II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 2 agosto 1989

relativa ad un procedimento a norma dell'articolo 85 del trattato CEE

(IV/31.553 — Rete metallica elettrosaldata)

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

(89/515/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento di attuazione degli articoli 85 e 86 del trattato [1], modificato da ultimo dall'atto di adesione della Spagna e del Portogallo, in particolare gli articoli 3 e 15,

vista la decisione della Commissione del 26 gennaio 1987 d'iniziare d'ufficio la procedura nella presente pratica, a norma dell'articolo 3 del regolamento n. 17,

previa audizione delle imprese interessate in merito agli addebiti della Commissione, a norma del combinato disposto dell'articolo 19 del regolamento n. 17 e del regolamento n. 99/63/CEE della Commissione, del 25 luglio 1963, relativo alle audizioni previste dall'articolo 19, paragrafi 1 e 2, del regolamento n. 17 del Consiglio [2],

previa consultazione del comitato consultivo in materia di intese e di posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

I. I FATTI

A. I prodotti

(1) La rete metallica elettrosaldata è un prodotto prefabbricato di rinforzo, composto di cavi di rinforzo di acciaio trafilati a freddo, lisci o nervati, saldati insieme perpendicolarmente in modo da formare una rete. Si tratta di un prodotto di rinforzo tecnicamente a punto e sperimentato, utilizzato in quasi tutti i manufatti in cemento che richiedono un rinforzo, sia in cantiere che nei prefabbricati. La rete saldata può venire posizionata più rapidamente e con migliori risultati del tondino di rinforzo, un prodotto simile che viene fornito ai cantieri sotto forma di prodotti lunghi da tagliare nelle dimensioni volute, per piegarli e posizionarli opportunamente. L'impiego della rete saldata consente un risparmio di tempo e di manodopera e minori sfridi.

La rete rafforza la resistenza alla rottura del calcestruzzo nei componenti edilizi piani o cilindrici.

(2) Il valore aggiunto della rete saldata rispetto al prodotto semilavorato, la vergella, è relativamente modesto (20-25 %) e quindi il suo prezzo finale dipende in larga misura dal prezzo della vergella in questione.

(3) Esistono vari tipi di rete saldata:

a) rete standard («Lager- oder Standardmatten»/«Panneaux Standard»);

b) rete su misura («Listenmatten»/«Panneaux lettrés»);

c) rete fabbricata in base ad apposito disegno («Zeichnungsmatten»/«Treillis sur devis») [3].

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

[3] Secondo una delle imprese implicate nella presente procedura, l'olandese ZND, esiste un quarto tipo di rete saldata (rete speciale, «Spezialmatten»). Tuttavia la Commissione non ritiene che le eventuali differenze tra rete speciale e rete fabbricata su disegno siano sufficientemente rilevanti da giustificare una quarta categoria a parte.

Sotto il profilo della loro destinazione all'uso i prodotti sono in posizione di concorrenza. Vi è ampia sostituibilità tra la rete standard e la rete su misura (vedi anche punti 138 e 141) e i relativi prezzi sono strettamente correlati cosicché il prezzo per un tipo di rete determina il prezzo di un altro tipo, dato il loro modesto valore aggiunto. Questo fatto è ammesso da alcune delle imprese coinvolte (vedi punto 114). Nel definire il mercato in questione, si può quindi parlare in genere del mercato della rete saldata entro il quale esiste un sottomercato della rete fabbricata in base ad apposito disegno.

B. Il mercato

(4) Gli scambi intracomunitari di rete saldata sono considerevoli, mentre il commercio con i paesi terzi è meno rilevante. La seguente tabella fornisce un quadro del commercio intracomunitario e del commercio con i paesi terzi.

Tabella 1

Importazioni ed esportazioni comunitarie di rete saldata

(in t)

Anno	Importazioni			Esportazioni		
	da altri paesi della Comunità	da paesi terzi	Totale	verso altri paesi della Comunità	verso paesi terzi	Totale
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1980	212 392	3 197	215 589	210 852	58 501	269 353
1981	177 737	1 812	179 549	184 132	101 294	285 426
1982	160 805	973	161 778	153 188	84 827	238 015
1983	195 955	3 264	199 219	190 734	67 515	258 249
1984	230 374	8 417	238 791	224 141	74 789	289 930
1985	265 090	27 260	292 350	272 956	104 470	377 426
1986	310 335	12 708	323 043	338 282	72 207	410 489
1987	358 402	26 115	386 517	376 052	94 342	470 394

Fonte: Eurostat, codice Nimexe 73.27-20.

