

SENTENZA DEL TRIBUNALE (Prima Sezione)
14 luglio 1994 *

Nella causa T-77/92,

Parker Pen Ltd, società di diritto inglese, con sede in Newhaven (Regno Unito), con l'avv. Carla Hamburger, del foro di Amsterdam, con domicilio eletto in Lussemburgo presso lo studio dell'avv. Marc Loesch, 11, rue Goethe,

ricorrente,

contro

Commissione delle Comunità europee, rappresentata dal signor Berend-Jan Drijber, membro del servizio giuridico, in qualità di agente, con domicilio eletto in Lussemburgo presso il signor Georgios Kremlis, membro del servizio giuridico, Centre Wagner, Kirchberg,

convenuta,

avente ad oggetto l'annullamento della decisione della Commissione 15 luglio 1992, 92/426/CEE, relativa ad un procedimento in forza dell'articolo 85

* Lingua processuale: l'inglese.

del Trattato CEE (IV/32.725 — Viho/Parker Pen, GU L 233, pag. 27), o, in subordine, l'annullamento o la riduzione dell'ammenda inflitta alla ricorrente,

**IL TRIBUNALE DI PRIMO GRADO
DELLE COMUNITÀ EUROPEE (Prima Sezione),**

composto dai signori R. Schintgen, presidente, R. García-Valdecasas, H. Kirschner, B. Vesterdorf e C.W. Bellamy, giudici,

cancelliere: H. Jung

vista la fase scritta del procedimento e in seguito alla trattazione orale del 3 maggio 1994,

ha pronunciato la seguente

Sentenza

Antefatti e procedimento

- ¹ La Parker Pen Ltd (in prosieguo: la «Parker»), società di diritto inglese, produce una vasta gamma di penne stilografiche e di altri articoli simili che vende in tutti i paesi d'Europa, in cui è rappresentata o da filiali o da distributori indipendenti.

- 2 La Herlitz AG (in prosieguo: la «Herlitz»), società di diritto tedesco, produce una vasta gamma di articoli di cancelleria e prodotti connessi e distribuisce anche prodotti di altri fabbricanti, in particolare prodotti fabbricati dalla Parker Pen Ltd.
- 3 La Viho Europe BV (in prosieguo: la «Viho»), società di diritto olandese, importa ed esporta articoli di cancelleria e materiale di riproduzione, in particolare negli Stati membri.
- 4 Nel 1986 la Parker e la Herlitz hanno concluso un accordo di distribuzione, sottoscritto il 29 luglio dalla Parker e il 18 agosto dalla Herlitz, il cui punto 7 è così formulato: «Herlitz wird Parker-Artikel ausschließlich in der Bundesrepublik Deutschland vertreiben. Jeglicher Vertrieb über die Landesgrenzen hinaus ist Herlitz untersagt bzw. nur mit schriftlicher Erlaubnis durch Parker gestattet». («Herlitz distribuirà gli articoli Parker esclusivamente nella Repubblica federale di Germania. Qualsiasi cessione di tali prodotti da parte della Herlitz al di fuori dei confini nazionali è vietata salvo autorizzazione scritta della Parker»).
- 5 Il 19 maggio 1988 la Viho ha presentato una denuncia ai sensi del regolamento del Consiglio 6 febbraio 1962, n. 17, primo regolamento di attuazione degli artt. 85 e 86 del Trattato (GU 1962, n. 13, pag. 204, in prosieguo: il «regolamento n. 17»), contro la Parker, con la quale addebita a quest'ultima di vietare l'esportazione dei suoi prodotti da parte dei suoi distributori, di ripartire il mercato comune in mercati nazionali degli Stati membri e di mantenere sui mercati nazionali prezzi artificialmente elevati per i suoi prodotti.
- 6 In risposta ad una richiesta di fornitura di prodotti Parker che le aveva indirizzato la Viho il 20 aprile 1989, la Herlitz GmbH & Co. KG, consociata tedesca controllata al 100% dalla Herlitz, ha risposto con telecopia del 24 aprile 1989: «Siamo spiacenti di comunicarVi che non possiamo esportare nessuno dei suddetti prodotti. Siamo spiacenti di non poter dare una risposta positiva».

- 7 La Viho ha risposto lo stesso giorno al direttore delle esportazioni della Herlitz nei termini seguenti: «Se ben comprendo la Vostra telecopia, la Herlitz GmbH non è autorizzata dai produttori, distributori di prodotti che non sono prodotti Herlitz, ad esportare tali prodotti in qualsiasi altro paese, non perché la Herlitz non intenda esportare, ma solo a causa del fatto che la Herlitz è vincolata con tali restrizioni da altri. Se ho ben compreso quanto precede vogliate confermarcelo mediante telex o telecopia. In caso contrario, Vi prego di fornirmi altri chiarimenti».
- 8 Con telecopia del 25 aprile 1989, il direttore delle esportazioni della Herlitz ha risposto alla Viho: «La Herlitz produce essa stessa circa l'80% dei prodotti che vende. Del 20% che è fabbricato da altre ditte, possiamo venderne una parte all'estero, ma non quelli che voi richiedete. La maggior parte dei fornitori europei di prodotti di marca hanno concluso accordi di vendita esclusiva in ogni paese e vietano di conseguenza l'esportazione di un prodotto specifico a destinazione di un paese in cui essi hanno già un accordo. Non è perché non vogliamo, ma siamo vincolati da un contratto. Contiamo sulla Vostra comprensione».
- 9 In occasione di un controllo effettuato il 19 e il 20 settembre 1989 presso la Herlitz, gli agenti della Commissione hanno trovato il testo dell'accordo di distribuzione concluso nel 1986.
- 10 Il 28 settembre 1989, la Parker ha informato la Herlitz del fatto che il punto 7 di detto accordo era stato soppresso e, il 18 dicembre 1989, la Parker ha fatto pervenire alla Herlitz un progetto modificato del contratto che disciplina la loro collaborazione chiarendo che una serie di modifiche s'imponeva per motivi giuridici.
- 11 Il 21 gennaio 1991 la Commissione ha inviato alla Parker una comunicazione degli addebiti.

- 12 Il 22 maggio 1991 la Viho ha presentato una nuova denuncia, registrata presso la Commissione il 29 maggio 1991, nei confronti della Parker, nella quale essa sosteneva che la politica di distribuzione attuata dalla Parker, consistente nell'obbligare le sue filiali a limitare la distribuzione dei prodotti Parker a territori stabiliti, costituiva una violazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato. Con decisione 30 settembre 1992, la Commissione ha respinto questo reclamo.
- 13 A seguito delle osservazioni formulate dalla Parker il 16 aprile e il 31 maggio 1991, in risposta alla comunicazione degli addebiti, si è svolta un'audizione a Bruxelles il 4 giugno 1991.
- 14 Il 15 novembre 1991, il difensore della Parker ha chiesto alla Commissione una traduzione inglese del testo del verbale dell'audizione del 4 giugno 1991.
- 15 Il 15 luglio 1992 la Commissione ha adottato la decisione 92/426/CEE, relativa ad un procedimento in forza dell'articolo 85 del Trattato CEE (IV/32.725 — Viho/Parker Pen; GU L 233, pag. 27), il cui dispositivo è così formulato:

«Articolo 1

Parker Pen Ltd e Herlitz AG hanno violato l'articolo 85, paragrafo 1, del Trattato CEE concludendo un accordo che conteneva un divieto di esportazione.

