicato a partire dal 7 luglio 1980, ha formato oggetto di discussioni fra Glaverbel e Saint-Roch, non soltanto per quanto riguarda le percentuali di aumenti a seconda dei prodotti, gli sconti e supplementi, ma anche in ordine alla data di applicazione, come riporta ampiamente una nota di Saint-Roch del 23 giugno 1980.
- (21) Un prospetto comparativo di prezzi speciali praticati sul flottato in Belgio a determinati clienti da Glaverbel e Saint-Roch, elaborato da Glaverbel sulla base di informazioni ricevute da Saint-Roch, dimostra i rapporti stretti e privilegiati esistenti fra queste due società, che si comunicano i prezzi applicati a determinati clienti e si informano di un prossimo aumento dell'8 %.
- (22) In una riunione fra i dirigenti di Glaverbel e quelli di Saint-Roch organizzata il 19 marzo 1980 si discusse in particolare dei rialzi di prezzo in diversi settori e della necessità «di mantenere il programma convenuto».
- (23) Fra un delegato di Glaverbel e un rappresentante di Saint-Roch si svolse il 7 febbraio 1978 un colloquio allo scopo «di esaminare insieme la situazione sui mercati del Benelux nel settore dell'edilizia e le possibilità di aumenti che potevano esistere» e di «confrontare le istruzioni ricevute direttamente o indirettamente dalle nostre branche rispettive».
- Il verbale di questo incontro precisa che il problema dei prezzi è stato affrontato per il Belgio e i Paesi Bassi e che di fronte alle divergenze e per evitare ogni malinteso «è opportuno redigere un testo comune che sarà trasmesso alle nostre rispettive direzioni e tramite loro, alle rispettive branche».
- (24) Un altro verbale redatto da Saint-Roch, in merito ad una riunione fra i dirigenti di Glaverbel e di Saint-Roch il 17 aprile 1978, rivela che la riunione aveva in particolare lo scopo di studiare i mezzi per operare parallelamente un rialzo dei prezzi. Sono riportati, per il Belgio e Paesi Bassi, i prezzi di base per i migliori clienti indicati nominativamente.
- (25) Il 14 marzo 1978, due dirigenti del gruppo St-Gobain incontrarono a Sambreville i dirigenti di Saint-Roch. Nel corso della visita, i rappresentanti del gruppo St-Gobain riassunsero brevemente la cronistoria dell'adozione degli accordi fra i due gruppi (St-Gobain e BSN) e precisarono che occorreva evitare una lotta sui prezzi.
- (26) Una nota interna di Saint-Roch del 27 febbraio 1978 tratta del livello dei prezzi nel Benelux e delle misure da prendere per frenare il calo dei prezzi in questi paesi ed avviare un ritorno ai prezzi di listino e se possibile un aumento rispetto ad essi, grazie ad azioni concordate dalle «branche» rispettive dei due gruppi.
- E. RIPARTIZIONE DEI MERCATI NEI PAESI DEL BENELUX FRA GLAVERBEL, SAINT-ROCH E LE SOCIETÀ AD ESSE ASSOCIATE, NEL QUADRO DI UN ACCORDO FRA I GRUPPI ST-GOBAIN E BSN**
- (27) Un documento dell'8 agosto 1979, emanante da Glaverbel e indirizzato al comparto vetro piano

del gruppo BSN, con tabelle allegate, contiene un punto intitolato «Piano 1980 — Equilibrio con St-Gobain».

Il documento mira a stabilire i quantitativi di vetro che devono essere venduti da Glaverbel-De Maas per rispettare l'equilibrio con St-Gobain.

Gli allegati contengono, per il gruppo Mécaniver e il gruppo St-Gobain/Saint-Roch i fatturati realizzati dal 1978, quelli previsti per il 1979 e gli obiettivi per il 1980 nel Benelux. Sulla base di questi dati si ottengono le seguenti percentuali:

- 1978 Mécaniver 62,6 % ; St-Gobain/Saint-Roch 37,4 % ;
- 1979 Mécaniver 60,2 % ; St-Gobain/Saint-Roch 39,8 % ;
- 1980 Mécaniver 60,1 % ; St-Gobain/Saint-Roch 39,9 %.

Queste tabelle dettagliate mettono in evidenza le posizioni rispettive dei due gruppi e l'uno rispetto all'altro e in quest'ottica Glaverbel giustifica le previsioni di vendita formulate per il 1980 invocando i rispettivi diritti di vendita, che corrispondono precisamente alle posizioni dei due gruppi.