Dalla successiva tabella sono desumibili i dati riguardanti la produzione e il consumo complessivo dei sei paesi membri originari nei quali hanno sede le imprese interessate dalla presente decisione:

Tabella 2

Produzione e consumo complessivi nei sei Stati membri originari
(F, D, B, L, NL, I) (1)

(in t)

Anno	Produzione	Consumo
1980	2 097 658	2 068 576
1981	2 146 839	2 079 227
1982	1 827 231	1 781 942
1983	2 095 785	2 063 708
1984	1 869 969	1 816 439
1985	1 797 349	1 705 929
1986	1 863 314	1 775 977
1987	1 994 358	1 877 719

(1) Trattasi in parte di stime in quanto i dati concernenti il mercato italiano sono incompleti.

(5) Gli scambi intracomunitari sono particolarmente intensi nelle regioni frontaliere. Ciò è dovuto al fatto che il volume della rete saldata, nettamente superiore a quello del semilavorato, la vergella, comporta spese di trasporto elevate. Di conseguenza, molti produttori integrati di rete saldata preferiscono esportare vergella nei paesi confinanti e produrre la rete in questi ultimi tramite società affiliate o altre imprese con le quali collaborano in base a contratti di fornitura a lungo termine.

Tuttavia quando il prezzo del prodotto è relativamente elevato sul mercato di cui trattasi, le spese di trasporto non costituiscono un ostacolo insormontabile.

(6) L'edilizia è il principale mercato che domanda la rete saldata e quindi le vendite, e di conseguenza la produzione, dipendono sostanzialmente dall'andamento delle attività del settore.

C. Prospetto dei singoli mercati parziali

I. MERCATO FRANCESE

(7) Negli anni dal 1980 al 1987 il mercato francese presenta le seguenti caratteristiche:

Tabella 3

Dati relativi al mercato francese per la rete saldata 1980-1987

(in t)

Anno	Totale consegne delle imprese francesi sul mercato francese	Importazioni			Esportazioni			Totale consegne sul mercato (1) + (4)
		da paesi CEE	da paesi terzi	totale (2) + (3)	ad altri paesi CEE	a paesi terzi	totale (5) + (6)	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1980	213 104	64 109	1 983	66 092	25 343	6 915	32 258	279 196
1981	205 245	73 184	901	74 085	19 118	17 444	36 562	279 330
1982	158 493	56 687	413	57 100	14 406	9 500	23 906	215 593
1983	186 986	61 926	632	62 558	16 471	10 915	27 386	249 544
1984	134 925	77 516	3 094	80 610	19 401	11 234	30 635	215 535
1985	148 883	91 725	748	99 207	17 070	16 422	33 492	248 090
1986	163 857	114 695	3 138	117 833	17 366	3 078	20 444	253 246
1987	201 124	132 712	3 159	135 871	18 241	3 013	21 254	315 741

Fonte: Eurostat + Syndicat national du tréfilage d'acier (STA).

II. MERCATO DEL BENELUX

(8) I dati relativi al mercato del Benelux per gli anni 1980-1987 sono i seguenti:

Tabella 4

UEBL (1) e Paesi Bassi — Dati di mercato per la rete saldata

(in t)

Anno	Consegne dei produttori nazionali		Importazioni		Esportazioni		Totale consegne sul mercato (domanda)	
	UEBL	NL	UEBL	NL	UEBL	NL	UEBL (totale (1) + (3) − (5))	NL (totale (2) + (4) − (6))
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1980	96 752	126 461	28 869	56 665	76 145	31 614	49 476	151 512
1981	85 444	136 825	31 782	47 345	65 517	33 058	51 709	151 112
1982	76 496	119 136	26 561	42 975	55 118	28 947	47 739	133 164
1983	93 103	128 439	30 219	49 704	75 082	31 976	48 240	146 167
1984	86 544	128 187	32 999	44 585	72 009	34 234	47 534	138 538
1985	104 525	161 762	41 834	35 488	88 730	46 760	57 629	150 490
1986	103 639	189 492	46 552	39 845	97 960	58 803	52 231	170 534
1987	96 347	209 431	52 451	43 233	71 016	80 982	77 782	174 882

(1) UEBL = Unione economica belgo-lussemburghese.
Fonte: Dati dei produttori Benelux + Eurostat.

