II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 14 dicembre 1979

relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del trattato CEE (IV/29.595 — Apparecchi Pioneer Hi-Fi)

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

(80/256/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea, in particolare l'articolo 85,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio del 6 febbraio 1962 (1), in particolare l'articolo 3,

vista la domanda presentata alla Commissione dal sig. B. Iffli, direttore di Éts Iffli SA, Metz, e presidente di « Connexion », gruppo francese di acquisto di apparecchi ad alta fedeltà, con lettera in data 28 febbraio 1976, seguita da lettera in data 6 marzo 1976, tendente a constatare delle infrazioni alle norme sulla concorrenza da parte dei distributori esclusivi di apparecchi Pioneer per la Francia e la Germania,

vista la decisione della Commissione del 19 luglio 1978 di iniziare la procedura ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento n. 17,

sentite le imprese interessate conformemente all'articolo 19 del regolamento n. 17 e al regolamento n. 99/63/CEE del 25 luglio 1963 (2),

visto il parere del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti, raccolto il 30 ottobre 1979 conformemente all'articolo 10 del regolamento n. 17.

(1) GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.
(2) GU n. 127 del 20. 8. 1963, pag. 2268/63.

I. I FATTI

A. DISTRIBUZIONE DI APPARECCHI PIONEER NELLA REPUBBLICA FEDERALE DI GERMANIA, IN FRANCIA E NEL REGNO UNITO

1. Il gruppo Pioneer

(1) La Pioneer Electronic Corporation, Tokio (Giappone), è uno dei più grandi produttori mondiali di apparecchi ad alta fedeltà. La sua cifra totale d'affari nel 1976 è stata di 530 milioni di dollari US e di 843 milioni di dollari US nel 1977. Il gruppo ha più di venti consociate in varie parti del mondo.

(2) La gran parte degli apparecchi « Pioneer » venduti in Europa sono importati dalla consociata Pioneer Electronic (Europa) NV, Anversa (Belgio) (qui di seguito denominta « Pioneer »). Prima del 1971 la Pioneer era registrata a Zurigo (Svizzera). Nel 1976 è stata costituita una consociata europea di produzione, la Pioneer Electronics Manufacturing NV, Mere-Erpe (Belgio), prevalentemente per la produzione di alto-parlanti ed accessori.

(3) Per l'esercizio finanziario chiuso il 30 settembre 1976 le vendite ai suoi distributori esclusivi di apparecchi ad alta fedeltà della Pioneer nei tre

Stati membri interessati dal caso in oggetto furono le seguenti (prezzi Anversa):

Repubblica federale di Germania (1): ..... FB,
Francia: ..... FB,
Regno Unito: ..... FB.

2. Sistema di distribuzione esclusiva della Pioneer nella CEE

(4) Al momento in cui si sono svolti i fatti relativi alla presente pratica la Pioneer aveva distributori indipendenti esclusivi in sette paesi CEE: Belgio, Danimarca, Repubblica federale di Germania, Francia, Italia, Paesi Bassi e Regno Unito. Tuttavia sembra che dal 1978 ai fini della commercializzazione in Europa la Pioneer abbia iniziato una politica di costituzione, sul piano nazionale, di filiali comuni o di consociate interamente controllate. In effetti, i distributori di Danimarca, Repubblica federale di Germania e Regno Unito non sono più indipendenti.

Il sistema di distribuzione della Pioneer negli Stati membri interessati dal presente caso sono i seguenti:

a) *Repubblica federale di Germania*

(5) La C. Melchers & Co., Brema (qui di seguito denominata « Melchers »), aveva stipulato il 1° gennaio 1966 un accordo di distribuzione esclusiva con la Pioneer per il territorio della Repubblica federale di Germania e Berlino occidentale. L'accordo disponeva quanto segue all'articolo 10 (« Altre modalità e condizioni »):

« ...

c) L'agente si impegna a non vendere, distribuire o promuovere le vendite di altri titpi analoghi di prodotti concorrenti, fabbricati in Giappone, fatta eccezione per i prodotti Sony, e si impegna a non sollecitare o accettare ordinazioni dirette alla vendita o alla fornitura delle merci al di fuori del territorio oggetto dell'esclusiva.

d) Il committente si impegna a non vendere ad altri i prodotti a scopo di distribuzione nel territorio e si impegna a fare il possibile per impedire che altri introducano i prodotti in oggetto nel territorio » (2).

(6) Il 18 luglio 1967 venne stipulato un nuovo accordo che nell'articolo 12 (« Altre modalità e condizioni ») disponeva quanto segue:

« ...

c) L'agente può effettuare la fornitura di prodotti Pioneer in altri paesi entro il mercato comune. Tuttavia, egli non può sollecitare ordinazioni al di fuori dell'area per la quale il presente contratto è stipulato.

d) Pioneer si impegna a non vendere ad altri i prodotti in oggetto a scopo di distribuzione nel territorio.

e) Il committente proteggerà l'agente rimettendogli tutte le richieste ricevute direttamente da terzi nel territorio » (3).

L'accordo dispone, inoltre, numerosi obblighi fra i quali l'obbligo di acquistare determinati quantitativi minimi (articolo 5), l'obbligo di riferire sulle condizioni di mercato e di presentare regolarmente i programmi di vendita (articolo 8), l'obbligo di fornire agli utilizzatori dei prodotti nel territorio dell'esclusività i servizi di riparazione e di assistenza alla clientela (articolo 10) e l'obbligo della pubblicità (articolo 11).

Tale nuovo accordo, datato 18 luglio 1967, indica che la Pioneer aveva l'intenzione di uniformarsi alla normativa comunitaria sulla concorrenza ed in particolare al regolamento n. 67/67/CEE (4).

(7) Dal 1° gennaio 1978, la distribuzione dei prodotti Pioneer venne affidata alla Pioneer-Melchers GmbH, una nuova società il cui capitale autorizzato doveva essere detenuto per il 40 % da Pioneer e il 60 % da Melchers. Questa società ha attività commerciali in altri settori.

(8) La Melchers ha costituito una catena di più di 1 000 rivenditori e sette rappresentanti locali, tra cui il sig. D. Full (Karlsruhe), ciascuno dei quali cura i contatti con i rivenditori di una delimitata area e promuove le vendite dei prodotti Pioneer a livello locale. Dato che le vendite di Melchers ai grossisti hanno carattere eccezionale, essa tratta solo con due grossisti:

1) Brummelhaupt, Colonia, che la Melchers ha iniziato a rifornire dal 1970 e

2) Otto Gruoner KG, di Rommelshausen (qui di seguito denominata Gruoner), alla quale sono state effettuate vendite a partire dal marzo 1976.

Nel 1975 la Melchers effettuò alcune vendite anche alla EVB, di Stoccarda (qui di seguito denominata « EVB »), una ditta specializzata nell'esportazione, prevalentemente verso la Turchia.

(1) Nella versione della presente decisione destinata alla pubblicazione alcune cifre saranno omesse, conformemente alle disposizioni dell'articolo 21 del regolamento n. 17 concernenti i segreti relativi agli affari.
(2) Traduzione dall'inglese.
(3) Traduzione dal tedesco.
(4) Regolamento n. 67/67/CEE della Commissione, del 22 marzo 1967, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi di distribuzione esclusiva (GU n. 57 del 25. 3. 1967, pag. 849/67).

b) *Francia*

(9) La Musique diffusion française, con sede a Vélizy-Villacoublay (qui di seguito denominta « MDF »), è stata il distributore esclusivo in Francia della Pioneer per numerosi anni, ma tra le due parti non è mai stato stipulato un accordo scritto.

c) *Regno Unito*

(10) La Shriro UK Ltd, Iver, Buckinghamshire (in appresso denominata « Shriro »), è stata nominata distributore unico per il Regno Unito con lettera datata 10 settembre 1969.

(11) L'11 settembre 1969 la Pioneer presentò alla Shriro un progetto di accordo di distribuzione esclusiva che all'articolo 9 disponeva quanto segue :

« Esclusività

...

Il committente proteggerà il distributore trasmettendogli tutte le richieste, aventi origine nel territorio oggetto dell'esclusiva, dei prodotti summenzionati. Il distributore non solleciterà ordinazioni per i prodotti del committente da imprese fuori del territorio e rimetterà al committente tutte le richieste o gli ordini provenienti da aree estranee al territorio. Il committente si impegna a non vendere ad altri i prodotti a scopo di rivendita o di distribuzione nel territorio. Il committente userà la debita diligenza per proteggere il territorio di cui al presente accordo, ma non può assumersi l'impegno di impedire che altre imprese spediscano nel territorio i suoi prodotti e non sarà pertanto responsabile per tali forniture. Il distributore impedirà (testo originale : "selezionerà") ai propri rivenditori di vendere al di fuori del territorio » (1).

Secondo l'articolo 18 di tale progetto il distributore dovrebbe presentare periodicamente alla Pioneer rapporti ed informazioni sulla situazione e sulle tendenze del mercato, sull'attività dei concorrenti della Pioneer ecc., nonché sui prezzi al dettaglio, sui prezzi dei rivenditori e sulla struttura dei prezzi. Tuttavia la Shriro non sottoscrisse questo contratto di distribuzione esclusiva.

(12) La Shiro non sottoscrisse neppure il progetto emendato, inviato dalla Pioneer il 3 agosto 1976, che all'articolo 10 disponeva quanto segue :

« La Pioneer rimetterà al distributore tutte le richieste per i prodotti di cui all'articolo 4, provenienti dal territorio. Qualora la Pioneer desideri instaurare contatti diretti nel territorio, opererà in tal senso previa consultazione del distributore ed in collaborazione con quest'ultimo. Il distributore comunicherà alla Pioneer tutte le richieste o le ordinazioni per prodotti Pioneer provenienti da aree estranee a quella di esclusiva » (1). Anche tale progetto emendato conteneva una clausola relativa alla presentazione di rapporti e informazioni da parte del distributore alla Pioneer (articolo 14). L'accordo sarebbe dovuto « entrare in vigore il 1° ottobre 1976 per la durata di un triennio, come per tutti gli altri distributori Pioneer in Europa. Ciascun articolo è stato esaminato accuratamente dalla sede centrale della Pioneer e da noi. . . . » (1) (vedi lettera della Pioneer alla Shiro in data 3 agosto 1976).

(13) La Shriro costituì una rete di oltre 260 rivenditori, compresi grandi magazzini, catene, negozi specializzati in apparecchi radiofonici, negozi « cash and carry » (magazzini all'ingrosso con pagamento in contanti e ritiro della merce), negozi a prezzi ribassato. Esistono circa 480 punti vendita al dettaglio per i prodotti Pioneer. Due rivenditori Pioneer, Comet Radiovision Services Ltd, Hull (in appresso denominata « Comet ») e Audiotronic Group (UK) (qui di seguito denominata « Audiotronic »), hanno complessivamente circa 160 punti di vendita al dettaglio e rappresentano circa il .... % delle vendite della Shriro di apparecchi Pioneer.

