

## II

(Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità)

## COMMISSIONE

## DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 2 luglio 2002

relativa a un procedimento a norma dell'articolo 81 del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE

(Caso C.37.519 — Metionina)

[notificata con il numero C(2002) 2276]

(I testi in lingua inglese e tedesca sono i soli facenti fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2003/674/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo,

visto il regolamento del Consiglio n. 17 del 6 febbraio 1962, primo regolamento d'applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato <sup>(1)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1/2003 <sup>(2)</sup>, in particolare l'articolo 3 e l'articolo 15 dello stesso,

viste le decisioni della Commissione del 1° ottobre 2001 e del 17 dicembre 2001 di avviare il procedimento sul caso di specie,

dopo aver dato alle imprese interessate la possibilità di manifestare il proprio punto di vista relativamente agli addebiti mossi dalla Commissione conformemente all'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento n. 17 e al regolamento (CE) n. 2842/98 della Commissione, del 22 dicembre 1998, relativo alle audizioni in taluni procedimenti a norma dell'articolo 85 e dell'articolo 86 del trattato CE <sup>(3)</sup>,

sentito il parere del comitato consultivo in materia di pratiche restrittive e posizioni dominanti,

vista la relazione finale del consigliere-auditore del presente caso <sup>(4)</sup>,

considerando quanto segue:

## PARTE I — I FATTI

## A. SINTESI DELL'INFRAZIONE

(1) La presente decisione è destinata alle seguenti imprese:

— Aventis SA,

— Aventis Animal Nutrition SA,

— Nippon Soda Company Ltd,

— Degussa AG.

- (2) L'infrazione consiste nella partecipazione dei suddetti produttori di metionina ad un accordo continuato e/o ad una pratica concordata, in violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE e riguardanti l'intero SEE, mediante i quali le imprese concordavano obiettivi in materia di prezzo del prodotto, concordavano ed attuavano un meccanismo di aumento dei prezzi, si comunicavano reciprocamente i dati sui volumi delle vendite e sulle quote di mercato del prodotto nonché sorvegliavano e applicavano i propri accordi.
- (3) Dette imprese hanno partecipato alla suddetta infrazione dal febbraio 1986 al febbraio 1999.

## B. IL SETTORE DELLA METIONINA

## 1. IL PRODOTTO

- (4) La metionina è uno dei più importanti amminoacidi. Gli amminoacidi sono molecole organiche che formano le proteine, fra i componenti di base dei prodotti alimentari per consumo umano e animale. Nella costruzione di una proteina entrano oltre 20 amminoacidi. Gli amminoacidi che non possono essere prodotti naturalmente

dall'organismo devono essere aggiunti agli alimenti; essi sono noti come «amminoacidi essenziali» e la metionina, un amminoacido solforato, è uno di questi. Se nella dieta non sono presenti tutti gli amminoacidi essenziali, la sintesi della proteina da parte dell'organismo vivente si arresta. Il primo amminoacido, la cui assenza interrompe la sintesi proteica degli altri amminoacidi, è detto «primo amminoacido limitante». La metionina è il primo amminoacido limitante per il pollame. Se il mangime per pollame ha uno scarso contenuto di metionina naturale, esso deve essere aumentato con gli integratori.

- (5) La metionina viene aggiunta ai mangimi e alle premiscelate per l'alimentazione di tutte le specie animali. La principale applicazione riguarda gli alimenti per pollame, ma l'utilizzo della metionina è in aumento anche negli alimenti per i maiali e nei mangimi speciali.
- (6) Esistono due forme principali di metionina: la metionina DL (DLM) e l'analogo idrossilato della metionina (MHA).
- (7) La metionina DL si presenta in forma bianca cristallizzata con un contenuto potenzialmente attivo al 100 %.
- (8) L'analogo idrossilato della metionina è prodotto in forma liquida da Novus (il successore del produttore americano Monsanto) con un contenuto attivo nominale dell'88 %. La metionina liquida fu introdotta dalla Monsanto negli anni '80 ed ora rappresenta circa il 50 % del consumo mondiale di metionina.
- (9) L'efficacia biologica relativa delle due forme di metionina è stata oggetto di un lungo dibattito tra i produttori. Sebbene entrambe vengano utilizzate per lo stesso scopo e derivino dalle stesse materie prime, esse sono prodotte in modi diversi.

## 2. I PRODUTTORI

### RHÔNE-POULENC (OGGI AVENTIS SA)

- (10) Rhône-Poulenc, la cui sede centrale si trovava a Courbevoie, Francia, era una società internazionale, attiva nei settori della ricerca, dello sviluppo, della produzione e della commercializzazione di prodotti chimici intermedi organici e inorganici, prodotti chimici di specialità, fibre, materie plastiche, prodotti farmaceutici e prodotti chimici agricoli.
- (11) Le sue tre attività principali riguardavano il campo farmaceutico, fitosanitario e veterinario nonché i prodotti chimici di specialità.
- (12) Nel 1998, il gruppo Rhône-Poulenc ha fatturato 86,8 miliardi di franchi francesi (13,15 miliardi di ECU).
- (13) Il 1 dicembre 1998, Rhône-Poulenc e Hoechst AG hanno annunciato un accordo, con cui hanno convenuto di concentrare le loro attività nel settore delle scienze biologiche in una nuova entità, la «Aventis» (detenuta al 50:50 dalle due case madri), e di cedere le attività del settore chimico nell'arco di un periodo di tre anni. Il passo successivo doveva essere la fusione completa delle due società fondatrici.
- (14) Nel maggio 1999, è stato annunciato un programma per la realizzazione accelerata del progetto di concentrazione, subordinato alle autorizzazioni regolamentari e di altro genere.
- (15) Il 9 agosto 1999, la Commissione ha deciso, ai sensi dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera b), del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese<sup>(5)</sup> di non opporsi alla concentrazione e di dichiararla compatibile con il mercato comune<sup>(6)</sup>.
- (16) Il 15 dicembre 1999 è stato annunciato il completamento dell'operazione di concentrazione. Aventis è diretta da un consiglio di amministrazione composto da quattro membri e da un comitato esecutivo composto dai quattro membri suddetti e altri cinque dirigenti. Il nuovo gruppo è strutturato in due settori commerciali: Aventis Pharma e Aventis Agriculture. Aventis Agriculture si occupa di scienze colturali, biotecnologie vegetali, zootecnia e veterinaria. Il direttore generale di Aventis Agriculture, ex presidente della divisione fitosanitaria e veterinaria di Rhône-Poulenc, è anche membro del comitato esecutivo di Aventis. La sede centrale di Aventis è a Strasburgo.
- (17) Il fatturato proforma della nuova società per il 2000 è stato di 22,30 miliardi di EUR.
- (18) All'epoca in esame, la società del gruppo Rhône-Poulenc responsabile per la metionina era la Rhône-Poulenc Animal Nutrition («RPAN»). RPAN, oggi nota con il nome di Aventis Animal Nutrition SA (AAN), era una controllata al 100 % di Rhône-Poulenc che produceva e commercializzava additivi alimentari, comprese le vitamine e gli amminoacidi da utilizzare nei mangimi (pollame, suini e ruminanti). RPAN era annessa direttamente alla divisione fitosanitaria e veterinaria di Rhône-Poulenc SA, cui faceva capo. Sia Aventis SA sia AAN sono destinatarie della presente decisione.
- (19) AAN/RPAN ha la propria sede internazionale a Antony, nei pressi di Parigi. Essa possiede inoltre uffici di vendita regionali per l'Africa (situati in Francia), il Nord America, il Sud America e l'Asia del Pacifico.
- (20) A livello funzionale, RPAN faceva parte del settore fitosanitario e veterinario di Rhône-Poulenc.
- (21) I principali additivi per mangimi, prodotti da AAN/RPAN, sono le vitamine A e E (usate nei mangimi per pollame e suini) e la metionina.
- (22) Rhône-Poulenc produce sia la metionina DL sia la MHA, sebbene concentri la sua produzione nella forma in polvere. Essa produce la metionina DL secca in due impianti siti in Francia e in un terzo in Brasile mentre la forma liquida è prodotta nelle strutture site in Spagna e negli USA.

(23) Nel 1998, il fatturato mondiale di Rhône-Poulenc per quanto riguarda gli additivi alimentari per mangimi ammontava a circa [ ]\* milioni di ECU, con una quota del [ ]\* sul mercato globale. Le vendite all'interno della Comunità, pari a circa [ ]\* milioni di ECU le garantivano una quota di mercato del [ ]\*.

(24) Nel 1998, Rhône-Poulenc ha registrato a livello mondiale un fatturato di metionina pari a circa [ ]\* milioni di ECU, con un calo di 311 milioni di ECU rispetto all'anno precedente.

#### DEGUSSA AG

(25) La Degussa AG di Düsseldorf è stata costituita nel 2000 in occasione della fusione di SKW Trostberg e Degussa-Hüls, seguita alla fusione delle rispettive case madri VIAG e VEBA che aveva dato origine alla E.ON. La Degussa-Hüls stessa si era formata nel 1998 in seguito alla fusione di due società chimiche leader in Germania, la Degussa AG di Francoforte e la Hüls AG di Marl.

(26) Nel 2000, il fatturato proforma delle due entità coinvolte nella fusione ammontava a circa [ ]\* di EUR.

(27) Il nuovo gruppo comprende sei divisioni corrispondenti alle attività nel settore dei prodotti chimici di specialità della nuova Degussa: Salute e Alimentazione, Chimica per l'Edilizia, Chimica Fine e Industriale, Coatings & Advanced Fillers, Materie Sintetiche e Chimica Performance.

(28) Prima della fusione, le attività relative ai mangimi per animali erano gestite dalla Degussa-Hüls e prima della fusione con la Hüls AG di Marl nel 1998, direttamente dalla Degussa AG di Francoforte.

(29) La Degussa è l'unica società in grado di fornire i tre amminoacidi essenziali più importanti: metionina, lisina e treonina.

(30) La Degussa produce solo metionina DL (secca).

#### NIPPON SODA COMPANY LIMITED

(31) La Nippon Soda di Tokyo è una grande impresa globale, attiva nella produzione di pesticidi, prodotti chimici per l'agricoltura, additivi per mangimi, composti farmaceutici e composti di sodio e potassio.

(32) Insieme alla Mitsui, essa possiede la Novus International, produttore statunitense di MHA (Nippon Soda è [ ]\*).

(33) Il fatturato della società Nippon Soda per l'esercizio chiuso a marzo del 2000 ammontava a [ ]\*.

(34) La Nippon Soda non produce metionina in Europa. Produce invece metionina in polvere (DLM) in Giappone; il [ ]\* della sua produzione è venduto in Asia e il [ ]\* nel SEE (attraverso Mitsui).

(35) La DLM prodotta dalla Nippon Soda in Giappone per la vendita nel SEE, e di fatto nel resto del mondo, viene

dapprima venduta in Giappone a Mitsui, che non produce direttamente, ma è incaricata della distribuzione e commercializzazione del prodotto in Europa attraverso la sua controllata europea.

#### ALTRI PRODUTTORI

##### 1. Sumitomo

(36) La Sumitomo Chemical Company Ltd di Osaka e Tokyo è una delle maggiori società chimiche giapponesi, con una gamma di prodotti comprendente prodotti chimici di base, petrolchimici, prodotti chimici fini e agricoli e prodotti farmaceutici.

(37) Il fatturato totale del gruppo per l'esercizio chiuso al 31 marzo 2001 è stato pari a [ ]\*.

##### 2. Novus

(38) La Novus International Inc. (St. Louis, Missouri) che in passato era la divisione additivi per mangimi della Monsanto, è stata costituita come società a sé nel 1991, affinché gestisse l'attività connessa agli additivi che la Mitsui & Co Ltd e la Nippon Soda Co Ltd. avevano acquisito dalla Monsanto. Il [ ]\* del capitale è detenuto da Mitsui & Co (Tokyo, il [ ]\* da Mitsui & Co (USA) Inc (New York, New York) e il restante [ ]\* da Nippon Soda.

(39) Novus produce metionina in forma analoga liquida con il marchio *Alimet*. Da quando è stato ampliato nel 1999, il suo impianto di Chocolate Bayou (Texas) ha una capacità produttiva di [ ]\*.

(40) Il fatturato totale di Novus per il 2000 è stato di [ ]\*.

#### 3. IL MERCATO DELLA METIONINA

##### Offerta

(41) La produzione della metionina sintetica è un processo complesso che comporta l'idrolisi delle proteine comuni. Le tre materie prime principali, utilizzate per produrre la metionina sono l'acroleina, il metilmercaptano e l'acido cianidrico.

(42) I produttori di metionina sono prevalentemente grandi società chimiche operanti su scala mondiale e la metionina è generalmente prodotta dalle loro divisioni specializzate negli additivi per mangimi.

(43) I tre maggiori produttori sono Rhône-Poulenc, Degussa e Novus.

(44) Rhône-Poulenc detiene circa il [ ]\* del mercato mondiale, Degussa il [ ]\* e la Novus americana possiede il [ ]\*. Le giapponesi Nippon Soda [ ]\* e Sumitomo [ ]\* operano anch'esse su scala globale.

(45) Allo scopo di valutare le dimensioni del mercato della metionina nel periodo in esame, la Commissione ha preso in considerazione varie stime e in particolare quelle fornite dai principali produttori di metionina nelle loro risposte alle richieste d'informazioni inviate il 27 luglio 1999 e il 7 dicembre 1999.

(46) [ ]\*. Il mercato comunitario ammontava a circa 260 milioni di EUR.

#### DOMANDA

(47) I principali clienti della metionina sono i produttori di mangimi (composti) e premiscele che la consumano per la maggior parte nei mangimi per pollame, seguiti dai mangimi per suini.

(48) Le premiscele consistono in una miscela concentrata di vitamine e minerali contenente oligoelementi, amminoacidi e farmaci terapeutici, da inserire nei mangimi animali. I produttori di mangimi composti rappresentano lo stadio successivo nel processo di produzione dei mangimi, ma molti di essi acquistano la metionina direttamente dai produttori anziché avvalersi del concentrato contenuto nelle premiscele.

(49) Poiché la domanda di cibo è aumentata, si è assistito ad una crescente integrazione dei produttori commerciali di bestiame nelle grandi organizzazioni industriali che producono mangimi, allevano e macellano bestiame e producono cibi pronti o trattati (noti con il nome di «integratori»).

#### COMMERCIO INTRACOMUNITARIO

(50) La metionina è prodotta in tre Stati membri (Germania, Francia e Spagna) e viene commercializzata in tutta la Comunità. Salvo uno, tutti i destinatari della presente decisione avevano strutture produttive all'interno della Comunità (in alcuni casi tramite controllate). Le vendite aggiuntive di metionina nella Comunità provenivano da paesi terzi (come il Giappone e gli USA).

(51) La metionina prodotta da Aventis SA/AAN in Francia e Spagna e da Degussa in Germania viene venduta in tutta la Comunità e comporta scambi notevoli tra gli Stati membri. Inoltre, le vendite di metionina, effettuate da Nippon Soda tramite le controllate di Mitsui con sede in alcuni Stati membri, danno origine a flussi commerciali verso altri Stati membri.

#### C. PROCEDIMENTO

(52) Il 26 maggio 1999, Rhône-Poulenc ha sottoposto alla Commissione una dichiarazione, in cui ammetteva il proprio coinvolgimento in un cartello [ ]\*, volto a stabilire i prezzi ed assegnare le quote di metionina e chiedeva di beneficiare della non imposizione o riduzione di ammende nei casi di cartelli (la «comunicazione sulla cooperazione»).

(53) Rhône-Poulenc non è stata in grado di fornire prove documentarie dell'infrazione ed ha affermato che i

dependenti di RPAN non avevano creato o tenuto documenti rilevanti.

(54) Il 16 giugno 1999, i funzionari della Commissione e quelli del Bundeskartellamt tedesco, agendo sulla base di una decisione della Commissione a norma dell'articolo 14, paragrafo 3, del regolamento n. 17, hanno eseguito un'indagine presso gli uffici della Degussa-Hüls di Francoforte.

(55) A seguito dell'indagine sul posto, il 27 luglio 1999, la Commissione ha inviato a Degussa-Hüls una richiesta d'informazioni in conformità all'articolo 11 del regolamento n. 17 riguardo ai documenti ricevuti dall'impresa, alla quale Degussa-Hüls ha risposto il 9 settembre 1999.

(56) La Commissione ha inviato richieste d'informazioni a Nippon Soda, Novus e Sumitomo Chemical il 7 dicembre 1999 e a Mitsui il 10 dicembre dello stesso anno. Le risposte sono pervenute nel febbraio 2000 e Nippon Soda ha trasmesso una comunicazione integrativa il 16 maggio 2000.

(57) Il 1° ottobre 2001, la Commissione ha avviato il procedimento nel presente caso, inviando una comunicazione degli addebiti a cinque produttori di metionina. Il 17 dicembre 2001, la Commissione ha inviato la stessa comunicazione degli addebiti a Aventis Animal Nutrition SA (di seguito denominata «AAN»), controllata detenuta al 100 % da Aventis SA. Tutte le parti hanno sottoposto le proprie osservazioni scritte in risposta agli addebiti della Commissione. Il 21 dicembre 2001, il consulente legale di Aventis SA e Aventis Animal Nutrition SA ha comunicato alla Commissione che avrebbe fornito una sola risposta alla comunicazione degli addebiti della Commissione, per conto di entrambe le società.

(58) Le repliche alle comunicazioni degli addebiti sono pervenute tra il 10 e il 18 gennaio 2002. Aventis SA/AAN e Nippon Soda hanno ammesso l'infrazione, senza sostanzialmente contestare i fatti. Degussa ha invece ammesso l'infrazione, ma solo per il periodo 1992-1997. Il 25 gennaio 2002, ha avuto luogo un'udienza, nella quale tutte le parti hanno avuto l'opportunità di essere ascoltate.

(59) Tenuto conto della documentazione, si è deciso di non proseguire il procedimento ai danni di altre due parti.

#### D. DESCRIZIONE DEGLI AVVENIMENTI

##### 1. PARTECIPANTI E ORGANIZZAZIONE

(60) La struttura, l'organizzazione e il funzionamento del cartello erano basati su una valutazione comune del mercato.

(61) In occasione delle riunioni, i rappresentanti abituali delle società erano:

— per Rhône-Poulenc (Aventis SA/AAN): [ ]\*,

— per Degussa: [ ]\*,

— per Nippon Soda: [ ]\*.

- (62) Le riunioni di cartello erano strutturate a diversi livelli:
- soprattutto nei primi anni del cartello, si tennero riunioni periodiche ai livelli più alti o «al vertice» tra presidenti, massimi dirigenti, direttori generali, ecc.,
  - in una fase successiva, dal 1989 in poi, si tenevano riunioni di natura più tecnica a livello «manageriale» o di «staff» anziché ad alto livello (dichiarazione di Nippon Soda del 23 febbraio 2000, pag. 5),
  - esistevano inoltre contatti bilaterali tra le società.

## 2. LE PRINCIPALI CARATTERISTICHE DEL CARTELLO

### a) OBIETTIVI

- (63) Sulla base delle dichiarazioni rilasciate dai partecipanti e dei documenti contenuti nel fascicolo della Commissione, quest'ultima ha potuto individuare alcune caratteristiche sostanziali del cartello, concordate e attuate dai suoi membri per tutta la durata del cartello, delineando un quadro preciso delle modalità di funzionamento dello stesso.
- (64) I tre principali obiettivi del cartello erano la fissazione di prezzi obiettivo, l'accordo sugli aumenti di prezzo e lo scambio di informazioni sui volumi di vendita e le quote di mercato.

### 1. Prezzi obiettivo e prezzi di «livello più basso»

- (65) I membri del cartello concordavano i prezzi obiettivo da applicarsi, concordavano le fasce di prezzo e discutevano gli «annunci» dei nuovi listini da parte dei membri del cartello (cfr. considerando 82-88, 106, 112, 131, 136, 143-145, 152 e 153, 156 e 157, 167, 176, 182 e 183).
- (66) Se i partecipanti convenivano sulla necessità di un aumento dei prezzi, essi discutevano ciò che il mercato avrebbe accettato e concordavano un aumento di prezzo, basato sull'esito di tali discussioni (cfr. considerando 98, 103, 106, 112, 128, 136, 137).
- (67) In generale, i prezzi obiettivo venivano stabiliti in [ ]\*, ma anche per ciascun mercato nazionale (nelle valute nazionali e in marchi tedeschi). Successivamente, il cartello procedeva a una revisione dei prezzi per ogni mercato nazionale, allo scopo di verificare il raggiungimento dei prezzi obiettivo, talvolta con riferimento a singoli clienti (cfr. considerando 128, 132, 144, 152, 155, 156-159, 161).
- (68) In aggiunta ai prezzi obiettivo, i partecipanti concordavano inoltre i prezzi minimi applicabili a ciascun mercato nazionale (cosiddetti prezzi «base» o di «livello più basso») (cfr. considerando 152-155).

### 2. Concertazione di aumenti di prezzo

- (69) Gli aumenti di prezzo venivano organizzati in diverse «campagne» e la relativa applicazione veniva sottoposta a

verifica nelle successive riunioni di cartello. Sono state individuate diverse campagne di aumenti di prezzo (cfr. considerando 106, 116-118).

### 3. Scambio di informazioni su quote di mercato/volumi di vendita

- (70) I partecipanti si comunicavano reciprocamente i dati dei volumi di vendita e della capacità di produzione, scambiandosi e confrontando le rispettive stime del volume totale del mercato [ ]\* (cfr. considerando 82, 134, 149, 169-171 e 183).
- (71) Nippon Soda, descrivendo il modo in cui si svolgevano solitamente le riunioni trilaterali, afferma che (tra l'altro) venivano scambiate informazioni riguardanti le forniture dei principali materiali per la metionina, le capacità, i tassi di rendimento degli impianti e la domanda del prodotto (considerando 170).
- (72) Durante i primi anni del cartello, esprimevano persino le proprie opinioni sulla futura crescita incrementale del mercato e sulle modalità di attribuzione delle quote in rapporto alle rispettive capacità di produzione (considerando 82).
- (73) Benché ciò non sia necessariamente avvenuto per tutto il periodo del cartello, la Commissione ha le prove che i partecipanti, in alcune occasioni, concordavano limitazioni alle importazioni dai paesi esterni al SEE allo scopo di mantenere i livelli di prezzo (considerando 82) o sostenere gli aumenti di prezzo (cfr. considerando 141 e 145).