Articolo 2

Alle imprese di seguito menzionate sono inflitte le seguenti ammende:

- a Parker Pen Ltd un'ammenda dell'ammontare di 700 000 ECU (settecentomila),
- a Herlitz AG un'ammenda dell'ammontare di 40 000 ECU (quarantamila).
(omissis)

Articolo 3

Parker Pen Ltd si astiene da qualsiasi misura avente lo stesso oggetto od effetto delle infrazioni constatate dal Trattato».

- 16 Stando così le cose la ricorrente, con atto depositato nella cancelleria del Tribunale il 24 settembre 1992, ha introdotto il presente ricorso.
- 17 Nel suo ricorso la ricorrente ha chiesto che i dati relativi al suo fatturato e alle sue quote di mercato fossero trattati in maniera confidenziale e non fossero divulgati né all'udienza né nella versione della sentenza del Tribunale destinata alla pubblicazione, né a qualsiasi interveniente o terzo.

- 18 Su relazione del giudice relatore, il Tribunale (Prima Sezione) ha deciso di passare alla fase orale senza procedere ad istruttoria. Esso ha tuttavia chiesto alla Commissione di presentare l'originale autenticato della decisione impugnata. Il Tribunale ha anche accolto la domanda di riservatezza della Parker.
- 19 Le parti hanno svolto le loro osservazioni orali e hanno risposto ai quesiti posti dal Tribunale all'udienza del 3 maggio 1994.

Conclusioni

- 20 La ricorrente conclude che il Tribunale voglia:

- 1) annullare la decisione della Commissione 15 luglio 1992, relativa ad un procedimento in forza dell'art. 85 del Trattato CEE (IV/32.725 — Viho/Parker Pen), di cui la Parker è destinataria e che ha ricevuto lo stesso giorno;
- 2) in subordine, annullare la decisione controversa in quanto essa infligge alla Parker un'ammenda di 700 000 ECU;
- 3) in subordine, fissare l'ammenda ad 1 ECU simbolico o, quanto meno, ridurla sostanzialmente e riportarla ad un livello equo;
- 4) condannare la Commissione alle spese;
- 5) condannare la Commissione a rimborsare alla Parker la totalità delle spese sostenute da quest'ultima al fine di costituire una garanzia per il pagamento dell'ammenda.

21 La convenuta conclude che il Tribunale voglia:

- 1) dichiarare irricevibile la domanda intesa alla condanna della Commissione a rimborsare alla Parker le spese sostenute al fine di costituire una garanzia per il pagamento dell'ammenda;
- 2) per il resto respingere il ricorso in quanto infondato;
- 3) condannare la Parker alle spese di causa.

Sulle conclusioni miranti, in via principale, all'annullamento della decisione e, in subordine, alla riduzione dell'ammenda

22 La ricorrente deduce in sostanza quattro mezzi a sostegno di queste conclusioni. Il primo mezzo è basato sulla violazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato; il secondo si riferisce all'insufficiente motivazione della decisione impugnata; il terzo è basato sulla violazione delle norme di forma e di procedura, in quanto la decisione non sarebbe stata adottata nella buona e debita forma e il verbale dell'audizione non sarebbe stato ad essa comunicato in lingua inglese; il quarto mezzo è basato sulla violazione dell'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17.

23 All'udienza il rappresentante della ricorrente, dinanzi all'originale autenticato della decisione impugnata presentato dalla Commissione su richiesta del Tribunale, ha dichiarato di desistere dal mezzo relativo alla violazione delle norme di forma che disciplinano l'adozione delle decisioni della Commissione.

Sul mezzo relativo alla violazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato

- 24 Il mezzo relativo alla violazione dell'art. 85, n. 1, si articola in due parti: in primo luogo, la ricorrente, senza contestare l'esistenza della clausola di divieto di esportazione, addebita alla Commissione di non aver fornito la prova di un pregiudizio per il commercio fra Stati membri; in secondo luogo, la ricorrente ritiene che in ogni caso la Commissione non avesse interesse a continuare il procedimento nei suoi confronti.

Per quanto riguarda il pregiudizio per il commercio fra Stati membri

- 25 La ricorrente sostiene che la clausola di divieto delle esportazioni non poteva pregiudicare in maniera sensibile il commercio fra Stati membri e che essa non è stata applicata.

Per quanto riguarda l'effetto sensibile

— Sintesi degli argomenti delle parti

- 26 La ricorrente sostiene anzitutto che, secondo la giurisprudenza della Corte, un accordo che costituisce per sua stessa natura una restrizione della concorrenza sfugge al divieto di cui all'art. 85, n. 1, del Trattato, quando ha solo un effetto irrilevante sui mercati (sentenze 9 luglio 1969, causa 5/69, Völk, Racc. pag. 295, punto 7; 1° febbraio 1978, causa 19/77, Miller/Commissione, Racc. pag. 131, punto 7).

- 27 La ricorrente sostiene che la Commissione, al fine di emettere un giudizio sul comportamento anticoncorrenziale della Parker, avrebbe dovuto avviare un esame approfondito della struttura e del funzionamento del mercato di cui trattasi (sentenza del Tribunale 10 marzo 1992, cause riunite T-68/89, T-77/89 e T-78/89, SIV e a./Commissione, Racc. pag. II-1403, punto 159). Essa addebita alla Commissione di non identificare, nella decisione, il mercato geografico di cui trattasi limitandosi ad elencare le sue quote di mercato nei vari Stati membri e menzionando la sua «quota di mercato globale comunitario». Essa presume che la Commissione abbia implicitamente ritenuto la Germania come mercato geografico di cui trattasi.
- 28 Innanzi tutto la ricorrente fa presente che, secondo la comunicazione della Commissione relativa agli accordi di rilevanza minore che non sono considerati dalle disposizioni dell'art. 85, n. 1, del Trattato che istituisce la Comunità economica europea (GU 1986, C 231, pag. 2, in prosieguo: la «comunicazione»), il mercato geografico rilevante è costituito dal territorio all'interno della Comunità nel quale l'accordo produce i suoi effetti. Essa ritiene di conseguenza che la Commissione avrebbe dovuto considerare il territorio della Comunità come il mercato geografico rilevante, in quanto le sue penne stilografiche e gli altri articoli simili di sua fabbricazione si acquistano e si vendono regolarmente in tutti gli Stati membri.
- 29 Ora, la quota di mercato detenuta dal suo distributore Herlitz sul mercato rilevante, che, secondo la ricorrente, è quella che deve essere presa in considerazione nella fattispecie, in conformità alla sentenza della Corte 25 ottobre 1983, causa 107/82, AEG/Commissione (Racc. pag. 3151, punto 58), si collocherebbe nella Comunità a circa [...] ¹%. Ricordando che, secondo la sentenza Miller/Commissione (soprammenzionata, punto 9), un'impresa che dispone di una quota del mercato rilevante di circa il 5% ha una taglia sufficiente perché il suo comportamento possa in via di principio pregiudicare il commercio, la ricorrente ne deduce che l'accordo controverso non ha potuto pregiudicare sensibilmente il commercio fra Stati membri.