(14) La Pioneer ha acquistato alla fine del 1978 o agli inizi del 1979 l'intero capitale azionario della Shriro (UK) Ltd, mutando la denominazione di quest'ultima in Pioneer High Fidelity (GB) Ltd.

3. Sistema di fissazione dei prezzi di Pioneer, Melchers, MDF e Shriro

(15) Le vendite di apparecchi giapponesi erano fatturate dalla Pioneer in yen. La Pioneer ha dichiarato che i prezzi da essa imposti ai distributori esclusivi nella Repubblica federale di Germania, Francia e Regno Unito erano sostanzialmente gli stessi. Mentre la Melchers e la Shriro pagavano prezzi simili, la MDF pagava prezzi leggermente più alti. Tuttavia, a quest'ultima la Pioneer concedeva termini di pagamento più lunghi (tra .... e .... giorni) e un abbuono per pubblicità più elevato (tra il .... e il ... %), sotto forma di sconto sul fatturato, pagato su presentazione dei documenti giustificativi. Anche la Shriro e la Melchers ricevevano un abbuono per pubblicità, per un importo massimo equivalente al ... % dei loro acquisti totali annuali dalla Pioneer.

(16) I distributori esclusivi erano liberi di determinare i rispettivi prezzi di vendita a propria discrezione. Tuttavia, dalle clausole dei summenzionati accordi di distribuzione esclusiva si evince che la Pioneer mostra un notevole interesse alle condizioni e tendenze dei mercati nazionali, in particolare ai prezzi all'ingrosso ed al dettaglio.

(1) Traduzione dall'inglese.

(17) Circa i prezzi di vendita dei distributori esclusivi al dettaglio si constata che esiste una notevole differenza non solo tra i diversi paesi, ma anche all'interno di ciascun paese, secondo il tipo di cliente e/o la quantità acquistata.

(18) Come risulta dagli esempi sottoindicati, alla fine del 1975 i prezzi di vendita della MDF (IVA esclusa) al dettaglio erano molto più elevati di quelli (IVA esclusa) praticati dalla Melchers e dalla Shriro ai loro dettaglianti.

Prodotto	MDF	Melchers	Shriro
SA 5300 (amplificatore meno caro nel 1975)	100	80	55
SA 7500 (amplificatore meglio venduto nel 1975)	100	73	62
T.X. 7500 (sintonizzatore meglio venduto nel 1975)	100	89	67

Tali differenze di prezzo rendevano interessante l'importazione parallela di apparecchi Pioneer.

(19) Ad avviso della MDF, tale differenza di prezzo era dovuta al diverso sistema di distribuzione dei rispettivi distributori esclusivi. È stato sostenuto che la politica di vendita della MDf era basata su un eccezionale servizio alla clientela, sia prima che dopo la vendita. In mancanza di una garanzia internazionale della Pioneer, la MDF concedeva una propria garanzia quinquennale per gli apparecchi soggetti al suo controllo preventivo di qualità. La MDF, inoltre, ha sopportato spese aggiuntive per la pubblicazione del « Livre Bleu de la haute fidélité ». Tali spese aggiuntive, tuttavia, non sono sufficienti a spiegare completamente la differenza di prezzo all'epoca esistente.

(20) Il Sig. Setton, presidente della MDF, in sede di audizione (1) degli interessati ha dichiarato di aver ridotto i prezzi al dettaglio quando ebbero inizio le importazioni parallele, eliminando la garanzia quinquennale ed il controllo di qualità. In altre occasioni, quando il sig. Setton aveva reclamato a proposito di importazioni parallele in Francia, l'altro distributore esclusivo gli aveva consigliato di diminuire i prezzi. Per tutto il 1976, le variazioni di tassi di cambio hanno reso i prezzi tedeschi poco interessanti per gli acquirenti francesi, ma i prezzi nel Regno Unito sono rimasti vantaggiosi.

(1) Il termine « audizione » nella presente decisione significa l'audizione organizzata il 21 novembre 1978 ai sensi dell'articolo 19 del regolamento n. 17 del 6 febbraio 1962 e delle disposizioni del regolamento n. 99/63/CEE del 25 luglio 1963.

4. Mercato dell'alta fedeltà e quota di mercato dei distributori esclusivi della Pioneer

a) *Mercato dell'alta fedeltà*

(21) Il mercato dell'alta fedeltà è un mercato altamente specializzato in apparecchiature destinate a riprodurre il più accuratamente possibile il segnale sonoro originario. Data tale specializzazione, il mercato dell'alta fedeltà è più ristretto del generico audio mercato che comprende tutte le radio, i registratori a nastro, i radioregistratori ed i giradischi di basso prezzo.

(22) Sebbene non esista uno standard universalmente accettato che definisca il grado di accuratezza richiesto per rispondere alla qualifica di alta fedeltà, lo standard tedesco DIN 45 500, pur se attualmente sorpassato, è stato spesso usato, anche al di fuori della Germania occidentale, per indicare i requisiti minimi di apparecchi che si autodefiniscono ad alta fedeltà. Il mercato definito secondo tale criterio comprende tutte le unità separate, ovvero i componenti di alta qualità per sistemi stereo che sono venduti separatamente, nonché una parte considerevole del settore degli apparecchi integrati, vale a dire una combinazione di sintonizzatore, fonoriproduttore a nastri, giradischi ed amplificatore in un unico contenitore venduto unitamente agli altoparlanti stereo.

(23) Gli apparecchi corrispondenti allo standard tedesco succitato, quali gli apparecchi integrati, potrebbero essere inferiori agli standard più rigorosi attualmente applicati dagli esperti di alta fedeltà. Ed è proprio in questo settore di qualità — chiamato « autentica alta fedeltà » in contrapposizione alla media fedeltà nel quale si trova la maggioranza degli apparecchi integrati — contraddistinto da elevate prestazioni, progettazione d'avanguardia, destinazione al consumatore specializzato e prezzi elevati, che i produttori giapponesi sono al primo posto. Il settore consiste sia di prodotti basati su componenti audio separati, ossia fonoriproduttore per cassette/nastri/dischi, sintonizzatore o ricevitore, amplificatore ed altoparlanti. I produttori europei, invece, fino a tempi recenti tendevano a concentrarsi sulla produzione di apparecchi integrati.

(24) La gamma della Pioneer comprende due o tre apparecchi integrati, ma orienta prevalentemente la produzione verso le unità separate di alta fedeltà. Sebbene la Pioneer abbia modelli poco costosi nella fascia inferiore della gamma delle unità separate, come l'amplificatore SA 5 300, anche questi modelli sarebbero da considerare parte del settore dell'alta fedeltà autentica. La Pioneer può essere ritenuta uno dei più importanti produttori di alta fedeltà specializzata. Nei suoi messaggi pubblicitari di frequente cita la propria posizione di azienda « leader » nel settore dell'autentica alta fedeltà.

b) *Parti di mercato dei prodotti Pioneer in Francia, Gran Bretagna e Germania*

(25) 1. La Commissione ha dichiarato nella comunicazione degli addebiti che Pioneer deteneva circa il ... — ... % del mercato francese e circa il ... — ... % del mercato britannico. La parte di mercato in Germania è stata stimata meno importante.

2. Secondo i concessionari esclusivi Pioneer, le parti di mercato erano le seguenti :

2.1. MDF ha dichiarato che per il 1977 la sua parte di mercato era di circa il ... % del mercato « audio » globale e che dal ... % al ... % di questa parte è entrato in Francia grazie a delle importazioni parallele. Poiché il mercato in questione è più ristretto del mercato « audio » globale, la parte di MDF di questo mercato di cui trattasi ha dovuto essere più alta che del ... %.

2.2. Shriro ha dichiarato che le sue vendite di prodotti Pioneer non costituivano che la metà della parte di mercato stimata dalla Commissione. Tuttavia la Commissione non può accettare le dichiarazioni di Shriro per le seguenti ragioni :

a) tutta la gamma Pioneer, eccetto autoradio, fa parte del mercato dell'alta fedeltà ;

b) i dati ripresi dal Mackintosh Yearbook e citati da Shriro nelle sue conclusioni scritte non si riferiscono affatto al mercato in questione, ma concernono dei sistemi « audio ed alta fedeltà ».

2.3. Melchers ha stimato a ... % la parte di mercato di Pioneer per l'alta fedeltà in Germania.

3. Sulla base dei dati sul mercato dell'alta fedeltà forniti ai servizi della Commissione dalla ..-....., oltre che sulla base del fatturato in prodotti Pioneer dei distributori esclusivi Pioneer, le parti di mercato di questi ultimi nel 1976 erano le seguenti :

Paesi	Mercato alta fedeltà		Fatturato dei distributori esclusivi Pioneer in prodotti Pioneer (in milioni di moneta nazionale)	Parti di mercato dei distributori esclusivi Pioneer
	Prezzi ricalcolati dei distributori esclusivi al dettaglio			
	(in milioni di dollari US) (1)	(in milioni di moneta nazionale) (2)		
Francia	...	... FF	MDF ... FF	... %
Regno Unito	...	... £	Shriro ... £	... %
Germania	...	... DM	Melchers ... DM	... %

(1) Fonte : .....
(2) Cambio effettuato secondo il tasso annuale medio in Eurostat (4 giugno 1978).

Poiché questi dati sono anche più elevati che quelli citati dalla Commissione nella comunicazione degli addebiti e per di più non tengono conto delle importazioni parallele, la Commissione resta dell'idea che le parti di mercato dei prodotti Pioneer nel 1976 andavano almeno dal ... al ... % in Francia, dal ... al ... % in Gran Bretagna e di poco più del ... % in Germania.

B. OSTACOLI ALLE IMPORTAZIONI PARALLELE DI APPARECCHI PIONEER IN FRANCIA

1. **Fonte delle importazioni parallele di apparecchi Pioneer in Francia**

(26) Il ricorrente, sig. B. Iffli, è proprietario di una ditta che vende a prezzi ribassati, la Iffli SA (qui di seguito denominata « Iffli »), a Metz, che tratta elettrodomestici, televisori e apparecchi ad alta fedeltà. I punti di vendita della ditta si trovano alla periferia della città e occupano 5 000 m² di superficie di vendita. Il fatturato della Iffli SA nell'esercizio finanziario conclusosi nel giugno 1976 è stato di ... FF, un terzo dei quali relativi all'alta fedeltà.

(27) Il sig. B. Iffli ha fondato nel 1975, in società con il sig. Debard, direttore della Auditorium Debard SA, le Havre, un'impresa denominata « Connexion » allo scopo di consorziare gli acquisti di apparecchi ad alta fedeltà. Tale gruppo, del quale il sig. B. Iffli era allora presidente ed il sig. M. Debard, segretario, comprendeva 23 ditte individuali sparse in tutta la Francia, alcune delle quali avevano locali di vendita di notevole ampiezza.