### b) ATTUAZIONE

#### 1. Monitoraggio delle vendite

- (74) Al fine di attuare con successo gli accordi del cartello, i partecipanti si comunicavano reciprocamente i propri volumi di vendita, compilando elenchi di cifre e discutendone in occasione di regolari riunioni. I partecipanti utilizzavano poi tali informazioni come base per le discussioni, volte a stabilire i prezzi obiettivo da fissarsi (cfr. considerando 88, 128, 130, 139, 150, 154).
- (75) A un certo punto della collaborazione, Degussa propose persino di istituire un vero e proprio schema di controllo dei volumi, supportato da un sistema di compensazione, ma la stessa sostiene che non fu mai messo in pratica (cfr. considerando 134, 148, 149, 164-168). In assenza di prove contrarie, la Commissione accetta che non sia mai stato attuato un simile schema di controllo dei volumi.

#### 2. Regolari riunioni multilaterali

- (76) Lo svolgimento di regolari riunioni multilaterali e bilaterali era una caratteristica chiave dell'organizzazione del cartello e, dal 1986 al 1999, si sono calcolate oltre 25 riunioni multilaterali.

(77) Si tenevano riunioni periodiche ai livelli più alti o «al vertice» nonché riunioni di natura più tecnica a livello «manageriale» o di «staff». Le riunioni multilaterali erano spesso precedute o seguite da riunioni bilaterali, nelle quali venivano trattati argomenti specifici e scambiate informazioni relative all'attuazione degli accordi di cartello.

(78) Le riunioni iniziali ai livelli più alti si tenevano una o due volte all'anno. In funzione delle variazioni intervenute nel corso della durata del cartello, le riunioni operative, organizzate a turno dai partecipanti, si tenevano tre o quattro volte l'anno (cfr. considerando 82 e 120).

### 3. FUNZIONAMENTO DELL'ACCORDO DI CARTELLO

(79) Il cartello ha attraversato tre periodi distinti, il primo dei quali dal febbraio 1986 al 1989, in cui i partecipanti gestivano virtualmente tutta la produzione di metionina e l'intero accordo veniva attuato piuttosto agevolmente, con una tendenza al rialzo dei prezzi.

(80) Il termine del primo periodo fu caratterizzato dall'abbandono di Sumitomo e dall'ingresso nel mercato della Monsanto, con la metionina analoga liquida. A seguito di tali eventi, si verificò un drastico calo dei prezzi (Rhône-Poulenc, a pag. 4 della dichiarazione, parla addirittura del 30 % nell'estate e autunno 1989). Sembra che dapprima i partecipanti rimasti (Degussa, Rhône-Poulenc e Nippon Soda) avessero dubbi in merito a quale fosse il miglior modo di reagire alla nuova situazione: occorreva concentrarsi sulla riacquisizione della quota di mercato o era più efficace concentrarsi sui prezzi? Dalla documentazione in possesso della Commissione appare evidente che, dopo varie riunioni nel 1989 e 1990, i membri del cartello concordarono all'unanimità (almeno nel novembre 1990) di concentrare i propri sforzi sull'aumento dei prezzi. Ai fini della chiarezza, la Commissione considererà il «periodo di transizione» 1989-90 come un secondo periodo.

(81) Il terzo periodo del cartello va dal 1991 alla fine del cartello nel febbraio 1999. Durante tale periodo, lo straordinario incremento delle vendite del prodotto liquido della Monsanto (Novus dal 1991) obbligò le società partecipanti a concentrarsi sul mantenimento dei livelli di prezzo.

1986-1989

(82) Il cartello ebbe inizio nella metà degli anni '80. All'inizio del 1986, Rhône-Poulenc e Degussa contattarono Nippon Soda e Sumitomo, poiché ritenevano che i produttori giapponesi stessero invadendo i «loro» mercati nazionali [dichiarazione di Nippon Soda del 23 febbraio 2000, pag. 4<sup>(7)</sup> e allegati<sup>(8)</sup>].

(83) Di fatto, secondo Nippon Soda, Rhône-Poulenc, Degussa, Nippon Soda e Sumitomo, nel febbraio 1986, tennero una riunione a livello di divisioni, nella quale concordarono uno schema per limitare le importazioni dal Giappone. In questa riunione, [ ]\*, direttore di divisione di Nippon Soda, convenne di limitare le vendite della propria società, mantenendole sui livelli

dell'anno precedente (1985), vale a dire 14 500 tonnellate o il 21,3 % del mercato mondiale, esclusi USA e Giappone. A quell'epoca, esisteva un'intesa simile con Sumitomo, che limitava quindi le vendite di metionina «giapponese» sul mercato del SEE. Si procedette altresì a concordare le fasce di prezzo.

(84) Nella sua comunicazione integrativa del 2 febbraio 2000 (alle pagine 3, 15 e 16), Rhône-Poulenc conferma di aver stipulato un accordo con Sumitomo, in base al quale quest'ultima avrebbe limitato le proprie vendite sul mercato SEE, avvalorando la versione dei fatti, fornita da Nippon Soda. Sebbene non fosse in grado di risalire alla data esatta dell'accordo, Rhône-Poulenc lo situa «negli anni '80». Essa ammette inoltre che esistevano contatti tra i produttori dal 1985 al 1988.

(85) Anche Sumitomo conferma che, negli anni '80, si svolsero alcune riunioni tra i suddetti produttori e ricorda di aver incontrato Nippon Soda, Rhône-Poulenc e Degussa nel 1987 e nel 1988, ma afferma che i propri rappresentanti ebbero l'impressione che gli altri si conoscessero già<sup>(9)</sup>.

(86) Fermo restando che le tre imprese confermano che Degussa, Rhône-Poulenc e Nippon Soda si contattarono reciprocamente per la prima volta a metà degli anni '80, le dichiarazioni e la documentazione di Nippon Soda sono le più precise per quanto riguarda le date e i contenuti. Si considererà quindi che il cartello abbia avuto inizio nel febbraio 1986 (sebbene Rhône-Poulenc parli del 1985 come anno dei contatti iniziali e Sumitomo del 1987).

(87) Per quanto concerne l'argomento di tali riunioni, Nippon Soda afferma (a pagina 4 della comunicazione del 23 febbraio 2000) che, nella riunione del febbraio 1986, i produttori di metionina discussero e concordarono le fasce di prezzo e i limiti alle importazioni dal Giappone nel SEE. Poiché intendevano proseguire la collaborazione, i partecipanti concordarono di tenere ulteriori «riunioni al vertice» una o due volte all'anno, intervallandole con riunioni più frequenti a livello di «staff» allo scopo di continuare la collaborazione sui prezzi. Gli accordi in questione riguardavano l'intero mercato mondiale, esclusi USA e Giappone e compresa la Comunità europea.

(88) Sebbene Sumitomo affermi di aver accettato l'invito solo per curiosità, essa conferma che, in una riunione tenuta a Francoforte nell'autunno del 1987<sup>(10)</sup>, Nippon Soda, Rhône-Poulenc, Degussa (che presiedeva la riunione) e Sumitomo si scambiarono e confrontarono le rispettive stime sul volume totale del mercato mondiale, espressero le proprie opinioni sulla futura crescita incrementale del mercato e sulle modalità di assegnare le quote ai produttori (la conversazione verteva sulla ripartizione in rapporto alla capacità di produzione), comunicarono il volume delle proprie vendite e della propria capacità di produzione dell'anno precedente e discussero «l'annuncio» dei nuovi listini (replica di Sumitomo ai sensi dell'articolo 11, pagina 8<sup>(11)</sup>).

- (89) Sumitomo afferma altresì che, durante una riunione tenutasi nell'autunno del 1988 presso lo stabilimento di prodotti veterinari della Rhône-Poulenc in Francia, gli stessi partecipanti discussero le stime e l'attribuzione della futura crescita del mercato.
- (90) Rhône-Poulenc, tuttavia, afferma che le riunioni tenute dai membri del cartello nel periodo 1985-88 non rappresentavano uno «sforzo organizzato» per raggiungere degli accordi volti a fissare i prezzi o manipolare il mercato.
- (91) Tuttavia, alla luce della suddetta documentazione presentata da Nippon Soda e Sumitomo, la Commissione si vede costretta a respingere tale versione dei fatti. Inoltre, Rhône-Poulenc, nella sua comunicazione integrativa del 2 febbraio 2000, ammette che «in qualche momento nel corso degli anni '80» essa stipulò un «gentlemen's agreement» con Sumitomo, in base al quale quest'ultima non avrebbe venduto la metionina in Europa e Rhône-Poulenc sarebbe rimasta fuori dal Giappone<sup>(12)</sup>. Pertanto, i contatti avvenuti fra i concorrenti negli anni '80 non erano così innocenti come inizialmente sostenuto da Rhône-Poulenc.
- (92) A tale proposito, Aventis, nella sua replica alla comunicazione degli addebiti della Commissione, ha affermato che il rilievo dato alle riunioni tenutesi durante gli anni '90 non deve essere interpretato come un tentativo di nascondere i contatti degli anni ottanta: semplicemente i ricordi e le annotazioni degli anni novanta erano più completi.
- (93) Infine, per quanto concerne Sumitomo, quest'ultima sostiene che l'unica ragione per cui partecipò alla riunione dell'autunno del 1988 presso lo stabilimento di prodotti veterinari della Rhône-Poulenc in Francia era di annunciare agli altri la propria intenzione di non partecipare ad altre riunioni<sup>(13)</sup>.
- (94) Ciò è confermato dagli altri membri del cartello. Nella sua comunicazione integrativa del 2 febbraio 2000 (pagg. 3, 15-16), Rhône-Poulenc afferma che i contatti furono interrotti da Sumitomo nel 1988 «poiché riteneva che fossero troppo rischiosi». Nippon Soda ha affermato<sup>(14)</sup> che le riunioni al vertice terminarono, nella loro forma originale, verso la fine del 1988, allorché Sumitomo annunciò la propria intenzione di ritirarsi dalla collaborazione poiché il mercato aveva registrato un'espansione e non era più disposta ad accettare una limitazione delle sue vendite.
- (95) Rhône-Poulenc afferma che i primi accordi terminarono nel 1988 e sono da considerarsi interamente distinti dagli accordi del 1990. Nella sua replica alla comunicazione degli addebiti della Commissione, Degussa sottolinea che i primi accordi del cartello terminarono nel 1989. Degussa sostiene inoltre che la documentazione in possesso della Commissione non avvalorava l'ipotesi che il «cartello del 1986» sia proseguito nel 1989 e 1990.
- (96) La Commissione deve tuttavia respingere tali argomentazioni. Premesso che i partecipanti (compresa Rhône-Poulenc) hanno presentato la documentazione a supporto della propria asserzione secondo cui Sumitomo interruppe la collaborazione alla fine del 1988, non è stata fornita alcuna documentazione a sostegno dell'affermazione secondo cui le parti restanti del cartello si sarebbero comunicate la reciproca intenzione di cessare l'accordo o porre fine ai contatti. Al contrario, la Commissione ha le prove che il cartello è rimasto in essere per tutto il 1989 e 1990:
- Nippon Soda chiarisce che non vi fu alcuna interruzione della continuità: sebbene le riunioni annuali «al vertice» fossero effettivamente terminate, le regolari riunioni a livello di staff continuarono ininterrottamente nel 1989 e 1990<sup>(15)</sup>,
  - nell'agosto del 1989 si tenne un incontro tra Nippon Soda, Degussa e Rhône-Poulenc (cfr. considerando 98 e 99),
  - intorno al maggio 1990, i membri del cartello si contattarono per discutere l'opportunità di aumentare i prezzi della metionina a partire dal luglio 1990 (cfr. considerando 100-106),
  - Rhône-Poulenc ammette di aver incontrato la Degussa il 10 giugno 1990 per discutere il calo dei prezzi (cfr. considerando 107 e 108),
  - nel novembre 1990, i partecipanti si incontrarono nuovamente e concordarono di aumentare i prezzi (cfr. considerando 112, 115-120).
- (97) Pertanto, non solo le parti restanti non manifestarono mai l'intenzione di cessare gli accordi, bensì, contrariamente alle affermazioni di Degussa e Aventis, il cartello continuò ad operare senza variazioni.
- (98) A sostegno della propria dichiarazione, secondo cui le riunioni regolari erano continuate nel 1989 e 1990, Nippon Soda ha presentato un documento preparatorio datato 5 maggio 1990<sup>(16)</sup> redatto da Nippon Soda per la discussione con Degussa, il quale mostra che effettivamente nell'agosto 1989 era stata organizzata una riunione tra Nippon Soda, Degussa e Rhône-Poulenc. Inoltre, la nota mostra che i membri del cartello discussero degli aumenti di prezzo nel 1990 (cfr. considerando 100-106).
- (99) In quella riunione, Nippon Soda e Rhône-Poulenc cercarono di convincere Degussa a non adeguarsi ai prezzi bassi, all'epoca applicati da Monsanto e Sumitomo. [ ]\* (di Degussa) si recò in Giappone nell'autunno 1989 e, nelle discussioni con Nippon Soda in merito ai prezzi, giustificò le vendite «scontate» di Degussa, sostenendo che erano necessarie per mantenere i volumi e quindi ridurre i costi fissi.
- (100) La nota del 5 maggio 1990 conferma inoltre che il cartello era ancora operativo, anche se i partecipanti potevano essere in dubbio sulle modalità da adottare per reagire alla nuova situazione, successiva all'ingresso della Monsanto sul mercato nel 1988-1989.

## SVILUPPI NEGLI ANNI 1989-1990

- (101) Infatti, la nota prosegue, spiegando che la politica adottata da Degussa all'inizio del 1990 consisteva nel riacquisire i clienti di metionina passati alla Monsanto, praticando prezzi bassi anche ai clienti piccoli, cosa che Nippon Soda considerava «incurante degli effetti della loro condotta sull'intero mercato della metionina».
- (102) Di fronte all'indignazione di Nippon Soda, Degussa ([ ]\*) dette la chiara impressione di ritenere che i prezzi fossero instabili, poiché c'erano troppi concorrenti e quindi i giapponesi dovessero uscire dal mercato.
- (103) Malgrado le evidenti difficoltà di coordinamento degli interventi, la nota dimostra che i partecipanti continuarono ad incontrarsi e a condividere l'opinione che occorresse invertire la tendenza al ribasso dei prezzi. Nippon Soda annotò che Degussa, essendosi garantita, grazie agli sconti, il volume di forniture e la copertura degli impianti desiderati, ora tentava di aumentare la redditività della propria attività, proponendo un aumento dei prezzi. Monsanto aveva annunciato un aumento entro il mese. «Ovviamente, considerando che luglio fosse un buon periodo per annunciare un aumento di prezzo, Degussa stava tentando di sondare Nisso e Rhône-Poulenc in merito alla possibilità di tenere un altro incontro a tre nel prossimo futuro».
- (104) Rhône-Poulenc aveva programmi in qualche modo diversi da Degussa in materia di prezzi e mirava a mantenerne i livelli: «Rhône-Poulenc non appariva molto interessata alla proposta di un impegno congiunto per aumentare i prezzi, bensì sembrava più interessata al modo di affrontare l'eventualità di un ulteriore calo del prezzo anziché alla proposta di un'azione concordata per aumentarlo».
- (105) Nel maggio 1990, la questione cruciale per Nippon Soda era come indurre Rhône-Poulenc ad appoggiare l'iniziativa sui prezzi: «nessuno sforzo comune per l'aumento dei prezzi avrebbe avuto successo senza la partecipazione di Rhône-Poulenc». Con il recente cambio di personale alla RPAN e la sostituzione di [ ]\* con [ ]\*, Nippon Soda riteneva di dover continuare a sforzarsi di mantenere stretti contatti con i suoi superiori alla Rhône-Poulenc.
- (106) Qualsivoglia fossero le differenti percezioni dei partecipanti rispetto alla nuova situazione del mercato (a seguito dell'ingresso di Monsanto) e i loro atteggiamenti al riguardo, Degussa, Rhône-Poulenc e Nippon Soda si incontrarono varie volte nel 1989 e nel 1990 per discutere di prezzi e dati di mercato e per pianificare una reazione congiunta alla nuova situazione del mercato. L'esito degli incontri fu che, intorno alla metà del 1990, essi erano in completo accordo sullo schema da adottarsi per organizzare il mercato, concentrandosi sui prezzi. Sebbene la nota (del maggio 1990) indicasse chiaramente che le parti stavano discutendo un aumento dei prezzi per il luglio 1990, dalla stessa non risulta se esse lo abbiano poi effettivamente posto in essere.
- Tuttavia, il verbale di una riunione di cartello del 7 novembre 1990 fa supporre l'avvio di una «prima» campagna di aumento di prezzo prima del 1991 (cfr. considerando 116-118). In ogni caso, è almeno stabilito che, contrariamente alle affermazioni di Aventis e Degussa, le parti durante il 1989 e il 1990, erano in contatto tra loro, si scambiavano informazioni sui prezzi e sulle vendite e discutevano di aumenti di prezzo.
- (107) Rhône-Poulenc afferma<sup>(17)</sup> di aver nuovamente incontrato i rappresentanti di Degussa il 10 giugno 1990 negli uffici di quest'ultima a Francoforte, allo scopo di discutere del calo dei prezzi.
- (108) Alla riunione parteciparono [ ]\* e [ ]\* di Rhône-Poulenc e [ ]\*, [ ]\* e [ ]\* di Degussa (nella sua comunicazione integrativa, Rhône-Poulenc corregge la propria precedente affermazione, secondo cui anche Nippon Soda sarebbe stata presente all'incontro). [ ]\* era direttore generale della divisione chimica fine e industriale di Degussa mentre [ ]\* era [ ]\* della divisione mangimi RPAN di Rhône-Poulenc.
- (109) Nella sua comunicazione integrativa (pagina 3)<sup>(18)</sup>, Rhône-Poulenc aggiunge che [ ]\*, quando era entrato nella società nell'aprile 1990, era stato «incoraggiato» da [ ]\* e [ ]\* (suo predecessore) a contattare [ ]\* alla Degussa con l'intento di «riavviare» regolari contatti.
- (110) Rhône-Poulenc sostiene che, nella riunione del 10 giugno 1990, Rhône-Poulenc e Degussa decisero di contattare Nippon Soda per farla entrare nello schema (di fatto, come già dimostrato e come ammesso da Nippon Soda<sup>(19)</sup>, il cartello del 1986 non si era mai interrotto e Nippon Soda già partecipava agli accordi). [ ]\* organizzò un incontro con Nippon Soda, che ebbe luogo a Hong Kong intorno al 19 novembre 1990. Nippon Soda ha fornito [allegato b alla sua dichiarazione del 23 febbraio 2000<sup>(20)</sup>] un verbale della riunione di direzione, tenutasi a Seoul il 7 novembre 1990 (potrebbe di fatto anche essere la stessa riunione che Rhône-Poulenc ritiene avvenuta a Hong Kong).
- (111) Prima della riunione a tre, [ ]\* e [ ]\* si erano nuovamente incontrati a Versailles (per scambiarsi informazioni sul mercato, afferma Rhône-Poulenc), ma presumibilmente anche per preparare la propria posizione nei confronti di Nippon Soda). [ ]\* fornì a [ ]\* i dati delle vendite di Rhône-Poulenc e i due tentarono di stabilire le dimensioni del mercato mondiale.
- (112) Rhône-Poulenc afferma che, nell'incontro di novembre, le tre società furono concordi sulla necessità di aumentare i prezzi e, dopo essersi consultate sull'aumento che il mercato poteva sopportare, convennero di aumentare i prezzi da 2,50 USD/kg a 2,80 USD/kg.
- (113) Rhône-Poulenc era rappresentata da [ ]\* e [ ]\*, Degussa da [ ]\* e Nippon Soda da [ ]\*.