III. MERCATO TEDESCO

(9) I dati di mercato relativi alla Repubblica federale di Germania offrono il seguente quadro:

Tabella 5

Repubblica federale di Germania — Dati di mercato (1) per la rete saldata 1980-1987

(in t)

Anno	Produzione	Esportazioni	Produzione venduta sul mercato interno (totale (1) – (2))	Importazioni	Totale consegne sul mercato (totale (3) + (4))
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1980	1 374 083	86 919	1 287 164	84 573	1 371 737
1981	1 417 763	112 977	1 304 786	53 510	1 358 296
1982	1 194 200	100 703	1 093 497	51 888	1 145 385
1983	1 409 871	97 323	1 312 548	77 177	1 389 725
1984	1 206 678	101 863	1 104 815	74 745	1 179 560
1985	1 098 687	124 117	974 570	83 503	1 058 073
1986	1 159 451	133 969	1 025 482	99 675	1 125 157
1987	1 195 110	188 439	1 006 671	101 674	1 108 345

(1) Queste cifre includono la produzione di «Gitterträger», pari al 10% circa di ciascun quantitativo.
Fonte: Dati del Fachverband Betonstahlmatten e.V.

IV. MERCATO ITALIANO

(10) Il mercato è fortemente orientato verso le esportazioni, come mostra la seguente tabella:

Tabella 6

Italia — Dati relativi all'import-export di rete saldata

(in t)

Anno	Importazioni			Esportazioni		
	da altri paesi CEE	da paesi terzi	Totale	verso altri paesi CEE	verso paesi terzi	Totale
1980	1 371	26	1 397	51 276	39 087	90 363
1981	1 107	31	1 138	36 381	34 558	70 939
1982	1 498	29	1 527	26 261	35 170	61 431
1983	1 508	11	1 519	31 621	40 772	72 393
1984	1 894	6 275	8 169	39 056	42 723	81 779
1985	2 070	18 781	20 851	41 740	61 001	102 741
1986	1 717	8 661	10 378	66 790	46 406	113 196
1987	3 139	23 979	27 118	76 452	56 670	133 122

Fonte: Eurostat, Commercio internazionale, tavole analitiche.

Nota: In Italia viene fatta distinzione fra rete saldata con un diametro di 3 mm e più (codice Nimexe 73.27-20) e rete saldata con un diametro inferiore a 3 mm (codice Nimexe 73.27-39). Nella tabella che precede, quest'ultima qualità era presente per l'80%. L'Italia possiede cifre esatte sulla produzione e sul volume totale delle consegne sul mercato soltanto per la rete saldata con un diametro di 3 mm e più. Tali cifre sono presentate nella tabella che segue:

Tabella 7

Italia — Produzione e volume totale consegne sul mercato, rete saldata (diametro di 3 mm e più)

(in t)

Anno	Produzione	Consegne
1980	255 000	216 655
1981	265 000	238 780
1982	255 000	240 061
1983	250 000	230 032
1984	283 000	235 272
1985	250 000	191 647

Fonte: Assider.

Nota: Assider non possiede dati per la rete saldata di diametro inferiore a 3 mm, i cui produttori non sono in genere membri di Assider.

D. Le imprese partecipanti

(11) Le seguenti imprese hanno partecipato ad uno o a vari accordi e/o una o varie pratiche concordate rilevanti in questa sede:

1. Tréfilunion SA, Petite-route de Marnaval, F-52102 Saint-Dizier Cedex (qui di seguito TU);
2. Société métallurgique de Normandie, 42, rue de la Boétie, F-75008 Paris (qui di seguito SMN);
3. Tecnor (sino al 1983: Chiers-Chatillon-Gorcy (CCG), la Défense 9,4, Place de la Pyramide, F-92800 Puteaux (Hauts-de-Seine);
4. Société des treillis et panneaux soudés, la Défense 9, 4, Place de la Pyramide, F-92800 Puteaux (Hauts-de-Seine) (qui di seguito STPS);
5. Sotralentz SA, 24 rue du Professeur Froehlich, F-67320 Drulingen (qui di seguito Sotral o Sotralentz);
6. Tréfilarbed Luxembourg Saarbrücken Sàrl (ex Tréfilarbed SA), 16 a, Avenue de la Liberté, L-2339 Luxembourg (qui di seguito TA) e le sue filiali in Francia, Belgio, Paesi Bassi;
7. Tréfileries Fontaine-l'Évêque, 1, ruelle aux Loups, B-6140 Fontaine-l'Évêque (qui di seguito TFE);
8. Frère-Bourgeois Commerciale SA, B-6090 Couillet (qui di seguito FBC);
9. NV Usines Gustave Boël, Afdeling Trébos, B-2991 Tildonk (Haacht) (qui di seguito Boël/Trébos);
10. Thibo Draad-en Bouwstaalprodukten BV, NL-5470 SX Beek en Donk, Bosscheweg 28 (qui di seguito Thibodraad);
11. Van Merksteijn Staalbouw BV, Kanaalstraat O.Z. 8, NL-8102 Raalte;
12. ZND Bouwstaal BV Kennedylaan 22, NL-5555XD Walkenswaard (qui di seguito ZND);
13. Baustahlgewebe GmbH, Burggrafenstr. 5 D-4000 Düsseldorf 11 (qui di seguito BstG);
14. ILRO SpA, via G.B. Vico 8, I-22053 Lecco-Pescarenico (qui di seguito ILRO);
15. Ferriere Nord SpA (Pittini), I-33010 Osoppo (UD), Frazione Rivoli (qui di seguito Ferriere Nord);
16. G.B. Martinelli fu G.B. Metallurgica SpA, Via Breda 152, Milano, Italia (qui di seguito Martinelli);