Il documento dell'8 agosto 1979 fa anche allusione all'esistenza di accordi col gruppo A che, come la Commissione ha dimostrato nella comunicazione degli addebiti, va identificato nel gruppo St-Gobain.

- (28) Fra gli altri documenti raccolti dalla Commissione a proposito della ripartizione dei mercati e ripresi nella comunicazione degli addebiti, va citato in particolare un manoscritto di Glaverbel del 7 gennaio 1980, relativo agli obiettivi per il 1980, che nel punto 2 contiene la seguente frase: «Realizzare nel Benelux un equilibrio 60/40 (rispetto a 58/42 nel 1979)», il che rappresenta un nuovo riferimento all'equilibrio con il gruppo St-Gobain/Saint-Roch.
- (29) Il punto a) della prima pagina di un documento del 19 marzo 1980 di Saint-Roch, relativo ad un incontro fra i dirigenti di Glaverbel e quelli di Saint-Roch, ha il seguente testo: «le due società sono d'accordo, per il momento, di mantenere lo statu quo nella loro situazione attuale globale edilizia/auto. La posizione relativa delle due società continuerà pertanto ad oscillare nella forcella 60/40 — 62/38, e tutti gli sforzi tenderanno non a strapparsi reciprocamente posizioni di mercato (ciò che un effetto soltanto momentaneo in termini quantitativi, ma nocivo e persistente

sotto il profilo della redditività), bensì ad operare contro la concorrenza (importazioni + Luxembourg)».

- (30) Il verbale di un incontro fra dirigenti di Glaverbel e di Saint-Roch del 7 febbraio 1978, già citato nel punto 23, tratta anche delle posizioni rispettive che le due società e le imprese associate vogliono detenere in determinati settori in Belgio e nei Paesi Bassi.
- (31) La necessità di Glaverbel di recuperare la sua quota di mercato e le diverse misure che Saint-Roch dovrà porre in atto per permettere un'azione «quantità» a favore di Glaverbel sono del pari menzionate in un documento del 17 aprile 1978. Si tratta essenzialmente di consentire alla clientela controllata da Saint-Roch di rifornirsi presso Glaverbel.
- (32) Un documento del 20 marzo 1978 preparato da Saint-Roch in seguito ad un incontro fra questa società e Glaverbel riproduce dettagliatamente gli obiettivi per il 1979 del gruppo BSN indicando a confronto i dati realizzati nel 1977, paese per paese. Nel documento figura il piano di azione per la ripresa del mercato da parte di Glaverbel, con le controproposte di Saint-Roch per il Belgio e i Paesi Bassi.
- (33) Il verbale della visita del 14 marzo 1978 di due rappresentanti di St-Gobain a Saint-Roch, già menzionato nel punto 25, riproduce le disposizioni convenute fra i gruppi St-Gobain e BSN e le proposte, espresse in cifre, per le loro posizioni rispettive in tutti i paesi interessati e in particolare in quelli del Benelux.
- (34) L'analisi di questi documenti dimostra che le due società erano d'accordo per mantenere lo statu quo nella loro situazione globale e che le società madre dei gruppi St-Gobain e BSN erano non solo al corrente della situazione ma l'avevano organizzata ed incoraggiata. Inoltre, dall'esame dei dati sulle vendite realizzate dalle società di cui trattasi si rileva che gli obiettivi prefissati sono stati ampiamente realizzati.

F. GLI SCAMBI FRA GLAVERBEL E SAINT-ROCH DEI DATI QUANTITATIVI SULLE VENDITE

- (35) Da altri documenti, del pari allegati alla comunicazione degli addebiti, emerge chiaramente che fra Glaverbel e Saint-Roch si sono avuti scambi di dati dettagliati sulle vendite, espressi in m e

tonnellate articolo per articolo, con coefficiente di conversione da m² in peso, per l'UEBL e i Paesi Bassi. Questi scambi dovevano essere trimestrali.

Essi miravano ad accertare e a controllare le quote di mercato rispettive dei due gruppi BSN e Saint-Gobain., l'uno rispetto all'altro, esclusi gli importatori concorrenti, nei paesi del Benelux.