- (114) I partecipanti convennero di proseguire le regolari riunioni in varie località in Europa e Asia, eventualmente comprendendo Taipei, Singapore, Bangkok, Tokyo, Parigi, Vienna, Londra, Nizza, Bruxelles, Roma, Copenaghen, Düsseldorf, Amburgo e Strasburgo.
- (115) La nota <sup>(21)</sup> di Nippon Soda sulla riunione di Seoul (se è la stessa che Rhône-Poulenc sostiene essersi svolta a Hong Kong) del 7 novembre 1990 fornisce un quadro in qualche modo più completo delle discussioni.
- (116) Sebbene si dica che Rhône-Poulenc e Degussa erano «nervose a proposito della proposta di un aumento di prezzo» a causa della debolezza del dollaro e dell'evidente silenzio di Monsanto riguardo all'aumento pianificato, dal contesto della nota risulta chiaro che le tre parti concordarono un «secondo aumento di prezzo» (è possibile che questa seconda «campagna» si sia svolta in due fasi, con un aumento il 1° gennaio e un altro il 1° aprile 1991).
- (117) Oltre a fornire chiare prove dell'accordo tra i membri del cartello per quanto riguarda l'attuazione di un aumento di prezzo nel corso del 1991, il verbale di Nippon Soda della riunione del 7 novembre 1990 mostra anche che vi era stato un precedente «primo» aumento di prezzo. Si tratta molto probabilmente dell'aumento discusso per il luglio 1990, il che conferma che, contrariamente all'impressione data da Rhône-Poulenc che il cartello fosse stato istituito alla fine del 1990, l'aumento di prezzo del luglio 1990 era già stato concertato in una «prima campagna» (considerando 106).
- (118) I prezzi in dollari cui si fa riferimento nella nota sono più alti di quelli indicati da Rhône-Poulenc nella dichiarazione (2,80 USD/kg): il primo aumento di gennaio doveva portare il prezzo in dollari a 3,30-3,50 USD/kg e il secondo a un livello di 3,60-3,70 USD/kg in aprile. Queste quotazioni dimostrano che l'aumento di prezzo del luglio 1990, all'epoca dell'incontro a tre del novembre 1990 in Estremo Oriente, aveva riportato i prezzi, crollati nella prima metà dell'anno, ai livelli dell'inizio dell'anno.
- (119) Infatti, per quanto riguarda i prezzi in Europa, il memorandum è esplicito:
- «Alla luce di quanto sopra, le tre parti hanno concordato (...) nell'area del marco tedesco, in cui il prezzo era al livello di 5,10 DEM/kg, equivalente a 3,40-3,50 USD/kg, sarebbe difficile in pratica aumentarlo ulteriormente. Pertanto, l'attuale livello di prezzo deve restare invariato per il 1° trimestre 1991, ma, a scopo difensivo, occorre annunciare un aumento intorno al 10 % valido a decorrere dall'aprile 1991.
- Sia Rhône-Poulenc sia Degussa devono contattare autonomamente Monsanto e cercare di convincerla ad unirsi ad una seconda campagna di aumento del prezzo. Allo scopo di essere pronti per l'aumento di prezzo, programmato per il gennaio 1991, gli incontri con Monsanto si devono tenere entro il novembre 1998 [sic] <sup>(22)</sup> <sup>(23)</sup>.
- (...) Un ulteriore incontro si dovrà tenere alla fine di febbraio (il 26 febbraio) 1991 in Europa per discutere dei prezzi dei prodotti [sic] per l'aprile 1991 e oltre.»
- (120) Come concordato nella riunione del novembre 1990 in Estremo Oriente, a partire dal 1991, i rappresentanti di Degussa, Rhône-Poulenc e Nippon Soda si incontrarono tre o quattro volte all'anno in diverse città in Europa e Asia e i partecipanti organizzarono a turno gli incontri [comunicazione integrativa di Rhône-Poulenc, pag. 4; replica di Nippon Soda, pag. 9 <sup>(24)</sup>].
- (121) La documentazione relativa a numerosi di tali incontri, trovata presso Degussa, li definisce riunioni «al vertice» mentre Nippon Soda sostiene che, a partire dal 1989, le regolari riunioni si svolsero a livello «manageriale» o di «staff» anziché ai massimi livelli [replica di Nippon Soda, pag. 5 <sup>(25)</sup>].
- (122) Nippon Soda ha fornito [comunicazione del 23.2.2000, pagg. 9-10 <sup>(26)</sup>] una lista di nove riunioni trilaterali, di cui erano disponibili i particolari, ma sottolinea che le riunioni si svolgevano tre volte all'anno (Rhône-Poulenc dice quattro); di ulteriori riunioni, per le quali Nippon Soda dispone solo di informazioni incomplete, si parla a pagina 10 della comunicazione del 23 febbraio 2000 <sup>(27)</sup>.
- (123) Rhône-Poulenc ha fornito una lista più completa delle riunioni dal 1990 in poi, pur sostenendo che le date sono da ritenersi approssimative e non necessariamente precise [appendice alla comunicazione integrativa <sup>(28)</sup>].
- (124) Degussa ha fornito una lista di regolari riunioni [cfr. a pagina 5 della replica del 9 settembre 1999 a norma dell'articolo 11 <sup>(29)</sup>] iniziate con l'incontro di Lisbona nel marzo 1992.
- (125) Essa ammette solo due precedenti riunioni (sostenendo che si tennero nel 1991) con Rhône-Poulenc (a Parigi e Francoforte) ma afferma che non avevano alcun collegamento con le riunioni al «vertice»; i due produttori (dice) ebbero un generico scambio di opinioni sull'andamento del mercato e sulle capacità di produzione della metionina. Per quanto riguarda tali riunioni, potrebbe effettivamente trattarsi delle tre che Rhône-Poulenc sostiene essersi svolte a Francoforte nel giugno e agosto 1990 e a Parigi alla fine del 1990 prima della riunione in Estremo Oriente con Nippon Soda. Dal resoconto di

Rhône-Poulenc appare inoltre chiaro che esse non erano di natura relativamente innocente, come sostenuto da Degussa. Nella sua replica alla comunicazione degli addebiti della Commissione, Degussa afferma semplicemente di non ricordare riunioni organizzate prima delle due riunioni del 1991, dato che nessuno degli attuali dipendenti di Degussa ha alcun ricordo degli accordi precedenti al 1992. Essa sostiene inoltre che la Commissione non dispone di date esatte per le riunioni del 1990 o 1991. Tuttavia, alla luce della documentazione contenuta ai paragrafi precedenti, la Commissione può respingere tale argomentazione.

1991-1998

(126) Durante le indagini presso Degussa, la Commissione ha rinvenuto numerosi appunti scritti a mano da [ ]\* in una serie di riunioni regolari ([ ]\* era il direttore marketing del settore additivi per mangimi della Degussa dall'ottobre 1991 alla fine del 1994).

(127) I primi di tali appunti riguardano una riunione, tenutasi a Lisbona dal 15 al 17 marzo 1992<sup>(30)</sup>. Le abbreviazioni utilizzate da [ ]\* per le diverse persone che prendevano la parola indicano che tra i partecipanti vi erano [ ]\*, [ ]\* e [ ]\* di Rhône-Poulenc, [ ]\* e [ ]\* di Degussa e [ ]\* e [ ]\* di Nippon Soda. [Un ulteriore documento<sup>(31)</sup> sembra fare riferimento a un incontro bilaterale tra Degussa e Rhône-Poulenc poco prima di tale riunione].

(128) Dopo uno scambio di previsioni sul livello di prezzo per l'anno in corso, nella riunione, si esaminarono il livello di prezzo applicato in ogni regione e paese, le prospettive di aumento del prezzo e la clientela individuale.

(129) Per quanto riguarda l'Europa, i commenti iniziano con<sup>(32)</sup>:

«Perché non 6,20?

1. materiali russi (400-500 t ott-feb)

2. effetti di stock

3. graduale aumento di prezzo da parte di Novus

4. - 1 500 t Deg. // - 1 500 t RP + MHA (5 mesi).».

(130) Ciò implica chiaramente che i partecipanti speravano di porre un obiettivo di prezzo di 6,20 DEM [secondo Degussa, replica a norma dell'articolo 11, pag. 14<sup>(33)</sup>] e che regnava un «generale disappunto» tra i produttori, per il fatto che il prezzo della metionina non si fosse stabilizzato oltre i 6,00 DEM).

(131) Un listino prezzi interno, trovato presso Degussa<sup>(34)</sup>, farebbe ritenere che alla fine di febbraio 1992 il prezzo «obiettivo» per il primo trimestre 1992 fosse di 5,90 DEM con un limite di 5,80 DEM. Dato che le regolari riunioni trimestrali erano focalizzate sui prezzi e che, per molte delle riunioni verbalizzate da [ ]\*, ai suoi

appunti è allegato un elenco con lo stesso formato, è ragionevole supporre che vi fosse uno stretto collegamento tra il «listino» interno di Degussa e le riunioni.

(132) Segue poi un esame di ciascun mercato nazionale europeo. Degussa doveva annunciare in Germania un nuovo prezzo di 6,05 DEM. Venne riferito che un cliente (Bela-Mühle) aveva ricevuto offerte di 5,90-5,95 DEM per il secondo trimestre del 1992. Rhône-Poulenc aveva portato i prezzi a 6,00-6,05 DEM (la discussione continuò su questa scia per quanto riguarda Belgio, Francia, Grecia, Regno Unito, Irlanda, Paesi Bassi, Italia, Norvegia, Finlandia, Svezia, Austria, Portogallo, Spagna e Svizzera).

(133) La successiva riunione al vertice annotata da [ ]\* si tenne a Taipei nel luglio 1992<sup>(35)</sup>.

(134) Dopo le discussioni su come contrapporsi alle importazioni dalla Russia attraverso i rivenditori, i partecipanti esaminarono la situazione dei volumi in Europa. Degussa, avendo «perso» 2 500 tonnellate nei primi sei mesi, venne ritenuta il maggior «perdente» mentre Rhône-Poulenc e Nippon Soda erano leggermente in calo. I principali vincitori erano Novus e i russi. Venne poi steso un bilancio che mostrava un ammanco di 700 tonnellate, che si sarebbe potuto compensare con minori esportazioni e con reimportazioni.

(135) Alla riunione di Tokyo del 22-23 novembre 1992<sup>(36)</sup> riemerse l'argomento delle importazioni dalla Russia. A seguito di un esame del mercato mondiale confrontato con l'anno precedente, si concluse che vi era stato un aumento della domanda del 4-5 %.

(136) Una nota preparata da [ ]\*<sup>(37)</sup> (la fonte non viene contestata) a fine 1992/inizio 1993 fornisce maggiori chiarimenti. È incerto se si riferisca alla riunione del novembre 1992 o a quella tenutasi a Singapore il 2 febbraio 1993. Parrebbe che in quel periodo il prezzo avesse iniziato a calare nuovamente. La nota inizia con «prezzi Europa: 4° trim/92 = media 5,60 1° trim. 93 = media 5,20».

I produttori discussero dell'aumento di prezzo annunciato da Rhône-Poulenc, apparentemente solo per la MHA. Nella nota si legge:

«Aumento di prezzo RP annunciato solo per NP 99. Aumento del 15 % à DEM 6,40 (= FF 21,80) pubblicato la scorsa settimana in F (ultima settimana di gen)»

(137) Infatti, un listino prezzi di Degussa<sup>(38)</sup> dello stesso formato della nota interna trovata presso Degussa<sup>(39)</sup> (e preparato utilizzando il cambio del 26 febbraio 1993) mostra un obiettivo («Ziel») per il 2° trimestre 1993 di 6,40 DEM e un «limite» di 6,20 DEM, sebbene un'annotazione scritta a mano indichi che la cifra più bassa venne successivamente adottata come «obiettivo».

- (138) Lenote furono redatte da [ ]\* per la riunione di Nizza del 1° (o 2) giugno 1993<sup>(40)</sup>. I partecipanti discussero la situazione delle materie prime ed esaminarono con una certa attenzione il problema russo, prima di analizzare i singoli mercati e le aree nazionali. Si notò che Novus vendeva l'Alimet in Germania a 4,50 DEM (equivalenti a 5,62 DEM per la forma cristallizzata).
- (139) Nippon Soda ha fornito alla Commissione una nota relativa a una riunione bilaterale, avuta qualche settimana prima con [ ]\* di Degussa, la quale comprendeva i preparativi per la riunione di «club» a Nizza<sup>(41)</sup>. Di fatto, gli argomenti di «comune interesse» discussi con Degussa riguardavano la Cina, Taiwan, le Filippine e l'Australia. Anche una riunione preparatoria a parte tra Nippon Soda e Rhône-Poulenc, tenutasi il giorno prima che il «club» si riunisse a Nizza, verteva sul mercato europeo. Gli argomenti trattati erano l'introduzione di un rialzo del prezzo (che era stato rinviato e il prodotto veniva ancora offerto ai vecchi prezzi, ma nel corso del mese di maggio stava diventando accettabile); le attività dei «perturbatori del mercato» (clienti che rivendevano a basso prezzo) nei Paesi Bassi e altrove e la proposta di prezzo, lanciata da Nippon Soda a BP nel Regno Unito<sup>(42)</sup>.
- (140) Anche Nippon Soda ha prodotto la propria nota particolareggiata sulla «riunione di club» del 1993 a Nizza<sup>(43)</sup>.
- (141) La nota espone l'accordo tra Rhône-Poulenc e i russi: limitazione a 6 000 tonnellate delle esportazioni dalla Russia verso Rhône-Poulenc e ulteriore vendita di 1 000 tonnellate a Welding, un commerciante tedesco. Rhône-Poulenc intendeva contattare Welding per chiedergli di «sospendere le vendite nell'attuale periodo in cui ci stiamo sforzando di aumentare il prezzo di mercato della metionina» (pag. 3).
- (142) La nota di Nippon Soda sulla riunione di club del giugno 1993 è di gran lunga più precisa per quanto riguarda il mercato europeo rispetto a quella di Degussa.
- (143) La seconda metà della riunione fu dedicata a «discutere i recenti sviluppi sui mercati regionali e a stabilire il prezzo obiettivo per il 3° trimestre».
- (144) Si riferisce di lunghe discussioni a proposito del prezzo obiettivo per l'Europa di 6,20 DEM/kg e 6,40 DEM/kg, precedentemente concordato (cfr. considerando 136 e 137). Nippon Soda, nei viaggi svolti a maggio in Europa dai suoi dirigenti, aveva notato che il prezzo tipico di mercato era di 6,00 NLG nei Paesi Bassi, 2,30 GBP nel Regno Unito e 125 BEF in Belgio. Il mercato veniva considerato molto stagnante. Rhône-Poulenc lamentava il fatto che Degussa vendesse a un prezzo inferiore all'obiettivo in [ ]\*, con la conseguenza che il prodotto rientrava in Europa, dove veniva rivenduto a soli 5,32-5,33 DEM/kg. Malgrado le difficoltà di prezzo in Europa «ci si è fondamentalmente messi d'accordo sul fatto che l'attuale prezzo obiettivo di 6,20 DEM/kg rimanga immutato durante il terzo trimestre, fermo restando che i prezzi obiettivo applicabili a Portogallo e Spagna, le cui monete sono state nuovamente svalutate del 6 %, e Regno Unito, dove il prezzo obiettivo doveva, come convenuto in precedenza, essere aumentato in due fasi, saranno fissati più tardi»<sup>(44)</sup>.
- (145) L'ampio divario tra il prezzo obiettivo europeo di 6,20 DEM/kg (3,80 USD) e l'obiettivo per l'Estremo Oriente di soli 3,30-3,40 USD (= 5,25-5,40 DEM) era motivo di preoccupazione. Infatti, mantenendo tale differenza, sussisteva un forte rischio che il prodotto esportato dall'Europa vi ritornasse, destabilizzando il prezzo.
- (146) La successiva riunione dei membri del cartello si tenne ad Amburgo il 6 settembre 1993 [appunti [ ]\*<sup>(45)</sup>]. In questa riunione si discusse della prevista acquisizione da parte di ADM (Archer Daniels Midland) di una partecipazione del 25 % nello stabilimento di Rhône-Poulenc a Institute, Virginia. Si effettuò anche un lungo esame della redditività di Novus, del suo posizionamento sul mercato e dei suoi obiettivi. I partecipanti si impegnarono in riflessioni su ciò che Novus avrebbe potuto ottenere aumentando i prezzi e si chiesero in modo enigmatico: «gli occorre un'altra lezione?».
- (147) Degussa propose che si consentisse a [ ]\* (amministratore europeo di Novus) di dimostrare il proprio coraggio, aumentando i prezzi di Novus del 15 % a fronte di una garanzia sui volumi e i clienti<sup>(46)</sup> <sup>(47)</sup>.
- (148) Come si può desumere dalle note contenute in un verbale [ ]\*, venne suggerito uno schema di assegnazione dei volumi: «Dati 8 aree (non paesi/clienti) solo quando Novus vi prende parte; solo una volta noti gli obiettivi per la quota di mercato».
- (149) La base prevista per lo schema, che avrebbe compreso un meccanismo di compensazione, doveva essere rappresentata dal fatturato raggiunto negli ultimi tre anni (1990-1992). Nella sua replica alla comunicazione degli addebiti, Degussa sostiene che la precedente dichiarazione deve essere intesa nel senso che [ ]\* non riteneva che fosse possibile attuare un sistema di assegnazione dei volumi senza la collaborazione di Novus. Nella replica, Degussa sostiene altresì che il regolare scambio di dati sui volumi (cfr. tabella a pagina 198 del dossier) serviva come base per concordare variazioni del prezzo obiettivo e non ha mai comportato un'attribuzione di volumi o clienti tra i partecipanti.
- (150) Durante la successiva riunione del 2 dicembre 1993 a Tokyo (la data del «2.12.92» scritta a mano è un errore), vennero esaminati i temi abituali relativi al controllo delle vendite russe e di Novus<sup>(48)</sup>. I partecipanti erano chiaramente preoccupati per la sfida lanciata da Novus, la quale stava ottenendo la quota più alta del mercato della metionina con il suo prodotto analogo liquido. Essa aveva infatti raggiunto un livello di vendita di 500 tonnellate in Europa mentre Rhône-Poulenc, Degussa e Nippon Soda avevano subito un calo delle loro quote di mercato relative (cfr. tabella in calce alla pagina 3 della nota).

- (151) Si discusse inoltre la bioefficienza relativa della DLM e MHA in termini di tonnellate. Nella sua replica alla comunicazione degli addebiti della Commissione, Degussa spiega che ciò riguardava una sua proposta di fissare il prezzo obiettivo della MHA all'80 % del prezzo obiettivo per la DLM (per l'Europa).
- (152) I costanti sforzi compiuti dai produttori per mantenere il livello di prezzo (indicati da Rhône-Poulenc come la loro maggiore preoccupazione, pag. 5 della dichiarazione) risultano nuovamente evidenti dall'elenco allegato alla nota [ ]\* riportante la stessa data. Appare chiaro che la pressione al ribasso sui prezzi, notata nella riunione di Nizza, aveva obbligato i partecipanti ad abbassare i loro obiettivi. L'obiettivo di 6,20 DEM/kg non veniva più ritenuto realistico. Per ogni mercato nazionale ([ ]\* tutti gli Stati membri di allora), la nota stabilisce: i) il «prezzo obiettivo» (Ziel Q3/93 = obiettivo 3° trimestre «93») in valuta nazionale e DEM o equivalente; ii) il prezzo «limite» nella stessa valuta e per lo stesso periodo; iii) alcuni prezzi «effettivi» (UK, D, NL, F, ESP, I) e il prezzo equivalente per Alimet e Rhône-Poulenc liquido (AT 88).
- (153) Il prezzo «obiettivo» (fissato all'inizio dell'anno in 6,20 DEM) era ormai diventato di 5,65 DEM e il prezzo «limite» di 5,50. Tuttavia, risulta che tali prezzi siano stati in seguito rivisti ulteriormente al ribasso, passando rispettivamente a 5,40 e 5,20 DEM <sup>(49)</sup>.
- (154) La successiva riunione regolare, per la quale [ ]\* preparò le solite note dettagliate <sup>(50)</sup>, si tenne a Berlino dal 1° al 3 marzo 1994. Il prezzo aveva continuato a calare e si propose di avviare un aumento a maggio/giugno. Venne inoltre effettuato un esame dei prezzi sui vari mercati europei, facendo riferimento a singoli clienti, nuovi prezzi e prezzi limite.
- (155) In relazione a tale riunione, venne preparato un elenco di prezzi (nello stesso formato di quelli allegati alle precedenti relazioni), aggiornato alla fine di gennaio 1994, nel quale si manteneva l'obiettivo di 5,40 DEM con l'equivalente in altre valute ma con nuovi prezzi di «livello più basso» per ciascun mercato nazionale; l'ultima colonna intitolata «osservazioni» («Bemerkungen») riporta una serie di prezzi minimi scritti a mano con l'annotazione «entro il 15.5 Degussa deve annunciare 5,50» <sup>(51)</sup>.
- (156) Un'ulteriore riunione trimestrale ebbe luogo a Königstein intorno al 7 giugno 1994 <sup>(52)</sup> (le note [ ]\* comprendono commenti sui prezzi di Danimarca, Italia, Spagna e Belgio). Per quanto riguarda la Danimarca, si rileva la breve nota «Alle informiert, mündlich» («tutti informati verbalmente»), presumibilmente riferita a clienti avvertiti dell'imminente aumento di prezzo.
- (157) Il 4 giugno 1994, Degussa divulgò debitamente sulla stampa di settore («Ernährungsdienst») l'annuncio di un aumento del prezzo a 5,50 DEM per tutta l'Europa. Anche per quanto riguarda Rhône-Poulenc, fu riferito («Les Marchés» del 16 giugno 1994) che la stessa aveva aumentato i prezzi della metionina sia in polvere sia liquida (Rhodimet AT 88) del 10 % <sup>(53)</sup>.
- (158) Nuovamente [ ]\* preparò una relazione completa in vista della riunione trilaterale del novembre 1994 <sup>(54)</sup>, nella quale riassumeva la situazione dei prezzi di ogni paese, con commenti sui singoli clienti.
- (159) In Germania (ad esempio) i prezzi di mercato oscillavano tra i 5,05 e i 5,15 DEM e ad un cliente (Bela) veniva applicato addirittura un prezzo inferiore a 5,00 DEM; si sospettava che Rhône-Poulenc gli vendesse materiale russo. In Francia i prezzi erano ritenuti soddisfacenti ma le quantità una «catastrofe».
- (160) [ ]\* riferiva di un aumento di prezzo (presumibilmente quello dell'estate 1994) e notava che «l'obiettivo» non era stato raggiunto: il prodotto non confezionato veniva venduto sotto i 5,0 DEM/kg e aggiungeva il breve commento «aggiornare il listino».
- (161) Pare inoltre che [ ]\* abbia incontrato o contattato Nippon Soda il 24 novembre 1994, appena prima della riunione principale, e che abbiano discusso di prezzi in Germania, Belgio, Paesi Bassi e Regno Unito <sup>(55)</sup>.
- (162) Nell'ultima riunione, per la quale [ ]\* prese appunti <sup>(56)</sup>, tenutasi presso l'Hotel Juan Carlos I a Barcelona dal 27 al 29 novembre 1994, dopo l'abituale discussione a proposito di Russia, Cina e Novus, i partecipanti rifletterono sulla loro passata incapacità di acquisire una visione strategica dell'andamento del mercato.
- (163) Tra il 1991 e il 1993 si era registrato un «costante miglioramento» della redditività della metionina, ma nel 1994 si era assistito a una contrazione dei margini di profitto.
- (164) Le osservazioni di [ ]\* e le opinioni degli altri sono annotate come segue: In passato:
- «compensazione dopo la soluzione di un problema; ??
- Non agiamo secondo una strategia, ma solo adottando tattiche nei singoli casi;
- I venditori determinano l'attività.
- «Intendo compensare gli affari persi da altri»: [ ]\*
- Proposta: compensare sempre le perdite di volume nel 1995, situazione buona poiché le scorte di Novus sono scarse».