E. Caratteristiche di alcune delle imprese partecipanti

I. FRANCIA

(12) Le imprese francesi partecipanti sono le seguenti:

1. *Imprese appartenenti all'ex gruppo Sacilor*

a) Tréfilunion (TU)

Questa impresa, con sede a Saint-Dizier, era, fino al 1° gennaio 1987, un'affiliata al 100 % della Sacilor, tramite Unimétal, ed aveva un capitale di 50 milioni di FF (Tréfilunion I). Oltre alla rete saldata, TU fabbricava anche altri fili metallici. TU era il principale produttore francese di rete saldata e nel 1984 deteneva una quota di mercato in Francia pari al 30 % circa. Il 1° gennaio 1986 l'attività di TU relativa alla rete saldata è stata trasferita alla società Acor, anch'essa appartenente all'attuale gruppo Usinor-Sacilor. Nella seconda metà del 1987 Tréfilunion è stata assorbita con effetto retroattivo al 1° gennaio 1987 dalla società Tecnor (vedi infra, punto 2, lettera a). La società che ne è risultata ha cambiato la propria denominazione in Tréfilunion (Tréfilunion II). In prosieguo, se non altrimenti precisato, il nome Tréfilunion (TU) sta ad indicare Tréfilunion I.

b) Société métallurgique de Normandie (SMN)

SMN è anch'essa una società affiliata al 100 % della Sacilor (attualmente tramite Uni-

métal), ha sede a Parigi e ha un capitale di 100 milioni di FF. La sua principale attività è la fabbricazione di prodotti lunghi, vergella e tondino. Nel 1984 la sua quota di mercato per la rete saldata era del 3 % del mercato francese. Nel frattempo SMN ha cessato la produzione di rete saldata.

2. *Imprese appartenenti all'ex gruppo Usinor*

a) Chiers-Châtillon-Gorcy (CCG) recante dal 1983 la denominazione Tecnor

Tecnor era all'origine una società affiliata al 100 % della Usinor, con sede a Puteaux. Il suo capitale ammontava a 231 121 000 FF. La sua quota di mercato in Francia per la rete saldata era nel 1984 del 7,5 % circa. Nella prima metà del 1987 detta società ha cessato di operare nel settore rete saldata. Nella seconda metà del 1987 ha assorbito con effetto retroattivo al 1° gennaio 1987 la società Tréfilunion ed ha cambiato la propria denominazione in Tréfilunion (Tréfilunion II, vedi supra, punto 1, lettera a).

b) Société des treillis et panneaux soudés (STPS)

STPS era fino al 1987 una società affiliata al 100 % della Usinor (tramite Usinor Tréfileries) con sede a Puteaux e un capitale di 12 milioni di FF. Dal 1987 STPS è una affiliata di Acor (vedi supra, punto 1, lettera a). Nel 1984 la sua quota di mercato in Francia per la rete saldata era dell'8,8 %.

3. *Imprese indipendenti*

Sotralentz (Sotral)

Questa impresa, con sede a Drulingen, ha un capitale di 12,5 milioni di FF. Sotral produce tra l'altro rete saldata. Nel 1984 la sua quota di mercato in Francia per la rete saldata era del 7 %.

Sotral è il solo produttore francese di rete saldata che esporta nella Repubblica federale di Germania.

II. LUSSEMBURGO

Tréfilarbed (TA)

(13) Anteriormente al 1° agosto 1984 Tréfilarbed SA era responsabile del coordinamento delle vendite e della politica commerciale dei prodotti in questione per il gruppo Arbed, compresi i prodotti destinati all'esportazione fabbricati dallo stabilimento St. Ingbert. A tale data, la società è stata mutata in Tréfilarbed Lussemburgo-Saarbrücken Sàrl La sua quota di mercato nel 1983 in Belgio era del 38 % circa e nei Paesi Bassi del 2,2 %. In Francia nell'esercizio luglio 1983 — giugno 1984 aveva una quota di mercato del 7 % circa.