Nel 1975/1976, circa il ... % del fabbisogno di alta fedeltà dei membri venne acquistato tramite la Connexion ; tale percentuale è salita al ... % nel 1976/1977.

(28) Il grosso degli acquisti del gruppo Connexion viene effettuato presso i distributori esclusivi in Francia, ma per una parte considerevole ha luogo mediante importazioni parallele effettuate attra-

verso una società appositamente costituita, Société Megaservice, Lesquin (qui di seguito denominata « Megaservice »). Tra il settembre 1976 ed il febbraio 1977 il gruppo Connexion ha acquistato apparecchi ad alta fedeltà per un valore di . . . FF, dei quali ... FF, pari a circa il ... % degli acquisti totali del gruppo, erano costituiti da importazioni parallele di diverse marche tramite Megaservice.

(29) Nel novembre 1975 tre membri del gruppo, Iffli, Debard e Pigache, furono in grado, come risultato delle importazioni parallele da essi effettuate, ad esempio dei prodotti della Euro Electro SPRL, Bruxelles (qui di seguito denominata « Euro Electro »), di offrire vari articoli Pioneer a prezzi inferiori dal 26 % al 31 % ai normali prezzi al dettaglio ed in base a ciò lanciarono una campagna pubblicitaria per il periodo natalizio. La MDF passò al contrattacco con una massiccia campagna pubblicitaria nei giornali regionali avvertendo gli appassionati dell'alta fedeltà che la garanzia illimitata « Longue fidelité » era valida soltanto per le apparecchiature controllate nei laboratori MDF e che la cosiddetta « garantie internationale Pioneer » non era che una montatura pubblicitaria.

2. **Ordini della Iffli in Germania**

(30) Dopo che la Connexion aveva trasmesso il suo primo ordine alla Euro Electro nel novembre 1975, il sig. B. Iffli prese contatto con il sig. Weber, direttore della Willi Jung KG, Saarbrücken (qui di seguito denominata « Jung »), con il quale intratteneva normali relazioni d'affari, per ottenere una fonte di importazione parallela addizionale. La Jung era stata assorbita da poco tempo della Gruoner, la cui politica era di far passare tutti gli acquisti di una certa consistenza per l'ufficio centrale di Rommelhausen. Il sig. Iffli, interessato a diverse marche, compresa la Pioneer, ed il sig. Weber si recarono perciò a Rommelhausen il 12 dicembre 1975 per discutere con i rappresentanti della Gruoner, tra i quali il responsabile del settore acquisti, sig. Schreiber.

(31) La Gruoner, che precedentemente non aveva mai trattato articoli Pioneer, inviò un telex alla Melchers il 15 dicembre 1975, chiedendo di venire informata via telex delle quotazioni. La Melchers rispose lo stesso giorno, invitando la Gruoner a rivolgersi al suo rappresentante di Karlsruhe, il sig. Full. A seguito di trattative con quest'ultimo, la Gruoner scrisse ad Iffli il 31 dicembre 1975 di potergli fare una prima offerta per una parte degli apparecchi, tra i quali i Pioneer, citati nel loro incontro del 12 dicembre. Veniva indicato che la consegna normalmente era possibile entro un mese dalla ricezione dell'ordine. In allegato alla lettera diretta alla Iffli vennero inviati i listini prezzi di varie marche, compreso un listino prezzi della Pioneer. Tali prezzi erano sostanzialmente inferiori a quelli offerti dalla MDF (fino al 30 % circa) alla fine del 1975, e restavano pur sempre apprezzabilmente inferiori ai prezzi della MDF dopo la riduzione effettuata nel gennaio 1976.

(32) Sulla base dei prezzi offerti dalla Gruoner il 12 e 14 gennaio 1976, la Iffli emise due ordini, per un valore complessivo di circa 950 000 marchi tedeschi, per « apparecchi Pioneer ». La Jung trasmise questi ordini via telex il 12 e 14 gennaio 1976 al sig. Schreiber, che ridusse l'ordine a 550 000 marchi tedeschi, pensando che la natura e l'ammontare dell'ordine potevano indurre Melchers a ritenere che gli articoli ordinati dovevano essere esportati in Francia. Il sig. Schreiber, successivamente trasmise il 20 gennaio 1976, con due telex diversi, l'ordine di 550 000 DM alla Melchers.

(33) Il 19 gennaio 1976 la Iffli presentò dichiarazioni doganali di importazione accompagnate da due fatture pro forma per un totale di 2 233 971 marchi tedeschi (3 797 752 FF). Tale importo, che era notevolmente più elevato dell'ordine effettivo conferito alla Jung, può essere spiegato in quanto Iffli intendeva trasmettere altri ordini nel semestre successivo. Il 21 e 22 gennaio 1976 la « Direction des industries électroniques et de l'informatique, relations internationales » del ministero dell'industria diede il proprio « parere favorevole » per tali importazioni. Pioneer venne a sapere delle licenze d'importazione di « apparecchi Pioneer » dalla Germania rilasciate alla Iffli.

(34) Nel contempo la Jung annunciò alla Iffli, con lettera in data 19 gennaio 1976, che le avrebbe fatto conoscere la data esatta di spedizione della merce e che gli apparecchi probabilmente sarebbero stati inviati in varie riprese. Secondo il sig. Iffli, il sig. Weber gli disse lo stesso giorno, nel corso di una conversazione telefonica che la maggior parte dell'ordinazione era già stata inviata a Rommelhausem, circostanza che il sig. Weber confermò nella sua lettera indirizzata alla Iffli in data 20 gennaio. Sebbene in sede di audizione delle parti la versione del sig. Weber sia stata contestata ed il sig. Melchers ne abbia negato la veridicità, la Commissione ritiene che tali fatti — pur restando privi di una spiegazione soddisfacente — siano irrilevanti.

(35) Il 20 gennaio 1976 la Jung passò l'ordine della Iffli alla Melchers. Quest'ultima controllò le proprie giacenze di magazzino. Risulta da una nota interna di Melchers, oltre che da una dichiarazione firmata data il 6 giugno 1976 dai sigg. von Bonin e Mackenthum agli ispettori della Commissione, che Melchers aveva saputo per telefono il 22 gennaio cher Hermes Kreditversicherung A. G., Amburgo, era pronto ad assicurare l'ordine di Gruoner per 200 000 marchi tedeschi. Benché Hermes abbia confermato soltanto la concessione dell'assicurazione-credito commerciale a Melchers soltanto il 27 gennaio, la Commissione non

può tenere conto della versione di Melchers secondo la quale egli ha chiesto solamente una garanzia di assicurazione il 23 gennaio data in cui la sua segretaria temporanea ha confermato per telex — in risposta a un telex di Gruoner — l'ordine e ha comunicato il nome di Gildemeister, una ditta di trasporti di Brema, come agente di spedizione.

(36) Il 27 gennaio la Melchers inviò un telex al sig. Schreiber a proposito dell'ordine per prodotti Pioneer, invitandolo a prendere contatto con il sig. Full. Anziché aderire all'invito, il sig. Schreiber telefonò al direttore delle vendite della Melchers, sig. von Bonin, il quale, secondo la dichiarazione resa agli ispettori della Commissione dal sig. Schreiber, gli disse che la Melchers, essendo venuta a sapere attraverso la Pioneer di Anversa che i prodotti oggetto della fornitura erano destinati all'esportazione, rifiutava di rifornire Jung se non avesse ricevuto l'assicurazione che gli apparecchi Pioneer non sarebbero stati esportati. Il telex del 28 gennaio al sig. Weber del sig. Schreiber conferma tale conversazione come segue :

« La conversazione telefonica con il sig. von Bonin, direttore delle vendite degli agenti Pioneer in Germania, era del seguente tenore : La sede centrale europea della Pioneer ad Anversa è già a conoscenza del fatto che è stata rilasciata una licenza d'importazione di apparecchi Pioneer. Il rappresentante tedesco ha ricevuto istruzioni di non rifornire la Jung in nessun caso. Noi possiamo ricevere forniture solo se ci obblighiamo a non esportare. Di conseguenza la Melchers rifiuta di effettuare la fornitura prima di aver la certezza dell'impegno di non esportare » (1).

(37) Il 29 gennaio il sig. Weber scrisse al sig. Iffli informandolo che le istruzioni per la fornitura di apparecchi Pioneer non potevano essere eseguite. Egli disse che il sig. von Bonin gli aveva riferito che la Pioneer era venuta a sapere, da Parigi, della licenza d'importazione della Iffli, e che la Melchers avrebbe effettuato la consegna solo se la Jung avesse preventivamente dichiarato per iscritto che nessun apparecchio Pioneer facente parte della fornitura sarebbe stato esportato in Francia. Durante la conversazione che ha avuto luogo alla fine del mese di gennaio fra il sig. Debard ed il direttore delle vendite di MDF, sig. Couadou, quest'ultimo ha detto : « voi non avrete la mercanzia ».

(38) In seguito, il sig. Iffli scrisse una lettera in data 30 gennaio alla Jung, minacciandola di intraprendere un'azione legale per inadempimento di contratto di vendita e in data 3 febbraio scrisse un'altra lettera nella quale affermava che i prodotti Pioneer, importati da un grossista belga con il marchio commerciale Melchers, erano disponibili sul mercato francese, e che perciò la Jung era vittima di una discriminazione. La Jung informò la Melchers delle doglianze della Iflli. Il sig. Iffli formulò inoltre alla Gruoner analoghe doglianze.

(39) Anche altri apparecchi acquistati presso la Melchers erano stati esportai in Francia. Verso il novembre 1975 l'EVB ricevette da quattro ditte di Parigi un cospicuo ordine per apparecchi Pioneer, per un importo di ... marchi tedeschi. L'EVB contattò per tale ordine il sig. Full, ma quest'ultimo le richiese di confermare per telex alla Melchers che gli apparecchi Pioneer non erano destinati ad essere rivenduti nei paesi della CEE. Tale restrizione era motivata dal fatto che l'EVB otteneva prezzi bassi speciali che non contenevano il consueto abbuono per il servizio tecnico, normalmente compreso nei prezzi dalla Melchers. L'EVB inviò la conferma alla Melchers, dopo averla informata via telex che le merci erano destinate alla Turchia. Sulla base di questa intesa, la Melchers consentì che l'EVB ricevesse i prodotti in questione, che peraltro furono successivamente spediti dall'EVB in Francia, dato che il cliente turco aveva annullato una parte dell'ordine.