- (165) Fu in quella riunione che si esaminò nuovamente lo schema di controllo dei volumi:
- «Obiettivi 1995»
- Proposta di [ ]\*: indicizzazione sulla base del volume di vendita 1994 (= 100 %).
- Dopo il 1° trimestre, incontrarsi e confrontare le cifre dopo il secondo trimestre ...».
- (166) I produttori presero inoltre in considerazione i prezzi di ciascun mercato, probabilmente in una sessione distinta<sup>(57)</sup>. [ ]\* provvide nuovamente a registrare le discussioni in modo piuttosto dettagliato. [ ]\* di Rhône-Poulenc ripensava con nostalgia agli anni precedenti:
- «Non c'erano mai problemi tra me e [ ]\*<sup>(58)</sup>; tante cose venivano chiarite in seguito».
- (167) La tariffa corrente in Europa era ormai 5,20 DEM. Venne concordato un nuovo obiettivo di 5,80 DEM e venne deciso di annunciare sulla stampa di settore che il nuovo prezzo sarebbe entrato in vigore il 1° gennaio 1995 (in Italia e nel Regno Unito i prezzi obiettivo e limite dovevano entrare in vigore «immediatamente, senza eccezioni!»).
- (168) Le reazioni dei partecipanti alla proposta di Degussa in merito alle quote non sono riportate. Nella sua replica del 9 settembre 1999 alla richiesta d'informazioni avanzata dalla Commissione (pag. 21), Degussa dichiara che il suggerimento di [ ]\* non venne accolto. Essa sostiene che non ne valeva la pena: poiché i tre partecipanti insieme detenevano solo il 65 % del mercato e uno scambio di cifre non avrebbe fornito un quadro preciso del mercato. Degussa conferma tale parere nella replica alla comunicazione degli addebiti della Commissione.
- (169) Ammesso che i partecipanti non abbiano mai attuato uno schema di assegnazione dei volumi, essi comunque si scambiavano regolarmente i dati delle vendite. Infatti, nella sua dichiarazione (pag. 5), Rhône-Poulenc segnala che, durante le riunioni, i tre concorrenti «si scambiavano spesso i dati delle vendite, calcolati su base regionale o paese per paese». Nella comunicazione integrativa a pagina 5, essa ritrae tuttavia tale affermazione.
- (170) Nippon Soda, tuttavia, conferma che le riunioni trilaterali generalmente comportavano (tra l'altro) lo scambio di informazioni riguardo alle forniture dei principali materiali per la metionina, le capacità, i tassi di rendimento degli impianti e la domanda del prodotto (comunicazione integrativa, pag. 12).
- (171) Presso Degussa<sup>(59)</sup> si è inoltre trovata una tabella scritta a mano con un confronto delle quote percentuali di mercato di Novus, Rhône-Poulenc, Degussa, Nippon Soda e Sumitomo in tutto il mondo e per ogni regione ([ ]\*) nel 1993, 1994 e 1995.
- (172) La tabella, compilata secondo un data base di Degussa e regolarmente aggiornata, mostra le quantità vendute da ciascun produttore su ogni mercato nazionale. Sebbene Degussa affermi che i dati dei suoi concorrenti provengono dalle sue fonti «interne», la precisione di molte cifre indica il contrario, come peraltro risulta dal fatto che i dati delle vendite venivano regolarmente scambiati durante le riunioni. I fogli elettronici venivano distribuiti all'interno di Degussa da [ ]\* a [ ]\*, [ ]\* e [ ]\*, tutti regolari partecipanti alle riunioni del cartello.
- (173) Secondo Rhône-Poulenc (dichiarazione, pag. 5), le riunioni trimestrali del cartello proseguirono sino al luglio 1998.
- (174) [ ]\* cessò di esercitare la carica di responsabile per il marketing degli additivi per mangimi nell'ottobre 1994 (allorché assunse la responsabilità del settore Sviluppo attività) ed evidentemente smise di partecipare alle riunioni, con la conseguenza che non sono stati rinvenuti appunti dettagliati per il periodo successivo alla riunione di Barcellona.
- (175) In assenza di altre relazioni dettagliate sulle riunioni, è ragionevole presumere che le stesse abbiano continuato ad avere gli stessi scopi e argomenti [a pagina 13 della replica ai sensi dell'articolo 11 del 23 febbraio 2000<sup>(60)</sup>, Nippon Soda afferma che esse diventarono «sempre più un cerimoniale» e gli accordi di prezzo funzionavano più grazie al reciproco scambio di informazioni che attraverso la definizione di prezzi fissi, ma non esistono prove documentali che lo confermino].
- (176) Da parte sua, Rhône-Poulenc ha fornito [comunicazione integrativa, pag. 18 e allegato<sup>(61)</sup>] delle istruzioni di gestione relative ai prezzi per il 1997 che, secondo la stessa, rispecchiano i prezzi obiettivo per le singole regioni «che rientravano nella fascia obiettivo concordata nelle riunioni descritte». Ammesso che si trattasse ormai di «incontri amichevoli», il cerimoniale prevedeva che venissero stabiliti degli obiettivi, come prima.
- (177) Degussa non elenca altre riunioni dopo quelle tenutesi il 13 e 14 ottobre 1997 a Copenaghen. Nippon Soda parla invece di un'altra riunione a Düsseldorf il 13 maggio 1998 [pag. 10 della sua replica<sup>(62)</sup>].
- (178) Rhône-Poulenc, tuttavia, illustra [comunicazione integrativa, pagg. 8-9<sup>(63)</sup>] tre ulteriori riunioni, svoltesi nell'ultimo anno di esistenza del cartello tra l'incontro di Copenaghen dell'ottobre 1997 sino alla riunione finale di Nancy il 4 febbraio 1999.

(179) Nel maggio 1998, Rhône-Poulenc [ ]\* Degussa [ ]\* e Nippon Soda [ ]\* si incontrarono a Francoforte (Nippon Soda dichiara che di fatto la riunione si tenne a Düsseldorf il 13 maggio). Le due società europee spiegarono ai rappresentanti di Nippon Soda come si erano svolte le riunioni in passato e comunicarono loro che occorreva aumentare i prezzi; Nippon Soda convenne di aderire a qualsiasi iniziativa in materia di prezzo [comunicazione integrativa di Rhône-Poulenc, pag. 8 <sup>(64)</sup>].

#### 5. FINE DEL CARTELLO

(180) Dopo l'uscita di [ ]\* da Rhône-Poulenc nell'autunno del 1997, il suo sostituto [ ]\* ([ ]\*) ordinò allo staff dirigenziale (dice Rhône-Poulenc) di cessare tutti i contatti con i concorrenti e [ ]\* chiamò [ ]\* (Degussa), [ ]\* (Novus), [ ]\* (Nippon Soda) e [ ]\* (Sumitomo) per informarli di tale direttiva [comunicazione integrativa, pag. 9 <sup>(65)</sup>].

(181) La carriera di [ ]\* alla RPAN fu di breve durata. All'assunzione della carica di [ ]\* nel marzo 1998, [ ]\* autorizzò i dirigenti della società a riprendere/continuare le comunicazioni con i concorrenti; tuttavia, risulta che le riunioni trimestrali si svolgessero ormai in modo discontinuo, presumibilmente a causa della loro elevata visibilità e del conseguente rischio che venissero scoperte (all'epoca, le indagini delle autorità anti-trust statunitensi nel settore delle vitamine erano in fase molto avanzata).

(182) La successiva riunione indicata da Rhône-Poulenc ebbe luogo a Heidelberg a fine estate/inizio autunno del 1998, dopo che a metà del 1998 i prezzi avevano iniziato a calare. [ ]\* e [ ]\* vi parteciparono per conto di Rhône-Poulenc; [ ]\* e [ ]\* rappresentava Degussa. Essi concordarono di aumentare i prezzi. Nippon Soda non partecipò a queste riunioni.

(183) All'ultima riunione di cui si ha conoscenza, presso il Mercure Hotel di Nancy il 4 febbraio 1999, parteciparono nuovamente solo Degussa [ ]\* e Rhône-Poulenc [ ]\*. Tuttavia, afferma Nippon Soda, quella sera [ ]\* e [ ]\* discussero sulla situazione del mercato a cena a Parigi [replica a norma dell'articolo 11, pag. 12 <sup>(66)</sup>]. Secondo Rhône-Poulenc, i partecipanti alla riunione di Nancy valutarono le dimensioni totali del mercato [ ]\* e i rispettivi posizionamenti dei produttori; a detta di Rhône-Poulenc, le informazioni di Degussa sul mercato erano «ottime». Venne concordato un prezzo obiettivo di 3,20 USD/5,30 DEM.

(184) Fu presumibilmente in occasione della riunione del maggio 1998 che venne deciso di cessare le riunioni di «club» e di mantenere contatti bilaterali. Oltre alle due riunioni di Heidelberg e Copenaghen tra Degussa e Rhône-Poulenc, [ ]\* e [ ]\* di Rhône-Poulenc mantennero contatti telefonici con le controparti di Nippon Soda.

(185) Tali contatti cessarono solo nel febbraio 1999, allorché i massimi dirigenti di Rhône-Poulenc diedero nuovamente istruzioni di porre fine a tale pratica [comunicazione integrativa di Rhône-Poulenc, pag. 10 <sup>(67)</sup>].

### PARTE II — VALUTAZIONE GIURIDICA

#### A. GIURISDIZIONE

(186) Gli accordi di cui sopra si applicavano a tutti i consumatori di metionina dei paesi del SEE.

(187) L'accordo SEE, che contiene disposizioni sulla concorrenza modellate sulla base del trattato CE, è entrato in vigore il 1° gennaio 1994. La presente decisione pertanto prevede, a partire da tale data, l'applicazione delle norme sulla concorrenza dell'accordo SEE (e in particolare dell'articolo 53, paragrafo 1) agli accordi oggetto degli addebiti <sup>(68)</sup>.

(188) Ove gli accordi influiscano sulla concorrenza nel mercato comune e sul commercio tra gli Stati membri della Comunità, si applica l'articolo 81 del trattato. Laddove il cartello ebbe effetti sul commercio tra la CE e gli Stati EFTA o tra Stati EFTA facenti parte del SEE, si applica l'articolo 53 dell'accordo SEE.

(189) Qualora un accordo o una pratica pregiudichino solo il commercio tra Stati membri della Comunità, la Commissione mantiene la propria competenza ed applica l'articolo 81 del trattato. Se, invece, un accordo influisce solo sugli scambi tra Stati EFTA, la competenza esclusiva spetta all'Autorità di vigilanza EFTA («ESA») la quale applica le norme di concorrenza del SEE di cui all'articolo 53 dell'accordo SEE <sup>(69)</sup>.

(190) Nel caso presente, la Commissione è competente ai sensi dell'articolo 56 dell'accordo SEE ed ha la facoltà di applicare sia l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato sia l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, poiché il cartello ha avuto effetti apprezzabili sugli scambi tra Stati membri della Comunità <sup>(70)</sup>.

#### B. APPLICAZIONE DELL'ARTICOLO 81 DEL TRATTATO CE E DELL'ARTICOLO 53 DELL'ACCORDO SEE

##### 1. ARTICOLO 81, PARAGRAFO 1, DEL TRATTATO CE E ARTICOLO 53, PARAGRAFO 1, DELL'ACCORDO SEE

(191) L'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE proibisce, in quanto incompatibili con il mercato comune, tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto e per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del

mercato comune ed in particolare quelli consistenti nel fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione, limitare o controllare la produzione e i mercati o ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento.

(192) L'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE (modellato sulla base dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE) contiene un simile divieto. Tuttavia il riferimento contenuto nell'articolo 81, paragrafo 1, al commercio «tra Stati membri» è sostituito da un riferimento al commercio «tra le parti contraenti» e il riferimento alla concorrenza «all'interno del mercato comune» è sostituito da un riferimento alla concorrenza «all'interno del territorio cui si applica ... l'accordo [SEE]».

## 2. ACCORDI E PRATICHE CONCORDATE

(193) L'articolo 81, paragrafo 1, del trattato e l'articolo 53 dell'accordo SEE proibiscono gli accordi, le decisioni di associazioni di imprese e le pratiche concordate.

(194) Un accordo sussiste laddove le parti aderiscano a un piano comune che limiti o sia in grado di limitare la loro individuale condotta commerciale, determinando le linee guida delle loro azioni reciproche o l'astensione dall'intervento sul mercato. Non deve essere necessariamente effettuato per iscritto; non occorrono formalità né sono richieste sanzioni contrattuali o provvedimenti di esecuzione. L'accordo può essere esplicito o implicito nel comportamento delle parti.

(195) Nella sentenza sulle cause riunite T-305/94 ecc. *Limburgse Vinyl Maatschappij NV e altri contro Commissione (PVC II)* <sup>(71)</sup>, il Tribunale di primo grado affermava che «secondo una costante giurisprudenza, perché vi sia accordo, ai sensi dell'articolo [81, paragrafo 1] del trattato, è sufficiente che le imprese in questione abbiano espresso la loro volontà comune di comportarsi sul mercato in una determinata maniera».

(196) L'articolo 81 del trattato <sup>(72)</sup> fa una distinzione tra il concetto di «pratiche concordate» e quello di «accordi tra imprese» o di «decisioni di associazioni di imprese»; lo scopo consiste nel far rientrare nel divieto formulato da quell'articolo le forme di coordinamento tra imprese che, senza spingersi fino all'attuazione di un vero e proprio accordo, sostituiscono scientemente una cooperazione pratica tra di loro ai rischi della concorrenza <sup>(73)</sup>.

(197) I criteri di coordinamento e collaborazione, stabiliti dalla giurisprudenza del Tribunale, lungi dal richiedere l'elaborazione di un piano effettivo, devono essere intesi alla luce del concetto insito nelle disposizioni del trattato in materia di concorrenza, in virtù del quale ciascun operatore economico deve stabilire in modo autonomo la politica commerciale che intende adottare nel mercato comune. Sebbene tale requisito di autonomia non privi le imprese del diritto di adattarsi consapevolmente al-

l'esistenza o al previsto comportamento dei concorrenti, esso preclude qualsiasi contatto diretto o indiretto tra tali operatori, il cui scopo o effetto sia di influenzare il comportamento sul mercato di un concorrente effettivo o potenziale o di comunicare a detto concorrente il comportamento che essi hanno deciso o prevedono di adottare sul mercato <sup>(74)</sup>.

(198) Tale comportamento può rientrare nel disposto dell'articolo 81, paragrafo 1, come «pratica concordata» anche nel caso in cui le parti non abbiano esplicitamente sottoscritto un piano comune che ne definisca l'azione sul mercato bensì adottino o aderiscano consapevolmente a pratiche collusive che facilitino il coordinamento delle proprie attività commerciali <sup>(75)</sup>.

(199) Sebbene, ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, il concetto di pratica concordata richieda non solo un accordo ma anche una condotta di mercato risultante dallo stesso ed avente un nesso causale con esso, salvo prova contraria, si può presumere che le imprese partecipanti alla concertazione e che restano attive sul mercato tengano conto delle informazioni scambiate con i loro concorrenti per determinare il proprio comportamento su tale mercato. Ciò a maggior ragione allorché la concertazione ha luogo su base regolare nel corso di un lungo periodo <sup>(76)</sup>.

(200) Soprattutto nel caso di una complessa infrazione di lunga durata, non occorre che la Commissione sia obbligata a qualificarla come l'una o l'altra di tali forme di comportamento illecito. Le nozioni di accordo e pratica concordata sono fluide e possono sovrapporsi. Infatti, può persino non risultare possibile realisticamente effettuare tale distinzione, in quanto un'infrazione può presentare simultaneamente le caratteristiche di entrambe le forme di comportamento illecito mentre, considerate isolatamente, alcune delle sue manifestazioni possono rientrare nell'una o nell'altra. Tuttavia, sul piano analitico, sarebbe artificioso suddividere ciò che si può chiaramente definire un'impresa comune con lo stesso obiettivo complessivo in varie forme di infrazione. Un cartello può quindi essere un accordo e una pratica concordata allo stesso tempo. L'articolo 81 non prevede specifiche categorie per un'infrazione complessa di questo tipo <sup>(77)</sup>.

(201) Nella sentenza *PVC II*, il Tribunale di primo grado affermava che «nell'ambito di una violazione complessa, la quale ha coinvolto svariati produttori che durante parecchi anni hanno perseguito un obiettivo di controllo in comune del mercato, non si può pretendere da parte della Commissione che essa qualifichi esattamente la violazione, per ognuna delle imprese e in ogni dato momento, come accordo o come pratica concordata, dal momento che, in ogni caso, l'una e l'altra di tali forme di violazione sono previste dall'articolo [81] del trattato» <sup>(78)</sup>.

- (202) Ai fini dell'articolo 81, paragrafo 1, un «accordo» non richiede la stessa certezza necessaria per l'esecuzione di un contratto commerciale ai sensi del codice civile. Inoltre, nel caso di un cartello complesso di lunga durata, il termine «accordo» si può correttamente applicare non solo a un piano complessivo o ai termini esplicitamente concordati ma anche all'attuazione di quanto concordato sulla base degli stessi meccanismi e in conformità allo stesso scopo comune.
- (203) Sebbene un cartello sia un'impresa comune, ciascun partecipante all'accordo può esercitare il proprio ruolo particolare. Uno o più partecipanti possono svolgere un ruolo dominante in qualità di leader del consorzio. Possono verificarsi conflitti interni e rivalità o addirittura truffe, ma ciò non impedirà che le intese rappresentino un accordo/una pratica concordata ai fini dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, laddove sussista un unico obiettivo comune e continuato. Un cartello complesso può essere propriamente visto come una singola infrazione continuata per il periodo di tempo in cui esso esisteva. L'accordo può essere modificato di volta in volta o i suoi meccanismi possono essere adeguati o rafforzati allo scopo di tenere conto di nuovi sviluppi.
- (204) Di fatto, in un cartello complesso di lunga durata, in cui le varie pratiche concordate seguite e gli accordi conclusi fanno parte di una serie di sforzi, compiuti dalle imprese nel perseguire il comune obiettivo di impedire o falsare la concorrenza, la Commissione è autorizzata a ritenere che essi costituiscono una singola infrazione continuata. Come osservava il Tribunale di primo grado su questo punto nella causa T-7/89 Hercules contro Commissione<sup>(79)</sup>, sarebbe artificioso frazionare tale comportamento continuato, caratterizzato da un'unica finalità, ravvisandovi più infrazioni distinte: «sta di fatto che le [imprese] hanno partecipato, per anni, ad un insieme integrato di sistemi costituenti un'infrazione unica che si è gradualmente concretata sia attraverso accordi sia attraverso pratiche concordate illecite».
- (205) Il semplice fatto che ciascun partecipante a un cartello possa rivestire il ruolo adeguato alle proprie circostanze specifiche non esclude la sua responsabilità per l'infrazione nel suo complesso, comprendente atti compiuti da altri partecipanti i quali condividono però lo stesso scopo illecito e lo stesso effetto contrario alla concorrenza. Un'impresa che prenda parte al comune comportamento illecito, con azioni che contribuiscano alla realizzazione del comune obiettivo è responsabile nella stessa misura, per tutta la durata della sua partecipazione alla detta infrazione, anche dei comportamenti
- attuati da altre imprese nell'ambito della medesima infrazione. Tale è infatti il caso ove si accerti che l'impresa di cui trattasi era a conoscenza dei comportamenti illeciti delle altre partecipanti o che poteva ragionevolmente prevederli ed era pronta ad accettarne i rischi<sup>(80)</sup>.
- ### 3. SINGOLA INFRAZIONE CONTINUATA
- (206) Un'ampia documentazione dimostra l'esistenza, tra il febbraio 1986 e il febbraio 1999, di una singola e continuata collusione sul mercato SEE della metionina tra Aventis, Nippon Soda e Degussa, che detengono insieme il 60 % di tale mercato. Infatti, le parti si sono reciprocamente comunicate il comune intento di comportarsi sul mercato in una determinata maniera e hanno aderito a un piano comune, volto a limitare la loro condotta commerciale. L'accordo finalizzato alla conclusione di tale piano destinato ad ostacolare la concorrenza si può pertanto far risalire almeno al febbraio 1986. Tale collusione perseguiva un unico scopo economico anticoncorrenziale: impedire la concorrenza sui prezzi concordando prezzi obiettivo e aumenti di prezzo.
- (207) Tale piano, sottoscritto da Rhône-Poulenc, Nippon Soda e Degussa, fu sviluppato e attuato per un periodo di quasi 13 anni, mediante un insieme di intese collusive, accordi specifici e/o pratiche concordate, che perseguivano lo stesso comune proposito di eliminare la concorrenza tra loro. I partecipanti a tale comportamento illecito sapevano o avrebbero dovuto sapere che esso faceva parte di un piano complessivo, volto a perseguire quel comune obiettivo illecito<sup>(81)</sup>.
- (208) Dati il progetto e l'obiettivo comune, costantemente perseguiti dai produttori per eliminare la concorrenza nel settore della metionina, la Commissione ritiene che il comportamento in questione costituisca una singola infrazione continuata dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE. Gli accordi sono descritti dettagliatamente nella parte relativa ai fatti della presente decisione, descrizione supportata da un'ampia e chiara documentazione, cui si fa sistematicamente riferimento in tutto il testo. Il comportamento in questione costituiva pertanto una singola infrazione continuata dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.
- (209) Sebbene gli accordi tra i produttori presentino tutte le caratteristiche di un pieno «accordo», alcuni elementi di fatto del comportamento illecito si possono descrivere come una pratica concordata, ove ciò fosse opportuno.

- (210) Nella sua replica alla comunicazione degli addebiti, Degussa contesta l'asserzione della Commissione, secondo cui benché le riunioni al «vertice» (cioè le riunioni ai massimi livelli tra i direttori di divisione) siano terminate nel 1988, vi fu pur tuttavia un'infrazione continuata dal 1986, poiché le più frequenti riunioni di «staff» non vennero interrotte e proseguirono. Degussa sostiene che è impossibile che siano state prese decisioni o conclusi accordi a livello di «staff» dopo la cessazione delle riunioni a livello dirigenziale. Inoltre, Degussa asserisce che la Commissione omette di stabilire un legame di continuità tra le due categorie di riunioni e di specificare chi avrebbe partecipato alle presunte riunioni a livello di «staff».
- (211) Secondo Degussa, le riunioni cessarono alla fine del 1988 e Degussa partecipò per la prima volta all'infrazione in occasione della riunione tenutasi a metà del 1992 <sup>(82)</sup>.
- (212) Alla luce dei considerando dal 95 al 125, si respinge l'argomentazione, secondo cui lo schema illecito non è proseguito tra il 1988 e il 1992. Come affermato al considerando 97, non solo i partecipanti non hanno mai manifestato alcuna intenzione di porre termine agli accordi, ma il cartello non ha mai smesso di operare. Infatti, ai considerando da 95 al 125, è dimostrato che i partecipanti continuarono a prendere parte alle riunioni per tutto il 1989, 1990 e 1991 senza distanziarsi pubblicamente da ciò che vi avveniva. Data la natura manifestamente anticoncorrenziale delle prime riunioni, la mancanza di prove che la partecipazione alle riunioni fosse priva di intento anticoncorrenziale dimostra che lo schema illecito è di fatto continuato <sup>(83)</sup>. La questione dell'avvenuta o meno attuazione degli accordi e/o delle pratiche concordate viene affrontata ai considerando 278-281.