III. BELGIO

(14) Le società partecipanti belghe sono le seguenti:

1. *Tréfileries de Fontaine-l'Évêque (TFE)*

TFE, società con sede a Fontaine-l'Évêque, ha un capitale di 121 milioni di FB. La società appartiene alla Cockerill-Sambre che detiene il 67 % delle azioni. Il rimanente 33 % è detenuto dallo Stato belga e dalla Société régionale d'investissement de Wallonie. Il prodotto principale fabbricato da TFE è la rete saldata che rappresenta il 75 % circa della sua produzione totale. Nel 1984 la produzione di rete saldata è stata di 25 400 t. Nel 1983 aveva una quota di mercato in Belgio del 14,5 % circa.

2. *Frère-Bourgeois Commerciale SA (FBC)*

FBC è una affiliata al 100 % della Cockerill-Sambre (dal 1° aprile 1986 l'impresa opera sotto la nuova ragione sociale Steelinter SA). Tra l'altro ha il compito di vendere la rete saldata fabbricata da TFE.

3. *NV Usines Gustave Boël, Afdeling Trébos, Tildonck (Haacht) (Boël/Trébos)*

Trébos è un compartimento del gruppo Boël che fabbrica rete saldata. Nel 1983 la sua quota di mercato in Belgio era del 15 % circa.

IV. PAESI BASSI

(15) Le imprese olandesi partecipanti sono le seguenti:

1. *Thibo Draad- en Bouwstaal Produkten BV, Beek en Donk (Thibodraad)*

Questa impresa è una affiliata al 100 % della Hoogovens NV. Il 1° gennaio 1987 la società è stata suddivisa in due parti entrambe appartenenti al 100 % al Gruppo Hoogovens, ossia: Thibo Draad BV e Thibo Bouwstaal BV. Le vendite annuali di rete saldata sino alla fine del 1985 erano di circa 30 000 t. Nel 1983 aveva nei Paesi Bassi una quota di mercato del 23,5 % circa.

2. *Van Merksteijn Staalbouw BV Raalte (van Merksteijn)*

La produzione di questa impresa era di circa 80 000 t (1985). La sua quota di mercato per la rete standard è del 50 % nei Paesi Bassi e del 24 % in Belgio. Van Merksteijn esporta in Belgio e recentemente anche nella Repubblica federale di Germania.

3. *ZND Bouwstaal BV, Valkenswaard (ZND)*

Questa impresa con una produzione annua di 6 000 t è il terzo produttore olandese di rete saldata. Nel 1983 deteneva nei Paesi Bassi una quota di mercato del 4 % circa.

V. REPUBBLICA FEDERALE DI GERMANIA

Baustahlgewebe GmbH, Düsseldorf (BStG)

(16) BStG è un consorzio, i titolari delle quote di partecipazione sono:

— Thyssen Stahl AG, Hamm (Westf.) (fino al 31 dicembre 1985: Thyssen Draht AG): 34 %,

— Klöckner Draht GmbH: 33,5 %,

— Saarstahl Völklingen GmbH (dal 4 luglio 1986: precedentemente questa partecipazione era detenuta da Arbed Saarstahl e anteriormente al 1° gennaio 1986 da Arbed): 25,001 %,

— Roesler Draht AG, Schwabenthal: 7,499 %.

BStG, con un capitale di 20 milioni di DM, possiede impianti di produzione propri (Aalen vicino a Stoccarda e Glinde vicino ad Amburgo). Inoltre vende parte della produzione degli stabilimenti degli azionisti Thyssen (Hamm I e Gelsenkirchen), Klöckner (Hamm II e Kehl), Roesler (Waldneil), nonché parte della produzione dello stabilimento di St. Ingbert, attualmente controllato da Technoarbed Germania.

Inoltre BStG vende tutta la rete fabbricata da Arbed negli stabilimenti Roermond (NL) e destinata alla Germania, al pari della produzione totale di Bayerische Stahlmatten GmbH, Neufahrn, nella quale BStG detiene una partecipazione del 51 %, e la produzione totale di Baustahlmatten Hochheim GmbH (partecipazione di BStG: 49 %).

Con vendite annuali per circa 320 000 t BStG detiene, di gran lunga, la maggiore quota di mercato (circa 36 %) nella Repubblica federale di Germania.