G. PROCEDURA DI CUI ALL'ARTICOLO 19, PARAGRAFI 1 E 2, DEL REGOLAMENTO N. 17

- (36) Nelle risposte del 13 gennaio 1984 alla comunicazione degli addebiti, le imprese interessate hanno dichiarato di rinunciare all'audizione prevista dall'articolo 1 del regolamento n. 99/63/CEE.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

A. ARTICOLO 85, PARAGRAFO 1

- (37) Ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE, sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi fra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio fra Stati membri e che abbiano per oggetto e per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.
- (38) Gli accordi e le pratiche concordate descritte più sopra ricadono sotto il divieto di cui all'articolo 85, paragrafo 1, e le imprese interessate figuranti nel punto 2 sono imprese ai sensi di detto articolo, in quanto società esercenti attività economiche nei settori della produzione, della trasformazione e vendita di vetro piano.
- (39) L'esistenza di tali pratiche non è stata contestata dalle imprese nella loro risposta agli addebiti. Esse hanno tuttavia tentato di minimizzare la portata e le conseguenze di queste pratiche ed hanno invocato talune circostanze attenuanti.

Gli accordi e pratiche concordate in materia di prezzi

- (40) Nelle loro lettere del 13 gennaio 1984, le imprese interessate hanno sostenuto che gli accordi e

pratiche concordate erano state inutili in quanto l'uguaglianza dei prezzi in Belgio e nei Paesi Bassi sarebbe stata comunque determinata dai seguenti fattori:

- l'esistenza di un duopolio determina la maggiore trasparenza del mercato, essenzialmente a livello delle forze di vendita, soprattutto quando i due partner si rivolgono alla stessa clientela;
- i produttori operanti sul mercato considerato dispongono di impianti industriali comparabili, utilizzano le stesse materie prime acquistate a prezzi praticamente identici, consumano energia fornita alle stesse tariffe, si servono di una manodopera di qualificazione equivalente ed operano, data la localizzazione degli stabilimenti, nello stesso quadro socio-economico. I costi dei produttori di vetro piano insediati nel mercato del Benelux sono pertanto praticamente identici;
- la formazione dei prezzi di Glaverbel-Maasglas e di Saint-Roch / Sas van Gent è necessariamente sottoposta alle stesse condizioni e agli stessi vincoli ed è stata in particolare influenzata dalla regolamentazione dei prezzi esistente in Belgio e anche nei Paesi Bassi.

Le parti hanno anche sottolineato che i prezzi di listino o preferenziali non erano stati rispettati; inoltre, secondo le imprese, la crisi in atto nell'industria del vetro piano avrebbe costituito una situazione che le avrebbe costrette a concertarsi.

- (41) Qualunque sia stata l'influenza di alcuni dei fattori indicati più sopra, resta il fatto che i dati raccolti dalla Commissione dimostrano che i prezzi di listino o i prezzi preferenziali, così come anche le condizioni di vendita, hanno sistematicamente formato oggetto di intese o di concertazioni.

Quanto all'argomento secondo il quale l'uguaglianza dei prezzi sarebbe imputabile alla regolamentazione dei prezzi in Belgio, è vero che tale regolamentazione può impedire o limitare un rialzo dichiarato dai produttori. Ma la decisione di procedere al rialzo, il suo livello, ed infine la sua incorporazione nei prezzi di listino e la data di applicazione sono frutto, nella fattispecie, di accordi o di concertazioni fra i produttori.

Nella maggior parte dei casi, i rialzi accettati dal ministero degli affari economici sono valori medi

che debbono essere modulati fra i diversi articoli figuranti nel listino. Ad esempio, per il vetro « Float » nel gennaio 1977 i pubblici poteri hanno autorizzato un aumento medio del 15 %, con punte del 20 %.

Quando hanno incorporato questo aumento medio nei loro listini, che sono rimasti in vigore sino all'ottobre 1978, Glaverbel e Saint-Roch hanno applicato, per gli stessi articoli in « float », aumenti pari al 10, 11, 12, 14, 17 e 20 %, ciò che dimostra che fra le imprese vi è stata una concertazione.

La concertazione riguardava anche le condizioni di vendita, le cui modifiche non sempre venivano notificate alla pubblica autorità nelle dichiarazioni di aumento. Ad esempio, i prezzi di listino (float) applicabili a partire dal 5 maggio 1980 limitavano i ribassi quantitativi al 15 %, mentre in precedenza gli stessi ribassi potevano giungere sino al 25 %.