#### 4. RESTRIZIONE DELLA CONCORRENZA

- (213) L'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE citano esplicitamente in quanto lesivi della concorrenza gli accordi volti a:
- fissare direttamente o indirettamente prezzi di vendita o altre condizioni di transazione,
  - limitare o controllare la produzione,
  - ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento.
- (214) Nel complesso degli accordi e delle intese considerati nel presente caso, i seguenti elementi possono essere identificati come pertinenti al fine di accertare una violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE:
- l'accordo su prezzi obiettivo e minimi,
  - l'accordo su aumenti concertati di prezzo,
  - l'attuazione concertata di tali aumenti di prezzo sui diversi mercati,
  - lo scambio di informazioni sulle cifre di vendita, allo scopo di monitorare le quote di mercato raggiunte,
  - l'applicazione concertata dei prezzi a singoli clienti,
  - la limitazione concertata, l'impedimento o la «sospensione» delle importazioni da paesi extracomunitari allo scopo di garantire il successo degli aumenti di prezzo,
  - la partecipazione a regolari riunioni ed altri contatti, allo scopo di concordare le suddette limitazioni e attuare e/o modificarle come richiesto.
- (215) Questo tipo di accordi ha come oggetto la restrizione della concorrenza nell'ambito del disposto dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE. Poiché il prezzo costituisce il principale strumento della concorrenza, i vari accordi e meccanismi collusivi, adottati dai produttori, tendevano in ultima analisi a gonfiare i prezzi a proprio beneficio ed oltre il livello che sarebbe stato determinato da una situazione di libera concorrenza.
- (216) Ai fini dell'applicabilità degli articoli 81, paragrafo 1, del trattato CE e 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, non occorre considerare gli effetti concreti sulla concorrenza di un accordo, ove si sia stabilito che l'oggetto degli accordi consiste nella restrizione della concorrenza <sup>(84)</sup>.
- (217) Comunque, il cartello ha anche avuto effetti restrittivi sulla concorrenza. Infatti i prezzi obiettivo e gli aumenti di prezzo, obiettivi primari del cartello, sono stati concordati, annunciati ai clienti e attuati in tutto il SEE.
- (218) Nelle loro repliche alla comunicazione degli addebiti, Degussa e Nippon Soda sostengono che la Commissione ha omesso di dimostrare l'esistenza di un effettivo impatto restrittivo sulla concorrenza. L'effetto restrittivo degli accordi di questione è stabilito più dettagliatamente ai successivi considerando 271-291.

#### 5. EFFETTI SUL COMMERCIO TRA STATI MEMBRI DELLA COMUNITÀ E TRA PARTI CONTRAENTI DEL SEE

- (219) L'accordo continuato tra i produttori ha avuto un notevole effetto sul commercio tra Stati membri della Comunità e tra parti contraenti dell'accordo SEE.
- (220) L'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE tratta gli accordi in grado di pregiudicare il raggiungimento di un mercato unico tra gli Stati membri frazionando i mercati nazionali o influenzando sulla struttura della concorrenza all'interno del mercato comune. Analogamente, l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE affronta gli accordi che minano la realizzazione di uno Spazio economico europeo omogeneo.

(221) Come dimostrato nel precedente capitolo «Commercio intracomunitario» (considerando 50), il mercato della metionina è caratterizzato da un volume sostanziale di scambi tra Stati membri. Esiste inoltre un volume notevole di scambi tra la Comunità e i membri EFTA del SEE. La Norvegia importa il 100 % del suo fabbisogno di metionina innanzitutto dalla Comunità, come facevano l'Austria, la Finlandia e la Svezia prima di entrarvi.

(222) L'applicazione degli articoli 81, paragrafo 1, del trattato e 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE a un cartello non si limita, tuttavia, solo a quella parte delle vendite dei membri che comporti l'effettivo trasferimento di merci da uno Stato all'altro né, ai fini dell'applicazione di tali disposizioni, occorre che i contatti individuali di ciascun partecipante, opposti al cartello nel suo complesso, pregiudichino il commercio tra Stati membri <sup>(85)</sup>.

(223) Nel presente caso, gli accordi di cartello riguardavano i due terzi di tutti gli scambi all'interno della CE e del SEE in questo importante settore industriale. L'esistenza di un meccanismo di fissazione dei prezzi e di quote deve aver comportato o poteva comportare il dirottamento automatico degli scambi dal corso che avrebbero altrimenti seguito <sup>(86)</sup>.

#### 6. DISPOSIZIONI DELLE NORME DI CONCORRENZA APPLICABILI AD AUSTRIA, FINLANDIA, NORVEGIA E SVEZIA

(224) L'accordo SEE è entrato in vigore il 1° gennaio 1994. Per quanto riguarda il periodo antecedente tale data, in cui il cartello è stato operativo, l'unica disposizione applicabile al presente procedimento è l'articolo 81 del trattato CE, il quale non riguarda le eventuali restrizioni della concorrenza, generate dagli accordi del cartello in Austria, Finlandia, Islanda, Liechtenstein, Norvegia e Svezia (Stati membri dell'EFTA) prima del 1° gennaio 1994.

(225) Nel periodo dal 1° gennaio al 31 dicembre 1994, ai sei Stati membri dell'EFTA si applicavano le norme dell'accordo SEE. Il cartello ha quindi violato sia l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE sia l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e la Commissione è competente per l'applicazione di entrambe le norme. La restrizione della concorrenza in questi sei Stati EFTA durante il suddetto periodo di un anno rientra nel disposto dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

(226) Dopo l'ingresso di Austria, Finlandia e Svezia nella Comunità, avvenuto il 1° gennaio 1995, l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato è diventato applicabile al cartello, in quanto lo stesso pregiudicava la concorrenza su tali mercati mentre il funzionamento del cartello in Norvegia continuava a configurare una violazione dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

(227) In pratica, ne consegue che, a decorrere dal 1° gennaio 1994, l'attività del cartello in Austria, Finlandia, Norvegia e Svezia viola le norme sulla concorrenza del SEE e/o della Comunità.

## C. DESTINATARI

### 1. PRINCIPI APPLICABILI

(228) Al fine di identificare i destinatari della presente decisione, occorre stabilire quali siano le entità legali responsabili dell'infrazione.

(229) Oggetto delle norme della Comunità e del SEE sulla concorrenza è «l'impresa», concetto non identico alla nozione di personalità giuridica societaria nella legislazione nazionale in materia di società commerciali o fisco. Il termine «impresa» non è definito nel trattato, ma può comunque essere riferito a qualsiasi entità che svolga un'attività commerciale.

(230) A seconda delle circostanze, si potrebbe ritenere quale «impresa» ai fini dell'articolo 81 del trattato e dell'articolo 53 dell'accordo SEE l'intero gruppo o singoli sottogruppi o società controllate. A tale proposito, per stabilire se una società madre debba essere ritenuta responsabile per il comportamento illecito di una controllata, occorre stabilire che la controllata «non decide in modo autonomo quale dev'essere il suo comportamento sul mercato, ma applica in sostanza le direttive impartite dalla società madre» <sup>(87)</sup>. Nelle cause AEG-Telefunken <sup>(88)</sup> e BPB Industries <sup>(89)</sup>, il Tribunale decretò che, ove una controllata sia detenuta interamente da una società madre, essa segue necessariamente la politica tracciata da quest'ultima.

(231) Nella causa Stora Kopparbergs Bergslags AB <sup>(90)</sup>, il Tribunale confermò il parere del Tribunale di primo grado, il quale riteneva che una società madre sia responsabile del comportamento della sua controllata, affermando «detenendo la ricorrente l'intero capitale della controllata, il Tribunale poteva legittimamente presumere [...] che la società controllante esercitasse effettivamente un influsso determinante sul comportamento della propria controllata, in particolare dopo aver constatato [...] che la ricorrente durante il procedimento amministrativo si era presentata, per quanto riguarda le società del gruppo Stora, come l'unico interlocutore della Commissione in relazione all'infrazione in esame». Ciò conferma l'ipotesi che la società madre di una società controllata al 100 % eserciti un'influenza decisiva sul comportamento della controllata. Nel caso citato, la validità di tale ipotesi era confermata da un ulteriore elemento, vale a dire la condotta della controllata.

(232) Ove si constati che un'infrazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e/o dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE sia stata commessa per un dato periodo di tempo, è necessario identificare la persona fisica o giuridica responsabile dell'attività dell'impresa durante l'infrazione.

(233) Qualora un'impresa commetta una violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e/o dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE e successivamente alieni i beni utilizzati quale veicolo dell'infrazione, ritirandosi quindi dal mercato interessato, se esiste ancora, l'impresa in questione continua ad essere ritenuta responsabile dell'infrazione per tutto il periodo considerato <sup>(91)</sup>.

## 2. DESTINATARI DELLA DECISIONE

- (234) Nel caso presente, Rhône-Poulenc, dalla fine effettiva o presunta del proprio coinvolgimento nell'infrazione, ha modificato la propria forma giuridica.
- (235) Tuttavia, la modifica della forma giuridica o della ragione sociale non esonera l'impresa dalle ammende per il proprio comportamento anticoncorrenziale. Qualora l'entità societaria che ha commesso la violazione non esistesse più legalmente, l'ammenda può essere inflitta a un successore.
- (236) Ciò poiché l'oggetto delle norme sulla concorrenza contenute nel trattato CE (e nell'accordo SEE) è l'impresa, concetto non necessariamente identico alla nozione di personalità giuridica societaria nella legislazione nazionale in materia di società commerciali o fisco.
- (237) «L'impresa» non è definita nel trattato CE. Può essere riferita a qualsiasi entità che svolga un'attività commerciale. Nel caso di una grande multinazionale, la miriade di controllate, la complessa rete di proprietari e azionisti e l'organizzazione a scopi gestionali delle attività del gruppo in divisioni operative o funzionali distinte e/o in aree geografiche non necessariamente corrispondenti alla struttura societaria può dare origine a complicazioni. Il Tribunale di primo grado ha rilevato che «l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato si rivolge ad entità economiche, ognuna delle quali costituita da un'organizzazione unitaria di elementi personali, materiali e immateriali, che persegue stabilmente un determinato fine di natura economica, organizzazione che può concorrere alla realizzazione di un'infrazione prevista dalla stessa disposizione»<sup>(92)</sup>.
- (238) Inoltre, mentre l'oggetto delle norme sulla concorrenza sono le imprese, l'applicazione delle norme e l'imposizione e la riscossione delle ammende richiedono che si identifichi una persona giuridica specifica, responsabile per il comportamento dell'impresa e alla quale si possa indirizzare il procedimento.
- (239) Come osservato dal Tribunale di primo grado nella causa T-6/89 Enichem Anic contro Commissione<sup>(93)</sup>, qualora, tra il momento in cui viene commessa l'infrazione e il momento in cui l'impresa deve risponderne, la persona responsabile della gestione dell'impresa abbia cessato di esistere giuridicamente, occorre dapprima localizzare l'insieme degli elementi materiali ed umani che ha concorso alla commissione dell'infrazione e poi identificare la persona che è divenuta responsabile della gestione del detto insieme.
- (240) La persona giuridica o la società cui viene imposta l'ammenda può quindi essere diversa da quella esistente al momento in cui è stata commessa l'infrazione.
- (241) Nel caso di Rhône-Poulenc, come indicato ai considerando 10-17, la fusione con Hoechst, dalla quale è scaturita Aventis, comporta che la responsabilità passi alla nuova entità. Esiste un'ovvia continuità tra Rhône-Poulenc e la nuova entità nella quale la stessa è stata incorporata. Rhône-Poulenc ha cessato di esistere legalmente e la sua personalità giuridica unitamente agli elementi fisici e umani sono stati trasferiti ad Aventis SA.
- (242) A prescindere dalla successione di responsabilità tra Rhône-Poulenc e Aventis (discussa sopra), occorre affrontare anche il tema dell'attribuzione della responsabilità alla controllata o alla sua società madre. La Commissione ha inviato la comunicazione degli addebiti sia ad Aventis SA sia ad AAN.
- (243) A tale proposito, Aventis SA ritiene che la decisione debba essere indirizzata esclusivamente alla sua controllata AAN, già RPAN e, a supporto di ciò, essa sostiene<sup>(94)</sup> che AAN e le sue controllate formano un sottogruppo autonomo del gruppo Rhône-Poulenc (ora Aventis), nel quale il coinvolgimento della società madre Aventis SA è confinato all'esercizio delle funzioni di supervisione abituali per gli azionisti di maggioranza; che l'invio della decisione ad AAN eviterebbe di pregiudicare inutilmente la reputazione di Hoechst AG (con cui Rhône-Poulenc si è fusa nel dicembre 1999) e Aventis SA (società madre dell'entità incorporata); che, ove all'interno di un gruppo di società, la responsabilità commerciale di una determinata attività sia così chiaramente attribuita e assunta da un sottogruppo definito, non sussiste alcun diritto di scelta se inviare la decisione della Commissione alla società madre o alle controllate responsabili nell'ambito di un gruppo; e, infine, che Aventis SA ha informato la Commissione che la destinataria doveva essere AAN, prima di ricevere la comunicazione degli addebiti, e pertanto, Aventis SA sostiene di non essersi presentata come il corretto destinatario, per tutta la durata del procedimento.
- (244) RPAN (ora AAN) era l'entità di Rhône-Poulenc responsabile per la metionina durante l'intero periodo dell'infrazione. La sua diretta partecipazione al cartello è stabilita dai fatti e non viene contestata. La Commissione giudica tuttavia che sia RPAN (ora AAN) sia Rhône-Poulenc (ora Aventis) possono essere ritenute responsabili per il comportamento durante tutto il periodo dell'infrazione. Oltre ad essere l'unico azionista di RPAN durante tutto il periodo dell'infrazione (cfr. considerando 230 e 231), Rhône-Poulenc SA (e successivamente Aventis SA) era anche l'unico interlocutore della Commissione nel corso del procedimento amministrativo (ha presentato due dichiarazioni!), essendosi rivolta spontaneamente alla Commissione prima di ricevere la comunicazione degli addebiti. L'impresa non ha mai negato di essere a conoscenza dei cartelli in cui RPAN era direttamente coinvolta e, prima di ricevere la comunicazione degli addebiti, non ha mai contestato l'imputazione dell'infrazione.

- (245) Inoltre, i rappresentanti legali di Aventis hanno rappresentato sia Aventis SA sia AAN durante l'intero procedimento. Infatti, il 21 dicembre 2001, il consulente legale di Aventis SA e Aventis Animal Nutrition SA informò la Commissione che avrebbe presentato una sola risposta alla comunicazione degli addebiti della Commissione per conto di entrambe le società
- (246) Va inoltre notato che RPAN era direttamente annessa alla divisione fitosanitaria e veterinaria di Rhône-Poulenc (ora Aventis Agriculture), una controllata detenuta al 100 % che rispondeva direttamente alla società madre. Dal canto suo, la divisione fitosanitaria e veterinaria di Rhône-Poulenc seguiva le istruzioni di Rhône-Poulenc, società madre responsabile della gestione del gruppo: il [ ]\*, [ ]\* (successivamente passato ad Aventis Agriculture) è anche membro del comitato esecutivo di Rhône-Poulenc (oggi Aventis).
- (247) Sulla base di quanto sopra, la Commissione ritiene che Aventis SA (già Rhône-Poulenc) possa essere ritenuta parimenti responsabile per il comportamento della sua controllata durante tutto il periodo dell'infrazione. Considerate le circostanze del presente caso, appare opportuno indirizzare la decisione sia ad AAN sia ad Aventis SA, entrambe tenute in solido al pagamento delle eventuali ammende.
- (248) Per quanto riguarda la Degussa, l'unico elemento controverso consiste nella successione di responsabilità. Sino al 1998, data della fusione con Hüls AG da cui è nata la Degussa-Hüls AG, la società direttamente coinvolta nel cartello era la Degussa AG (Francoforte sul Meno). A causa di una fusione completa con Hüls, Degussa AG (Francoforte sul Meno) ha cessato di esistere legalmente e le sue responsabilità e attività sono state trasferite alla nuova entità Degussa-Hüls AG. La successiva fusione tra Degussa-Hüls e SKW Trostberg AG che ha generato la Degussa AG (Düsseldorf) nel 2001 ha comportato il passaggio della responsabilità alla nuova entità nella quale essa è stata incorporata. La decisione sarà pertanto indirizzata alla Degussa AG.
- (249) A tale proposito, Degussa asserisce che la Commissione, nel calcolo dell'ammenda, dovrebbe tenere conto esclusivamente della dimensione economica della «vecchia» Degussa AG (Francoforte sul Meno), poiché le successive fusioni non ne hanno modificato la posizione sul mercato della metionina. L'effettivo impatto delle imprese interessate sul mercato rilevante in considerazione delle loro dimensioni economiche è trattato ai considerando 297 e segg.
- (250) È un fatto stabilito che Nippon Soda partecipò direttamente e autonomamente al cartello. Conseguentemente, il gruppo nel suo insieme si assume la responsabilità dell'infrazione ed è pertanto destinatario della presente decisione.
- (251) Sebbene tra i produttori di metionina abbiano avuto luogo contatti bilaterali prima dell'iniziale riunione multilaterale, nel caso presente, la Commissione limiterà la propria valutazione ai sensi dell'articolo 81 del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE nonché l'applicazione di eventuali ammende al periodo dal febbraio 1986 in avanti, allorché si svolse la prima riunione multilaterale del cartello di cui si ha conoscenza (cfr. considerando 82-85).
- (252) Come dimostrano la documentazione e le informazioni fornite da Nippon Soda, fu nella prima riunione multilaterale del cartello che i partecipanti convennero a livello di divisioni di fissare quote, stabilire prezzi e tenere regolari riunioni sia al «vertice» sia a livello di «staff».
- (253) Rhône-Poulenc, Degussa e Nippon Soda parteciparono a tale accordo. Rhône-Poulenc conferma, seppure con meno precisione di Nippon Soda, che il cartello deve aver avuto origine intorno alla metà degli anni '80 (Rhône-Poulenc parla del 1985). Data la precisione della dichiarazione e dei documenti forniti contemporaneamente da Nippon Soda sull'attività del cartello durante gli anni '80, la Commissione può far risalire la nascita del cartello al febbraio 1986 (cfr. considerando 82-85). Degussa sostiene di non aver partecipato all'infrazione sino alla metà del 1992 e ammette solo due riunioni antecedenti tale data, le quali non avevano collegamenti con le riunioni al «vertice» (cfr. considerando 124-125). La Commissione non può tuttavia accettare questa versione dei fatti, in quanto, come risulta chiaramente stabilito nella parte relativa ai fatti della presente decisione, Degussa era effettivamente coinvolta nell'infrazione dall'inizio del 1986 (cfr. tra l'altro i considerando 82-89 e 96-121).
- (254) Si noti che, prima dell'entrata in vigore dell'accordo SEE il 1° gennaio 1994, per quanto riguarda Austria, Finlandia, Norvegia e Svezia, il cartello non costituiva un'infrazione delle norme sulla concorrenza.
- (255) Sebbene le riunioni originarie del cartello (riunioni al «vertice» tenute una o due volte all'anno cessarono nella loro forma originale alla fine del 1988 (dopo l'annuncio da parte di un membro che avrebbe abbandonato gli accordi), la documentazione contenuta nel fascicolo della Commissione mostra chiaramente che, al contrario di quanto sostenuto da Degussa e Aventis, non solo le parti rimaste non manifestarono mai l'intenzione di porre termine agli accordi, bensì l'attività del cartello continuò senza variazioni sino al febbraio 1999.
- (256) Come stabilito nella parte relativa ai fatti della presente decisione, il cambiamento della situazione, causato dall'abbandono di un membro e dall'ingresso sul mercato della Monsanto con il suo prodotto liquido analogo, può aver richiesto che le parti rimaste adeguassero la propria collusione, ma la struttura basilare dello schema proseguì e di fatto si sviluppò per far fronte alla nuova situazione. Ciò non costituisce la formazione di un nuovo cartello ma semplicemente rispecchia lo sviluppo organico del complesso schema di collusione.

#### D. DURATA DELL'INFRAZIONE

- (251) Sebbene tra i produttori di metionina abbiano avuto luogo contatti bilaterali prima dell'iniziale riunione

(257) Il cartello proseguì sino al febbraio 1999. Seppure le riunioni trilaterali tra Degussa, Rhône-Poulenc e Nippon Soda fossero terminate a metà del 1998, i contatti non cessarono (ammesso che siano cessati) sino al febbraio 1999 (riunione del 4 febbraio 1999 a Nancy).

(258) Degussa sostiene che, per quanto concerne se stessa, la Commissione deve considerare la riunione di Copenaghen del 1997 come ultima data per l'infrazione. Inoltre, nella sua replica alla comunicazione degli addebiti, Degussa afferma che la Commissione ha omesso di specificare per quanto tempo essa ritenga che Degussa sia stata coinvolta nel cartello e ritiene che la Commissione asserisca che Degussa ha partecipato sino a metà del 1998.

(259) La Commissione respinge tali argomentazioni. Innanzitutto, ai punti 61 e 99 della comunicazione degli addebiti (versione tedesca), la Commissione ha chiaramente indicato che giudica che Degussa abbia partecipato all'infrazione sino al febbraio 1999. Essa non può pertanto sostenere che, qualora la Commissione ritenesse che Degussa abbia partecipato al cartello oltre la metà del 1998, ciò lederebbe i suoi diritti alla difesa. In secondo luogo, la Commissione ha dimostrato sufficientemente che Degussa continuò in effetti a partecipare al cartello sino alla data presunta di cessazione dello stesso nel febbraio 1999 (cfr. considerando 182-185).

#### E. MISURE CORRETTIVE

##### 1. ARTICOLO 3 DEL REGOLAMENTO N. 17

(260) Ove la Commissione ritenga che sussista un'infrazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE o dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, essa può richiedere che le imprese pongano fine a tale infrazione in conformità all'articolo 3 del regolamento n. 17<sup>(95)</sup>.