1 — I dati numerici tra parentesi sono occultati nella versione non confidenziale della sentenza.

- 30 Inoltre la ricorrente sostiene che la Commissione avrebbe dovuto tener conto non solo della quota di mercato della Herlitz, ma anche dell'importo del fatturato realizzato. Ora, nel corso del periodo 1° marzo 1987 -28 settembre 1989, periodo durante il quale il divieto di esportazione è stato incluso nell'accordo, il fatturato realizzato dalla Parker negli Stati membri sarebbe stato di circa [...] ECU in media all'anno e le vendite della Parker alla Herlitz durante lo stesso periodo avrebbero raggiunto una media annua di [...] ECU. Di conseguenza, le vendite da parte della Herlitz di articoli Parker sarebbero state inferiori a [...] % del totale annuo delle vendite realizzate dalla Parker nella Comunità per il periodo di cui trattasi.
- 31 Infine la ricorrente contesta il fatto di occupare una posizione di forza sul mercato. Essa fa notare a tal riguardo che il suo fatturato mondiale non ha superato [...] ECU nel corso del 1989, che il suo fatturato per la Comunità nel 1991 ha raggiunto solo [...] ECU e che i distributori indipendenti che assicurano la distribuzione dei suoi articoli nella Comunità sono essenzialmente società familiari di media importanza.
- 32 La ricorrente, la quale ammette che il presente caso non rientra nel campo d'applicazione della comunicazione, fa notare tuttavia che in quest'ultima si sottolinea esplicitamente che la definizione di ordine quantitativo del carattere sensibile, data dalla Commissione, non ha tuttavia un valore assoluto e che è del tutto possibile che, in casi particolari, accordi conclusi tra imprese pregiudichino il commercio fra Stati membri o la concorrenza solo in misura irrilevante e, di conseguenza, non rientrino nelle disposizioni dell'art. 85, n. 1, del Trattato, nemmeno quando i prodotti o servizi che sono oggetto di questi accordi rappresentano più del 5% del mercato dell'insieme di questi prodotti o servizi nel territorio del mercato comune in cui essi producono i loro effetti e quando il fatturato totale, realizzato nel corso dell'esercizio dalle imprese partecipanti, supera 200 milioni di ECU.
- 33 La ricorrente ne conclude che l'accordo controverso non poteva avere un effetto sensibile sul commercio fra Stati membri, in quanto il suo effetto potenziale sul commercio intracomunitario è stato praticamente nullo a causa della similarità dei

prezzi all'ingrosso praticati dalla Parker nei vari Stati membri, della quota di mercato irrilevante della Herlitz e del bassissimo fatturato di cui trattasi.

- 34 La convenuta, che rileva che la ricorrente non contesta l'esistenza della clausola di divieto di esportazione, sostiene innanzi tutto che, in base alla comunicazione, occorre prendere in considerazione «il fatturato totale, realizzato nel corso di un esercizio dalle imprese partecipanti», cioè il fornitore e il distributore, in quanto tale fatturato è il solo elemento che può rivelare la forza economica delle imprese di cui trattasi. A tal riguardo, essa sostiene che nel 1988 il fatturato mondiale della Parker è stato di [...] ECU, mentre il fatturato totale della Herlitz è stato di [...] ECU. Considerati insieme, questi fatturati sarebbero tali da escludere l'accordo dal beneficio della comunicazione.
- 35 La Commissione ritiene poi che la comunicazione non si applichi nella fattispecie, in quanto, sul mercato delle penne stilografiche e articoli simili che si collocano nella gamma di prezzi medi e superiori, la Parker detiene una quota di mercato media di [...] % nella Comunità e di [...] % circa sul mercato tedesco. Essa ritiene che sarebbe stato eccessivo accertare separatamente la quota di mercato detenuta dalla Herlitz sul mercato tedesco, dato che la Herlitz realizza [...] % circa delle vendite di prodotti Parker nella Comunità, il che è sufficiente a dimostrare che, sul mercato tedesco, la Herlitz era un importante cliente della Parker.
- 36 La Commissione ritiene giustificato considerare la Parker come un gruppo che occupa una posizione di forza, tenuto conto della sua rilevanza e della quota media che esso detiene sul mercato comunitario. La menzione, al punto 4 della decisione, che l'esistenza di una posizione dominante non ha potuto essere accertata non è tale da incidere sulla situazione giuridica della Parker.

— Giudizio del Tribunale

- 37 Occorre ricordare, in via preliminare, che è pacifico nella fattispecie che la ricorrente ha concluso nel 1986 un accordo con la Herlitz contenente una clausola di divieto di esportazione. Ora, da una giurisprudenza costante della Corte risulta che «per sua stessa natura, la clausola che vieti di esportare costituisce una restrizione della concorrenza, indipendentemente dalla parte che l'ha sollecitata, giacché lo scopo sul quale le parti si sono accordate è il tentativo di isolare una parte del mercato» (v. sentenze della Corte, *Miller/Commissione*, soprammenzionata, punto 7, e, in ultimo luogo, 31 marzo 1993, cause riunite C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 e da C-125/85 a C-129/85, *Ahlström Osakeyhtiö e a./Commissione*, detta «Pasta di legno», Racc. pag. I-1307, punto 176).
- 38 Tuttavia, comportamenti anticoncorrenziali possono essere sanzionati dalla Commissione, ai sensi dell'art. 85, n. 1, del Trattato, solo se possono per il resto pregiudicare il commercio fra Stati membri.
- 39 Ora, perché una decisione, un accordo o una pratica concordata possano pregiudicare il commercio fra Stati membri, è necessario che, in base ad un complesso di elementi obiettivi di diritto o di fatto, appaia sufficientemente probabile che essi sono atti ad esercitare un'influenza diretta o indiretta, attuale o potenziale, sugli scambi fra Stati membri, in modo da far temere che possano ostacolare la realizzazione di un mercato unico fra Stati membri. Occorre inoltre che quest'influenza non sia irrilevante (sentenza *Völk*, soprammenzionata, punto 5, e, in ultimo luogo, sentenza del Tribunale 9 luglio 1992, causa T-66/89, *Publishers Association/Commissione*, Racc. pag. II-1995, punto 55). Allo stesso modo, anche un accordo contenente una protezione territoriale assoluta esula dal divieto di cui all'art. 85 del Trattato quando incide sul mercato in maniera irrilevante, in ragione della debole posizione dei partecipanti sul mercato dei prodotti di cui trattasi (sentenza della Corte 7 giugno 1983, cause riunite 100/80 - 103/80, *Musique diffusion française e a./Commissione*, Racc. pag. 1825, punto 85).