Anche le date di applicazione dei rialzi erano identiche nonostante non fossero affatto imposte dalle autorità. L'incorporazione nei listini di rialzi autorizzati ufficialmente ha formato pertanto oggetto di una concertazione fra le società.

Quanto alla regolamentazione dei prezzi nei Paesi Bassi, il controllo dei prezzi è meno rigoroso che in Belgio, per cui le considerazioni che precedono valgono a maggior ragione.

- (42) Indipendentemente dai prezzi di listino pubblicati, l'esistenza di prezzi preferenziali uguali con date di applicazione identiche in Belgio e nei Paesi Bassi, di elenchi di clienti beneficianti degli stessi prezzi dimostra, al pari dei numerosi verbali o documenti di riunioni di concertazione organizzate in questo campo fra i produttori interessati, che questi ultimi si sono messi d'accordo o quanto meno concertati per applicare prezzi e condizioni di vendita identici e che le case madri dei gruppi di cui fanno o facevano parte nel periodo considerato erano al corrente di questa situazione e fornivano il loro contributo alla sua realizzazione. Quanto alla circostanza che questi prezzi non sempre sono stati rispettati dagli interessati, essa è irrilevante ai fini dell'esistenza dell'intesa o della concertazione, che costituisce di per sé un'infrazione all'articolo 85. Inoltre, anche se detti accordi non sono stati sempre integralmente rispettati, ciò non significa che essi non abbiano influenzato sensibilmente il comportamento delle imprese.

- (43) I suddetti accordi e pratiche concordate sui prezzi fra imprese fabbricanti prodotti identici costituiscono indiscutibilmente restrizioni che limitano la concorrenza ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1. Tramite tali accordi e pratiche le imprese in questione si sono infatti impegnate a limitare sostanzialmente la loro autonomia di comportamento nei confronti della clientela. I loro effetti sono, per quanto riguarda il Benelux, tanto più sensibili in quanto Glaverbel e Saint-Roch e le società associate provvedevano al 65—75 % dei consumi interni.

Veniva in tal modo a ridursi la possibilità degli acquirenti di beneficiare di una concorrenza fra i produttori locali, data la preponderanza delle vendite di questi ultimi sul mercato considerato, nonostante le importazioni. E inoltre, ben difficilmente gli acquirenti-grossisti di maggior importanza avrebbero potuto far a meno delle forniture dei produttori stabiliti nei paesi del Benelux, dati i possibili rischi per la regolarità degli approvvigionamenti.

La ripartizione del mercato

- (44) Quanto alla ripartizione del mercato o più precisamente alla predeterminazione della posizione relativa delle due società, delle loro filiali o società collegate, le une rispetto alle altre, che nei paesi del Benelux doveva rispettare il rapporto 60/40 e 62/38, si tratta di una restrizione di concorrenza estremamente grave che mirava a stabilizzare le quote di mercato delle imprese e a consentire loro di sottrarsi, almeno in parte, alle pressioni degli utilizzatori.

Il rapporto 60/40 corrispondeva di fatto alle capacità di produzione installate dai due gruppi concorrenti nei paesi del Benelux. Essi avevano in tal modo la certezza che le loro capacità rispettive sarebbero state utilizzate in maniera quasi identica. Questa situazione aveva necessariamente ripercussioni sulle loro possibilità di farsi concorrenza sia sul piano dei prezzi sia su quello quantitativo. Anche gli investimenti potevano risulterne influenzati.

La predeterminazione delle posizioni rispettive dei gruppi concorrenti comportava, quando necessario, l'applicazione di misure compensative, per consentire ai partecipanti di recuperare eventuali ritardi. Misure di questo genere sono state effettivamente adottate.

La comunicazione reciproca dei fatturati

- (45) Lo scambio dei fatturati fra i concorrenti costituiva per gli interessati un mezzo non soltanto

per conoscere meglio la situazione globale del mercato, ma soprattutto per seguire da vicino l'andamento delle vendite del principale concorrente, in modo da reagire, se necessario, nel modo più efficace. Questo scambio ha pertanto consentito di controllare il rispetto delle posizioni dei concorrenti nel quadro di obiettivi prestabiliti. E ciò soprattutto in quanto lo scambio verteva su dati molto dettagliati, prodotto per prodotto, era frequente (trimestrale) ed era seguito da discussioni sulle interpretazioni o sui metodi di calcolo.

