DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 5 ottobre 2005

relativa ad una procedura di applicazione dell'articolo 81 del trattato CE nei confronti di Automobiles Peugeot SA e di Peugeot Nederland NV

(Casi COMP/E2/36623, 36820, 37275 — SEP e altri/Automobiles Peugeot SA)

[notificata con il numero C(2005) 3683]

(Il testo in lingua francese è il solo facente fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2006/431/CE)

Il 5 ottobre 2005 la Commissione ha adottato una decisione relativa ad una procedura di applicazione dell'articolo 81 del trattato CE. Secondo le disposizioni dell'articolo 30 del regolamento (CE) n. 1/2003 del Consiglio [1], la Commissione pubblica in appresso i nomi delle parti e il contenuto essenziale della decisione, nonché le sanzioni ad esse già irrogate, tenuto conto dell'interesse legittimo delle imprese alla protezione dei propri segreti aziendali. Una versione non riservata del testo integrale della decisione è disponibile nelle lingue facenti fede nel caso di specie e nelle lingue di lavoro della Commissione sul sito web della DG Concorrenza, al seguente indirizzo: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_it.html

1. SINTESI DELL'INFRAZIONE

1.1. Introduzione

(1) In seguito alle denunce pervenutele da parte di taluni intermediari francesi, il 5 ottobre 2005 la Commissione ha adottato una decisione ai sensi dell'articolo 7 del regolamento (CE) n. 1/2003 (di seguito «la decisione»), destinata alle società Automobiles Peugeot SA, costruttore automobilistico, e Peugeot Nederland NV, sua affiliata al 100 % incaricata dell'importazione di veicoli della marca Peugeot nei Paesi Bassi (di seguito «PNE»), per violazione dell'articolo 81 del trattato. Infatti dette imprese, d'accordo con i concessionari membri della rete Peugeot nei Paesi Bassi, hanno violato l'articolo 81 dando esecuzione a due misure volte ad ostacolare le vendite transfrontaliere di autoveicoli provenienti da detto paese e destinati ai consumatori finali situati in altri Stati membri, in particolare in Francia. La prima misura, attuata dal 1997 al 2003, è consistita in un sistema di bonus versato ai concessionari che discriminava le vendite all'esportazione e che, considerato sotto il profilo del suo oggettivo funzionamento, andava ben oltre quanto era necessario per incitare i concessionari olandesi a concentrare i loro sforzi di vendita sul loro territorio contrattuale. La seconda misura, attuata dal 1997 al 2001, è consistita in pressioni esercitate da Automobiles Peugeot SA sui concessionari attivi all'esportazione, misura diretta che ha contribuito ad accentuare l'incidenza del bonus discriminatorio.

1.2. I fatti

1.2.1. *Le imprese e il prodotto rilevante*

1.2.1.1. Le imprese

(2) Peugeot SA (di seguito «PSA») è il secondo costruttore automobilistico europeo con il 15,5 % delle vendite nel 2002 (autoveicoli ad uso privato e veicoli commerciali leggeri) che comprende le marche Peugeot e Citroën. Automobiles Peugeot SA è un costruttore automobilistico generalista controllato al 100 % da PSA, che progetta, costruisce e distribuisce autoveicoli della marca Peugeot. In ciascuno dei 25 Stati membri, la distribuzione dei prodotti e servizi Peugeot è garantita da una rete nazionale di distribuzione al dettaglio. Nei Paesi Bassi, tale rete è organizzata e animata da un importatore controllato al 100 % da Automobiles Peugeot SA, nella fattispecie PNE, situato a Utrecht, Paesi Bassi.

(3) Nei Paesi Bassi, la rete Peugeot è composta da concessionari e da agenti rivenditori ad essa legati per contratto. Il numero di concessionari e di agenti rivenditori membri della rete Peugeot nei Paesi Bassi è stato sensibilmente ridotto tra il 1995 e il 2003.