- 40 L'influenza che un accordo può esercitare sul commercio fra Stati membri viene valutata in particolare in considerazione della posizione e della rilevanza delle parti sul mercato dei prodotti di cui trattasi (sentenza della Corte 10 luglio 1980, causa 99/79, Lancôme e Cosparfrance Nederland, Racc. pag. 2511, punto 24).
- 41 Per valutare la rilevanza della posizione occupata dalle imprese sul mercato in questione, occorre innanzi tutto definire questo mercato. Nella fattispecie, per quanto riguarda i prodotti di cui trattasi, la decisione dà al punto 4 la seguente descrizione: «Il mercato di cui trattasi nel presente procedimento è quello delle penne di categorie di prezzo medie e superiori».
- 42 La ricorrente ha confermato all'udienza che essa non contestava la definizione del mercato dei prodotti di cui trattasi. Per contro, essa addebita alla Commissione di non aver identificato il mercato geografico. A tal riguardo, il Tribunale constata che, al punto 4 della sua decisione, la Commissione ha indicato le quote di mercato detenute dalla Parker nei vari Stati membri e che, ai punti 11 e 18 della decisione, essa ha rilevato che esistono, per i prodotti di cui trattasi, differenze di prezzo negli Stati membri, che possono generare un commercio parallelo, e che i prodotti Parker rappresentano una parte considerevole del mercato comunitario.
- 43 Ne deriva che la Commissione ha proceduto ad una definizione adeguata del mercato prendendo in considerazione il mercato di tutti gli Stati membri e non solo il mercato tedesco.
- 44 Occorre far presente che, secondo la giurisprudenza della Corte, quando risulta che le vendite di almeno una delle parti dell'accordo anticoncorrenziale costituiscono una parte non trascurabile del mercato di cui trattasi, occorre applicare l'art. 85, n. 1, del Trattato (v. sentenza Miller/Commissione, soprammenzionata, punto 10).

- 45 Non è contestato nella fattispecie che la Parker detiene sul mercato tedesco dei prodotti di cui trattasi una quota di mercato di [...] % e su quello della Comunità una quota di mercato di [...] % e che i fatturati della Parker e della Herlitz erano superiori nel 1989 a [...] ECU. Da questi dati risulta che la Parker e la Herlitz costituiscono imprese di una dimensione sufficientemente rilevante perché il loro comportamento possa, in via di principio, pregiudicare il commercio intracomunitario. Inoltre non è contestato che la Herlitz è un cliente importante della Parker sul mercato tedesco.
- 46 Pertanto il Tribunale ritiene che, tenuto conto della rilevanza della posizione occupata dalla Parker, dell'ampiezza della sua produzione, delle vendite effettuate dalla Parker negli Stati membri e della quota delle vendite dei prodotti Parker effettuata dalla Herlitz, la clausola controversa intesa ad impedire le esportazioni e, pertanto, le importazioni parallele negli altri Stati membri e quindi a ripartire i mercati nazionali comporti un rischio di influenza rilevante sugli scambi fra gli Stati membri nel senso che può nuocere alla realizzazione degli obiettivi del mercato comune. Di conseguenza, la Commissione ha giustamente ritenuto, al punto 18 della decisione impugnata, che l'accordo concluso tra la Parker e la Herlitz, restringendo le importazioni e le esportazioni parallele, fosse atto a pregiudicare sensibilmente gli scambi fra Stati membri.

Per quanto riguarda l'applicazione della clausola di divieto di esportazione

— Sintesi degli argomenti delle parti

- 47 La ricorrente fa presente anzitutto che la Parker Pen GmbH, sua consociata tedesca, rifornisce i grossisti e i dettaglianti stabiliti in Germania, in quanto i principali dettaglianti tedeschi sono rappresentati dalla *Großeinkaufsvereinigung Deutscher Bürobedarfsgeschäfte* (GDB) e dalla *Büro Aktuell* (BA), che rappresentano l'80% della totalità delle vendite di materiale per ufficio in Germania. Al fine di ampliare la sua rete di distribuzione e di ridurre la sua dipendenza nei confronti dei dettaglianti specializzati tradizionali, la Parker si sarebbe collegata alla Herlitz, che ha

sviluppato in Germania il sistema del «all out of one hand». Secondo questo sistema, i self-service e i grandi magazzini mettono a disposizione della Herlitz da 50 a 100 m² del loro spazio di vendita, su cui la Herlitz installa gli espositori, fornisce la merce e ne modifica eventualmente la composizione, mentre la Parker fornisce i prodotti ordinati dalla Herlitz in imballaggi di carta speciali, presentati in lingua tedesca.

- 48 Ora, secondo la ricorrente, il rifiuto di approvvigionamento opposto dalla Herlitz alla Viho non deriverebbe dall'applicazione dell'accordo, ma dalla politica interna della Herlitz, che rifiuta di rifornire grossisti quali la Viho a causa del fatto che essi non gestiscono self-service e non s'inseriscono quindi nel suo sistema di commercializzazione. Infatti, la denuncia depositata dalla Viho presso la Commissione nel 1988 si spiegherebbe con il rifiuto della Parker di concederle prezzi preferenziali.
- 49 La ricorrente fa presente inoltre che la Herlitz ha esportato in Austria e in Svizzera prodotti rientranti nell'accordo. Essa rileva che la Herlitz all'audizione del 4 giugno 1991 ha ammesso di esportare articoli Parker ogni volta che i suoi clienti operano sul piano internazionale, cosa che sarebbe avvenuta anche per la Francia.
- 50 Ne deriva, secondo la ricorrente, che la Commissione ha male interpretato i fatti di specie affermando, all'ottavo comma del punto 16 della sua decisione, che dai due telex inviati dalla Herlitz alla Viho risulta che la Herlitz ha applicato l'accordo di distribuzione concluso con la Parker.
- 51 Infine, la ricorrente fa notare che il telex inviato alla Viho il 24 aprile 1989 proviene dalla Herlitz GmbH & Co. KG, persona giuridica diversa dalla Herlitz AG, società parte dell'accordo e del procedimento dinanzi alla Commissione.

- 52 La Commissione fa presente innanzi tutto che, affinché l'art. 85, n. 1, del Trattato trovi applicazione, è sufficiente che un accordo abbia per oggetto di falsare la concorrenza, non essendo necessario alcun effetto reale sul mercato (v. sentenze della Corte 13 luglio 1966, cause riunite 56/64 e 58/64, Consten e Grundig/Commissione, Racc. pag. 429, in particolare pag. 496, e 30 gennaio 1985, causa 123/83, BNIC, Racc. pag. 391, punto 22).
- 53 Col beneficio di tale osservazione, la convenuta sostiene tuttavia che nella fattispecie il divieto di esportazione è stato effettivamente applicato. A tal riguardo, essa fa presente che il direttore delle esportazioni della Herlitz ha informato due volte la Viho del fatto che la Herlitz non era autorizzata a vendere prodotti Parker al di fuori della Germania. Pertanto, lo scambio di corrispondenza con la Herlitz dimostrerebbe sufficientemente che quest'ultima ha giustificato il suo rifiuto facendo riferimento ad un contratto, il quale pertanto ha ricevuto applicazione.
- 54 La Commissione sostiene infine che il divieto di esportare convenuto tra la Parker e la Herlitz era atto ad impedire eventuali vendite della Herlitz a grossisti stabiliti in un altro Stato membro. Essa sostiene a tal riguardo che la Herlitz assume il ruolo di grossista dato che non vende direttamente i prodotti Parker ai consumatori, in quanto essa vende questi prodotti ai grandi magazzini prima che questi ultimi li rivendano ai loro clienti. Tale constatazione verrebbe chiarita dal fatto che la Herlitz ha esportato verso la Svizzera e l'Austria prodotti che non aveva fabbricato essa stessa, nonché dal fatto, ammesso dalla Herlitz all'audizione del 4 giugno 1991, che essa aveva cominciato a vendere prodotti Parker a clienti importanti che possedevano succursali all'estero, Francia inclusa.