(40) A seguito del reclamo della Iffli, il sig. Schreiber invitò il sig. Mackenthun, direttore generale incaricato della divisione Pioneer della Melchers, e il sig. von Bonin a Rommelshausen. In questa riunione del 17 febbraio 1976, alla quale partecipò anche il sig. Full e della quale il sig. Schreiber prese appunti, vennero ribadite le accuse. I rappresentanti della Melchers nel corso della riunione negarono di avere effettuato esportazioni e ripeterono che la Melchers poteva fornire un servizio soddisfacente alla Gruoner solo se avesse ricevuto l'assicurazione che quest'ultima avrebbe usato gli apparecchi per rifornire gli specialisti tedeschi del commercio al dettaglio. Il 18 febbraio 1976 il sig. Schreiber inviò un telex al sig. Weber riassumendo tali colloqui. Il secondo capoverso di tale telex è il seguente :

« La Melchers nega fermamente di aver mai effettuato esportazioni. Tale attività è espressamente esclusa dagli accordi tra la sede centrale Pioneer di Anversa ed i distributori nazionali. È perfettamente legittimo far passare il traffico delle merci attraverso Anversa e la Melchers vedrebbe danneggiata la propria posizione se non tenesse sotto controllo i canali di distribuzione di apparecchi Pioneer onde impedire grosse spedizioni da un paese all'altro » (1).

A seguito di tali negoziati la Melchers stipulò accordi di fornitura a lungo termine con le Gruoner. Un merorandum interno della Gruoner, datato 19 febbraio 1976, afferma quanto segue :

„A seguito dei colloqui con C. Melchers & Co., ... sono stati rimossi tutti gli ostacoli ad una reciproca cooperazione » (1).

(1) Traduzione dal tedesco.

L'ordine della Iffli venne lasciato cadere e la Iffli non ricevette mai la merce. La Gruoner conferì il suo primo ordine alla Melchers alcune settimane più tardi e divenne il più grande cliente individuale della Melchers, effettuando nei residui mesi del 1976 acquisti per più di ... di marchi tedeschi.

3. Ostacoli posti dalla Shriro alle esportazioni parallele dal Regno Unito in Francia

(41) La Comet era la più grande catena di grandi magazzini a prezzi ribassati e di negozi al dettaglio a basso costo, che vendeva principalmente apparecchi elettroacustici ed apparecchi elettrodomestici nel Regno Unito. Nel 1976 il fatturato della ditta è stato di circa ... di sterline inglesi, di cui il 000 % circa era costituito di apparecchi ad alta fedeltà ; il ... % riguardava le vendite di apparecchi « Pioneer ». La Comet aveva esportato dal 1974 apparecchi ad alta fedeltà a diversi clienti in altri paesi europei, cioè nella Repubblica federale di Germania, ma fino al dicembre 1975 non in grandi quantità. Tuttavia, fra il 19 dicembre 1975 ed il 16 gennaio 1976 vendette apparecchiature « Pioneer » all'Euro Electro per un importo di ... sterline inglesi. Sebbene la Comet fosse uno dei principali clienti dalla Shriro, non informò quest'ultima delle proprie attività di esportazione.

(42) L'Audiotronic era proprietaria della ben nota catena di negozi di alta fedeltà « Laskys ». Fra il 1975 e il 1977 l'Audiotronic ha acquistato una quota considerevole della Allwave B.V., Delft, una catena di negozi di alta fedeltà olandese, nonché della « King Musique », che era allora il più importante cliente di « MDF » in Francia. Audiotronic si è in seguito ritirata da King Musique e Laskys. Dal febbraio 1976 in poi la Audiotronic vendette, per un periodo di tre mesi, apparecchi Pioneer per un valore di circa ... sterline inglesi alla Euro Electro. Fino alla fine del 1978 Audiotronic aveva un servizio esportazioni il cui fatturato era di più di ... sterline inglesi. La sua principale attività di esportazione era tuttavia con la Allwave. Una parte notevole degli apparecchi che la Euro Electro comperava dalla Comet e dall'Audiotronic era rivenduta al gruppo Connexion.

La Audiotronic era un altro dei maggiori clienti della Shriro ed insieme alla Comet rappresentava nel 1976 circa il ... % delle vendite di apparecchi « Pioneer » della Shriro.

(43) All'inizio del dicembre 1975, alcuni giorni dopo il primo ordine della Euro Electro, il responsabile delle esportazioni della Comet ricevette un ordine telefonico per cinquanta giradischi Pioneer dall'Office pour le développement de l'acoustique appliquée SARL, Rungis (qui di seguito denominato « ODA »), che gli era sconosciuta. Il capitale sociale di 20 000 franchi francesi della ODA è per il 95 % di proprietà della stessa MDF e per il 5 % del sig. J. Setton, presidente della MDF. La Comet riteneva che fosse un ordine in buona fede e, dato che l'ordine era considerato urgente, inviò le merci via aerea a Orly.

(44) Circa nello stesso periodo anche la Audiotronic ricevette un ordine dalla ODA per dieci degli stessi giradischi, che ugualmente inviò per via aerea.

(45) Un terzo ordine venne conferito dalla ODA quasi contemporaneamente al gruppo britannico di Lindair-Henry che è stato sciolto in seguito.

(46) Gli ordini dell'ODA erano acquisti di prova per dimostrare l'esistenza delle importazioni parallele. Il sig. Setton ammise all'inchiesta di essersi totalmente opposto alle importazioni parallele e che tali ordini venivano effettuati per provare che la merce per la Francia proveniva dall'Inghilterra o dalla Germania. Il sig. Setton ammise inoltre di aver portato tali prove alla riunione di Anversa del 19 e 20 gennaio 1976 concernente i prodotti Pioneer e le importazioni parallele e di averle mostrate al rappresentante di Pioneer ed al sig. Todd della Shriro.

(47) Secondo quanto dichiarato dal sig. Todd, per iscritto, agli ispettori della Commissione il 4 maggio 1974, « il sig. Setton aveva concordato con me che avrei tentato di convincere i miei clienti britannici ad astenersi dall'esportare apparecchi Pioneer. Vorrei sottolineare che né il sig. Setton, né Pioneer hanno fatto pressioni su di me. Noi lo ritenemmo un "gentlemen's agreement" concluso negli interessi di una sana concorrenza ». Il sig. Todd dichiarò tuttavia nel corso dell'audizione che aveva preso queste misure « per sbarazzarsi del sig. Setton » e nelle sue lettere a Audiotronic e Comet (vedi paragrafi 48 e 49) scrisse che « i nostri committenti (Pioneer) ci guardano di cattivo occhio ».

(48) Il 28 gennaio 1976 il sig. Todd scrisse al sig. D. Smith, direttore della Audiotronic, quanto segue :

« ...

« Recentemente sono stato convocato negli uffici della Pioneer di Anverssa per discutere il reclamo del loro distributore francese il quale sostiene che gli apparecchi Pioneer arrivano in Francia dal Regno Unito. Precedentemente ci avevate comunicato che non effettuavate esportazioni come avevano fatto gli altri nostri rivenditori, ed io ho respinto ogni addebito.

Per dimostrare che era possibile che gli apparecchi Pioneer venissero esportati in Francia il distributore ha conferito piccoli ordini di prova a vari nostri rivenditori e mi è stata mostrata la "prova" : fattura Lasky LX05319 per dieci PL 12D/2 al

prezzo di ... UKL e polizza di carico via aerea Emery n. LON 15761. Le merci vennero spedite contro lettera di credito n. 375140.

Sono ben consapevole della normativa CEE concernente le importazioni parallele ma nondimeno mi è penoso dover notare che pur avendo lavorato insieme per anni, voi, seppur non da solo, abbiate indotto con il vostro comportamento il mio committente a considerarmi in una luce poco favorevole.

Sono sicuro che voi nella vostra qualità di distributore di prodotti giapponesi ben noti possiate rendervi conto dei miei sentimenti. Mi rendo perfettamente conto che la soluzione potrebbe consistere nell'alzare i miei prezzi e per il distributore francese di abbassare i suoi, ma sfortunatamente le condizioni economiche talvolta impediscono di applicare quanto sarebbe ovvio applicare » (1).

Il 2 febbraio 1976 il sig. Smith rispose a Shriro quanto segue :

« ...

Per quanto concerne il problema delle esportazioni, Vi prego di accettare le mie scuse per l'inconveniente causatovi, ma, per mettere le cose nel giusto significato, non ho alcuna prova che abbiamo mai esportato grandi quantità di Pioneer e, a quanto ci consta, i prodotti Pioneer possono essere acquistati altrettanto a basso costo in altri paesi europei. Nondimeno richiederà che tale attività venga a cessare ... » (1).

(49) Il 29 gennaio 1976 il sig. Todd inviò la seguente lettera al sig. Hollingeberry, presidente della Comet :

« ...

Negli ultimi mesi il distributore francese della Pioneer ha elevato vibrate proteste nei confronti della Pioneer electronic (Europe) NV di Anversa asserendo che gli apparecchi Pioneer arrivano in Francia dal Regno Unito. Addebiti di natura analoga ci sono stati mossi nel passato ed in mancanza di prove li ho respinti.

Informato degli addebiti attuali ho svolto indagini presso i nostri maggiori rivenditori e sebbene sia venuto a sapere che la vostra società aveva effettuato una vendita di amplificatori in Olanda mi è stato assicurato che si era trattato di una consegna isolata. Avendo ricevuto assicurazioni dagli altri nostri maggiori rivenditori, respinsi nuovamente ogni addebito.

La settimana scorsa venni convocato ad Anversa per discutere l'intera questione e mi sono sentito franare il terreno sotto i piedi. Per esibire la prova che avevo richiesto, il distributore francese aveva conferito alcuni piccoli ordini di prova a numerosi nostri rivenditori.

Per quanto concerne la Comet, mi venne data la copia della vostra fattura 0945/Export, datata 10 dicembre 1975, per cinquanta giradischi Pioneer PL 12 D Mark II al prezzo unitario di ... sterline inglesi, un listino degli imballaggi ed uno scambio di messaggi via telex tra il vostro sig. José Ripolles ed un certo sig. G. Fagueret.

Sono ben conscio della normativa CEE concernente le esportazioni parallele ma francamente devo ammettere che a volte sono più interessato a ciò che è giusto che alla legge in sé.

Credo di non sbagliare affermando che siamo stati i primi distributori di alta fedeltà autentica a vendere alla Comet, decisione non priva di critiche. La decisione, logicamente, non venne presa nel vostro esclusivo interesse. Io ritenevo che il vostro servizio di assistenza clientela, i vostri piani di espansione e la possibilità di mettere a disposizione dell'uomo della strada apparecchi ad alta fedeltà a prezzi ragionevoli avrebbero consentito alla Pioneer un'ottima base di inizio nel Regno Unito, per giungere rapidamente ad una posizione di predominio. Ritengo di poter onestamente dire che la Pioneer ha il primo posto nell'alta fedeltà autentica nel Regno Unito ed apprezzo il ruolo giocato dalla vostra società nel portarci in tale posizione. Pertanto mi rattrista che la vostra società, sebbene non da sola, sia stata la causa dell'atteggiamento sfavorevole con il quale ci considerano i nostri committenti.