Incidenza sul commercio fra Stati membri

- (46) Le pratiche descritte in precedenza hanno inciso sul commercio fra Stati membri. Infatti, i prezzi fissati in comune per l'UEBL riguardavano anche le vendite dell'industria belga nel Lussemburgo, e quanto al vetro greggio venduto da Saint-Roch esso proveniva da una filiale tedesca del gruppo St-Gobain. In questo caso preciso, l'intesa sui prezzi aveva per oggetto prodotti fabbricati in Belgio e prodotti importati dalla Germania.

Per i Paesi Bassi, il problema dell'incidenza sul commercio era ancora più sensibile, in quanto, pur esistendo una produzione nazionale, la maggior parte delle vendite degli agenti Alglas e Glaverned proveniva dagli stabilimenti situati in Belgio. Si trattava pertanto di accordi e pratiche concordate in materia di prezzi tra imprese belghe per prodotti esportati nei Paesi Bassi. Anche sul mercato olandese, Glaverbel-Maasglas e Saint-Roch/Sas van Gent provvedevano al 60—68 % delle vendite.

Inoltre, il rapporto 60/40 o 62/38 valeva per l'insieme dei prezzi del Benelux. Ma poiché esso era anche la risultante di una serie di rapporti stabiliti per settori e per paesi, la modifica di uno di questi rapporti particolari rischiava di perturbare l'intero sistema. Esso imponeva pertanto alle imprese vincoli che impedivano loro di sviluppare liberamente le loro vendite in un paese determinato e per gli articoli che esse desideravano. Senza le pratiche contestate, lo sviluppo di queste vendite avrebbe potuto realizzarsi grazie ad importazioni in ciascuno degli Stati del Benelux di articoli prodotti dalle società di ciascuno dei due gruppi, situate in paesi limitrofi.

- (47) Su un piano più generale, va considerato che le imprese interessate appartenevano a gruppi multinazionali produttori gli stessi prodotti in paesi

limitrofi. Il rispetto del rapporto 60/40, nelle misure in cui i partecipanti non potevano eventualmente ricorrere al loro gruppo per rafforzare la loro quota di mercato ostacolava di conseguenza gli scambi fra Stati membri.

Quanto alla comunicazione reciproca di statistiche di vendita per i tre paesi del Benelux, essa doveva consentire ai partecipanti di orientare o di modificare le correnti di scambio fra questi tre paesi, quando ritenevano che in un dato paese o settore la quota di mercato detenuta era in regresso o doveva essere migliorata. Lo scambio di dati statistici, con le conclusioni che era possibile ricavarne, era pertanto idoneo a determinare modifiche quantitative o qualitative del commercio fra i tre paesi interessati.

- (48) Per la Commissione, il complesso di restrizioni esaminate costituisce pertanto un insieme coerente che ricade sotto il divieto dell'articolo 85, paragrafo 1.
- (49) Questa situazione è imputabile non soltanto alle società che intervengono direttamente sul mercato dei paesi del Benelux, ma anzitutto alle società madri dei gruppi di cui esse fanno o facevano parte in un passato recente, vale a dire la *Compagnie de Saint-Gobain* e la SA BSN. Infatti, restrizioni così rigorose su prezzi e condizioni di vendita, la ripartizione dei mercati e la comunicazione reciproca di dati così riservati non potevano non solo essere ignorate dalle società capogruppo ma neppure concepite ed applicate senza le loro istruzioni o il loro consenso, pena la loro inefficacia. Numerosi documenti menzionati più sopra confermano questa conclusione.

B. ARTICOLO 85, PARAGRAFO 3

- (50) Perché possa aversi una decisione di esenzione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, l'accordo o la pratica concordata deve essere stato notificato alla Commissione, ai sensi delle disposizioni dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento n. 17, salvo se l'obbligo viene meno ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 2, dello stesso regolamento.

Gli accordi o pratiche concordate oggetto della presente decisione non rientrano nella categoria di cui all'articolo 4, paragrafo 2, in quanto hanno per oggetto, tra l'altro, l'esportazione fra Stati membri e vi partecipano più di due imprese; essi non sono stati notificati alla Commissione.

(51) Ma anche se gli accordi o le pratiche concordate fossero stati notificati, non sarebbe stato possibile concedere l'esenzione prevista dall'articolo 85, paragrafo 3, in considerazione della gravità delle restrizioni di concorrenza rilevate, della quota preponderante che i produttori in oggetto detengono sul mercato dei paesi del Benelux e del fatto che le restrizioni in questione non soddisfano in nessun modo ai criteri di esenzione previsti.