— Giudizio del Tribunale

- 55 Occorre rilevare innanzi tutto che il fatto che una clausola di divieto delle esportazioni, che costituisce per sua stessa natura una restrizione della concorrenza, non sia stata applicata dal distributore non significa che essa sia rimasta senza effetto, in quanto la sua esistenza può creare, secondo la sentenza Miller/Commissione

(soprammenzionata, punto 7), un clima «ottico e psicologico» che contribuisce ad una ripartizione del mercato, e che, pertanto, il fatto che una clausola che ha per oggetto di restringere la concorrenza non sia stata attuata dalle parti contraenti non è sufficiente a sottrarla al divieto di cui all'art. 85, n. 1, del Trattato (v. sentenze Hasselblad/Commissione, soprammenzionata, punto 46, e, in ultimo luogo, Ahlström Osaakeyhtiö e a./Commissione, soprammenzionata, punto 175).

- 56 Il Tribunale constata inoltre che nella fattispecie la Herlitz si è trincerata dietro il divieto di esportazione per rifiutare di vendere alla Viho prodotti Parker.
- 57 A tal riguardo il Tribunale ritiene che non possono essere accolti gli argomenti della Parker consistenti nel rifugiarsi dietro il fatto che non la Herlitz AG ma la Herlitz GmbH & Co. KG è all'origine dei telex con cui si rifiuta alla Viho la fornitura di prodotti Parker. Infatti, è pacifico che l'intesa incriminata deriva da un contratto concluso tra la Parker e la Herlitz AG. Non è contestato d'altra parte che la Herlitz GmbH & Co. KG è controllata al 100% dalla Herlitz AG e dipende totalmente da tale società. Pertanto, il comportamento della consociata dev'essere considerato imputabile alla società madre (v. sentenze della Corte 14 luglio 1972, causa 48/69, ICI/Commissione, Racc. pag. 619, punti 136-141, e 6 marzo 1974, cause riunite 6/73 e 7/73, Istituto Chemioterapico Italiano e Commercial Solvents/Commissione, Racc. pag. 223, punto 41).
- 58 Dalla discussione all'udienza risulta poi che la presenza della clausola di divieto di esportazione nell'accordo controverso presentava per la Parker l'interesse di limitare al territorio tedesco la distribuzione dei suoi prodotti, secondo il modello di commercializzazione attuato dalla Herlitz. Malgrado le specificità di questo modello, in particolare quelle di ordine linguistico, il fatto che la Herlitz potesse effettuare esportazioni non sembra quindi escluso, poiché le parti, o quanto meno la Parker, hanno sentito la necessità di inserire nel contratto di distribuzione una clausola esplicita di divieto di esportazione.

- 59 In ogni caso, argomenti tratti dalla situazione attuale, anche se risultassero esatti, non basterebbero a dimostrare che clausole vietanti l'esportazione non possono pregiudicare gli scambi fra Stati membri. Infatti, tale situazione può mutare di anno in anno per effetto della modifica delle condizioni o della composizione del mercato, tanto nel complesso del mercato comune quanto nei singoli mercati nazionali (v. sentenza Miller/Commissione, soprammenzionata, punto 14). Pertanto, l'argomento basato sul fatto che la clausola controversa non è stata applicata dev'essere respinto.

— *Sull'interesse comunitario collegato al procedimento*

Sintesi degli argomenti delle parti

- 60 La Parker sostiene che la Commissione non aveva alcun interesse a continuare il procedimento nei suoi confronti, tanto più che quest'ultima ha respinto la denuncia della Viho rivolta contro la politica della ricorrente, consistente nel sottoporre gli ordinativi dei clienti di un altro Stato membro alle sue consociate locali stabilite in questo Stato membro. Essa fa presente a tal riguardo che nella causa Automec/Commissione, la Commissione non ha continuato il procedimento, in quanto il suo dovere di controllare il rispetto dell'interesse pubblico le imponeva di perseguire, innanzi tutto, i comportamenti che per la loro ampiezza, gravità e durata costituiscono un pregiudizio molto grave al libero gioco della concorrenza e il Tribunale ha confermato la fondatezza di tale decisione (sentenza del Tribunale 18 settembre 1992, causa T-24/90, Automec/Commissione, Racc. pag. II-2223, punto 77).
- 61 La convenuta rileva che nella fase della replica la Parker ha sostenuto per la prima volta che essa avrebbe dovuto respingere la denuncia depositata dalla Viho per mancanza di interesse comunitario. La Commissione ritiene che, anche se ha la facoltà di respingere un reclamo quando trattasi di questioni che hanno un impatto economico limitato o una scarsa rilevanza giuridica, essa non sia giuridicamente

tenuta a farlo. Fa notare inoltre che la sentenza Automec/Commissione, soprammenzionata, è successiva all'adozione della decisione impugnata nell'ambito del presente ricorso e che non si può di conseguenza addebitarle di non averne tenuto conto.

Giudizio del Tribunale

- 62 Il Tribunale constata innanzi tutto che la ricorrente, che ha sollevato l'argomento relativo alla mancanza di interesse comunitario solo nella fase della replica, deduce a sostegno di esso essenzialmente il fatto che, il 30 settembre 1992, la Commissione ha respinto il reclamo con cui la Viho aveva messo in causa la politica della Parker consistente nel sottoporre gli ordinativi dei clienti di uno Stato membro alle sue consociate locali stabilite in detto Stato membro. Questa decisione, essendo intervenuta dopo la presentazione del ricorso, il 24 settembre 1992, può pertanto essere considerata come un elemento di fatto e di diritto che è emerso nel corso del procedimento, ai sensi dell'art. 48, n. 2, del regolamento di procedura.
- 63 Occorre ricordare poi che l'ampiezza degli obblighi della Commissione nel campo del diritto della concorrenza dev'essere esaminata alla luce dell'art. 89, n. 1, del Trattato, il quale, in tale campo, costituisce la manifestazione specifica del compito generale di sorveglianza affidato alla Commissione dall'art. 155 del Trattato CEE. A tal riguardo occorre ricordare anche che, per valutare se sussista un interesse comunitario a continuare l'esame di un fascicolo, la Commissione deve tener conto delle circostanze del caso di specie e degli elementi di fatto e di diritto contenuti nella denuncia ad essa presentata.
- 64 Nella fattispecie, è sufficiente constatare che giustamente la Commissione al punto 16, ottavo comma, della sua decisione ha qualificato la clausola di divieto di esportazione come un'intesa ai sensi dell'art. 85, n. 1, del Trattato ed ha constatato che essa era atta a pregiudicare sensibilmente gli scambi intracomunitari.