Nel corso degli anni la nostra società ha collaborato con la vostra in tutti i modi possibili recentemente vi abbiamo consentito di acquistare a vecchi prezzi dopo l'introduzione del nuovo listino prezzi, vi abbiamo concesso periodi supplementari di credito ed abbiamo persino ritirato le giacenze quando il mercato non ha risposto come previsto.

La soluzione ovvia al problema delle esportazioni in Francia sarebbe per me di alzare i miei prezzi e per il distributore francese di ridurre i suoi. Purtroppo ciò che è ovvio non è sempre possibile nei diversi climi economici.

Il distributore francese è un giovane che come noi ha speso notevoli somme di denaro per costruire l'immagine della Pioneer offrendo un servizio di assistenza clientela eccellente.

Anche voi avete speso notevoli somme di denaro per raggiungere con la Comet gli stessi obiettivi e mi chiedo se posso contare sulla vostra collaborazione per evitare di arrivare ad una situazione del tipo cane che mangia cane » (1).

(1) Traduzione dall'inglese.

Il 30 gennaio 1976, il sig. Hollingbery scrisse a Shriro la seguente lettera :

« ...

A seguito della nostra conversazione telefonica di questo pomeriggio desidero confermarvi per iscritto che la mia società non esporterà volontariamente prodotti Pioneer a clienti al di fuori del Regno Unito. Beninteso, voi comprenderete che, dato che parecchi dei nostri punti di vendita si trovano nei porti, dei clienti individuali cercheranno di venire nel Regno Unito per comperare presso di noi e ritengo che sarete d'accordo affinché continuiamo a rifornirli » (1).

Il sig. Todd non scrisse a Lindair dato che la ditta aveva già cessato l'attività.

(50) Sebbene il legale di Shriro avesse affermato all'audizione che la Comet aveva continuato ad esportare dopo questa data attraverso le isole della Manica e a cittadini della CEE che venivano nel Regno Unito per acquisti da inviare all'estero, venne stabilito da visite degli ispettori della Commissione presso la Comet ed il suo maggiore cliente per l'esportazione, l'Euro Electro, che l'attività di esportazione in grandi quantità era stata bloccata a seguito dell'accordo stipulato con la Shriro. Ciò è anche confermato dagli archivi della ditta. L'Audiotronic in effetti si sostituì alla Comet come fornitore della Euro Electro, quando la Comet cessò le esportazioni. Nel marzo 1976 l'Audiotronic ricevette ordini per un valore di ... sterline inglesi, ma riuscì a farvi fronte solo per ... sterline inglesi. Secondo la dichiarazione dell'Audiotronic la Shriro aveva reso loro le cose difficili e se essi fossero stati liberi di esportare avrebbero potuto fare più affari.

4. Riunione di Anversa del 19 e 20 gennaio 1976

(51) Circa due o tre volte l'anno si tengono ad Anversa riunioni dei distributori europei dei prodotti Pioneer. Lo scopo di tali riunioni è di scambiare opinioni e informazioni su problemi concernenti la distribuzione dei prodotti Pioneer in Europa, compresa l'introduzione di nuovi prodotti, gli obiettivi di vendita e la strategia di commercializzare. Secondo il sig. Setton esistono tre tipi di riunioni : primo, la riunione vera e propria per l'alta fedeltà, secondo, la riunione per gli apparecchi stereo per auto e, terzo, le riunioni per gli apparecchi integrati. La Pioneer normalmente informa i distributori con due settimane di anticipo. La Pioneer ha presentato una lista di riunioni che non contempla la riunione del 19 e 20 gennaio 1976. In generale, viene tenuta registrazione di tali riunioni, quanto meno degli inviti ai partecipanti e dell'ordine del giorno.

(52) Tuttavia, della riunione tenutasi il 19 e 20 gennaio 1976, alla quale, fra gli altri, vennero convocati dalla Pioneer i sig. Setton, Todd e Mackenthum, non esiste alcun documento o verbale e nemmeno appunti personali. Dalle dichiarazioni rese dalla Pioneer e dai distributori esclusivi, non risulta se tale riunione sia stata una riunione normale o speciale. Quello che è sicuro è che vennero discussi vari argomenti, comprese le importazioni parallele. La Commissione nota che alla riunione di Anversa del 19 e 20 gennaio 1976 era presente anche il distributore esclusivo olandese, ma non addebita al distributore olandese di aver preso parte alle pratiche concordate.

(53) Secondo il sig. Ito, direttore della Pioneer, il sig. Setton della MDF fu il primo a sollevare la questione delle importazioni parallele in una conversazione telefonica verso la fine del 1975 e nuovamente in ulteriori conversazioni telefoniche, nel corso delle quali sostenne di conoscere il nome della ditta d'importazione ed anche di sapere che il paese di origine dell'esportazione degli apparecchi era la Repubblica federale di Germania ; egli insistette che il sig. Ito prendesse gli opportuni provvedimenti per impedire tali importazioni. La Pioneer ammise di aver trasmesso i reclami della MDF alla Melchers.

(54) Nella riunione del 19 e 20 gennaio 1976, organizzata dalla Pioneer e tenutasi sotto la presidenza dal sig. Ito, il sig. Setton protestò sostenendo che tali importazioni parallele stavano rovinando il mercato francese ed esibì le prove che le esportazioni avevano origine nel Regno Unito (vedi paragrafi da 43 a 49). Secondo il sig. Mackenthum, egli inoltre protestò contro le spedizioni dalla Germania verso la Francia.

(55) Pioneer e Melchers negano di aver mai intrapreso alcuna azione a seguito di tali discussioni di Anversa.

Il sig. Collinot, contabile della MDF, dichiarò agli ispettori della Commissione che i rappresentanti della Pioneer, alla richiesta del sig. Setton di intraprendere le azioni necessarie ad impedire le importazioni parallele, « risposero di non poter far nulla a questo proposito ».

I sig. Mackenthum e von Bonin dichiararono agli ispettori della Commissione : « La Pioneer Electronic (Europe) NV. non rivolse nessuna raccomandazione o istruzione alla C. Melchers & Co. di Brema, e nemmeno tentò di farlo ».

(1) Traduzione dall'inglese.

(56) Andrebbe sottolineato che la Melchers ricevette l'ordine della Gruoner il 20 gennaio 1976, data in cui il sig. Mackenthum si trovava alla riunione di Anversa ove vennero discusse le importazioni parallele. Intorno al 27 gennaio 1976 la Melchers seppe attraverso la Pioneer di Anversa che l'ordine della Iffli era per l'esportazione e rifiutò di rifornire la Jung a meno che questa ultima non desse assicurazioni scritte che gli apparecchi Pioneer non sarebbero stati esportati.

(57) Alla riunione di Anversa fu convenuto fra il sig. Setton e il sig. Todd che quest'ultimo avrebbe cercato di convincere i suoi clienti britannici ad astenersi dall'esportare apparecchi Pioneer (vedi paragrafo 47). Sebbene il sig. Todd abbia dichiarato agli ispettori della Commissione che « né il sig. Setton, né Pioneer mi fecero pressioni », egli affermò all'audizione che il sig. Setton gli era stato addosso per anni. Circa una settimana dopo la riunione, il sig. Todd scrisse alla Comet e alla Audiotronic « nella speranza che il sig. Setton si levasse da dietro il suo dorso ».

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

A. APPLICABILITÀ DELL'ARTICOLO 85, PARAGRAFO 1, DEL TRATTATO CEE

(58) L'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE vieta 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 o per effetto d'impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.

1. Ostacolo alle importazioni prarallele dalla Repubblica federale di Germania in Francia

(59) MDF, Pioneer e Melchers sono imprese ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1.

(60) Gli ostacoli alle importazioni parallele in Francia originarie della Germania risultavano da una pratica concordata tra MDF, Pioneer e Melchers.

(61) 1.1. *Comportamento della MDF*

La MDF protestò presso la Pioneer e la Melchers, invitandole ad impedire le importazioni parallele dalla Germania in Francia ed esercitando pressioni su di esse a tale scopo. La MDF era la principale beneficiaria dei risultati dell'azione intrapresa dalla Pioneer e dalla Melchers. La sua preoccupazione era di mantenere i propri prezzi di vendita ad un livello notevolmente più elevato dei prezzi di vendita di apparecchi Pioneer negli altri Stati membri.

1.1.1. La MDF ha intensificato la sua campagna pubblicitaria contro le importazioni prarallele in Francia a partire dal dicembre 1975.

1.1.2. Il sig. Setton aveva ripetutamente telefonato al sig. Ito della Pioneer a proposito delle importazioni parallele prima della riunione di Anversa e gli aveva chiesto di intervenire.

1.1.3. Nella riunione del 19 e 20 gennaio 1976 ad Anversa, il sig. Setton protestò a proposito delle spedizioni dal Regno Unito e dalla Germania in Francia.

1.1.4. Il sig. Setton affermò schiettamente all'audizione che era opposto in maniera assoluta alle importazioni prarallele e di non aver mai nascosto di aver fatto il possibile per tentare di limitare le importazioni parallele.

1.1.5. La Commissione deduce dal fatto che sia Pioneer che MDF (vedi paragrafo 37, dichiarazione del sig. Couadou) disponevano dell'informazione concernente l'approvazione amministrativa, da parte della « Direction des industries électroniques et de l'informatique, relations internationales » in data 21 e 22 gennaio 1976, dell'importazione in Francia delle merci ordinate dal sig. Iffli, che MDF ha fornito questa informazione a Pioneer.

(62) 1.2. *Comportamento della Pioneer*

È stato sostenuto dalla difesa della Pioneer che quest'ultima non era implicata negli accordi dei suoi distributori e che agiva semplicemente da canale per i reclami tra un distributore e l'altro. La Commissione non accetta questa interpretazione per le ragioni indicate in seguito e accetta ancor meno che l'iniziativa adottata nel corso dell'audizione, almeno d parte del sig. Setton della MDF e del sig. Todd della Shriro per discolpare Pioneer, possa liberarla dalla sua responsabilità.

1.2.1. La trasmissione, da parte della Pioneer alla Melchers prima della riunione del 19 e 20 gennaio, delle doglianze del sig. Setton e la successiva trasmissione di informazioni concernenti la destinazione delle merci ordinate dal sig. Iffli devono essere considerate sia nel contesto della posizione della Pioneer quale rappresentante del produttore in Europa e quale società il cui interesse nei prodotti Pioneer — come può evincersi dai progetti di contratti di distribuzione da essa inviati — non aveva termine con la fatturazione delle forniture, che nel contesto delle circostanze di fatto.

Lungi dall'essere un meccanismo di trasmissione di messaggi che attendeva di essere attivato, la trasmissione di informazioni alla Melchers da parte della Pioneer può essere spiegata come un appoggio attivo dato dalla Pioneer al tentativo di impedire le importazioni parallele in Francia.