1.2.1.2. Il mercato rilevante

(4) Il mercato degli autoveicoli ad uso privato si divide in un certo numero di segmenti. La restrizione di concorrenza esaminata nella presente decisione è una restrizione secondo l'oggetto, che è significativa non solo quando si

[1] GU L 1 del 4.1.2003, pag. 1. Regolamento modificato dal regolamento (CE) n. 411/2004 (GU L 68 del 6.3.2004, pag. 1).

considera il mercato attraverso ciascuno dei segmenti interessati presi individualmente, ma anche quando si considera che un segmento rilevante ai fini del caso di specie e i due segmenti vicini si accavallano formando un mercato rilevante oppure se si considera che quest'ultimo è costituito dall'insieme dei segmenti citati nel considerando. Non è pertanto necessario adottare una decisione definitiva quanto al segmento che deve essere considerato come il mercato rilevante né stabilire se il mercato degli autoveicoli ad uso privato comprenda la Comunità nel suo insieme oppure se i singoli Stati membri costituiscano un mercato geografico distinto.

(5) Tra il 1995 e il 2002 il totale degli autoveicoli ad uso privato nuovi immatricolati ogni anno nell'Unione europea e nello Spazio economico europeo è passato da 12 034 316 a 14 398 718 unità. La marca Peugeot considerata isolatamente ha rappresentato in totale 861 696 immatricolazioni nel 1995 e 1 277 738 immatricolazioni nel 2002, passando dal sesto al terzo posto delle marche automobilistiche nell'Unione europea con una quota di mercato salita dal 7,2 % nel 1995 all'8,9 % nel 2002 ([1]). Anche nei Paesi Bassi la marca Peugeot ha registrato una crescita forte e continuata della sua quota di mercato, salita dal 6,5 % nel 1997 al 10,7 % nel 2003 per gli autoveicoli ad uso privato.

1.2.2. *L'accordo in questione*

(6) La presente decisione concerne un'infrazione commessa nel quadro degli accordi di distribuzione esclusiva e selettiva che disciplinano le relazioni tra Peugeot e i suoi concessionari olandesi. Tale infrazione si è articolata in due misure specifiche atte a restringere il commercio parallelo: un sistema di remunerazione dei concessionari che dipende dalla destinazione geografica del veicolo, e l'esercizio di pressioni sui concessionari attivi all'esportazione.

1.2.2.1. Bonus discriminatorio

(7) Nei Paesi Bassi, la remunerazione dei concessionari era costituita da una parte fissa [il margine sulla fattura ([2])] e da una parte connessa ai risultati conseguiti dal concessionario [o bonus ([3])], di cui il concessionario aveva bisogno per realizzare un utile dalla sua attività. Invero, tale bonus poteva essere ottenuto dal concessionario olandese soltanto a condizione che gli autoveicoli da lui venduti fossero immatricolati nel territorio del suo Stato membro. Il sistema istituito da Peugeot distingueva due fasi quanto al meccanismo della concessione del bonus: l'acquisizione del diritto al bonus si basava su una scala progressiva di realizzazione di un obiettivo prestabilito all'inizio dell'esercizio, obiettivo di vendite da effettuare sul territorio del concessionario. In un secondo tempo, una volta raggiunto l'obiettivo di vendite, la liquidazione del diritto in tal modo acquisito si effettuava anch'essa in base agli autoveicoli venduti nel territorio. Automobiles Peugeot SA esigeva l'immatricolazione nel territorio dello Stato membro sia 1) per soddisfare tutti gli obiettivi di vendita che permettevano l'acquisizione del diritto al bonus e la determinazione del livello di sconto per autoveicolo, ma anche 2) per individuare i singoli veicoli venduti da Automobiles Peugeot SA idonei a beneficiare di detta remunerazione (la liquidazione del bonus).