- 65 Ne deriva che la Commissione, decidendo di continuare il procedimento dopo la scoperta di un documento da cui risultava, a prima vista, una violazione dell'art. 85, n. 1, ha fatto buon uso del suo potere discrezionale e non ha commesso alcun errore di diritto. La censura basata sulla mancanza di interesse comunitario deve pertanto essere respinta.
- 66 Da tutte le considerazioni che precedono, deriva che il mezzo relativo alla violazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato dev'essere respinto.

Sul mezzo relativo all'insufficienza di motivazione

- 67 La ricorrente ritiene che tutte le censure fatte valere nei confronti della decisione della Commissione siano tali da dimostrare che quest'ultima non soddisfa i requisiti di motivazione di cui all'art. 190 del Trattato CEE.
- 68 La convenuta ritiene di avere correttamente motivato il rigetto degli argomenti sollevati dalla Parker e di aver dimostrato sufficientemente che l'accordo era atto a pregiudicare il commercio fra Stati membri in maniera sensibile.
- 69 Il Tribunale constata che dalle sue valutazioni relative all'accertamento della violazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato, così come tale accertamento è stato operato nell'atto impugnato, risulta che la Commissione ha sufficientemente tenuto conto degli argomenti della ricorrente relativi ai fatti e alle circostanze giuridiche che rivestono un'importanza essenziale nell'economia della presente causa e che non vi è quindi violazione dell'obbligo di motivazione. Pertanto il mezzo relativo all'insufficiente motivazione deve essere respinto.

Sul mezzo relativo alla violazione delle norme di procedura

Sintesi degli argomenti delle parti

- 70 La ricorrente addebita alla Commissione di non averle fornito una traduzione integrale in lingua inglese del testo completo del verbale dell'audizione del 4 giugno 1991, che le sarebbe stata dovuta in forza del regolamento del Consiglio 15 aprile 1958, n. 1, che stabilisce il regime linguistico della Comunità economica europea (GU 1958, n. 17, pag. 385, in prosiegua: il «regolamento n. 1»), nonché degli artt. 217 e 248 del Trattato CEE.
- 71 La Commissione risponde che la Parker era rappresentata all'audizione e che i suoi rappresentanti hanno avuto la possibilità di ascoltare l'interpretazione simultanea che è stata fatta della discussione. Essa sostiene che, ai sensi dell'art. 9, n. 4, del suo regolamento 25 luglio 1963, n. 99, relativo alle audizioni previste all'art. 19, nn. 1 e 2, del regolamento del Consiglio n. 17 (GU 1963, n. 127, pag. 2268, in prosiegua: il «regolamento n. 99/63»), essa invia alle parti copia del processo verbale al fine di consentire loro di controllare se le proprie dichiarazioni sono state correttamente registrate, ma nessuna norma l'obbliga ad assicurare la traduzione delle dichiarazioni fatte dalle altre parti.

Giudizio del Tribunale

- 72 Occorre ricordare che, ai sensi dell'art. 9, n. 4, del regolamento n. 99/63, le dichiarazioni essenziali di ciascuna persona ascoltata sono riportate in un processo verbale che viene da essa approvato dopo lettura.
- 73 Nella fattispecie, il Tribunale constata che la ricorrente è stata in grado di prendere utilmente conoscenza del contenuto del verbale, in quanto quest'ultimo è stato sot-

toscritto dal suo difensore e dal suo presidente, che ha emesso come riserva «firmato unicamente per le parti riportate in francese ed in inglese e con riserva di lievi modifiche indicate alle pagg. 12, 33 e 37».

- 74 Inoltre, la ricorrente, che non contesta di aver avuto la possibilità di seguire quanto si è detto nel corso dell'audizione grazie all'interpretazione simultanea, non asserisce che il verbale contenesse, a causa della mancanza di traduzione delle parti redatte in tedesco, inesattezze o omissioni sostanziali nei suoi confronti, atte ad avere conseguenze dannose che potessero viziare la procedura amministrativa (sentenza della Corte 15 luglio 1970, causa 41/69, ACF Chemiefarma/Commissione, Racc. pag. 661, punto 52).

- 75 Ne deriva che questo mezzo dev'essere respinto.

Sulla violazione dell'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17

- 76 La ricorrente addebita alla Commissione di non avere tenuto conto, infliggendole un'ammenda, della mancanza di intenzionalità da parte sua e di aver violato i principi di parità di trattamento e di proporzionalità.

Sulla mancanza di intenzionalità

- 77 La ricorrente sostiene che la Commissione è stata in grado di dimostrare solo un'unica violazione, non intenzionale, dell'art. 85, n. 1, del Trattato, cioè l'ostacolo all'esportazione contenuto al punto 7 dell'accordo. Essa fa presente a tal riguardo che non ha avuto l'intenzione di limitare le esportazioni della Herlitz verso altri

Stati membri e che del resto non poteva avere una tale intenzione, in quanto i prodotti Parker non si prestano, per come si presentano, alla distribuzione in questi paesi. Per contro, lo studio degli sbocchi dei mercati svizzero e tedesco sarebbe stato preso in considerazione.

- 78 La ricorrente afferma inoltre che è la Herlitz che ha preparato il progetto iniziale di accordo e l'ha sottoposto nel luglio 1986 al direttore della Parker per l'Europa nel Regno Unito, il quale l'ha sottoscritto senza essersi procurato un parere giuridico e senza apportarvi modifiche, contrariamente alla prassi della società. La ricorrente fa notare che la Herlitz non contesta questo fatto e rileva al riguardo che all'audizione il rappresentante della Herlitz ha dichiarato, relativamente all'accordo controverso, che, «attualmente, nessuno sa più precisamente da dove esso veniva, esso avrebbe potuto anche provenire dagli uffici della Herlitz, non lo sappiamo». La Parker addebita alla Commissione di non aver chiarito le circostanze precise in cui la clausola controversa è stata inserita nell'accordo.
- 79 La ricorrente rileva inoltre che ha esplicitamente ritirato dall'accordo l'ostacolo all'esportazione che vi figurava fin da quando il suo consiglio d'amministrazione ne ha preso conoscenza e che ha attuato un programma di adeguamento della sua organizzazione, affinché le norme sulla concorrenza fossero pienamente rispettate. Questo programma, completato già dal 1987, non avrebbe potuto essere applicato a clausole che non erano né conosciute né applicate.
- 80 La convenuta, che ammette che la decisione constata solo un'unica violazione, cioè un accordo o una pratica concordata destinata a impedire le importazioni parallele dei prodotti Parker, e che il programma di adeguamento della Parker alle norme sulla concorrenza nonché il suo atteggiamento molto cooperativo sono da porre a credito della Parker, fa notare tuttavia che la clausola controversa è stata in vigore dal 1° marzo 1987 al 28 settembre 1989 e che essa è così sfuggita agli sforzi intrapresi dalla Parker.