VI. ITALIA

(17) Le imprese partecipanti italiane sono le seguenti:

1. *ILRO Spa Civate (Lecco) (ILRO)*

ILRO è il principale esportatore italiano di rete saldata in Francia.

2. *Ferriere Nord Spa (Pittini), Rivoli di Osoppo (Udine)* (Ferriere Nord)

La maggior parte delle sue esportazioni è diretta in Germania.

3. *G.B. Martinelli fu G.B. Metallurgica Spa Milano* (Martinelli)

Martinelli è un produttore relativamente piccolo.

F. **Accertamenti della Commissione**

(18) Il 6 e 7 novembre 1985 sono stati effettuati da funzionari della Commissione, a norma dell'articolo 14, paragrafo 3 del regolamento n. 17, contemporaneamente e senza preavviso, accertamenti negli uffici di sette imprese e di due associazioni, ossia: Tréfilunion, Sotralentz, Tréfilarbed Luxembourg/Saarbrücken Sàrl, Ferriere Nord Spa (Pittini), Baustahlgewebe GmbH, Thibo Draad- en Bouwstaalprodukten NV, Bekaert, Syndicat national du tréfilage d'acier (STA) (1) e Fachverband Betonstahlmatten e. V. (2).

(19) Il 4 e 5 dicembre 1985, funzionari della Commissione hanno compiuto a norma dell'articolo 14, paragrafo 2 del regolamento n. 17 ulteriori accertamenti negli uffici delle seguenti imprese: ILRO, G.B. Martinelli, Usines Gustave Boël Afdeling Trébos, Tréfileries de Fontaine-l'Évêque, Frère-Bourgeois, Van Merksteijn e ZND.

(20) In tutti questi accertamenti sono stati trovati documenti che, insieme ad ulteriori informazioni ottenute dalla Commissione mediante richieste d'informazioni a norma dell'articolo 11 del regolamento n. 17, rappresentano le prove in base alle quali è stata adottata la presente decisione.

G. **Seguito della procedura**

(21) Il 12 marzo 1987 è stata inviata alle imprese interessate la comunicazione degli addebiti sulla quale esse hanno preso posizione.

Il 23 e 24 novembre 1987 ha avuto luogo un'audizione di rappresentanti delle imprese e associazioni d'imprese partecipanti.

H. **Quadro riassuntivo delle restrizioni della concorrenza prese in considerazione**

(22) Le restrizioni della concorrenza sotto esposte consistono in una serie di accordi e/o di pratiche concordate (in prosieguo denominate in modo abbreviato intese) aventi per oggetto la fissazione di prezzi e/o di quote di consegna, nonché la ripartizione dei mercati della rete saldata. Le intese in questione riguardano principalmente di volta in volta un singolo mercato (mercato francese, mercato del Benelux, mercato tedesco), tuttavia è sempre presente il carattere di commercio transfrontaliero, considerato in particolare che quasi tutti i soggetti operanti sul mercato in questione (vale a dire anche gli importatori) hanno partecipato alle intese.

(1) STA (Syndicat national du tréfilage d'acier) è l'associazione di categoria delle trafilerie francesi cui appartengono tutti i produttori francesi di rete saldata, tranne Tecta.

(2) Il Fachverband Betonstahlmatten è l'associazione dei produttori tedeschi di rete saldata alla quale aderiscono quasi tutti i produttori di rete saldata.

Nel presente caso, piuttosto che di un'intesa globale tra tutti i produttori di tutti i paesi membri interessati, si tratta di un insieme di più intese tra parti a volte diverse.

Tuttavia tale insieme di intese, attraverso la regolamentazione dei singoli mercati parziali, provoca un'ampia regolamentazione di una parte sostanziale del mercato comune.

J. Le restrizioni della concorrenza

I. MERCATO FRANCESE

1. *Il primo gruppo di intese del 1981-1982 fra produttori francesi e produttori italiani, tedeschi e belgi che tradizionalmente esportavano in Francia*

(23) Il primo gruppo di intese venne in essere nel periodo 1981-1982 tra produttori francesi e produttori italiani, tedeschi e belgi che esportavano rete saldata in Francia. Tali intese riguardavano non solo i prezzi, ma anche le quote di mercato e furono operative dall'aprile 1981 al marzo 1982.