(261) Nella presente circostanza, la Commissione, nella sua comunicazione degli addebiti, ha affermato che non era possibile dichiarare con assoluta certezza che l'infrazione fosse cessata.

(262) Nella sua replica alla comunicazione degli addebiti, Aventis sottolinea di essersi accertata della completa cessazione del coinvolgimento di AAN in qualsiasi accordo illecito riguardante la metionina sin dall'inizio del febbraio 1999, pochi mesi prima di rivolgersi alla Commissione per rivelare l'esistenza del cartello della metionina. Nippon Soda ha fatto rilevare di aver posto fine alla propria partecipazione nel febbraio 1999. Degussa sostiene di aver cessato la partecipazione nel 1997.

(263) Malgrado tali osservazioni e, a scampo di dubbi, è necessario richiedere alle imprese, tuttora attive sul mercato della metionina e alle quali la presente decisione è rivolta, di porre fine all'infrazione, qualora non l'avessero ancora fatto e pertanto di astenersi da qualsiasi accordo, pratica concordata o decisione di associazioni avente lo stesso o un simile obiettivo o effetto.

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

#### CONSIDERAZIONI GENERALI

(264) Ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17, la Commissione può, mediante decisione, infliggere alle imprese ammende da mille a un milione di euro o per somme più elevate comunque non superiori al 10 % del fatturato del precedente esercizio di ciascuna impresa partecipante all'infrazione quando, intenzionalmente o per negligenza, violino l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e/o l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

(265) Nel fissare l'ammontare delle ammende, la Commissione deve tenere conto di tutte le circostanze rilevanti e in particolare della gravità e della durata dell'infrazione, i due criteri esplicitamente citati all'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17.

(266) Il ruolo esercitato da ogni impresa coinvolta nell'infrazione sarà accertato su base individuale. In particolare, la Commissione, nell'ammenda inflitta, considererà le eventuali circostanze aggravanti o attenuanti e, ove opportuno, applicherà la Comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende nei casi di cartello<sup>(96)</sup>.

(267) Nell'accertamento della gravità dell'infrazione, la Commissione terrà conto della sua natura, del suo impatto effettivo sul mercato, ove quest'ultimo possa essere misurato, e delle dimensioni del mercato rilevante. Il ruolo esercitato da ogni impresa coinvolta nell'infrazione sarà accertato su base individuale.

#### L'AMMONTARE DELL'AMMENDA

(268) Il cartello costituiva una deliberata infrazione degli articoli 81, paragrafo 1, del trattato CE e 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE: avendo piena conoscenza del carattere restrittivo delle loro azioni ed inoltre della loro illegalità, i maggiori produttori di metionina si sono accordati per istituire un sistema segreto e istituzionalizzato, volto a limitare la concorrenza in un importante settore industriale.

### 1. L'importo di base

- (269) L'importo di base viene determinato in funzione della gravità e della durata dell'infrazione.

#### Gravità

- (270) Nell'accertare la gravità dell'infrazione, la Commissione tiene conto della sua natura, del suo impatto effettivo sul mercato, ove quest'ultimo possa essere misurato, e delle dimensioni del mercato geografico rilevante.

#### Natura dell'infrazione

- (271) Dai fatti sopra esposti si desume che la presente infrazione consisteva in pratiche di ripartizione del mercato e fissazione dei prezzi, le quali, per la loro stessa natura, rappresentano il peggior tipo di violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

- (272) Gli accordi di cartello coinvolgevano i maggiori operatori del SEE ed erano concepiti, guidati e incoraggiati agli alti livelli di ciascuna società partecipante<sup>(97)</sup>. Per sua propria natura, l'attuazione di un accordo di cartello del tipo descritto sopra produce automaticamente una grave alterazione della concorrenza, ad esclusivo beneficio dei produttori che partecipano al cartello ed è altamente lesiva dei clienti e, in ultima analisi, dei consumatori.

- (273) La Commissione ritiene pertanto che la presente infrazione costituisca, per sua natura, una grave violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

- (274) Nippon Soda sostiene che, nell'accertare la natura dell'infrazione (e ai fini dell'accertamento delle eventuali ammende), la Commissione non ne ha sufficientemente dimostrato la reale gravità, sebbene non contesti l'esistenza stessa dell'infrazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE. A tale proposito, Nippon Soda afferma che il cartello non solo non aveva la capacità (e in particolare la capacità dimostrata) di esercitare una significativa influenza sul mercato europeo ma era singolarmente inefficace. Secondo il parere di Nippon Soda, i documenti della Commissione mostrano che le persone presenti alle riunioni avevano una scarsa o nessuna capacità di controllare il mercato nella maniera che ci si aspetterebbe da un cartello.

- (275) La Commissione respinge tale approccio. In primo luogo, è dimostrato (cfr. considerando 276-291) che l'infrazione ebbe un impatto sul mercato della metionina nel SEE. In secondo luogo, il fatto che il cartello non abbia ottenuto tutti i risultati auspicati dai suoi membri non prova in alcun modo che lo stesso non abbia avuto effetti sul mercato. È evidente che i cartelli di fissazione dei prezzi e ripartizione del mercato per loro natura pregiudicano il corretto funzionamento del singolo mercato. Ciò che conta è il fatto che i normali modelli concorrenziali che avrebbero governato il singolo

mercato della metionina sono stati sostituiti da una collusione riguardante il prezzo del prodotto, componente fondamentale della concorrenza. In quanto tale, l'infrazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE è ritenuta molto grave.

#### *Effettivo impatto dell'infrazione sul mercato della metionina nel SEE*

- (276) L'infrazione è stata commessa da imprese che, durante il periodo principale, detenevano la quota principale<sup>(98)</sup> dei mercati mondiali ed europei della metionina. Inoltre, gli accordi miravano specificatamente ad aumentare i prezzi più di quanto non sarebbe altrimenti avvenuto ed a ridurre le quantità vendute. Essendo stati attuati, tali accordi hanno avuto un importante impatto sul mercato.

- (277) Non sussiste alcuna necessità di specificare nel dettaglio in quale misura i prezzi differissero dalle quotazioni che sarebbero state praticate in assenza di tali accordi. Infatti, ciò non può essere sempre misurato in modo attendibile, poiché i trend di prezzo del prodotto possono essere stati influenzati contemporaneamente da numerosi fattori esterni, rendendo estremamente difficile trarre conclusioni sulla relativa importanza di tutti i possibili effetti causali.

- (278) Comunque, gli accordi del cartello sono stati attuati. Per tutta la durata del cartello, le parti si scambiavano le rispettive cifre di vendita, sulla base delle quali, come conferma Degussa nella sua replica alla comunicazione degli addebiti della Commissione, esse concordavano nuovi prezzi obiettivo (cfr. considerando 88, 128, 130, 139, 150, 154). Lo scambio di tali cifre di vendita e quote di mercato aveva una funzione strumentale nella forte pressione esercitata sui prezzi e costituiva quindi un elemento cruciale del cartello. In pratica, i nuovi prezzi obiettivo venivano effettivamente annunciati ai clienti, generalmente attraverso la stampa specializzata (cfr. considerando 88, 136, 157, 167). Le parti monitoravano attentamente l'attuazione dei propri accordi, organizzando regolari riunioni multilaterali e bilaterali, nelle quali si scambiavano le rispettive cifre di vendita, discutevano dei prezzi di mercato (consentendo così alle parti di verificare l'adesione ai prezzi obiettivo concordati) e, se necessario, convenivano di modificare i prezzi obiettivo (cfr. ad esempio considerando 88, 128, 130, 139, 150, 154).

- (279) Mentre, nei primi anni del cartello, le parti (che controllavano virtualmente tutta la produzione della metionina) erano in grado di concentrarsi sull'aumento dei prezzi della metionina (cfr. considerando 98, 103, 106, 112, 128, 136, 137), ciò divenne sempre più difficile, allorché Monsanto (Novus) fece il suo ingresso sul mercato. Quando i prezzi cominciarono a calare sensibilmente sotto l'effetto sia dell'ingresso di Monsanto sul mercato della metionina sia di un generale calo della domanda

- (Rhône-Poulenc parla del 30 % nell'estate e autunno 1989), i membri del cartello riuscirono tuttavia a invertire tale tendenza al ribasso grazie ai loro sforzi congiunti: i prezzi furono aumentati con successo dal luglio 1990 al 1992-1993. Successivamente, essi concentrarono i propri sforzi sul mantenimento dei prezzi esistenti (cfr. ad esempio considerando 137, 152-153, 160).
- (280) Ciò è confermato da una nota, presentata da Nippon Soda in relazione a una riunione, tenutasi il 17 maggio 1993<sup>(99)</sup>, dalla quale risulta che i prezzi sul mercato della metionina erano in aumento. Degussa riuscì a vendere la metionina a un prezzo di 6,80 DEM/kg a uno dei suoi maggiori clienti, la CEBECO. Prima della riunione del 7 novembre 1990, i prezzi erano ancora a 2,50 USD/kg [4,03 DEM/kg<sup>(100)</sup>]. Come indicato al considerando 112, nella riunione del novembre 1990, i membri del cartello concordarono di aumentare i prezzi da 2,50 USD/kg a 2,80 USD/kg [4,51 DEM/kg<sup>(101)</sup>]. Nippon Soda cita prezzi più alti in dollari: si supponeva che il primo aumento di gennaio (1991) portasse il prezzo in dollari a 3,30-3,50 USD/kg [equivalenti a 5,10 DEM/kg, secondo le informazioni di Nippon Soda; 5,31 DEM/kg-5,64 DEM/kg sulla base dei dati Eurostat<sup>(102)</sup>] e il secondo a 3,60-3,70 USD/kg [5,80-5,92 DEM/kg<sup>(103)</sup>].
- (281) Alla luce di quanto sopra e dell'impegno profuso da ogni partecipante nella complessa organizzazione del cartello, non esiste alcun dubbio che l'accordo anticoncorrenziale sia stato attuato per il tutto il periodo essenziale dell'infrazione. Tale attuazione continuata per un periodo di oltre dieci anni dovrebbe aver avuto un impatto sul mercato. Che ciò sia effettivamente avvenuto è dimostrato ai considerando 279 e 280.
- (282) Nippon Soda asserisce che la propria capacità di causare danni significativi ad altri operatori o consumatori su qualsiasi mercato rientrante nella giurisdizione della Commissione è sostanzialmente nulla, poiché non effettua vendite proprie nel SEE e nel cartello esercitava un ruolo passivo. Nippon Soda vende la metionina a Mitsui in Giappone, la quale rivende il prodotto nel SEE, dove detiene una quota di mercato stimata pari a solo il [ ]\*. Inoltre, Nippon Soda asserisce che il cartello stesso era singolarmente inefficace (cfr. considerando 274-275). Secondo Nippon Soda, la documentazione contenuta nel fascicolo della Commissione dimostra che i partecipanti avevano una capacità limitata di influenzare il mercato. Infatti, Nippon Soda sostiene che, in pratica, i produttori non avevano né la capacità né la volontà di fissare effettivamente il prezzo di mercato, indipendentemente dalle discussioni fatte nelle riunioni. A sostegno delle proprie argomentazioni, Nippon Soda cita la documentazione della Commissione stessa relativa al periodo 1992-1993, la quale mostra che i prezzi scesero regolarmente sotto il prezzo obiettivo di 6,20 DEM/kg.
- (283) Inoltre, i membri del presunto cartello sembravano «barare» al punto tale che le riunioni persero gradualmente la loro «raison d'être», riducendosi a semplici occasioni d'incontro, per poi cessare completamente. Mentre Nippon Soda conviene che nessuno di tali fattori necessariamente esoneri una società dalla sentenza di violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato, ciascuno di essi è appropriato, e secondo il parere di Nippon Soda, determinante ai fini di qualsiasi giudizio espresso dalla Commissione in merito alla «gravità» di qualsiasi infrazione che si giudichi compiuta da Nippon Soda.
- (284) Nella sua replica alla comunicazione degli addebiti, Degussa trae le stesse conclusioni, ponendo in rilievo il fatto che l'infrazione era limitata alla fissazione dei prezzi obiettivo. Secondo Degussa, non ci fu mai accordo su un meccanismo, atto ad applicare aumenti di prezzi o assegnare quote, volumi o clienti né esisteva un meccanismo di controllo che comprendesse un sistema di compensazione, per sorvegliare l'attuazione dell'accordo.
- (285) Di fatto, secondo Degussa, nonostante le riunioni tra Rhône-Poulenc, Nippon Soda e Degussa, la documentazione mostra che i prezzi calarono costantemente (5 DEM/kg nell'estate del 1994).
- (286) Degussa sostiene che il cartello era inefficace anche perché Novus (con una quota di mercato nel SEE pari al [ ]\*) non partecipava agli accordi. Per la stessa ragione, i partecipanti non sarebbero mai stati in grado di attuare aumenti di prezzo o uno schema di assegnazione dei volumi. Conseguentemente, secondo Degussa, l'infrazione aveva un impatto «insignificante» sul mercato SEE.
- (287) Nessuna delle argomentazioni utilizzate dalle parti per minimizzare il giudizio della Commissione secondo cui il cartello ebbe effetti sul mercato è conclusiva. Le spiegazioni fornite per il mancato raggiungimento dei prezzi obiettivo (in particolare dal 1992-1993) possono avere una qualche validità ma non dimostrano in maniera convincente che l'attuazione dell'accordo di cartello non ha esercitato un ruolo nella fissazione e nella fluttuazione dei prezzi sul mercato della metionina. Infatti, dato che le parti avevano sostituito l'incerta situazione della libera concorrenza con una continua collusione, i prezzi venivano necessariamente stabiliti a un livello diverso da quello che sarebbe prevalso in un mercato concorrenziale.
- (288) Il fatto evidenziato da Nippon Soda e Degussa che, malgrado gli sforzi del cartello, i prezzi della metionina sono calati nel tempo, illustra certamente le difficoltà, incontrate dalle parti nell'aumentare i prezzi in una difficile situazione di mercato, ma non dimostra che la pratica illecita non abbia avuto effetti sul mercato né dimostra che i prezzi non siano stati mantenuti al di sopra di un livello concorrenziale.
- (289) Al contrario, esaminando gli sforzi congiunti dei membri del cartello (cfr. considerando 278 e segg.), si può ragionevolmente concludere che, durante l'intero periodo del cartello, quindi anche dopo il 1992-1993, i membri del cartello sono riusciti a mantenere i prezzi a un livello superiore a quello che avrebbero ottenuto senza gli accordi illeciti.

(290) Come esposto al considerando 275, il fatto che i risultati perseguiti dai partecipanti al cartello non siano stati interamente raggiunti non prova in alcun modo che il cartello non abbia influito sul mercato. Inoltre, dati tra l'altro i rischi corsi dalle parti, è inconcepibile che le stesse abbiano ripetutamente convenuto di incontrarsi in varie località del mondo per fissare prezzi obiettivo per il periodo dell'infrazione, se avessero avuto la sensazione che il cartello avesse un impatto scarso o nullo sul mercato della metionina.

(291) Nella sua replica alla comunicazione degli addebiti, Degussa sostiene che la documentazione della Commissione conferma la sua asserzione che Degussa e Rhône-Poulenc, tra il 1989 e il 1990, operassero in modo completamente autonomo sul mercato (cfr. considerando 101 e 102). Tuttavia, tale argomentazione non può essere condivisa. Non solo la Commissione ha un'ampia documentazione da cui risulta che Rhône-Poulenc e Degussa hanno effettivamente continuato a partecipare all'infrazione tra il 1989 e il 1991 (cfr. considerando 95-125), ma il fatto che Rhône-Poulenc e Degussa possano aver avuto «propositi occulti» che le inducevano a trascurare in qualche misura gli impegni assunti nei confronti degli altri partecipanti al cartello non implica che esse non attuassero l'accordo di cartello. Come giudica il Tribunale di primo grado nella causa Cascades, «un'impresa che, pur essendo collusa con i propri concorrenti, segue una politica più o meno indipendente sul mercato può semplicemente tentare di sfruttare il cartello a proprio vantaggio»<sup>(104)</sup>.

#### *Dimensioni del mercato geografico rilevante*

(292) Il cartello copriva tutto il mercato comune e, successivamente alla sua creazione, anche l'intero SEE. Ogni parte del mercato comune e del SEE si trovava sotto l'influenza della collusione. Ai fini della valutazione della gravità, la Commissione giudica pertanto che il cartello abbia inciso sull'intera Comunità e, successivamente alla sua creazione, anche sul SEE.

#### *Conclusione della Commissione sulla gravità dell'infrazione*

(293) Tenuto conto della natura del comportamento in esame, del suo effettivo impatto sul mercato della metionina e del fatto che copriva l'intero mercato comune e, successivamente alla sua creazione, anche tutto il SEE, la Commissione giudica che le imprese interessate alla presente decisione abbiano commesso una grave infrazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

#### *Classificazione dei partecipanti al cartello*

(294) La gamma delle ammende, previste nell'ambito della categoria delle infrazioni gravi, consente di applicare un diverso trattamento alle imprese, allo scopo di tenere

conto della effettiva capacità economica dei trasgressori di pregiudicare in misura significativa la concorrenza, e di infliggere sanzioni, in grado di garantire un sufficiente effetto deterrente. Ciò appare particolarmente necessario ove, come nel caso presente, vi sia una notevole disparità di dimensioni tra le imprese partecipanti all'infrazione.

(295) Date le circostanze del caso, che coinvolge varie imprese, al momento di stabilire l'importo di base delle ammende, occorrerà tenere conto del peso specifico e quindi del reale impatto del comportamento lesivo di ciascuna impresa sulla concorrenza.

(296) A tale scopo, le imprese interessate possono essere divise in diverse categorie in base alla loro relativa importanza sul mercato interessato, salvo rettifica ove risulti opportuno tenere conto di altri fattori e specialmente dell'esigenza di garantire un efficace effetto deterrente.

(297) Quale base per il confronto dell'importanza relativa delle imprese sul mercato interessato, nel presente caso, la Commissione ritiene opportuno adottare le rispettive quote sul mercato mondiale del prodotto. Dato il carattere globale del mercato, tali dati forniscono il quadro più idoneo per quanto riguarda la capacità delle imprese partecipanti di causare danni significativi ad altri operatori del mercato comune e/o del SEE. Inoltre, la quota del mercato mondiale, detenuta da ogni parte del cartello fornisce un'indicazione del suo contributo all'efficacia del cartello nel suo insieme o, viceversa, dell'instabilità che avrebbe colpito il cartello se essa non vi avesse partecipato. Il confronto si basa sulle quote del mercato mondiale del prodotto durante l'ultimo anno intero dell'infrazione (1998).

(298) Rhône-Poulenc e Degussa si annoveravano tra i tre maggiori produttori di metionina sul rilevante mercato geografico e, nel 1998, le quote del mercato mondiale detenute dalle due imprese erano rispettivamente pari a [ ]\* e [ ]\*.

(299) Nippon Soda era un operatore più piccolo del mercato mondiale della metionina e, nel 1998, la sua quota stimata era pari a [ ]\*, quindi quattro volte inferiore a quella di Rhône-Poulenc, secondo operatore in ordine di grandezza.

(300) Per quanto concerne il SEE, nel 1998, la quota di mercato di Rhône-Poulenc si aggirava intorno al [ ]\* e quella di Degussa al [ ]\* mentre Nippon Soda deteneva solo il [ ]\* circa del mercato SEE della metionina (nella sua replica alla comunicazione degli addebiti della Commissione, Nippon Soda stima la propria quota di mercato nel SEE al [ ]\*).

(301) Rhône-Poulenc e Degussa costituiranno quindi una prima categoria e Nippon Soda una seconda.

(302) Sulla base di quanto sopra, la Commissione fissa i seguenti importi di base per le ammende determinate per la gravità:

- Aventis SA/AAN e Degussa: 35 milioni di EUR,
- Nippon Soda: 8 milioni di EUR.

#### *Sufficiente effetto deterrente*

(303) Al fine di garantire che l'ammenda abbia un sufficiente effetto deterrente e tenga conto del fatto che le grandi imprese dispongono di conoscenze e infrastrutture legali ed economiche che consentono loro di riconoscere con maggiore facilità i casi in cui il loro comportamento configura un'infrazione e di essere consapevoli delle conseguenze da esso derivanti ai sensi della legislazione sulla concorrenza, la Commissione intende valutare l'opportunità di ulteriori adeguamenti dell'importo iniziale.

(304) Con un fatturato a livello mondiale per il 2000 pari rispettivamente a [ ]\* e [ ]\*, Aventis e Degussa sono operatori di dimensioni nettamente superiori a Nippon Soda [fatturato mondiale pari a [ ]\* (2000)]. A tale proposito, la Commissione giudica che il punto di partenza di un'ammenda conforme ai criteri dell'importanza relativa sul mercato interessato richieda un ulteriore adeguamento al rialzo che tenga conto delle dimensioni e delle risorse complessive rispettivamente di Aventis e Degussa.

(305) Sulla base di quanto sopra, la Commissione giudica che il requisito dell'effetto deterrente richieda un aumento del 100 % ( $\times 2$ ) del punto di partenza dell'ammenda inflitta a Degussa e Aventis SA al considerando 302 la quale ammonterà quindi a 70 milioni di EUR.

#### **Durata dell'infrazione**

(306) La Commissione ritiene che Aventis, Degussa e Nippon Soda abbiano violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato dal febbraio 1986 sino al febbraio 1999 e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE dal 1° gennaio 1994 al febbraio 1999.

(307) Sebbene Nippon Soda non contesti la durata dell'infrazione stessa, essa asserisce che la durata da considerarsi ai fini della determinazione dell'ammenda non può essere di tredici anni. A sostegno di tale argomentazione, essa adduce il fatto che nel corso degli anni le riunioni hanno cambiato natura e composizione e si sono gradualmente «esaurite»; che la Commissione ha fornito una documentazione scarsa o inesistente riguardo a determinati periodi di tempo e che la Commissione ha ricevuto e preso atto della documentazione a comprova della precoce cessazione di determinate attività nel corso dei tredici anni.