81 Il Tribunale ricorda che, affinché un'infrazione alle norme sulla concorrenza del Trattato possa essere ritenuta intenzionale, non è necessario che l'impresa abbia avuto coscienza di violare un divieto sancito da queste norme, ma è sufficiente che sia stata consapevole del fatto che il comportamento incriminato aveva per oggetto di restringere la concorrenza.

82 Nella fattispecie occorre constatare che, fin dall'inizio della procedura amministrativa, la Parker ha ammesso che una clausola di divieto di esportazione è incompatibile con l'art. 85, n. 1, del Trattato. Il Tribunale ritiene che la Parker ha avuto coscienza del fatto che la clausola controversa aveva per oggetto di restringere, addirittura vietare le esportazioni, e con ciò stesso ripartire il mercato, e il suo comportamento deve perciò essere considerato intenzionale (v. sentenza della Corte 8 novembre 1983, cause riunite 96/82 - 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 e 110/82, IAZ e a./Commissione, Racc. pag. 3369, punti 45-47).

Sulla violazione del principio della parità di trattamento

83 La ricorrente sostiene che la decisione viola il principio della parità di trattamento trattando la Parker in maniera diversa da altre società in caso di ostacolo all'esportazione. Così come ha fatto nella decisione 27 luglio 1992, 92/427/CEE, relativa ad una procedura di applicazione dell'art. 85 del Trattato CEE (IV/32.800 e 33.335 — Quantel International — Continuum/Quantel SA; GU L 235, pag. 9, in prosieguo: la «decisione Quantel») e nel fascicolo AKZO Coatings (*Diciannovesima Relazione sulla politica di concorrenza*, punto 45), nei quali essa si è astenuta dall'infliggere un'ammenda in ragione, nel primo caso, dell'effetto limitato sul commercio dei prodotti di cui trattasi e, nel secondo caso, del programma di adeguamento alle norme sulla concorrenza attuato dall'impresa in causa, la Commissione avrebbe dovuto evitare, nella fattispecie, di infliggere un'ammenda e avrebbe dovuto chiudere la procedura in una fase precedente, in quanto l'accordo concluso con la Herlitz ha costituito il solo esempio di un ostacolo all'esportazione, non rientra in una politica generale intesa a restringere la concorrenza e la Parker ha attuato un programma di adeguamento alle norme sulla concorrenza.

84 La Commissione fa notare che l'argomento relativo alla violazione del principio della parità di trattamento si riferisce più al fatto che la Commissione ha continuato il procedimento che non all'ammenda da essa inflitta. A tal riguardo fa riferimento alle conclusioni dell'avvocato generale Darmon per la sentenza *Ahlström Osakeyhtiö e a./Commissione*, soprammenzionata (Racc. pag. I-1307, in particolare pag. I-1445, paragrafo 527), che essa condivide pienamente: «In quanto un'impresa che ha presentato ricorso contro una decisione della Commissione ha commesso una violazione delle norme di diritto della concorrenza, essa non può a mio parere sfuggire ad ogni conseguenza di tale fatto sostenendo che un altro operatore economico avrebbe anch'esso avuto un comportamento illecito».

85 La Commissione sostiene inoltre che il riferimento alla sua decisione *Quantel* non è pertinente, in quanto ha sostenuto, in tale fascicolo, che il pregiudizio della concorrenza nonché l'effetto sul commercio fra Stati membri erano sensibili, per concludere che l'art. 85, n. 1, trovava applicazione. Il fatto che in questa decisione la Commissione abbia ritenuto inopportuno infliggere un'ammenda non può essere di sostegno all'affermazione della ricorrente secondo cui l'accordo concluso con la *Herlitz* comporta un effetto trascurabile sul commercio.

86 Il Tribunale ritiene che un'impresa che ha, col suo comportamento, violato l'art. 85, n. 1, del Trattato non può sfuggire a qualsiasi sanzione per il motivo che ad un altro operatore economico non è stata inflitta un'ammenda, quando al giudice comunitario non è stata nemmeno sottoposta la situazione di quest'ultimo (v. sentenza *Ahlström Osakeyhtiö e a./Commissione*, soprammenzionata, punto 197). Di conseguenza, l'argomento della ricorrente basato sul fatto che, in circostanze analoghe, ad altre imprese non è stata inflitta un'ammenda deve essere respinto.

Sul carattere sproporzionato dell'ammenda

- 87 La ricorrente sostiene in primo luogo che la decisione viola il principio di proporzionalità infliggendo alla Parker un'ammenda sproporzionata rispetto al volume di vendita cui si riferisce la violazione. Essa fa presente che, come la Corte ha dichiarato nella sentenza *Musique diffusion française e a./Commissione* (soprammenzionata, punti 120 e 121), la Commissione, per determinare l'importo dell'ammenda, ha la facoltà di tener conto del volume e del valore della merce interessata dalla violazione piuttosto che del fatturato totale della società, in particolare quando la merce di cui trattasi rappresenta solo una piccola parte del fatturato.
- 88 Ricordando che le vendite da parte della Herlitz di prodotti Parker ammontavano in media a circa [...] ECU per anno nel corso del periodo 1° marzo 1987 -28 settembre 1989, la ricorrente fa notare che l'ammenda inflitta equivale a [...] % di tale somma. Essa ritiene questa percentuale sproporzionata, tenuto conto del fatto che essa ha attuato nel 1987 un vasto programma di adeguamento alle norme sulla concorrenza che essa persegue fin da allora.
- 89 La Commissione ritiene che l'ammenda inflitta non sia sproporzionata rispetto all'infrazione constatata. A tal riguardo essa fa presente che il fatturato mondiale della Parker ammonta a poco più di [...] ECU, di modo che l'ammenda non avrebbe potuto superare [...] ECU. Ora, l'ammenda di 700 000 ECU che è stata inflitta alla Parker rappresenterebbe [...] % del fatturato realizzato dalla Parker nella Comunità [...] ECU e [...] % del suo fatturato realizzato sul mercato tedesco [...] ECU. Comparata ad altri casi di specie che comportano divieti di esportazione (*Pioneer*, *Toshiba*, *Dunlop*), l'ammenda inflitta rappresenterebbe una percentuale nettamente inferiore al fatturato realizzato con i prodotti cui si riferisce l'infrazione.