C. ARTICOLO 15, PARAGRAFO 2 DEL
REGOLAMENTO N. 17

(52) Sulla base di quanto precede, la Commissione ritiene di dover infliggere ammende ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 alle imprese che per il periodo compreso almeno fra il 1° gennaio 1978 e il 9 ottobre 1981, giorno del primo accertamento, hanno commesso infrazioni all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE, mediante la conclusione di accordi e pratiche concordate applicabili in Belgio, Lussemburgo e Paesi Bassi e relativi ai prezzi e alle condizioni di vendita, alla ripartizione del mercato in base a un rapporto determinato e allo scambio regolare di dati dettagliati sulle vendite allo scopo di controllare tale ripartizione dei mercati.

Per la fissazione dell'ammontare delle ammende e la loro ripartizione fra le imprese, occorre tenere conto della durata e della gravità delle infrazioni.

La natura delle infrazioni — che sono di tipo tradizionale e sulla cui qualificazione alla luce dell'articolo 85 non vi sono dubbi — l'importanza economica delle imprese interessate e la posizione che esse detengono o detenevano sul mercato del Benelux, la durata delle restrizioni (dal 1978 all'ottobre 1981) portano a considerare questi accordi e pratiche concordate come particolarmente gravi. Se esse sono cessate dopo i primi accertamenti verso la fine del 1981, ciò non è avvenuto spontaneamente per rispetto della regolamentazione comunitaria, bensì in seguito all'intervento della Commissione e sotto la pressione di altre circostanze, consistenti essenzialmente nel graduale disimpegno del gruppo BSN dal settore del vetro piano.

(53) Esistono anche circostanze aggravanti che giustificano l'imposizione di ammende elevate, vale a dire:

1. Le imprese interessate hanno agito intenzionalmente. Le restrizioni della concorrenza era-

no infatti il vero oggetto degli accordi e delle pratiche conclusi tra di loro.

2. I gruppi St-Gobain e BSN sono stati già condannati per infrazioni all'articolo 85 [vedi decisioni della Commissione 74/292/CEE ⁽¹⁾, 80/1334/CEE ⁽²⁾ e 81/881/CEE ⁽³⁾].

Essi sono pertanto recidivi.

3. In seguito a lunghi negoziati con la Commissione e per garantire una più efficace concorrenza nel settore del vetro piano, St-Gobain e BSN si erano impegnati nel 1975 a far cessare i numerosi legami esistenti fra i loro gruppi ⁽⁴⁾. Se formalmente questo impegno è stato mantenuto, si deve rilevare che nella sostanza esso non è stato rispettato, in quanto ai vecchi legami si sono sostituiti, perlomeno nel Benelux, legami occulti.

(54) Quanto al grado di responsabilità di ciascuna impresa, le circostanze descritte più sopra e i ruoli svolti da ciascuna di esse fanno ritenere che le società madri St-Gobain e BSN sono state le principali responsabili, dato che le infrazioni avvenivano nell'ambito di un accordo stipulato al loro livello. Per queste due imprese le ammende devono essere più elevate che per le altre.

Quanto ai due principali produttori nel Benelux, Glaverbel e Saint-Roch, anche ad essi va attribuita una responsabilità, data l'autonomia in cui hanno operato e l'attivo contributo fornito nell'attuazione e nel controllo degli accordi e delle pratiche.

Per quanto riguarda le società olandesi Maasglas, Glaverned, Sas van Gent e Alglas, il loro ruolo è stato piuttosto secondario e di mera esecuzione, il che consente di non prevedere ammende per queste imprese.

Ciò vale anche per il gruppo Asahi Glass, divenuto proprietario per l'80 % di Glaverbel e Maasglas a partire dal giugno 1981, che non ha avuto il tempo materiale per assumere il controllo della politica commerciale di queste due imprese tra il giugno e l'ottobre 1981.

Per la fissazione delle ammende da infliggere rispettivamente alle società BSN e St-Gobain, la Commissione prende in considerazione il fattura-

⁽¹⁾ GU n. L 160 del 17. 6. 1974, pag. 1.

⁽²⁾ GU n. L 383 del 31. 12. 1980, pag. 19.

⁽³⁾ GU n. L 326 del 13. 11. 1981, pag. 32.