(308) Nella sua replica alla comunicazione degli addebiti, Nippon Soda sostiene che, sebbene la comunicazione delle ammende indichi che un'infrazione di «lunga durata» possa comportare un incremento del 10 % all'anno, ciò non comporta che ogni infrazione debba essere assoggettata a tale incremento «per anno». In

secondo luogo, l'esame separato della durata ha lo scopo di consentire l'imposizione di ammende per restrizioni «che abbiano avuto un impatto lesivo sui consumatori per un lungo periodo». Come esposto precedentemente a proposito della «gravità», Nippon Soda sostiene che l'effettivo impatto sui consumatori non è dimostrato. In terzo luogo, Nippon Soda afferma che, nell'esame delle ammende, sarebbe erroneo considerare la durata come il periodo intercorrente tra il primo e l'ultimo elemento di un'infrazione complessa, senza accertare quanto avvenuto nel frattempo.

(309) Da parte sua, Aventis, nella sua replica alla comunicazione degli addebiti della Commissione, sostanzialmente non contesta la durata dell'infrazione, seppure avanzi qualche dubbio sulla credibilità dell'informazione fornita da Nippon Soda in merito alla data d'inizio dell'infrazione, in particolare per quanto riguarda la riunione del febbraio 1986. Come accennato precedentemente, in questo contesto, essa sostiene che la mancanza di maggiori informazioni sui contatti degli anni '80 non deve essere interpretata come un tentativo di nascondere tali contatti, bensì piuttosto con il fatto che, come prevedibile, i ricordi e le annotazioni erano più completi negli anni '90. L'inizio e la durata degli accordi di cartello sono stati stabiliti ai considerando 82-86 e 251-259. Infine, Degussa contesta fermamente la durata dell'infrazione, ammettendo esclusivamente la propria partecipazione all'infrazione tra il 1992 e il 1997. La durata della partecipazione di Degussa al cartello è esposta ai considerando 251-259.

(310) La Commissione respinge le argomentazioni di Nippon Soda. Una volta stabilite l'esistenza e la durata dell'infrazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE, la Commissione, nel determinare l'ammenda, deve tenere conto dell'intera durata dell'infrazione. Come sottolineato dalla Corte di giustizia (che conferma la sentenza del Tribunale di primo grado) nella causa C-49/92 P Commissione contro Anic Partecipazioni SpA, un cartello complesso può essere propriamente visto come una singola infrazione continuata per il periodo di tempo in cui esso esisteva, anche se l'accordo viene modificato di volta in volta o i suoi meccanismi vengono adeguati o rafforzati allo scopo di tenere conto di nuovi sviluppi. La validità di tale valutazione non è inficiata dalla possibilità che uno o più elementi di una serie di atti o di un comportamento continuato costituiscono individualmente e di per se stessi una violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE. L'infrazione può pertanto essere a buon diritto considerata esistente dal febbraio 1986 al febbraio 1999.

(311) La Commissione conclude pertanto che Aventis, Degussa e Nippon Soda hanno commesso l'infrazione per dodici anni e dieci mesi. Gli importi di partenza delle ammende determinate per la gravità (cfr. considerando 302 e considerando 311) vengono pertanto incrementati del 10 % per anno (e del 5 % per 6 mesi), ovvero del 125 %.

**Conclusioni sugli importi di base**

(312) Di conseguenza, la Commissione fissa i seguenti importi di base per le ammende:

- Aventis SA/AAN: 157,5 milioni di EUR,
- Degussa AG: 157,5 milioni di EUR,
- Nippon Soda Company Ltd: 18 milioni di EUR.

**2. Circostanze aggravanti****Ruolo del leader nell'infrazione**

- (313) La Commissione è in possesso di elementi indicanti che alcuni dei destinatari della presente decisione presero iniziative per lanciare il cartello.
- (314) Come citato ai considerando 82-84, Rhône-Poulenc e Degussa contattarono inizialmente le controparti giapponesi, allo scopo di avviare accordi di prezzo anti-concorrenziali sul mercato della metionina e di limitare le importazioni dal Giappone nel SEE. A proposito delle riunioni del 1990, Rhône-Poulenc ricorda di aver concordato con Degussa di «far entrare Nippon Soda nello schema» (cfr. precedente considerando 110).
- (315) D'altro canto, se si considera la totalità della documentazione del presente caso, come descritto nella parte relativa ai fatti della presente decisione, si assiste al quadro di un cartello d'iniziativa comune. È stabilito che tutti i membri del cartello partecipavano alla maggior parte delle riunioni del cartello e le organizzavano a turno. Tutti partecipavano attivamente e direttamente all'infrazione, scambiandosi i dati delle vendite ed esaminando e discutendo i prezzi obiettivo.
- (316) Aventis inoltre sostiene che RPAN non ha costretto alcuna società a prendere parte al cartello né ha agito da istigatore o leader. Essa sostiene altresì che Nippon Soda esercitava un ruolo molto attivo nel cartello e Degussa spesso agiva da leader del cartello<sup>(105)</sup>.
- (317) Degussa sostiene che non si debba ritenere che essa abbia rivestito un ruolo più attivo di Rhône-Poulenc o Nippon Soda nel cartello. Laddove, nella comunicazione degli addebiti, si afferma che la riunione del 1987 a Francoforte fu presieduta da Degussa, quest'ultima sostiene che il ruolo consisteva esclusivamente nel fornire una sala per la riunione e nel presentare i singoli partecipanti. Laddove Rhône-Poulenc afferma che [ ]\* di Degussa organizzò una riunione con Nippon Soda a Hong Kong, si dovrebbe intendere che essa si limitò a contattare Nippon Soda a seguito di una comune decisione di Degussa e Rhône-Poulenc che prevedeva l'organizzazione di una riunione a Hong Kong. Infine, la Commissione dovrebbe tenere conto del fatto che il ruolo di Degussa tra il 1991 e il 1994 è posto in rilievo, in quanto la maggior parte delle informazioni relative a tale periodo deriva dagli appunti presi da [ ]\* di Degussa.

(318) Alla luce di quanto sopra, la Commissione giudica che non si possa identificare alcun leader specifico.

**3. Circostanze attenuanti****Ruolo esclusivamente passivo nell'infrazione**

- (319) Nella sua replica, Nippon Soda afferma che, per quanto riguarda le discussioni a proposito del SEE, essa ha sempre esercitato un ruolo passivo nell'ambito dell'infrazione, asserendo che la sua quota ridotta sul mercato della metionina a livello mondiale e del SEE (nel quale essa, inoltre, è presente solo attraverso Mitsui) comportava che i produttori europei agissero quali leader naturali in questioni relative ai mercati europei [ ]\*.
- (320) L'effettiva capacità economica delle imprese di influenzare il mercato del SEE sulla base delle proprie dimensioni economiche è stata considerata nel calcolo dell'importo di base dell'ammenda (cfr. considerando 294-302).
- (321) La Commissione non ha ragione di ritenere che Nippon Soda esercitasse un ruolo passivo nell'infrazione, del tipo «seguito il mio leader». Nippon Soda partecipava alla grande maggioranza delle riunioni del cartello identificate e prendeva parte direttamente e attivamente all'infrazione. Infatti, Nippon Soda prese parte alle riunioni e scambiò informazioni sulle vendite per tutta la durata della sua partecipazione. Nippon Soda non può pertanto sostenere di aver esercitato un «ruolo puramente passivo»<sup>(106)</sup>.
- (322) Il documento preparatorio di Nippon Soda del 5 maggio 1990<sup>(107)</sup>, ad esempio, indica chiaramente che nel 1989, «Nippon Soda e Rhône-Poulenc avevano tentato di convincere Degussa a non adeguarsi ai bassi prezzi praticati allora da Monsanto e Sumitomo», intervenendo quindi attivamente per indirizzare le attività del cartello.
- (323) La Commissione conclude pertanto che Nippon Soda non ha il diritto di beneficiare di una riduzione dell'ammenda sulla base di un presunto ruolo puramente passivo svolto nel cartello.
- (324) Infine, il fatto che Nippon Soda fosse un piccolo operatore del mercato della metionina non la solleva dalla propria responsabilità societaria. In particolare, Nippon Soda avrebbe potuto riferire del cartello alla Commissione.
- Mancata attuazione pratica degli accordi lesivi**
- (325) Come discusso ai considerando 278-281, la Commissione giudica che gli accordi anticoncorrenziali siano stati messi accuratamente in pratica. La presente circostanza attenuante non è pertanto applicabile ad alcuno dei destinatari della presente decisione.

### Altre circostanze attenuanti

- (326) Come discusso precedentemente (cfr. considerando 282-287), Nippon Soda e Degussa hanno sostenuto che la Commissione dovrebbe ritenere che gli accordi abbiano avuto un impatto «insignificante» sul mercato SEE. Sia Nippon Soda sia Degussa sottolineano che, malgrado gli accordi di cartello, i prezzi continuarono a scendere sotto gli obiettivi concordati. Sia Degussa sia Nippon Soda hanno altresì sostenuto che i partecipanti non erano sempre intenzionati ad attuare gli accordi.
- (327) La Commissione giudica che l'infrazione abbia avuto un impatto notevole sul mercato SEE, come esposto ai considerando 276-291. La Commissione rileva innanzitutto che l'attuazione degli accordi sui prezzi obiettivo non richiede necessariamente l'applicazione di tali prezzi esatti. Inoltre, la regolare mancata applicazione degli obiettivi di prezzo concordati non costituisce necessariamente una circostanza attenuante. Gli accordi si possono ritenere attuati, ove le parti fissino i propri prezzi in maniera da farli oscillare nella direzione dell'obiettivo concordato e questo è quanto avvenuto nel caso del cartello relativo al mercato della metionina.
- (328) In secondo luogo, sebbene già esposto al considerando 291, la Commissione intende sottolineare ancora una volta che il fatto che un'impresa, di cui si sia provata la partecipazione a una collusione in cui prezzi con i propri concorrenti, non si sia sempre comportata sul mercato con le modalità concordate con i concorrenti non costituisce necessariamente materia di cui tenere conto quale circostanza attenuante all'atto di determinare l'ammontare dell'ammenda da infliggersi. Come affermato precedentemente, un'impresa che, pur essendo collusa con i propri concorrenti, segue una politica più o meno indipendente sul mercato può semplicemente tentare di sfruttare il cartello a proprio vantaggio <sup>(108)</sup>.
- (329) Per quanto riguarda l'affermazione di Nippon Soda (cfr. il precedente considerando 282), secondo cui la sua partecipazione agli accordi del cartello avrebbe causato nient'altro che un impatto insignificante su qualsiasi mercato sottoposto alla giurisdizione della Commissione, in quanto essa stessa non vende metionina nel SEE, la Commissione segnala che il semplice fatto che Nippon Soda venda nel SEE attraverso un distributore indipendente non può di per sé costituire una circostanza attenuante. Per quanto concerne Nippon Soda, non solo si è dimostrato che partecipò attivamente agli accordi del cartello durante l'intero periodo di durata dello stesso (cfr. considerando 319-324), ma anche che l'infrazione ebbe un impatto effettivo sul mercato (cfr. considerando 276-291). Come accennato precedentemente, la Commissione ha tenuto in debito conto il fatto che le dimensioni economiche di Nippon Soda rispetto agli altri membri del cartello comportavano un'inferiore capacità economica di influenzare il mercato SEE (cfr. considerando 294-302).
- (330) Degussa segnala inoltre di aver preso misure atte a prevenire qualsiasi futura infrazione delle norme anti-trust, adottando nel presente contesto un programma di conformità. La Commissione accoglie con favore il fatto che Degussa abbia istituito una politica di conformità alla legislazione anti-trust. Tuttavia, ritiene che tale inizia-

tiva sia tardiva e, trattandosi di uno strumento preventivo, non esime la Commissione dal proprio dovere di punire una violazione delle norme sulla concorrenza, commessa da Degussa in passato. Alla luce di quanto sopra, la Commissione non intende considerare l'adozione da parte di Degussa di un programma di conformità come una circostanza attenuante, atta a giustificare una riduzione dell'ammenda.

- (331) La Commissione conclude pertanto che non sussistono circostanze attenuanti applicabili ai partecipanti alla presente infrazione riguardante il mercato della metionina.

### 4. Applicazione della comunicazione sulla cooperazione della Commissione

- (332) I destinatari della presente decisione hanno collaborato con la Commissione in diverse fasi dell'indagine sull'infrazione, allo scopo di ottenere il trattamento favorevole, stabilito nella comunicazione sulla cooperazione della Commissione. Al fine di rispondere alle legittime aspettative delle imprese interessate per quanto riguarda la non imposizione o la riduzione delle ammende sulla base della loro collaborazione, nel capitolo seguente, la Commissione valuta se le parti interessate abbiano soddisfatto le condizioni previste dalla comunicazione sulla cooperazione.

### Non imposizione di un'ammenda o sostanziale riduzione del relativo importo («Capitolo B»)

- (333) Aventis sostiene di soddisfare le condizioni previste dalla comunicazione sulla cooperazione della Commissione, al fine di ottenere una riduzione dell'ammenda pari ad almeno il 75 % o addirittura un'esenzione dall'ammenda che sarebbe stata altrimenti inflitta.
- (334) Aventis (AAN) sottolinea di aver preso per prima l'iniziativa di informare la Commissione in merito all'esistenza del cartello della metionina e al proprio coinvolgimento nello stesso nonché di aver prodotto per prima una documentazione decisiva, senza la quale, secondo Aventis, il cartello non sarebbe stato probabilmente scoperto. Inoltre, Aventis sostiene che RPAN aveva già posto fine al proprio coinvolgimento nel cartello, allorché, nel maggio 1999, essa informò la Commissione della sua esistenza.
- (335) Aventis sostiene inoltre di aver costantemente collaborato con la Commissione e di aver fornito tutte le informazioni in proprio possesso. Inoltre, Aventis sostiene di non aver mai costretto altre società a prendere parte al cartello né di aver agito da istigatore o leader, contrariamente alle affermazioni fatte da Nippon Soda.
- (336) Inoltre, Aventis (successore di Rhône-Poulenc) <sup>(109)</sup> contesta qualsiasi allusione esplicita o tacita contenuta nella comunicazione degli addebiti al fatto che Rhône-Poulenc abbia tentato di nascondere o minimizzare i contatti tra i produttori negli anni '80. Al contrario, Aventis afferma che l'inizio e la fine dei contratti tra i produttori di metionina non sarebbero stati resi noti, se non fosse stato per Rhône-Poulenc, l'unica che abbia descritto le ultime tre riunioni dal mese di maggio 1998

al febbraio 1999. Aventis afferma che, quando ha denunciato il cartello, era consapevole del fatto che lo stesso sarebbe stato considerato un'infrazione di lunga durata, ovvero superiore a cinque anni, e che tale fattore poteva comportare un notevole aumento dell'ammontare dell'ammenda. Infine, a parere di Aventis, la Commissione dovrebbe considerare che AAN non ha partecipato ad alcuna precedente infrazione dello stesso tipo.

(337) Aventis sottolinea altresì che la comunicazione sulla cooperazione trova applicazione con la massima efficacia proprio in cartelli del tipo del cartello della metionina: se la Commissione non concede l'immunità dall'ammenda alla prima parte che la informa sulle pratiche illecite di un cartello come quello della metionina, la politica di cooperazione perseguita dalla Commissione non produrrà gli effetti desiderati, incoraggiando le società a denunciare i cartelli.

(338) La Commissione riconosce che Aventis è stata la prima impresa a sottoporre una documentazione decisiva sull'esistenza di un cartello internazionale riguardante il settore della metionina nel SEE. Tale informazione è stata fornita in una dichiarazione presentata da Rhône-Poulenc il 26 maggio 1999, successivamente alla quale la Commissione ha svolto un'indagine presso Degussa-Hüls. Aventis pertanto soddisfa le condizioni previste al capitolo B della comunicazione sulla cooperazione.

(339) La Commissione rileva che Rhône-Poulenc non era in grado di fornire prove documentarie della violazione, poiché i dipendenti RPAN non avevano creato o tenuto documenti rilevanti. La Commissione rileva altresì che la dichiarazione non era completa per quanto riguarda le attività del cartello negli anni '80. Dapprima, sulla base delle informazioni a sua disposizione, Aventis ritenne addirittura che tali accordi «non rappresentassero uno sforzo organizzato per raggiungere degli accordi volti a fissare i prezzi o manipolare il mercato e che gli stessi fossero stati discontinui nel 1987 o 1988». La Commissione dà atto tuttavia che ciò si può spiegare con il fatto che il ricordo degli eventi era incompleto, come asserito da Aventis/AAN. Infine, la Commissione rileva che Aventis non ha sostanzialmente contestato i fatti descritti nella comunicazione degli addebiti della Commissione. La Commissione terrà quindi conto di tutti questi elementi nella determinazione della riduzione dell'ammenda.

(340) La Commissione concede pertanto ad Aventis una riduzione del 100 % dell'ammenda che le sarebbe stata inflitta se non avesse collaborato con la Commissione.

(341) Nippon Soda sostiene che, grazie alle informazioni da essa fornite sull'infrazione prima del 1990, si debba ritenere che la stessa soddisfi tutte le condizioni previste alle categorie B o C della comunicazione sulla cooperazione. Nippon Soda asserisce che, se la Commissione dovesse giudicare che la documentazione di Nippon Soda relativa alle infrazioni antecedenti il 1990 non

soddisfa le condizioni previste ai punti B o C della comunicazione sulla cooperazione, essa non darebbe a Nippon Soda il credito dovuto per i contributi resi in relazione a tale periodo. Nippon Soda pertanto richiede che la Commissione, avvalendosi della propria discrezione, riconosca e premi il valore aggiunto da Nippon Soda in relazione al periodo antecedente il 1990, concedendole una riduzione superiore a quella prevista dalla comunicazione sulla cooperazione.

(342) Né Nippon Soda né Degussa hanno fornito per prime alla Commissione informazioni decisive sul cartello della metionina, come previsto alla lettera b) del capitolo B della comunicazione sulla cooperazione, né soddisfano i requisiti previsti alla lettera a) di detto capitolo B.

#### **Sostanziale riduzione di un'ammenda («Capitolo C»)**

(343) Nippon Soda e Degussa non hanno fornito per prime alla Commissione informazioni decisive sul cartello della metionina, come previsto alla lettera a) del capitolo C della comunicazione sulla cooperazione. Di conseguenza, le suddette imprese non soddisfano i requisiti previsti nel suddetto capitolo C.

#### **Significativa riduzione di un'ammenda**

(344) Riguardo al periodo successivo al 1990, Nippon Soda sostiene di soddisfare ampiamente le condizioni previste alla categoria D della comunicazione sulla cooperazione e di dover quindi beneficiare del massimo della riduzione prevista alla categoria D della comunicazione sulla cooperazione per il periodo successivo al 1990, cioè il 50 %. Nippon Soda asserisce che la propria collaborazione nel presente caso ha consentito alla Commissione di presentare un caso molto più attendibile e ben documentato riguardo al periodo dopo il 1990 di quanto sarebbe stato altrimenti possibile. Nippon Soda ritiene pertanto che la Commissione dovrebbe usare la propria discrezione per concedere una maggiore indulgenza in relazione a tale periodo. Infine, Nippon Soda sostiene altresì che le dovrebbe essere concessa una riduzione dell'ammenda per non aver contestato alcuno dei fatti contenuti nella comunicazione degli addebiti.

(345) La Commissione ammette che Nippon Soda ha fornito informazioni che hanno contribuito notevolmente a stabilire i fatti relativi all'esistenza degli accordi di cartello prima del 1990. Tuttavia, come citato precedentemente, Nippon Soda non può beneficiare delle categorie B o C della comunicazione sulla cooperazione, poiché non è stata la prima a produrre la documentazione decisiva richiesta alla lettera b) del capitolo B e alla lettera a) del capitolo C<sup>(110)</sup>.

(346) La Commissione conclude che Nippon Soda soddisfa le condizioni previste nel primo e secondo capoverso del capitolo D, punto 2, della comunicazione sulla cooperazione.