(8) Nel periodo compreso tra il 1º gennaio 1997 e il 31 dicembre 1999 Automobiles Peugeot SA ha infatti applicato un sistema di remunerazione dei concessionari che consisteva nel versamento al concessionario di una remunerazione forfettaria supplementare («bonus» e «superbonus») per la vendita di tutti i modelli di autoveicoli ad uso privato immatricolati nei Paesi Bassi a partire dal 1º gennaio 1997. In seguito, nel periodo dal 1º gennaio 2000 al 1º ottobre 2003, Automobiles Peugeot SA ha modificato il sistema di remunerazione dei concessionari al fine di introdurre una parte variabile del margine, pur conservando un «bonus quantitativo» versato al concessionario che raggiungeva i suoi obiettivi in termini di immatricolazione di autoveicoli della marca Peugeot nei Paesi Bassi. Il principio del bonus quantitativo è variato di poco durante questi due periodi. Ai fini della concessione del bonus, i concessionari sono stati suddivisi in categorie a seconda del numero di autoveicoli figurante nel loro obiettivo. La fissazione del bonus aveva luogo secondo il modello di autoveicolo, la categoria dei concessionari e la percentuale di obiettivo raggiunta.

(9) A partire dal gennaio 1997 le circolari annuali inviate a tutti i concessionari concernenti l'attuazione di un nuovo sistema di bonus, confermate da altri elementi probatori, prevedevano che gli autoveicoli ad uso privato presi in considerazione ai fini del versamento del bonus fossero, in generale, unicamente quelli immatricolati nel mercato olandese.

1.2.2.2. Pressioni sui concessionari

(10) La seconda misura succitata concerne l'esercizio sui concessionari di pressioni da parte di Automobiles Peugeot SA, pressioni che hanno accentuato l'incidenza del sistema del bonus discriminatorio attraverso interventi diretti presso i concessionari o tentativi di limitare per mezzo di minacce di restrizioni di consegne, l'attività di esportazione che avevano chiaramente sviluppato.

([1]) PSA, con le marche Peugeot e Citroën, ha detenuto una quota di mercato in aumento, compresa tra il 12 % (nel 1995) e il 15,3 % (sui sei primi mesi del 2003) sulla base delle nuove immatricolazioni, per cui, a partire dal 1999, è diventato il secondo fornitore di automobili ad uso privato in Europa dopo il gruppo Volkswagen.

([2]) Il margine del concessionario è costituito dalla differenza tra il prezzo di catalogo raccomandato di un modello determinato e il prezzo al quale il concessionario acquista il veicolo presso il fornitore. Tale sconto serve a finanziare i costi di distribuzione e le spese generali del distributore, nonché le riduzioni che quest'ultimo deve per la maggior parte dei casi concedere ai consumatori finali.

([3]) Il bonus consiste in una remunerazione forfettaria versata al concessionario dal suo fornitore, a intervalli regolari, per ciascun veicolo venduto conformemente alle condizioni applicabili. Il versamento del bonus è subordinato al raggiungimento di determinati obiettivi qualitativi e quantitativi.

(11) Occorre a questo proposito sottolineare che la strategia di Automobiles Peugeot SA volta a limitare le esportazioni a partire dai Paesi Bassi era nota ai membri della rete di distribuzione che temevano gli effetti nel lungo periodo delle esportazioni sui loro profitti, e che, nel corso di tre riunioni con l'importatore, hanno sostenuto che condividevano l'obiettivo delle misure richieste da quest'ultimo. Peugeot ha garantito la coesione del comportamento dei membri della rete olandese, dato che l'importatore interveniva in caso di esportazioni mediante minacce dirette e restrizioni di consegne al fine di confermare la disciplina in tal modo fissata.

(12) Innanzitutto, PNE ha esercitato pressioni dirette intervenendo occasionalmente per limitare le vendite all'esportazione di taluni concessionari. PNE ha esercitato siffatte pressioni in particolare attraverso i suoi «account manager dealernet» (AMD), dipendenti che facevano parte del servizio incaricato delle vendite di autoveicoli dell'importatore. In una parte delle relazioni sulle visite redatte da detti AMD viene fatta menzione di vendite di veicoli a consumatori residenti all'estero. Le osservazioni di detti AMD citate nella decisione hanno senso unicamente in un contesto in cui le esportazioni dovevano, dal punto di vista di Automobiles Peugeot SA, conservare un carattere del tutto eccezionale. Altri esempi confermano che sono state esercitate pressioni aventi lo stesso oggetto ma non attraverso gli AMD. Gli interventi diretti hanno interessato otto concessionari tra il 1997 e il 2001.