⁽⁴⁾ Vedi comunicato stampa del 24. 7. 1975.

to del settore considerato, tanto nel Benelux quanto negli altri paesi, allo scopo di tener conto del rapporto di forza fra i loro gruppi rispettivi.

Quanto alle ammende da infliggere a Glaverbel e a Saint-Roch, esse sono fissate in base ai fatturati realizzati nel Benelux.

- (55) Tuttavia, le imprese hanno anche sostenuto che nel corso del periodo in esame l'industria del vetro piano non solo attraversava una crisi gravissima, ma era anche in piena mutazione tecnologica. Inoltre, le divisioni « vitrage » di Glaverbel e Saint-Roch avrebbero subito gravi perdite e gli accordi o pratiche posti atto avrebbero avuto un impatto molto ridotto sul mercato del Benelux, dato che i prezzi del vetro sono aumentati meno degli altri prodotti industriali mentre è proseguito l'incremento delle importazioni.

Se questi argomenti non possono essere presi in considerazione per giustificare gli accordi e le pratiche concordate incriminate, la Commissione ritiene tuttavia di dover tener conto di queste difficili condizioni nel fissare l'ammontare delle ammende, sempre senza perdere di vista le circostanze aggravanti esposte più sopra,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Gli accordi e le pratiche concordate applicati nel mercato del vetro piano dei paesi del Benelux nel periodo compreso tra il 1° gennaio 1978 e il 9 ottobre 1981 dalle imprese BSN-Gervais Danone (attualmente BSN SA), Glaverbel SA, Maasglas BV, Glaverned BV, da un lato, e le imprese SA Compagnie de Saint-Gobain, SA Glaceries de Saint-Roch, Glasfabriek Sas van Gent BV e Alglas BV, dall'altro, e riguardanti la fissazione dei prezzi e delle condizioni di vendita, la ripartizione del mercato e la comunicazione regolare e reciproca di dati dettagliati sul fatturato, allo scopo di assicurare il controllo di questa ripartizione di mercato, costituiscono infrazioni all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE.

Articolo 2

1. A causa delle infrazioni di cui all'articolo 1, sono inflitte le seguenti ammende:

- a BSN SA, un'ammenda di 935 000 (novecentotrentacinquemila) ECU (6 423 627 FF);

- a Glaverbel SA, un'ammenda di 850 000 (ottocentocinquantamila) ECU (38 529 395 FB);
- alla Compagnie de Saint-Gobain SA, un'ammenda di 1 450 000 (un milionequattrocentocinquantamila) ECU (9 961 775 FF);
- alla SA Glaceries de Saint-Roch, un'ammenda di 765 000 (settecentosessantacinquemila) ECU (34 676 455 FB).

2. Le ammende sono versate sui conti della Commissione delle Comunità europee figuranti in appresso entro tre mesi dalla data di notifica della presente decisione:

- per BSN SA e Compagnie de Saint-Gobain SA:
Société générale, Agence internationale, Direction de l'étranger 23, rue de la Paix F-75002 Paris, compte n° 5.770.006.5 CCE;
- per Glaverbel SA e Glaceries de Saint-Roch SA:
Banque Bruxelles-Lambert, Agence européenne, B-1040 Bruxelles, compte n° 310-02310000-32 CCE.

Articolo 3

Le seguenti imprese sono destinatarie della presente decisione:

1. BSN SA, 7, rue de Téhéran, 75008 Paris, Francia;
2. SA Glaverbel, chaussée de la Hulpe 166, 1170 Bruxelles, Belgio;
3. Maasglas BV, Panovenweg 20, 4000 AA Tiel, Paesi Bassi;
4. Glaverned BV, Panonenweg 20, 4000 AA Tiel, Paesi Bassi;
5. Saint-Gobain, Les Miroirs, 18 avenue d'Alsace, 92026 Paris la Défense, Francia;
6. SA Glaceries de Saint-Roch, rue des Glaces nationales 169, 5700 Sambreville, Belgio;
7. Glasfabriek Sas van Gent BV, Sas van Gent, Paesi Bassi;
8. Alglas BV, 3 Stationsweg, 3972 KA Driebergen-Rijsenberg, Paesi Bassi.

La presente decisione costituisce titolo esecutivo a norma dell'articolo 192 del trattato CEE.

Fatto a Bruxelles, il 23 luglio 1984.

Per la Commissione

Frans ANDRIESEN

Membro della Commissione