1.2.2. Era costume della Pioneer organizzare riunioni di vendita e di commercializzazione ad Anversa, e così fece infatti per la riunione del 19 e 20 gennaio 1976. Il presidente della riunione era l'allora amministratore delegato della Pioneer. Tutte le prove confermano che, qualunque sia stato l'oggetto delle discussioni di quella riunione (soltanto il sig. Setton è in grado di ricordare lo scopo ammesso della riunione, sebbene gli altri interessati siano in grado di ricordare gli argomenti delle altre riunioni tenute ad Anversa), il punto principale che venne di fatto discusso fu la prevenzione contro le importazioni parallele in Francia. Queste discussioni, che hanno certamente avuto luogo, si sono svolte con almeno la cooperazione del presidente della riunione. Il sig. Todd ha dichiarato nelle sue lettere del 28 e 29 gennaio 1976 a Audiotronic e Comet (vedi paragrafi 48 e 49) che era stato convocato alla Pioneer d'Anversa per discutere delle doglianze contro le importazioni parallele.

1.2.3. Non sussiste alcun ordine del giorno o verbale della riunione del 19 e 20 gennaio 1976. All'audizione è stato affermato dalla Pioneer che per nessuna di queste riunioni è stata conservata una documentazione scritta. Ciò è inesatto. Un ispettore della Commissione, nel corso di una visita, vide nello schedario della Pioneer copie di ordini del giorno o di avvisi di convocazione di riunioni ; mancava solo una qualsiasi traccia documentale della riunione del 19 e 20 gennaio 1976. Inoltre, nell'audizione è stato affermato per conto della Pioneer che questa è una società giapponese molto efficiente che non conserva prove documentali. Entrambi questi assunti sono in contrasto con il fatto che la Pioneer ha fornito alla Commissione, come elemento della propria difesa, una lista di riunioni di vendita e di commercializzazione che avevano avuto luogo. L'assenza di qualsiasi traccia della riunione negli archivi della Pioneer indica o un'ommissione della Pioneer particolarmente sfortunata date le circostanze, o una deliberata decisione di non conservare qualche prova documentale relativa alla riunione.

1.2.4. Sebbene si sostenga che la Pioneer non abbia esercitato pressioni sulla Melchers, è evidente dal telex del 28 gennaio 1976 che la Commissione considera una descrizione esatta della conversazione telefonica fra i sigg. von Bonin e Schreiber che il rifiuto della Melchers di vendere o consegnare alla Gruoner i prodotti in oggetto era basato su istruzioni della Pioneer.

1.2.5. Sebbene il riferimento nel telex del 18 febbraio 1976 alle condizioni degli accordi che regolano il sistema di distribuzione della Pioneer non corrisponda esattamente alle condizioni dell'accordo tra la Pioneer e la Melchers, questo telex espone le doglianze formulate durante la conversazione tra la Gruoner e la Melchers in merito al fatto che attualmente l'accordo aveva l'effetto di mantenere separati l'uno dall'altro i vari mercati nazionali.

1.2.6. La Pioneer era a conoscenza delle prescrizioni della normativa comunitaria in tale settore, come può evincersi da un'analisi comparata del primo e del secondo contratto che la Melchers ha notificato alla Commissione. Il primo era chiaramente restrittivo territorialmente, mentre il secondo costituiva un tentativo di uniformarsi alle condizioni del regolamento n. 67/67/CEE. La Pioneer li aveva sottoposti entrambi alla Melchers. Negli accordi di distribuzione esclusiva per merci di marca, lo status di distributore spesso è il valore commerciale più importante posseduto dal distributore. Certamente lo era in questo caso per la Melchers e la Shriro. Il potere del produttore di decidere sulla prosecuzione o meno di un contratto di distribuzione spesso lo rende arbitro della situazione, e questo era proprio il caso della Pioneer (che rappresentava il produttore in Europa). Esiste la prova irrefutabile che l'intervento della Pioneer concorda con il fatto che altri distributori avevano consigliato in precedenza al sig. Setton di ridurre i prezzi e coincide con l'avvio di misure concrete intese ad isolare il mercato francese.

1.2.7. La presenza del distributore esclusivo olandese di apparecchi Pioneer non prova che la riunione non riguardasse in alcun modo le importazioni parallele, dato che anch'egli era preoccupato per queste importazioni nel proprio territorio.

(63) 1.3. *Comportamento della Melchers*

A seguito del reclamo del sig. Setton a proposito delle importazioni parallele dalla Germania in Francia e della partecipazione del sig. Mackenthum alla riunione di Anversa, in cui le importazioni parallele — ma non l'ordine dalla Iffli — vennero discusse, nonché a seguito di istruzioni della Pioneer, la Melchers rifiutò di spedire le merci ordinate dalla Gruoner sebbene avesse accettato e confermato l'ordine. Anche se si può considerare che la conferma sia stata data per errore, è chiaro che le merci non sarebbero state spedite dalla Melchers a meno che Gruoner non avesse preso un preventivo impegno di non esportare le merci.

Nel corso delle investigazioni degli ispettori della Commissione nei locali della Melchers, tanto nelle osservazioni scritte in risposta alla comunicazione degli addebiti quanto durante l'audizione, i rappresentanti della Melchers hanno dichiarato quanto segue in riferimento ai succitati fatti :

(64) 1. La Melchers non accettò mai l'ordine della Iffli e perciò non vi fu alcun rifiuto di spedizione :

a) ricevuto l'ordine, vennero controllate le giacenze di magazzino della Melchers e si scoprì che le scorte non erano sufficienti per far fronte all'ordine della Gruoner ;

b) la richiesta di Melchers di una assicurazione Hermes era unicamente uno dei prerequisiti per l'accettazione dell'ordine ;

c) l'accettazione dell'ordine, che un'impiegata temporanea effettuò con telex del 23 gennaio 1976 senza aver ricevuto istruzioni in merito, fu un errore.

(65) 2. È negato che Melchers chiese di conoscere la destinazione delle merci ordinate e disse che esse non sarebbero state consegnate a meno che la Gruoner non si fosse preventivamente impegnata per iscritto a non esportarle.

(66) 3. Se ci fu un rifiuto di vendere alla Francia o una preferenza di vendere sul mercato tedesco, tale decisione fu dovuta a normali considerazioni commerciali e a necessità contrattuali.

(67) 4. A seguito della riunione tra la Melchers e la Gruoner, quest'ultima trasmise l'11 marzo 1976 una versione modificata dell'ordine registrato il 20 gennaio 1976.

Al riguardo la Commissione tiene a notare quanto segue :

(68) 1. a) La Melchers, dopo aver scoperto che non c'erano sufficienti merci in magazzino, non ha cercato o di ottenere le merci mancanti dalla Pioneer, che disponeva di un'enorme quantità di scorte, o di avviare trattative per un ordine ridotto ;

b) nella formulazione degli addebiti la Commissione non ha dedotto dalla richiesta di copertura Hermes che l'ordine sia stato accettato dalla Melchers, né effettua tale deduzione nella presente decisione ; tuttavia l'ordine è stato confermato all'indomani del ricevimento per telefono dell'assicurazione di Hermes ;

c) è sorprendente che, se l'impiegata temporanea sbagliò nel confermare l'ordine in mancanza di istruzioni, tale errore non fu fatto rilevare all'epoca a Gruoner.

(69) 2. a) Dagli elementi di fatto (vedi paragrafi 36, 37 e 40) risulta che la Melchers era informata sulla destinazione delle merci e chiese a Gruoner di promettere di non esportarle ;

b) non sussisteva alcuna ragione perché il sig. Schreiber dovesse deformare la verità nei promemoria e negli appunti interni della società ;

c) è più probabile che sia vera la dichiarazione resa dal sig. Schreiber, che attualmente è il più importante cliente di Melchers, in quanto è contraria agli interessi del dichiarante, mentre il sig. von Bonin non può che ricevere vantaggi dal presentare a posteriori una diversa versione dei fatti.

(70) 3. a) In un'altra occasione la Melchers aveva richiesto alla EVB una dichiarazione (vedi paragrafo 39) di impegno a non esportare nei paesi « Pioneer », in particolare nei paesi CEE ;

b) il rifiuto della Melchers è stato pronunciato soltanto circa una settimana dopo la riunione del 19 e 20 gennaio di Anversa, nella quale erano presenti un certo numero di distributori esclusivi europei degli apparecchi Pioneer, compresi i sigg. Mackenthum e Setton, e durante la quale venne discussa la questione delle importazioni parallele.

(71) 4. Un rapporto tra il volume degli ordini trasmessi dal gruppo Gruoner nel marzo 1976 ed il volume dell'ordine del 20 gennaio 1976 ne indica la sproporzione e non può trattarsi di un cosiddetto « ordine modificato ». Gli apparecchi ordinati nel marzo 1976 non sono stati consegnati al sig. Iffli.

(72) Pertanto la Commissione ritiene che la Melchers all'inizio trattò l'ordine della Iffli come farebbe qualsiasi altra società che riceva un'ordine importante da un nuovo cliente, ma successivamente mutò atteggiamento allorché ricevette le informazioni concernenti la destinazione delle merci ordinate dalla Iffli. La Commissione non può accettare la tesi addotta dalla Melchers, secondo la quale l'ordine era stato erroneamente accettato a causa dello sbaglio commesso dalla impiegata temporanea, e di conseguenza non occorreva eseguirlo. Tale tesi non concorda con l'ordine logico e cronologico dei fatti stabilito dalla Commissione.

(73) Il comportamento delle succitate imprese non può essere ragionevolmente ritenuto conseguenza di normali considerazioni di affari o di necessità contrattuali ed il comportamento di ciascuna delle imprese non può essere considerato come un fatto isolato. Al contrario, il comportamento di ciascuna delle imprese in questione è parte della pratica concordata. Il comportamento di ciascuna di esse costituisce un elemento essenziale che, collegato a tutti gli altri, forma una pratica concordata. In effetti la Corte di giustizia delle Comunità europee ha ritenuto nelle cause riunite da 40 a 48, 50, da 54 a 56, 111, 113 e 114/73, Suiker Unie e altri contro Commissione, Raccolta 1975, punto 283 : « Qualora un operatore economico accolga le doglianze rivoltegli da un altro operatore in merito alla concorrenza fatta a quest'ultimo dai prodotti venduti dal primo, il comportamento degli interessati costituisce una pratica concordata ». Nel caso attuale, la Melchers fece sue le rimostranze presentate dalla MDF in relazione alla concorrenza per gli apparecchi Pioneer. Il comportamento di Melchers e di MDF è strettamente legato al comportamento di Pioneer, come indicato nel paragrafo 62, e soprattutto alla trasmissione della denuncia di MDF e delle informazioni sui prodotti ordinati da Gruoner, oltre che all'istruzione data a Melchers di non fornire in Francia.