(13) In secondo luogo, a partire dal 1997, tali pressioni hanno anche assunto la forma di riduzioni di consegne, in particolare per i modelli più esportati tra cui la 806. Per l'esercizio 1997 determinati modelli, quali la 406 Airlines e le 106 Accent, sono stati strettamente riservati al mercato olandese: la loro esportazione costituiva un atto riprovevole che implicava la responsabilità del concessionario esportatore. Le minacce di restrizione di consegne, seguite da specifiche restrizioni, hanno in particolare interessato il modello 306 *break*. Da numerosi verbali di riunioni risulta che VPDN a partire dal 1997 ha anche sostenuto l'adozione di misure destinate a limitare le forniture di taluni modelli, nonché l'eliminazione della gamma dei modelli più esportati. Inoltre, nel 1998 per il modello 206, i concessionari della parte occidentale del paese hanno preso atto del loro interesse a porre fine alle esportazioni.

2. VALUTAZIONE GIURIDICA

2.1. L'accordo sulle misure in causa

(14) Le misure adottate da Automobiles Peugeot SA per restringere le vendite all'esportazione e la concorrenza intramarche non hanno costituito comportamenti unilaterali. Esse ricadono invece nel disposto dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato. Infatti si sono inserite nelle relazioni contrattuali tra Automobiles Peugeot SA, da un lato, e i concessionari appartenenti alle sue reti di distribuzione selettiva ed esclusiva nei Paesi Bassi dall'altro, il cui oggetto era la vendita degli autoveicoli Peugeot e di altri beni contrattuali.

(15) Nell'ambito del presente caso, e per quanto riguarda il bonus discriminatorio, l'accordo è stipulato tra Automobiles Peugeot SA e i membri della sua rete olandese. Infatti le modalità pratiche di funzionamento della rete Peugeot tra il 1997 e il 2003 dimostrano che vi è stata acquiescenza tacita da parte dei concessionari Peugeot nei Paesi Bassi e quindi concorso di volontà in ogni operazione di vendita [1].

(16) Per quanto concerne le pressioni sui concessionari, Automobiles Peugeot SA ha rivolto un chiaro invito ai suoi concessionari olandesi, attraverso VPDN, mirante ad introdurre una disciplina di limitazione delle esportazioni verso altri Stati membri, perlomeno a partire dal 1997. In seguito, gli episodi di pressioni sui concessionari quali descritti nella decisione dimostrano che l'invito rivolto da Automobiles Peugeot SA/PNE ai suoi concessionari per garantire che le attività di esportazione svolte da questi ultimi conservassero un carattere eccezionale ha ottenuto un'adesione di principio da tutti i membri della rete, fatti salvi precisi interventi attraverso il quale il costruttore ha potuto mantenere la disciplina in tal modo fissata.

2.2. L'oggetto dell'infrazione concernente le due misure

(17) Automobiles Peugeot SA e PNE hanno adottato una strategia volta a limitare le vendite all'esportazione a partire dai Paesi Bassi. Tale strategia, attuata d'accordo con i concessionari e in collegamento con VPDN, nonché le singole misure che la compongono, ha avuto per oggetto e per effetto di restringere la concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1.

2.2.1. *Un bonus discriminatorio di natura tale da frenare le esportazioni*

(18) Nella sua risposta agli addebiti, Automobiles Peugeot SA ha difeso il carattere proconcorrenziale del bonus quantitativo istituito nei Paesi Bassi, il cui obiettivo «unico e manifesto» sarebbe stato di motivare i concessionari fornendo loro le incentivazioni economiche necessarie sotto forma di bonus, affinché concentrassero i loro sforzi di vendita nel loro territorio contrattuale e permettere in tal modo ad Automobiles Peugeot SA di accrescere la sua quota di mercato nei Paesi Bassi.