Oltre ai produttori francesi aderirono a dette intese le imprese italiane ILRO, Ferriere Nord e Martinelli, i produttori belgi Boël/Trébos e Tréfileries de Fontaine-l'Évêque (TFE), nonché la società commerciale del gruppo Cockerill-Sambre Frère-Bourgeois Commerciale (FBC) che curava la commercializzazione della produzione di TFE, nonché Tréfilarbed (Germania/Benelux). Nei paragrafi successivi sono presentate le prove riguardanti sia la stipulazione delle intese di cui trattasi (punti 24-29), sia la partecipazione dei produttori italiani, tedeschi e belgi (punti 31-50).

a) Le intese del 1981-1982

(24) Il sig. Duroux, direttore commerciale di TU, divisione acciai per l'edilizia, in una nota datata 1° dicembre 1981 riferisce in relazione all'anno 1981:

> «Tréfilunion è riuscita a bloccare il flusso delle importazioni predisponendo e facendo accettare una barriera sotto forma di accordo tra i produttori, ivi compresi gli stranieri di maggior rilievo. Ne è seguita una situazione artificiosa in cui sono lievitati in misura relativamente sensibile i prezzi sul nostro mercato nel 1981, mentre il volume delle importazioni si è praticamente mantenuto sul livello del 1980».

(25) Questa intesa consentì un aumento dei prezzi straordinario. Nell'aprile 1981 essi erano di 1 900 FF per t. Verso la fine del 1981 si era giunti a 3 000 FF per t, un livello molto più elevato di quello registrato negli altri paesi produttori della Comunità, cioè 2 243 FF/t in Germania, 2 444 FF/t in Italia, 2 220 FF/t in Belgio e 2 264 FF/t nei Paesi Bassi (dati desunti dalla nota del 1° dicembre 1981, già citata).

(26) La quota delle importazioni sul mercato francese era cresciuta dal 21 % nel gennaio 1981 al 30 % nel luglio/agosto 1981, ma rimase stabile durante gli ultimi quattro mesi dell'anno (29 %, 29 %, 32 %, 29 %).

(27) La sopraccitata nota TU indica che l'intesa riguardava non soltanto i prezzi, ma anche le quote di mercato e che l'attribuzione di tali quote ai partecipanti dipendeva in ampia misura dai loro risultati precedenti. Nella nota si può leggere:

> «Nelle discussioni tra produttori di diversi paesi relative alle varie quote di mercato, le argomentazioni di coloro che già avevano accesso al mercato ("pénétrants") e che si avvalevano di posizioni acquisite, sono evidentemente molto forti.
>
> L'esempio offerto in Francia nel quadro dell'intesa più recente mostra l'importanza di queste posizioni acquisite. Va rilevato che le discussioni non erano intese a fissare contingenti bilaterali, ma semplicemente a "monetizzare" uno stato di fatto creato dall'esterno».

La stessa nota riconosce che la sicurezza dei prezzi è legata all'autolimitazione dei quantitativi:

> «Il mantenimento in essere dell'accordo sui prezzi significa, per i produttori francesi, quanto meno un'autolimitazione dei loro quantitativi sul rispettivo mercato, al livello attuale».

(28) Nella stessa ottica la nota, riferendosi alle esportazioni di TU in Belgio e nei Paesi Bassi, rileva:

> «Va infine rilevato il vantaggio che deriverebbe dal far accettare le posizioni da noi acquisite in tali paesi, in vista di dialoghi che non mancheranno di instaurarsi per il miglioramento dei prezzi di vendita, diventati manifestamente una necessità per i produttori belgi e olandesi».

(29) L'intesa del 1981 durò dall'aprile 1981 al marzo 1982 e la Commissione, grazie a un documento spedito con una lettera di accompagnamento datata 1° ottobre 1982 trovata presso TU, ha avuto notizia delle quote attribuite ai produttori francesi. Il documento contiene la seguente tabella:

Forniture di rete saldata liscia + nervata in Francia

Imprese	1978		1979		1980		1981		Media 1978-1981		Quote	
	t	%	t	%	t	%	t	%	t	%		(1)
CCG + MD	26 526	13,27	25 939	14,44	27 173	12,90	26 535	13,03	26 543	13,37	13,84	13,40
Gantois	1 355	0,68	1 274	0,71	976	0,46	1 587	0,78	1 298	0,65	1,03	1,00
FFM	9 692	4,85	7 869	4,38	7 970	3,78	7 559	3,71	8 273	4,17	3,72	3,60
SMN	12 249	6,13	11 190	6,23	12 121	5,75	11 852	5,82	11 853	5,97	5,99	5,80
Sotralentz	20 458	10,23	17 273	9,61	20 446	9,70	20 742	10,19	19 730	9,94	10,02	9,70
STPS	21 355	10,68	21 565	12,00	30 456	14,46	24 308	11,94	24 421	12,30	12,91	12,50
TSE	8 520	4,26	9 029	5,03	9 485	4,50	9 786	4,81	9 205	4,64	4,03	3,90
TU	92 770	46,39	77 212	42,97	92 602	43,95	90 116	44,25	88 175	44,42	44,10	42,70
Tecta	7 039	3,52	8 324	4,63	9 450	4,49	11 149	5,47	8 990	4,53	4,36	
											100,00	92,60
Totale produttori francesi	199 964	100,00	179 675	100,00	210 679	100,00	203 634	100,00	198 488	100,00		
Stima delle importazioni	53 200	21,03	67 600	27,37	67 500	24,28	75 200	26,95	65 900	24,96		
Totale mercato circa	253 000		247 000		278 000		279 000		264 000			