(74) I partecipanti alla pratica concordata avevano per scopo, e vi riuscirono, d'impedire le esportazioni dalla Germania verso la Francia per isolare il mercato francese in modo che i prezzi alti fossero protetti dalla concorrenza straniera. Questo comportamento costituisce per sua propria natura una restrizione della concorrenza, dato che tende ad isolare una parte del mercato esattamente come un divieto esplicito di esportare. Per tale motivo il ragionamento della Corte di giustizia delle Comunità europee (vedi causa 19/77, Miller International contro Commissione, Raccolta 1978, pag. 148, punto 7 della motivazione) può essere applicato a questo comportamento. Non è la forma di comportamento che interessa ma l'oggetto e l'effetto. La pratica concordata tra MDF, Pioneer e Melchers aveva per oggetto e per effetto di restringere la concorrenza all'interno del mercato comune.

(75) Le imprese partecipanti a tale pratica concordata detenevano quote di mercato per i prodotti Pioneer sufficientemente cospicue perché il loro comportamento, in linea di principio, fosse suscettibile di pregiudicare sensibilmente il commercio tra gli Stati membri. L'importanza dell'ordine che la Melchers ha rifiutato di fornire per l'esportazione verso la Francia dimostra già che degli scambi apprezzabili di prodotti Pioneer avrebbero potuto svilupparsi tra la Francia e la Germania. Così, a causa della pratica concordata, il flusso di scambi fra Stati membri per i prodotti in questione si è sviluppato in modo diverso che in assenza della restrizione risultante dalla pratica concordata. Il fatto che gli scambi fra Stati membri avrebbero potuto essere pregiudicati in modo sensibile risulta dal fatto che Iffli aveva già ottenuto da Jung delle fatture « pro forma » per una somma supplementare di 1,3 milioni di marchi tedeschi a copertura di rinnovi di ordini.

2. Ostacoli alle importazioni parallele dal Regno Unito in Francia

(76) La MDF, la Pioneer e la Shriro sono imprese ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1.

(77) Gli ostacoli alle importazioni parallele dal Regno Unito in Francia ed in altri paesi CEE furono il risultato di una pratica concordata tra la MDF, la Pioneer e la Shriro.

(78) 2.1. *Comportamento della MDF*

2.1.1. Per quanto concerne gli ostacoli alle importazioni parallele dal Regno Unito, la MDF ha giocato un ruolo analogo a quello da essa svolto per le importazioni parallele dalla Repubblica federale di Germania (vedi paragrafo 61, punti da 1.1.1 a 1.1.4).

2.1.2. Per di più, nella riunione di Anversa il sig. Setton fornì la prova degli ordini di prova conferiti dalla ODA, una società nella quale aveva una partecipazione di maggioranza, ed esibì tali ordini al sig. Todd per dimostrare l'esistenza di importazioni parallele dal Regno Unito.

2.1.3. Nella riunione di Anversa del 19 e 20 gennaio 1976, presieduta dalla Pioneer, il sig. Setton formulò tali osservazioni al sig. Todd che questi tentò di scoraggiare i suoi due più importanti clienti del Regno Unito dall'esportare da questo paese.

2.1.4. Il sig. Todd ha dichiarato all'audizione che il sig. Setton era dietro il suo dorso da diversi anni e che egli aveva scritto ai suoi più grossi clienti nella speranza che così sarebbe stato lasciato in pace.

(79) 2.2. *Comportamento della Pioneer*

2.2.1. La Pioneer organizzò la riunione di Anversa del 19 e 20 gennaio 1976, tenutasi sotto la

presidenza del direttore generale della Pioneer, nella quale le importazioni parallele furono uno dei principali temi in discussione (vedi paragrafo 62, punto 1.2.2).

2.2.2. Non sussiste alcun ordine del giorno o verbale della riunione del 19 e 20 gennaio 1976 (vedi paragrafo 62, punto 1.2.3).

2.2.3. Pioneer conosceva le disposizioni del diritto comunitario della concorrenza (vedi paragrafo 62, punto 1.2.6).

(80) 2.3. *Comportamento della Shriro*

2.3.1. A seguito delle doglianze del sig. Setton a proposito delle importazioni parallele dal Regno Unito, il sig. Todd ha tentato, dopo la riunione di Anversa del 19 e 20 gennaio 1976, d'impedire ai suoi maggiori clienti l'esportazione. Poco tempo dopo la riunione di Anversa del 19 e 20 gennaio 1976, il sig. Todd ebbe uno scambio di lettere con i maggiori clienti della Shriro, la Comet e l'Audiotronic. A seguito delle lettere del sig. Todd, entrambe queste società convennero di cessare le esportazioni di materiale Pioneer.

2.3.2. La Shriro prese tali misure verso i suoi clienti, che costituivano il ... % degli affari della Shriro per apparecchi Pioneer, per evitare qualsiasi difficoltà con MDF e Pioneer (vedi paragrafo 47).

(81) La pratica concordata tra la MDF, la Pioneer e la Shriro — che comprende il « gentlemen's agreement » tra la MDF e la Shriro — ha avuto per gli stessi motivi rilevati per la pratica concordata tra la MDF, la Pioneer e la Melchers, come oggetto ed effetto la restrizione della concorrenza nell'ambito del mercato comune (vedi paragrafo 74).

(82) Le imprese partecipanti a tale pratica concordata detenevano quote di mercato sufficientemente cospicue perché il loro comportamento, in linea di principio, fosse suscettibile di pregiudicare sensibilmente il commercio tra gli Stati membri. Come effetto di tale pratica concordata, la Comet ha cessato egualmente di esportare dei prodotti Pioneer per la rivendita verso altri Stati membri. Le quantità di prodotti esportate da Comet verso la Francia prima dell'intervento di Shriro e l'ampiezza delle esportazioni di Audiotronic dopo lo scambio di lettere dimostrano che una parte importante del commercio in questo settore poteva essere pregiudicata. Così, come risultato dalla pratica concordata, il flusso degli scambi fra Stati membri per i prodotti in questione si è sviluppato in modo diverso che in assenza delle restrizioni risultanti dalla pratica concordata.

B. INAPPLICABILITÀ DELL'ARTICOLO 85, PARAGRAFO 3, DEL TRATTATO CEE

(83) A norma dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE, le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1, possono essere dichiarate inapplicabili :

— a qualsiasi accordo o categoria di accordi tra imprese,

— a qualsiasi decisione o categoria di decisioni di associazioni d'imprese,

— a qualsiasi pratica concordata o categoria di pratiche concordate

che contribuiscono a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico ed economico, riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di

a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi,

b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi.

(84) Tuttavia, perché possa applicarsi l'esenzione dell'articolo 85, paragrafo 3, tale pratica concordata deve essere stata notificata alla Commissione in conformità dell'articolo 4, paragrafo 1, o dell'articolo 5, paragrafo 1, del regolamento n. 17, salvo quando possa derogarsi a tale notifica ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 2, o dell'articolo 5, paragrafo 2, dello stesso regolamento.

(85) Né la pratica concordata tra la MDF, la Pioneer e la Melchers, né quella tra la MDF, la Pioneer e la Shriro sono state notificate alla Commissione. Nessuna di tali pratiche concordate rientra nelle eccezioni disposte dall'articolo 4, paragrafo 2, e dall'articolo 5, paragrafo 2, del regolamento n. 17.

(86) La Melchers notificò, il 19 dicembre 1966, un accordo di distribuzione esclusiva con la Pioneer e ne presentò una versione emendata il 2 luglio 1967. La clausola 12 (c) di quest'ultima contiene l'autorizzazione di effettuare forniture in altri paesi del mercato comune. Melchers ignorò tale clausola ed impedì ai suoi clienti, di concerto con la MDF e la Pioneer, di esportare nei paesi CEE. Tale pratica concordata non fu notificata alla Commissione.

(87) Anche se tali pratiche concordate fossero state debitamente notificate, nessuna di queste avrebbe avuto titolo alla deroga di cui all'articolo 85, paragrafo 3, in quanto i divieti di importazione conducono ad un sistema di ripartizione del mercato

che è in contrasto con i principi basilari di un mercato comune. Sebbene possano derivare da accordi di distribuzione esclusiva taluni miglioramenti nella distribuzione delle merci, il divieto di esportazione verso altri paesi CEE non è indispensabile per raggiungere tale obiettivo. Né esiste alcuna prova di come gli utilizzatori possano partecipare ai benefici risultanti da misure che servono a mantenere differenze di prezzo.

C. APPLICABILITÀ DELL'ARTICOLO 15, PARAGRAFO 2, DEL REGOLAMENTO N. 17

(88) Ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 2, la Commissione può, mediante decisione, infliggere alle imprese ed alle associazioni di imprese ammende che variano da un minimo di 1 000 unità di conto ad un massimo di 1 000 000, con facoltà di aumentare quest'ultimo importo fino al 10 % del fatturato realizzato durante l'esercizio sociale precedente da ciascuna delle imprese che hanno partecipato all'infrazione, quando intenzionalmente o per negligenza esse commettono un'infrazione all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato. Per determinare l'ammontare dell'ammenda, occorre tener conto, oltre che della gravità dell'infrazione, anche della sua durata.

(89) La Commissione ritiene che debbono essere inflitte ammende importanti alle imprese partecipanti alle pratiche concordate che hanno avuto per effetto d'impedire le importazioni parallele dalla Repubblica federale di Germania e dal Regno Unito in Francia.

(90) Tutte le imprese che hanno partecipato alle pratiche concordate in questione hanno violato intenzionalmente o almeno per negligenza l'articolo 85, paragrafo 1. Tutte le imprese interessate sapevano o avrebbero dovuto sapere che impedire delle esportazioni parallele è una violazione grave dell'articolo 85, paragrafo 1, come è stato stabilito da una serie di sentenze della Corte di giustizia delle Comunità europee e da decisioni della Commissione. Con la loro partecipazione a queste pratiche concordate le imprese in questione hanno tentato di ostacolare, per quanto riguarda i prodotti Pioneer, il raggiungimento di uno degli obiettivi principali del trattato CEE, cioè la creazione di un mercato unico fra gli Stati membri della Comunità, o comunque tale è stato l'effetto del loro comportamento.

(91) Allo scopo d'impedire le importazioni parallele di apparecchi Pioneer in Francia, MDF ha adottato misure speciali per scoprire le importazioni parallele, ha presentato reclamo alla Pioneer, a Melchers e Shriro ed ha stipulato un « gentlemen's agreement » con quest'ultimo, pur praticando i prezzi più alti d'Europa per i prodotti Pioneer.

(92) La Melchers ha rifiutato deliberatamente di consegnare le merci ordinate da un importatore parallelo francese se non alla condizione che venisse data l'assicurazione che le merci non sarebbero state esportate.

(93) Il sig. Todd, che sapeva di doversi uniformare alle norme sulla concorrenza della Comunità, non l'ha fatto (vedi la lettera di Shriro del 28 e 29 gennaio 1976 ed in particolare l'estratto seguente dalla lettera del 29 gennaio : « sono al corrente delle ragioni della CEE circa le esportazioni parallele, ma molto francamente ci sono dei momenti in cui sono più interessato a ciò che è giusto che alla legge in sé ». Egli ha anche ammesso di aver stipulato un « gentlemen's agreement » con la MDF e preso delle disposizioni per impedire ai suoi maggiori clienti di esportare apparecchi Pioneer dal Regno Unito.