[1] Infatti la volontà del costruttore era costituita dalla circolare ricevuta dal concessionario all'inizio dell'anno. Tale circolare stabiliva le condizioni di remunerazione del concessionario (margini e bonus). L'accettazione interveniva ogniqualvolta un concessionario desiderava far contabilizzare un veicolo da lui ordinato tra gli obiettivi di vendita (che condizionavano l'ottenimento del bonus) nonché quando reclamava il pagamento del bonus per ogni veicolo immatricolato (una volta raggiunti gli obiettivi di vendita). Nella fattispecie, l'accettazione del concessionario era costituita dall'azione con cui introduceva le referenze dell'ordinativo del veicolo nel programma attraverso il quale il costruttore gestiva le sue relazioni con la rete (DIALOG). La misura in questione ha pertanto formato oggetto di assenso da parte dei concessionari interessati dato che hanno comunque effettuato vendite nel quadro di tale sistema.

(19) A tale proposito, occorre osservare che la decisione non contesta al costruttore la possibilità di modulare la sua politica commerciale in funzione delle esigenze dei diversi mercati nazionali, al fine di ottenere i migliori tassi di penetrazione su detti mercati. Infatti, la decisione non contesta né la facoltà del costruttore di concordare con i suoi concessionari obiettivi di vendita determinati rispetto alle vendite da realizzare sul territorio contrattuale né la sua facoltà di adottare adeguate misure incentivanti, in particolare sotto forma di bonus basato sul risultato realizzato, al fine di indurre i suoi concessionari ad aumentare il loro volume di vendite sul territorio ad essi concesso. Tale possibilità, che stimola la concorrenza tra le marche, è peraltro esplicitamente prevista dal regolamento (CE) n. 1475/95 della Commissione [1] (regolamento di esenzione).

(20) Ma a partire dal gennaio 1997 le circolari annuali inviate a tutti i concessionari concernenti l'attuazione di un nuovo sistema di bonus, confermate da altri elementi probatori, prevedevano che gli autoveicoli ad uso privato da prendere in considerazione ai fini della liquidazione del bonus fossero unicamente quelli immatricolati nel mercato olandese. Di conseguenza, ogni concessionario che avesse pienamente conseguito i suoi obiettivi di vendita territoriali, e che quindi avesse acquisito un diritto al bonus, si vedeva ciononostante negare il beneficio del bonus in tal modo acquisito nonché il versamento (o liquidazione) di tale diritto per le vendite effettuate a consumatori non residenti. Siffatto sistema, considerato sotto il profilo del suo oggettivo funzionamento, andava quindi al di là di quanto era necessario per incitare i concessionari olandesi a concentrare i loro sforzi di vendita sul loro territorio contrattuale. Era infatti di natura tale da costituire una delle restrizioni di cui al regolamento (CE) n. 1475/95 e da violare l'articolo 6, paragrafo 1, punto 8, in base al quale l'esenzione non si applica «*quando il fornitore, senza motivo oggettivamente giustificato, concede ai distributori compensi calcolati in funzione del luogo di destinazione degli autoveicoli rivenduti o del domicilio dell'acquirente*». Inoltre, PNE riduceva le possibilità per i concessionari di eludere il sistema verificando la coerenza tra, da un lato, i riferimenti dell'ordinativo dell'autoveicolo introdotti dal concessionario nel programma attraverso il quale il costruttore gestiva le sue relazioni con la sua rete (DIALOG) e, d'altro lato, i dati ottenuti dall'organismo di immatricolazione nazionale.

(21) Peraltro, nella sua risposta agli addebiti, Automobiles Peugeot SA aveva contestato l'efficacia di siffatta misura sostenendo che l'importo del bonus era troppo modesto perché il suo mancato versamento disincentivasse i concessionari dall'esportare.