- 90 La Commissione fa presente inoltre che il punto 24 della decisione enuncia i motivi per cui la Parker è stata trattata con maggiore clemenza: innanzi tutto la Parker avrebbe adottato misure per eliminare il divieto di esportazione quasi immediatamente dopo la sua scoperta da parte dei funzionari della Commissione; successivamente la Parker si sarebbe mostrata molto cooperativa nel corso dei controlli; infine la Parker avrebbe adottato un programma dettagliato di adeguamento alle norme sulla concorrenza.
- 91 La Commissione ritiene di conseguenza che non le si possa addebitare di aver agito in maniera arbitraria o eccessiva fissando l'importo dell'ammenda, dato che essa ha tenuto conto delle circostanze attenuanti del caso di specie.
- 92 Il Tribunale fa presente che dalla giurisprudenza della Corte risulta che l'importo dell'ammenda dev'essere graduato in funzione delle circostanze della violazione e della gravità dell'infrazione (sentenza della Corte 12 novembre 1985, causa 183/83, Krupp/Commissione, Racc. pag. 3609, punto 40) e che la valutazione della gravità dell'infrazione ai fini della fissazione dell'importo dell'ammenda dev'essere effettuata tenendo conto in particolare della natura delle restrizioni apportate alla concorrenza (sentenze della Corte ACF Chemiefarma/Commissione, soprammenzionata, punto 176, e 15 luglio 1970, causa 45/69, Boehringer/Commissione, Racc. pag. 769, punto 53).
- 93 Nella fattispecie il Tribunale ritiene che la Commissione ha preso in considerazione, al punto 24 della decisione, circostanze attenuanti che militano a favore della ricorrente, in particolare il fatto che essa ha cooperato fin dall'inizio del procedimento amministrativo e che ha attuato un programma di adeguamento inteso ad assicurare il rispetto da parte dei suoi distributori e delle sue filiali delle norme sulla concorrenza.

- 94 Per contro, dalla decisione risulta che la Commissione non ha preso in considerazione il fatto che il fatturato realizzato con i prodotti cui si riferisce l'infrazione era relativamente esiguo rispetto a quello risultante dall'insieme delle vendite realizzate dalla Parker. A tal riguardo occorre ricordare che è consentito tener conto sia del fatturato globale dell'impresa, che costituisce un'indicazione, anche se solo approssimativa e imperfetta, delle dimensioni di quest'ultima e della sua potenza economica, sia del fatturato proveniente dalle merci che costituiscono oggetto dell'infrazione, che è tale da dare un'indicazione dell'ampiezza di quest'ultima. Ne consegue che non si deve attribuire ad alcuno di questi due dati un peso eccessivo rispetto ad altri criteri di valutazione e che, di conseguenza, la determinazione di un'ammenda adeguata non può essere il risultato di un semplice calcolo basato sul fatturato complessivo (sentenze *Musique diffusion française* e *a./Commissione*, soprammenzionata, punto 121, e *Krupp/Commissione*, soprammenzionata, punto 37).
- 95 Alla luce di queste considerazioni, il Tribunale ritiene che l'ammenda di 700 000 ECU inflitta alla ricorrente non è adeguata, in considerazione in particolare dell'esiguo fatturato cui si riferisce l'infrazione, e che è giustificato, nell'esercizio della sua competenza di «piena giurisdizione», ridurre a 400 000 ECU l'importo dell'ammenda inflitta alla Parker.

Sulle conclusioni intese al rimborso delle spese per la costituzione della garanzia del pagamento dell'ammenda inflitta

Argomenti delle parti

- 96 La Commissione sostiene che la domanda di rimborso delle spese sostenute dalla Parker per garantire il pagamento dell'ammenda è irricevibile in quanto il Tribunale è incompetente a pronunciarsi su tale domanda nell'ambito del controllo della legittimità di un atto ai sensi dell'art. 173 del Trattato CEE (v. sentenza della Corte 24 giugno 1986, causa 53/85, *AKZO/Commissione*, Racc. pag. 1965).

- 97 La ricorrente sostiene, nella fase della replica, che il Tribunale deve statuire sulle spese in conformità all'art. 87, n. 1, del regolamento di procedura e che, ai sensi dell'art. 91, lett. b), di detto regolamento, sono considerate come ripetibili le spese indispensabili sostenute dalle parti per la causa. Essa sostiene che queste spese comprendono le spese sostenute al fine di garantire il pagamento dell'ammenda mediante una cauzione bancaria e respinge l'argomento secondo cui la parte che rivolge il suo ricorso contro un'ammenda può evitare spese supplementari scegliendo di non costituire alcuna garanzia bancaria.
- 98 La convenuta risponde, nella fase della controreplica, che non occorre, nell'ambito di un ricorso d'annullamento rivolto contro una decisione che infligge un'ammenda, risolvere la questione se le spese sostenute dalla ricorrente per garantire il pagamento dell'ammenda costituiscano o meno spese ripetibili, in quanto potrà risultare necessario farlo nell'ambito di una controversia successiva, vertente sull'importo delle spese. La convenuta aggiunge che dall'ordinanza della Corte 20 novembre 1987, causa 183/83, Krupp/Commissione (Racc. pag. 4611), risulta che in ogni caso le spese di cui trattasi non possono essere qualificate come spese sostenute «per la causa» ai sensi dell'art. 91, lett. b), del regolamento di procedura.

Giudizio del Tribunale

- 99 Il Tribunale rileva che il ricorso non consente di identificare i mezzi di diritto sui quali la ricorrente intende basare le sue conclusioni miranti al rimborso delle spese di costituzione della cauzione bancaria.

100 Ne deriva, per quanto riguarda queste conclusioni, che il ricorso non soddisfa i requisiti minimi posti dall'art. 19 dello Statuto (CEE) della Corte di giustizia e dall'art. 44, n. 1, lett. c), del regolamento di procedura perché un ricorso sia ricevibile. Pertanto, dette conclusioni sono irricevibili.

101 Occorre osservare inoltre che, secondo la giurisprudenza della Corte (v. ordinanza Krupp/Commissione, soprammenzionata) le spese sostenute nella fattispecie dalla ricorrente per la costituzione della cauzione bancaria non possono essere considerate come spese sostenute per la causa. Ne deriva che in ogni caso le conclusioni della ricorrente che mirano al rimborso delle spese sostenute per la costituzione della cauzione bancaria, laddove esse si basano sulle disposizioni dell'art. 91, lett. b), del regolamento di procedura, non sono fondate.

Sulle spese

102 Ai sensi dell'art. 87, n. 3, primo comma, del regolamento di procedura del Tribunale, se le parti soccombono rispettivamente su uno o più capi, il Tribunale può ripartire le spese o decidere che ciascuna parte sopporti le proprie spese. Nella fattispecie, ciascuna delle parti è risultata parzialmente soccombente, per cui il Tribunale ritiene che sarà fatta un'equa valutazione delle circostanze decidendo che ciascuna delle parti sopporterà le proprie spese.

Per questi motivi,

IL TRIBUNALE (Prima Sezione)

dichiara e statuisce:

- 1) L'importo dell'ammenda inflitta alla ricorrente nell'art. 2 della decisione della Commissione 15 luglio 1992, 92/426/CEE, relativa ad un procedimento in forza dell'art. 85 del Trattato CEE (IV/32.725 — Viho/Parker Pen), è ridotto a 400 000 ECU.
- 2) Il ricorso è respinto per il resto.
- 3) Ciascuna delle parti sopporterà le proprie spese.

Schintgen

García-Valdecasas

Kirschner

Vesterdorf

Bellamy

Così deciso e pronunciato a Lussemburgo il 14 luglio 1994.

Il cancelliere

Il presidente

H. Jung

R. Schintgen