(94) Benché Pioneer non abbia apparentemente preso l'iniziativa di compartimentazione illegale del mercato, egli ha trasmesso i reclami della MDF nonché le informazioni concernenti la destinazione delle merci ordinate dalla Iffli ed ha dato istruzioni almeno ad un distributore esclusivo (vedi paragrafo 36 : telex del 28 gennaio 1976). Una società stabilita nella Comunità o che vi realizza i suoi affari deve rispettarne il diritto e Pioneer, al posto d'utilizzare la sua influenza per impedire la compartimentazione del mercato, ha scelto di parteciparvi attivamente ; questo comportamento di concerto con quello di alcuni dei suoi distributori è illegale.

(95) Quanto alla gravità delle infrazioni, è chiaro che le imprese hanno tentato di ostacolare, per mezzo della distribuzione degli apparecchi Pioneer, uno dei principali obiettivi del trattato CEE, ossia l'instaurazione di un unico mercato. Tutte le imprese in questione sapevano ciò che facevano. Per Pioneer l'infrazione è tanto più grave in quanto questa società era un partner economico dominante con il potere di insistere nei suoi contratti di distribuzione su una sorveglianza dei suoi distributori, il che eliminava o poteva eliminare una gran parte della loro indipendenza per ciò che concerne la distribuzione dei prodotti Pioneer.

La Commissione dubita che Shriro e Melchers avrebbero cooperato così strettamente con MDF se anche Pioneer non avesse partecipato direttamente a questa pratica. MDF ha iniziato questa attività illegale ed ha fatto di tutto perché avesse successo. Il perseguimento di questa attività continuata, all'opposto estremo di uno degli obiettivi principali del trattato, è stato effettuato con conoscenza di causa, il che aggrava l'infrazione per quanto concerne MDF.

(96) L'isolamento del mercato francese ha avuto come conseguenza il mantenimento in Francia dei prezzi al consumo degli apparecchi Pioneer ad un livello considerevolmente più elevato dei prezzi di taluni Stati membri. Tutto ciò è avvenuto a grave detrimento dei consumatori francesi.

(97) Il rifiuto della Melchers di fornire le merci ordinate da Gruoner ha causato alla Connexion una perdita nelle vendite di oltre ... franchi francesi (IVA compresa) ed una notevole perdita di profitto. Inoltre, ha impedito ai consumatori francesi di acquistare una notevole quantità di apparecchi Pioneer a prezzi più vantaggiosi.

(98) L'importo del profitto perduto dalla Comet, dal momento in cui cessò di esportare per la rivendita, non può essere determinato con precisione. Come punto di riferimento può considerarsi che la Audiotronic rifornì la Euro Electro a scopo di rivendita in Francia fino al 1976, e che l'Euro Electro vendette a membri del gruppo Connexion nel 1976 apparecchi Pioneer per quasi ... franchi francesi, provenienti in maggioranza dal Regno Unito.

(99) Quanto alla durata dell'infrazione, l'inizio del periodo effettivo delle due pratiche concordate deve essere situato verso la fine del 1975. Da un lato, a causa di una regolamentazione speciale sulle importazioni [1], l'importazione di apparecchi Pioneer in Francia da altri Stati membri non fu possibile prima della metà del 1975 ed inoltre, secondo gli elementi di cui dispone la Commissione, MDF ha cominciato a lamentarsi per le importazioni parallele dei prodotti Pioneer solo verso la fine del 1975.

(100) Circa la fine della pratica concordata fra MDF, Pioneer e Melchers, non è stato possibile stabilire che questa infrazione è continuata dopo il rifiuto di Melchers di eseguire l'ordine di Gruoner. D'altronde l'evoluzione dei prezzi in Germania ed in Francia nel corso del 1976 ha ridotto ed anche eliminato l'interesse per un commercio parallelo di questi prodotti fra i due paesi. Quindi questa infrazione non ha potuto essere di lunga durata.

(101) Circa la fine della pratica concordata fra MDF, Pioneer e Shriro, le imprese interessate non hanno preso, a conoscenza della Commissione, alcuna misura per mettere fine al loro « accomodamento » per ostacolare le importazioni parallele di materiale Pioneer proveniente dal Regno Unito. D'altronde queste importazioni parallele non sono state interessanti per lungo tempo e sicuramente per il 1976 e 1977 poiché i prezzi sono stati in permanenza più bassi nel Regno Unito che in Francia. Il fatto che un importatore parallelo importante ha virtualmente dovuto smettere le sue attività di esportazione in un momento particolare perché il suo distributore esclusivo diveniva più rigido circa la destinazione delle vendite, non vuol dire che affari simili non avrebbero potuto essere realizzati da terzi a condizioni favorevoli. Pertanto la durata di tale infrazione può essere stimata a due anni.

(102) Circa l'ammontare delle ammende, la Corte ha dichiarato al punto 58 della sentenza del 15 luglio 1970 (causa 45/69, Boehringer Mannheim contro Commissione) che « il carattere grave e cosciente delle infrazioni giustifica dunque una ammenda elevata ». L'avvocato generale sig. J. P. Warner nelle sue conclusioni nella causa n. 18/77, Miller International Schallplatten GmbH contro la Commissione delle Comunità europee (Raccolta 1978-2, pag. 160) ha dichiarato che : « Di conseguenza, un'ammenda pari al 10 % del fatturato può considerarsi adeguata in caso di violazione intenzionale della massima gravità e di notevole durata. All'altro estremo della gamma, una multa inferiore all'1 % è giusta per violazioni puramente colpose, di pochissima gravità e di breve durata, nei casi in cui, tuttavia, la situazione imponga di infliggere un'ammenda ».

(103) Risulta da quanto indicato nei paragrafi da 91 a 94 che tutte le parti interessate sapevano di agire per impedire le importazioni parallele in vista di restringere la concorrenza.

(104) Tenuto conto delle considerazioni che precedono, in particolare di quelle circa il carattere deliberato e la gravità dell'infrazione, delle ammende importanti devono essere inflitte alle imprese che hanno preso parte alle pratiche concordate suindicate. È opportuno tuttavia differenziare l'ammontare da infliggere alle varie imprese tenendo conto del ruolo distinto di ciascuna come risulta dalle considerazioni di cui ai paragrafi 91 e 94. Inoltre, occorre tener conto della durata della pratica concordata nonché del fatto che la durata stimata della pratica concordata fra MDF, Pioneer e Melchers è stata più corta della durata della pratica concordata tra MDF, Pioneer e Shriro,

[1] Vedi la decisione della Commissione del 12 maggio 1971, che autorizza gli Stati membri ad adottare delle misure di salvaguardia provvisorie circa le importazioni di certi prodotti provenienti da Stati terzi e messi in libera circolazione in un altro Stato membro (GU n. L 121 del 3. 6. 1971, pag. 26).

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

La pratica concordata tra Musique diffusion française, Pioneer Electronic (Europe) NV e C. Melchers & Co., avente ad oggetto, dalla fine del 1975 al febbraio 1976, l'impedimento di importazioni di apparecchi Pioneer dalla Repubblica federale di Germania in Francia, costituisce infrazione all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità economica europea.

Articolo 2

La pratica concordata tra Musique diffusion française, Pioneer Electronic (Europe) NV e Pioneer High Fidelity (GB) Ltd (già Shriro (UK) Ltd), avente ad oggetto, dalla fine del 1975 alla fine del 1977, l'impedimento di importazioni dal Regno Unito verso la Francia, costituisce un'infrazione all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità economica europea.

Articolo 3

1. Un'ammenda di ottocentocinquantamila (850 000) unità di conto europee, ossia quattro milioni novecentoquarantaduemilacinquecentonovantasette (4 942 597) franchi francesi, è inflitta a Musique diffusion française. Questa ammenda è da versare alla Société générale Paris, al conto n. 5.770.006.5 della Commissione delle Comunità europee, entro un termine di tre mesi dalla notifica della presente decisione a Musique diffusion française.

2. Un'ammenda di quattro milioni trecentocinquantamila (4 350 000) unità di conto europee, ossia centosettantacinque milioni quattrocentosettantaseimilaottocentoventicinque (175 476 825) franchi belgi, è inflitta a Pioneer Electronic (Europe) NV. Questa ammenda è da versare alla Kredietbank, al conto n. 426-4403001-51 della Commissione delle Comunità europee, entro un termine di tre mesi dalla notifica della presente decisione a Pioneer Electronic (Europe) NV.

3. Un'ammenda di un milione quattrocentocinquantamila (1 450 000) unità di conto europee, ossia tre milioni cinquecentonovantaseimilaseicentosessantasette (3 596 667) marchi tedeschi, è inflitta a C. Melchers & Co. Questa ammenda è da versare alla Deutsche Bank Saar, al conto n. 0409979 della Commissione delle Comunità europee, entro un termine di tre mesi dalla notifica della presente decisione a C. Melchers & Co.

4. Un'ammenda di trecentomila (300 000) unità di conto europee, ossia centonovantaquattromilanovecentoventicinque (194 925) lire sterline, è inflitta a Pioneer High Fidelity (GB) Ltd (già Shriro (UK) Ltd). Questa ammenda è da versare alla Lloyd's Bank Ltd, Overseas Departement, PO Box 19, 6 East Cheaps, Londra EC3 P3AB, al conto n. 108.63.41 della Commissione delle Comunità europee, entro un termine di tre mesi dalla notifica della presente decisione a Pioneer High Fidelity (GB) Ltd.

Articolo 4

A Musique diffusion française, Pioneer Electronic (Europe) NV, C. Melchers & Co. e Pioneer High Fidelity (GB) Ltd (già Shriro (UK) Ltd) è fatto obbligo di porre immediatamente fine alle pratiche concordate rilevate negli articoli 1 e 2, qualora non vi sia già stato posto fine, ed a tutte le azioni aventi per oggetto o effetto la compartimentazione dei mercati nazionali nella CEE. Inoltre, è fatto divieto a tali imprese di intraprendere in futuro qualsiasi azione avente lo stesso oggetto o effetto delle pratiche concordate di cui agli articoli 1 e 2.

Articolo 5

La presente decisione costituisce titolo esecutivo ai sensi dell'articolo 192 del trattato che istituisce la Comunità economica europea.

Articolo 6

Musique diffusion française, a Vélizy-Villacoublay (Francia),

Pioneer Electronic (Europe) NV, a Antwerpen (Belgio),

C. Melchers & Co., a Bremen (Repubblica federale di Germania) e

Pioneer High Fidelity (GB) Ltd (già Shriro (UK) Ltd) a Iver, Buckinghamshire, (Gran Bretagna)

sono destinatarie della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il 14 dicembre 1979.

Per la Commissione

Raymond VOUEL

Membro della Commissione