(22) Va innanzitutto osservato il carattere intrinsecamente contraddittorio della difesa svolta da Automobiles Peugeot SA. Infatti — da un lato — Automobiles Peugeot SA sostiene che il livello del bonus mantenuto dal 1997 al 2003 era troppo modesto perché possa aver influito sul comportamento del concessionario; d'altro lato, Automobiles Peugeot SA sottolinea che il sistema in causa, in particolare il livello di sconto concesso ai concessionari che avevano raggiunto il loro obiettivo di vendite, sarebbe stato indispensabile per fornire le incentivazioni economiche appropriate per assicurare che i concessionari concentrassero i loro sforzi di vendita sui rispettivi territori contrattuali. Inoltre, gli elementi probanti raccolti nel corso dell'indagine confermano gli addebiti circa l'incidenza significativa delle misure in quanto dimostrano che il bonus era importante per i concessionari durante tutto il periodo e che la sua perdita rispetto alle vendite all'esportazione ha avuto un impatto considerevole sull'interesse dei concessionari a vendere a consumatori non residenti.

2.2.2. *Pressioni che dimostrano l'intenzione di Peugeot di frenare le esportazioni*

(23) A partire dal 1997, fino a un periodo più recente nel 2001, Automobiles Peugeot SA è intervenuta in casi specifici per dissuadere taluni concessionari olandesi dal consegnare autoveicoli a consumatori finali di altri Stati membri. Le pressioni sui concessionari olandesi, e gli elementi di remunerazione che discriminavano di fatto le esportazioni, avevano per oggetto di frenare il commercio transfrontaliero di autoveicoli tra i concessionari olandesi e quelli di altri Stati membri al fine di compartimentare il mercato olandese rispetto agli altri mercati dell'Unione europea. È nell'ambito di tale strategia che devono essere valutati i documenti contenuti nel fascicolo concernenti le pressioni esercitate sui concessionari.

2.3. **L'impatto significativo e quantificato delle misure**

(24) Innanzitutto va sottolineato che nel caso di specie si nota una diminuzione delle esportazioni parallele a partire dai Paesi Bassi dopo il 1997, data di applicazione del sistema di remunerazione in causa, seguita, a partire dal 1999, da un crollo di circa il 50 % delle esportazioni. Nella sua risposta agli addebiti, Automobiles Peugeot SA attribuisce tale crollo a fattori diversi dal sistema di remunerazione contestato, più precisamente al «ruolo essenziale» svolto dalla diminuzione delle differenze di prezzo. Ciononostante vari elementi contraddicono tale analisi.

(25) In primo luogo, non si notano variazioni significative delle differenze di prezzo a livello comunitario durante il periodo considerato.

(26) In secondo luogo, una nota interna di PNE recante la data del 2002 ha quantificato l'impatto del sistema di remunerazione sul commercio parallelo stabilendo una stima del volume delle vendite supplementari ai consumatori finali non residenti rispetto all'anno precedente che si sarebbe potuto raggiungere se il bonus fosse stato effettivamente versato nel 2003 per gli autoveicoli venduti all'esportazione.

[1] GU L 145 del 29.6.1995, pag. 25. Articolo 4, paragrafo 1: Non osta all'esenzione l'obbligo del distributore: […] 3) di cercare di vendere nel territorio contrattuale, durante un periodo determinato, un numero minimo di prodotti contrattuali, fissato di comune accordo dalle parti o, in caso di disaccordo sul numero minimo di prodotti contrattuali da smerciare annualmente, da un esperto estraneo alle due parti, tenendo conto in particolare delle vendite precedentemente realizzate in tale territorio nonché delle stime previsionali delle vendite in tale territorio e a livello nazionale.

(27) In terzo luogo, per quanto riguarda le pressioni sui concessionari, in totale 22 consumatori francesi hanno presentato denuncia alla Commissione per i danni causati da ritardi di consegna connessi con le minacce di Peugeot.