- (347) Le informazioni di Nippon Soda erano dettagliate e sono state pertanto ampiamente utilizzate dalla Commissione nello svolgimento della sua indagine. Nippon Soda ha fornito valide informazioni sull'ambiente, le origini e il funzionamento del cartello. Come citato precedentemente, la Commissione giudica che le informazioni fornite da Nippon Soda in relazione al periodo antecedente il 1990 abbiano notevolmente contribuito a stabilire l'esistenza degli accordi di cartello tra il 1986 e il 1990. La Commissione riconosce inoltre che Nippon Soda non ha contestato i fatti riportati nella comunicazione degli addebiti. Allo scopo di tenere in debito conto le informazioni, fornite riguardo agli accordi del cartello prima del 1990, ed altri aspetti del contributo reso da Nippon Soda all'indagine (compresa la mancata contestazione dei fatti), la Commissione le concederà una riduzione del 50 % rispetto all'ammenda che le sarebbe stata inflitta se non avesse collaborato con la Commissione.
- (348) Da parte sua, Degussa sostiene di aver collaborato ampiamente con la Commissione durante l'indagine, fornendo valide informazioni sul funzionamento del cartello dal 1992 al 1997, e pertanto di essere andata notevolmente oltre il proprio obbligo legale di rispondere alla richiesta d'informazioni della Commissione. Degussa sostiene altresì di aver assistito la Commissione nell'opera di chiarimento, classificazione e collocazione dei documenti nell'esatto contesto, consentendole di dimostrare il funzionamento del cartello dal 1992 al 1997. Di conseguenza, Degussa sostiene di essere qualificata per ottenere una significativa riduzione dell'ammenda.
- (349) La Commissione rileva, tuttavia, che le informazioni fornite da Degussa sono state reperite nel corso dell'indagine svolta presso gli uffici di Degussa-Hüls il 16 giugno 1999 o fornite da Degussa in risposta alla richiesta d'informazioni della Commissione del 28 luglio 1999.
- (350) A tale riguardo, Degussa sostiene che la Commissione, nella sua comunicazione degli addebiti, ha ingiustamente rifiutato di ammettere la natura volontaria della collaborazione di Degussa. Degussa sostiene altresì che, in base alla giurisprudenza del Tribunale di primo grado<sup>(11)</sup>, essa non era obbligata a rispondere alle domande, formulate dalla Commissione nella sua lettera ai sensi dell'articolo 11, poiché le stesse «andavano chiaramente oltre i meri elementi di fatto».
- (351) La Commissione non può accettare tale argomentazione e conferma il proprio parere, secondo cui gran parte della collaborazione offerta da Degussa non può essere classificata come «volontaria». Infatti, la maggior parte delle informazioni fornite da Degussa in risposta alla richiesta ai sensi dell'articolo 11 rientra interamente nell'ambito dell'obbligo di un'impresa di rispondere pienamente a tali richieste, di cui all'articolo 11 del regolamento n. 17. Nessuna delle domande, poste dalla Commissione nella lettera ai sensi dell'articolo 11, cui Degussa fa riferimento a sostegno del proprio parere, può essere considerata lesiva dei diritti di Degussa alla difesa. Come sostenuto dalla Corte nella causa Orkem<sup>(12)</sup>, il regolamento n. 17 non conferisce a un'impresa oggetto d'indagine alcun diritto di sottrarsi per il motivo che potrebbe risulterne la prova di un'infrazione, da essa compiuta, alle norme sulla concorrenza. Le incombe, anzi, un obbligo di attiva collaborazione, per cui deve tenere a disposizione della Commissione tutte le informazioni riguardanti l'oggetto dell'indagine.
- (352) Nella sua richiesta d'informazioni, la Commissione intendeva principalmente ottenere precisazioni di fatto circa i documenti (e alcune citazioni non chiare contenute nei documenti), reperiti presso gli uffici di Degussa nel corso dell'indagine svolta il 16 giugno 1999, e la produzione di documenti preesistenti. Secondo la giurisprudenza consolidata dei tribunali<sup>(13)</sup>, la Commissione ha la facoltà di richiedere tali precisazioni di fatto. A tale riguardo, il Tribunale di primo grado ha affermato<sup>(14)</sup> che «il fatto di essere obbligati a rispondere ai quesiti di mero fatto posti dalla Commissione [...] non è idoneo a costituire una violazione del principio del rispetto dei diritti della difesa o del diritto a un processo equo. Infatti nulla impedisce al destinatario di dimostrare, in un momento successivo nell'ambito del procedimento amministrativo o nel corso di un procedimento dinanzi al giudice comunitario, nell'esercizio dei suoi diritti di difesa, che i fatti esposti nelle risposte o i documenti comunicati hanno un significato diverso da quello considerato dalla Commissione».
- (353) La Commissione tuttavia ammette che Degussa non avrebbe potuto essere costretta a fornire tutte le informazioni da essa rese e che le informazioni fornite da Degussa confermavano la grande maggioranza delle riunioni tenutesi tra il 1992 e il 1997 nonché numerosi dei fatti in questione. Data la complessiva collaborazione di Degussa all'indagine, la Commissione conclude quindi che Degussa soddisfa i requisiti previsti nel primo capoverso del capitolo D, punto 2, della comunicazione sulla cooperazione e le concede una riduzione del 25 % sull'ammenda che le sarebbe stata inflitta se non avesse collaborato con la Commissione.
- (354) Degussa tuttavia contesta i fatti riportati nella comunicazione degli addebiti per quanto riguarda la durata del cartello, sostenendo che «i fatti, descritti nella comunicazione degli addebiti, sono corretti solo in quanto affermano che Degussa ha preso parte all'accordo illecito dalla metà del 1992 sino 1997 (riunione di Copenaghen)». La Commissione, nella parte relativa ai fatti della presente decisione, ha dimostrato che Degussa ha effettivamente partecipato agli accordi di cartello per tutta la durata delle infrazioni. La Commissione deve pertanto concludere che Degussa non soddisfa i requisiti previsti dal secondo capoverso del capitolo D, punto 2, della comunicazione sulla cooperazione. Di conseguenza, Degussa non è qualificata per ottenere una riduzione dell'ammenda in conformità al secondo capoverso del capitolo D, punto 2, della comunicazione sulla cooperazione della Commissione.

### Conclusione sull'applicazione della comunicazione sulla cooperazione

(355) In conclusione, con riferimento alla natura della rispettiva collaborazione e alla luce delle condizioni previste dalla comunicazione sulla cooperazione, la Commissione concederà ai destinatari della presente decisione le seguenti riduzioni d'ammenda:

- ad Aventis SA/AAN: una riduzione del 100 %,
- a Degussa AG: una riduzione del 25 %,
- a Nippon Soda Company Ltd: una riduzione del 50 %.

### 5. Importi definitivi delle ammende inflitte nel presente procedimento

(356) In conclusione, le ammende da infliggersi in conformità all'articolo 15, paragrafo 2, lettera a), del regolamento n. 17, sono le seguenti:

- Aventis SA/AAN: 0 EUR,
- Degussa AG: 118 125 000 EUR,
- Nippon Soda Company Ltd 9 000 000 di EUR,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

#### Articolo 1

Aventis SA e Aventis Animal Nutrition SA, responsabili congiuntamente, Degussa AG e Nippon Soda Company Ltd hanno violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, per aver partecipato, nel modo e nella misura descritti nell'argomentazione, a un complesso di accordi e pratiche concordate nel settore della metionina.

L'infrazione si è protratta:

- dal febbraio 1986 al febbraio 1999.

#### Articolo 2

Qualora non lo avessero già fatto, le imprese di cui all'articolo 1 porranno immediatamente fine all'infrazione e in futuro si asterranno dall'attuare qualsiasi accordo o pratica concordata, in relazione alle rispettive attività nel settore della metionina, aventi oggetto o effetto identici o simili all'infrazione.

#### Articolo 3

Alle imprese di cui all'articolo 1 vengono inflitte le seguenti ammende per le infrazioni rilevate nella presente decisione:

- a Degussa AG, un'ammenda di 118 125 000 EUR,
- a Nippon Soda Company Ltd, un'ammenda di 9 000 000 di EUR.

#### Articolo 4

Le ammende devono essere versate entro tre mesi dalla notifica della presente decisione sul seguente conto bancario:

conto n. 642-0029000-95 della Commissione europea presso:

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) SA  
Avenue des Arts/Kunstlaan, 43  
B-1040 Bruxelles

Codice SWIFT: BBVABEBB

Codice IBAN: BE76 6420 0290 0095.

Dopo la scadenza di tale termine, le ammende producono automaticamente interessi, al tasso applicato dalla Banca centrale europea alle proprie operazioni di rifinanziamento il primo giorno lavorativo del mese nel corso del quale la presente decisione è stata adottata, maggiorato di 3,5 punti percentuali.

#### Articolo 5

Sono destinatarie della presente decisione:

Aventis SA  
1, Avenue de l'Europe  
F-67300 Strasbourg

Aventis Animal Nutrition SA  
42, Avenue Aristide Briand  
F-92150 Antony

Degussa AG  
Bennigsenplatz 1  
D-40474 Düsseldorf

Nippon Soda Company Ltd  
Shinotemachi Building  
2-2-1 Otemachi/Chiyoda-Ku  
Tokyo 100-8165 (Giappone).

La presente decisione costituisce titolo esecutivo conformemente all'articolo 256 del trattato CE.

Fatto a Bruxelles, il 2 luglio 2002.

Per la Commissione

Mario MONTI

Membro della Commissione

(\*) Le parentesi quadre contrassegnate da un asterisco contraddistinguono informazioni confidenziali cancellate dal testo.

(<sup>1</sup>) GU L 13 del 21.2.1962, pag. 204/62.

(<sup>2</sup>) GU L 1 del 4.1.2003, pag. 1.

(<sup>3</sup>) GU L 354 del 30.12.1998, pag. 18.

(<sup>4</sup>) GU C 241 dell'8.10.2003.

(<sup>5</sup>) GU L 395 del 30.12.1989, pag. 1.

(<sup>6</sup>) Caso IV/M.1378 (GU C 254 del 7.9.1999, pag. 5).

(<sup>7</sup>) [1767].

- <sup>(8)</sup> [1800-1801, 1802-1805, 1806-1809, 1810-1813, 1814-1820].
- <sup>(9)</sup> Replica di Sumitomo ai sensi dell'articolo 11, pag. 6 e segg.
- <sup>(10)</sup> [1767].
- <sup>(11)</sup> [1614-1615].
- <sup>(12)</sup> [1732].
- <sup>(13)</sup> [1616].
- <sup>(14)</sup> [1767].
- <sup>(15)</sup> Agli altri tale distinzione potrebbe non essere apparsa altrettanto evidente quanto a Nippon Soda: Degussa ha continuato ad utilizzare il termine «vertice». Tuttavia, risulta che l'indirizzo e il centro dell'attenzione delle riunioni siano variati con l'ingresso di Monsanto (le cui attività nel campo della metionina sono state successivamente trasferite e incorporate nella Novus) nel mercato europeo nel 1988-1989.
- <sup>(16)</sup> [1802-1805].
- <sup>(17)</sup> [1712-1713, 1719].
- <sup>(18)</sup> [1719-1720].
- <sup>(19)</sup> Dichiarazione di Nippon Soda del 23 febbraio 2000, alle pagine 4 e 5 [1767-1768].
- <sup>(20)</sup> [1800-1801].
- <sup>(21)</sup> [1800-1801].
- <sup>(22)</sup> Si tratta ovviamente di un errore di battitura e si intende il 1990.
- <sup>(23)</sup> La nota mostra inoltre che i membri del cartello erano essenzialmente preoccupati per l'ingresso di Monsanto sul mercato (i documenti rinvenuti presso Degussa, contenenti i dettagli delle vendite di Monsanto nel 1990 in tonnellate, e i suoi importanti clienti indicano che Monsanto costituiva una grossa preoccupazione per il cartello, vedere alle pagine [49] e [50-51]. In vari momenti nel corso di tutta la durata del cartello, essi hanno tentato di ottenere la collaborazione di Monsanto.
- <sup>(24)</sup> [1712].
- <sup>(25)</sup> [1768].
- <sup>(26)</sup> [1772-1773].
- <sup>(27)</sup> [1773].
- <sup>(28)</sup> [1782-1799].
- <sup>(29)</sup> [558].
- <sup>(30)</sup> [134-137].
- <sup>(31)</sup> [195].
- <sup>(32)</sup> [136].
- <sup>(33)</sup> [567].
- <sup>(34)</sup> [192-193].
- <sup>(35)</sup> [198].
- <sup>(36)</sup> [190-191].
- <sup>(37)</sup> [187].
- <sup>(38)</sup> [173].
- <sup>(39)</sup> [192-193].
- <sup>(40)</sup> [175-180].
- <sup>(41)</sup> [1806-1809].
- <sup>(42)</sup> [1810-1813].
- <sup>(43)</sup> [1814-1820].
- <sup>(44)</sup> [1814-1820] (pag. 5).
- <sup>(45)</sup> [167-172].
- <sup>(46)</sup> [167-172] (pag. 4).
- <sup>(47)</sup> Più volte negli accordi si accenna al fatto che i partecipanti dovevano cercare di convincere Novus ad unirsi agli accordi, ma non se ne fece nulla.
- <sup>(48)</sup> [154-158].
- <sup>(49)</sup> [154-158] (ultima pagina).
- <sup>(50)</sup> [118-121].
- <sup>(51)</sup> [122].
- <sup>(52)</sup> [125-133].
- <sup>(53)</sup> [59].
- <sup>(54)</sup> [105-115].
- <sup>(55)</sup> [105-115] (pag. 11).
- <sup>(56)</sup> [80-83].
- <sup>(57)</sup> [97].
- <sup>(58)</sup> [ ]\* di Degussa, che partecipò sino al 1991.
- <sup>(59)</sup> [294].
- <sup>(60)</sup> [1776].
- <sup>(61)</sup> [1773, 1745-1754].
- <sup>(62)</sup> [1773].
- <sup>(63)</sup> [1724-1725].
- <sup>(64)</sup> [1724].
- <sup>(65)</sup> [1725].
- <sup>(66)</sup> [1775].
- <sup>(67)</sup> [1726].
- <sup>(68)</sup> Cfr. atto finale dell'accordo sullo Spazio economico europeo (GU L 1 del 3.1.1994, pag. 3).
- <sup>(69)</sup> In conformità all'articolo 56, paragrafo 1, lettera b), dell'accordo SEE e ferma restando la competenza della Commissione europea, ove sia pregiudicato il commercio tra Stati membri della CE, l'ESA è anch'essa competente nei casi in cui il fatturato delle imprese interessate nel territorio degli Stati EFTA è pari o superiore al 33 % del loro fatturato nel territorio del SEE.
- <sup>(70)</sup> Cfr. il successivo capitolo 5 «Effetti sul commercio tra Stati membri della Comunità e parti contraenti del SEE».
- <sup>(71)</sup> Cause riunite T-305/94 ecc. Limburgse Vinyl Maatschappij NV e altri contro Commissione (PVC II), Racc. 1999, pag. II-931, punto 715.
- <sup>(72)</sup> La giurisprudenza della Corte di giustizia e del Tribunale di primo grado, analizzata di seguito in relazione all'interpretazione dei termini «accordi» e «pratiche concordate» contenuti nell'articolo 81 del trattato CE, esprime principi stabiliti prima della firma dell'accordo SEE. Essa si applica quindi in egual misura a tali termini, ove gli stessi vengano utilizzati nell'articolo 53 dell'accordo SEE. I riferimenti all'articolo 81 si applicano quindi anche all'articolo 53.
- <sup>(73)</sup> Causa 48/69, Imperial Chemical Industries contro Commissione, Racc. 1972, pag. 619, punto 64.
- <sup>(74)</sup> Cause riunite 40-48/73 ecc. Suiker Unie e altri contro Commissione, Racc. 1975, pag. 1663.
- <sup>(75)</sup> Cfr. anche sentenza del Tribunale di primo grado nella causa T-7/89 Hercules contro Commissione, Racc. 1991, pag. II-1711, punto 256.
- <sup>(76)</sup> Cfr. sentenza della Corte di giustizia nella causa C-199/92 P Hüls contro Commissione, Racc. 1991, pag. I-4287, punti 158-166.
- <sup>(77)</sup> Sentenza del Tribunale di primo grado nella causa T-7/89 Hercules contro Commissione, punto 264.
- <sup>(78)</sup> Punto 696.
- <sup>(79)</sup> Sentenza del Tribunale di primo grado nella causa T-7/89 Hercules contro Commissione, punti 262-263.
- <sup>(80)</sup> Sentenza della Corte di giustizia nella causa C-49/92 Commissione contro Anic, Racc. 1999, pag. I-4125, punto 83.
- <sup>(81)</sup> Cfr. sentenza del Tribunale di primo grado nella causa T-25/95 e al.: Cimenteries CBR e altri contro Commissione, Racc. 2000, pag. II-491, punto 2430.
- <sup>(82)</sup> In base alla replica di Degussa alla lettera della Commissione a norma dell'articolo 11, tale riunione si tenne a Lisbona dal 15 al 17 marzo 1992. Nella replica alla comunicazione degli addebiti, Degussa vi fa riferimento parlando della riunione di «Barcellona» del 1992, ma si intende di fatto «Lisbona» anziché «Barcellona».

- <sup>(83)</sup> Cfr. ad esempio sentenza del Tribunale di primo grado nella causa T-25/95 Cimenteries SBR contro Commissione, Racc. 2000, pag. II-491; sentenza del Tribunale di primo grado nella causa T-21/99 Dansk Rorindustri A/S contro Commissione, punti 41-49 (non ancora pubblicata); sentenza del Tribunale di primo grado nella causa T-12/89 Solvay & Cie SA contro Commissione, Racc. 1992, pag. II-907, punti 98-99; sentenza del Tribunale di primo grado nella causa T-141/89 TréfilEuropa contro Commissione, Racc. 1995, pag. II-791, punti 85-86.
- <sup>(84)</sup> Sentenza del Tribunale di primo grado nella causa T-25/95 Cimenteries SBR contro Commissione, Racc. 2000, pag. II-491, punto 3927. Cfr. anche sentenza del Tribunale di primo grado nelle cause T-374/94, T-375/94, T-384/94 e T-388/94 European Night Services contro Commissione, Racc. 1998, pag. II-3196, punto 136, nella quale il Tribunale ha stabilito ciò in relazione specifica agli accordi di fissazione dei prezzi.
- <sup>(85)</sup> Sentenza del Tribunale di primo grado nella causa T-13/89 Imperial Chemical Industries contro Commissione, Racc. 1992, pag. II-1021, punto 304.
- <sup>(86)</sup> Sentenza della Corte di giustizia nella cause riunite da 209 a 215 e 218/78 Van Landewyck e altri contro Commissione, Racc. 1980, pag. 3125, punto 170.
- <sup>(87)</sup> Causa 48/69 Imperial Chemical Industries, Racc. 1972, pag. 619, punti 132-133.
- <sup>(88)</sup> Causa 107/82 AEG-Telefunken, Racc. 1983, pag. 3151, punto 50.
- <sup>(89)</sup> Causa T-65/89 BPB Industries, Racc. 1993, p. II-0389, punto 149 (appello respinto mediante sentenza del Tribunale nella causa C-310/93, Racc. 1995, pag. I-0865).
- <sup>(90)</sup> Sentenza della Corte nella causa C-286/98 Stora Kopparbergs Bergslags AB, Racc. 2000, pag. I-9925, punto 29.
- <sup>(91)</sup> Decisioni della Commissione nel caso Polipropilene (GU L 230 del 18.8.1986, pag. 1, paragrafo 96; nel caso PVC, GU L 74 del 17.3.1989, pag. 1, paragrafo 43; e nel caso Cartoncino, GU L 243 del 19.9.1994, pag. 1, paragrafo 156. Cfr. anche causa T-6/89 Enichem Anic SpA contro Commissione (Polipropilene), Racc. 1991, pag. II-1623. Sentenza confermata dalla Corte di giustizia nella causa C-49/92 P Commissione contro Anic Partecipazioni SpA, Racc. 1999, pag. I-4125. Inoltre, causa T-327/94 SCA Holdings Ltd contro Commissione, Racc. 1998, pag. II-1373. Sentenza confermata dalla Corte di giustizia nella causa C-297/98 P SCA Holdings Ltd, Racc. 2000, pag. I-10101.
- <sup>(92)</sup> Causa T-352/94 Mo Och Domsjö AB contro Commissione, Racc. 1998, pag. II-1989, punto 87.
- <sup>(93)</sup> Cfr. anche sentenza della Corte di giustizia nella causa Stora Kopparbergs Bergslags AB contro Commissione, Racc. 2000, pag. I-9925, punti 37 e 38.
- <sup>(94)</sup> Nella sua replica alla comunicazione degli addebiti, Aventis fa riferimento alla propria lettera del 17 gennaio 2002 alla Commissione, nella quale espone le ragioni per le quali ritiene che AAN e non Aventis SA debba essere la destinataria della decisione.
- <sup>(95)</sup> All'articolo 5 del regolamento (CE) n. 2894/94 del Consiglio, del 28 novembre 1994, relativo ad alcune modalità di applicazione dell'accordo sullo Spazio economico europeo «si applicano mutatis mutandis le norme comunitarie che rendono effettivi i principi di cui agli articoli 85 e 86 [ora articoli 81 e 82] del trattato CE [...]». (GU L 305 del 30.11.1994, pag. 6).
- <sup>(96)</sup> GU C 207 del 18.7.1996, pag. 4.
- <sup>(97)</sup> Cfr. considerando 61.
- <sup>(98)</sup> Nei primi anni del cartello, i suoi membri coprivano virtualmente tutto il mercato. Dopo l'ingresso della Monsanto (Novus dal 1991) sul mercato, i membri del cartello persero gradualmente quote di mercato. Tuttavia, verso la fine dell'infrazione, i partecipanti detenevano ancora oltre il 60 % del mercato mondiale ed europeo della metionina.
- <sup>(99)</sup> [1806-1809].
- <sup>(100)</sup> 1 USD = 1,61147 DEM nel 1990 (tasso ufficiale di cambio Eurostat).
- <sup>(101)</sup> 1 USD = 1,61147 DEM nel 1990 (tasso ufficiale di cambio Eurostat).
- <sup>(102)</sup> 1 USD = 1,61147 DEM nel 1990 (tasso ufficiale di cambio Eurostat).
- <sup>(103)</sup> 1 USD = 1,61147 DEM nel 1990 (tasso ufficiale di cambio Eurostat).
- <sup>(104)</sup> Causa T-308/94, Racc. 1998, pag. II-925, punto 230.
- <sup>(105)</sup> Replica di Aventis alla comunicazione degli addebiti della Commissione, pag. 14.
- <sup>(106)</sup> Cfr. ad esempio considerando 365 della decisione della Commissione nel caso COMP/36.545/F3 Amminoacidi (GU L 152 del 7.6.2001, pag. 24).
- <sup>(107)</sup> Cfr. considerando 98 e segg.
- <sup>(108)</sup> Causa T-308/94 Cascades SA contro Commissione, Racc. 1998, pag. II-925, punto 230.
- <sup>(109)</sup> Come esposto precedentemente, cfr. capitolo «Destinatari».
- <sup>(110)</sup> Nippon Soda non soddisfa inoltre la condizione di cui alla lettera a) del capitolo B.
- <sup>(111)</sup> Sentenza del Tribunale di primo grado del 20 febbraio 2001 nella causa T-112/98 Mannesmann Röhren-Werke AG contro Commissione e sentenza della Corte di giustizia nella causa 374/87 Orkem contro Commissione, Racc. 1989, pag. 3283, punto 35.
- <sup>(112)</sup> Sentenza della Corte di giustizia nella causa 374/87 Orkem contro Commissione, Racc. 1989, pag. 3283, punto 27.
- <sup>(113)</sup> Sentenza del Tribunale di primo grado del 20 febbraio 2001 nella causa T-112/98 Mannesmann Röhren-Werke AG contro Commissione, punti 70, 77-78; sentenza della Corte di giustizia nella causa 374/87 Orkem contro Commissione, Racc. 1989, pag. 3283, punti 37-38, 40. Cfr. anche sentenza della Corte di giustizia nella causa C-227/92 P Hoechst AG contro Commissione, Racc. 1989, pag. 2859 e parere dell'avvocato generale Mischo del 20 settembre 2001 nella causa C-94/2000 Roquette Frères SA contro Commissione, riguardo ai poteri conferiti alla Commissione dall'articolo 14 del regolamento n. 17 allo scopo di consentirle di svolgere il proprio dovere in conformità al trattato CE con l'intento di portare alla luce eventuali violazioni degli articoli 81 o 82 del trattato CE.
- <sup>(114)</sup> Ibidem, paragrafo 78.