3. AMMENDE

(28) La Commissione ha pertanto considerato opportuno infliggere un'ammenda che sanzioni in maniera adeguata tale infrazione e il cui effetto dissuasivo escluda qualsiasi recidiva. Quanto alla fissazione dell'importo dell'ammenda, la Commissione ha tenuto conto di tutte le circostanze, in particolare della gravità e della durata dell'infrazione, ossia dei criteri stabiliti esplicitamente all'articolo 23, paragrafo 3, del regolamento (CE) n. 1/2003.

(29) In considerazione di quanto sopra, la violazione dell'articolo 81 commessa da Automobiles Peugeot SA e dalla sua affiliata PNE è stata definita molto grave, sia per la politica in materia di bonus che per le altre misure di pressione adottate da Automobiles Peugeot SA. Infatti Automobiles Peugeot SA ha agito deliberatamente, giacché non poteva ignorare che le misure contestate avevano per oggetto di restringere la concorrenza. La Commissione e la Corte hanno già avuto occasione di pronunciarsi sui sistemi di remunerazione discriminatori in funzione della destinazione dell'autoveicolo [1]. La valutazione della gravità della violazione si basa sulle disposizioni degli orientamenti per il calcolo delle ammende [2].

(30) Si tratta altresì di una violazione di durata significativa. Infatti, dall'inizio di gennaio 1997 sino alla fine di settembre 2003 Automobiles Peugeot SA ha applicato ogni anno il sistema di remunerazione discriminatorio per le esportazioni nel quadro delle sue circolari annuali. Dal 1997 al 2001 Automobiles Peugeot SA ha anche completato l'attuazione della strategia di restrizioni alle esportazioni attraverso l'invio a vari concessionari di avvertenze e di ingiunzioni dirette. Quanto alla fine dell'infrazione, gli elementi contenuti nel fascicolo non permettono di affermare che sia proseguita dopo il novembre 2001 per quanto riguarda le pressioni sui concessionari né dopo l'ottobre 2003, data di cambiamento del sistema di remunerazione esaminato nella presente decisione.

(31) Nella fattispecie non sussistono circostanze aggravanti né circostanze attenuanti.

4. DECISIONE

(32) Automobiles Peugeot SA e la sua affiliata Peugeot Nederland NV hanno violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato concludendo accordi con concessionari della rete di distribuzione Peugeot nei Paesi Bassi aventi per oggetto e per effetto di ostacolare le vendite ai consumatori finali di altri Stati membri, sia di persona che rappresentati da intermediari agenti in nome loro. L'infrazione è iniziata all'inizio del mese di gennaio 1997 ed è proseguita fino alla fine del mese di settembre 2003.

(33) Qualora non lo abbiano ancora fatto, le imprese di cui all'articolo 1 pongono fine all'infrazione a detto articolo constatata. Esse si astengono in futuro dal dare nuovamente attuazione o dal proseguire l'attuazione di qualsiasi misura costitutiva di detta infrazione e dall'adottare misure aventi oggetto o effetto equivalente.

(34) Per l'infrazione di cui all'articolo 1, è inflitta un'ammenda di 49,5 milioni di EUR a Automobiles Peugeot SA e alla sua affiliata Peugeot Nederland NV, che sono responsabili in solido.

---

[1] Decisione della Commissione 98/273/CE del 28 gennaio 1998, causa IV/35.733 — Volkswagen AG (GU L 124 del 25.4.1998, pag. 60), considerando 129; decisione della Commissione 2001/146/CE del 20 settembre 2000, causa COMP/36.653 — Opel Nederland BV/General Motors Nederland BV (GU L 59 del 28.2.2001, pag. 1), considerando 117.

[2] Orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 15 paragrafo 2, del regolamento n. 17 e dell'articolo 65, paragrafo 5, del trattato CECA pubblicati nella GU C 9 del 14.1.1998. Il punto A definisce le infrazioni molto gravi: «trattasi essenzialmente di […] pratiche che pregiudicano il buon funzionamento del mercato interno, ad esempio quelle miranti a compartimentare i mercati nazionali», come il caso che ricorre nella fattispecie.