(1) Compreso Tecta — Escluso Arbed.

Nota: 1° semestre 1982: Stabilimenti francesi = 70 650
Importazioni = 42 350
113 000 t = 37,50 %.

Come risulta da un verbale reperito presso TU e datato 23 marzo 1982, relativo alla riunione del consiglio d'amministrazione della TU, venne convenuto che TU avrebbe «continuato ad applicare sino alla fine l'attuale intesa che scade il 31 marzo».

(30) Nei paragrafi successivi vengono fornite le prove della partecipazione dei produttori italiani, tedeschi e belgi all'intesa del 1981.

b) Partecipazione italiana all'intesa 1981-1982 sul mercato francese

(31) Già nell'ottobre 1980 taluni produttori italiani parteciparono a pratiche concordate con produttori francesi sul mercato francese. Un telex del 15 ottobre 1980 di Italmet, agente per la Francia di Ferriere Nord e Martinelli, spedito a Martinelli, così recita:

> «Vi informiamo che i partecipanti alla riunione sulla rete saldata del 9 ottobre tenutasi a Parigi hanno accettato all'unanimità le condizioni concordate durante la riunione di Milano del 3 ottobre, le quali verranno applicate nel modo seguente (. . .)».

Il telex continua indicando i ribassi convenuti al di sotto del listino prezzi da applicare in varie parti della Francia. Viene anche segnalato che i produttori francesi avrebbero applicato uno sconto lievemente inferiore, cioè di 50-60 FF/t in meno, dando così agli italiani un margine di penetrazione.

(32) Il 17 marzo 1981, Italmet spedì un telex a Martinelli, dove esso fu trovato, nel quale annunciava che i produttori francesi avevano «preso l'iniziativa di indire una riunione tra tutti i produttori (non solo Tréfilunion, ma l'insieme dei produttori francesi) allo scopo di studiare la possibilità di migliorare le condizioni attuali del mercato». I due punti principali di questa riunione sarebbero stati anzitutto l'adozione di un «listino verità», in secondo luogo l'attribuzione di quote di penetrazione («penetrano in Francia con maggior rilievo italiani e belgi, la penetrazione tedesca è quasi trascurabile»). Il contesto chiarisce che quest'ultima osservazione esclude Arbed cui sono da attribuirsi 20 000 delle 24 000 t importate in Francia dalla Germania nel 1980.

Il telex aggiungeva che alla riunione, che sarebbe stata presieduta dal sig. Charbaut di STA, avrebbero partecipato TU, Usinor (società madre di CCG e STPS), gli italiani e i belgi e che ILRO aveva già dato la sua adesione. Il 25 marzo 1981 Martinelli informava Italmet che avrebbe partecipato alla riunione fissata

per il 1° aprile 1981 a Parigi (telex trovato presso Martinelli).

(33) La riunione in questione ebbe effettivamente luogo e un telex del 9 aprile 1981 di Italmet a Martinelli trovato presso Martinelli indica i listini, gli sconti e i ribassi di penetrazione convenuti per gli italiani. Queste condizioni erano applicabili ad ordini confermati tra il 13 aprile e il 15 maggio, per consegne da eseguire entro il 29 maggio 1981. Quanto alle quote: «esse rimangono fissate a 32-33 000 t per l'Italia, la nostra quota resta comunque di 8 000 t da dividere fra voi (ossia Martinelli) e Ferriere Nord». Il telex dà un esempio di quotazioni di prezzo per i pannelli standard codice n. 88: 2 400 FF/t, meno ribasso temporaneo 250 FF/t, meno ribasso di penetrazione 50 FF/t = prezzo effettivo franco non sdoganato.

(34) Un memorandum del 9 aprile 1981 del sig. Marie, direttore della divisione rete saldata di TU e dal 1983 presidente di Adets, trovato presso Ferriere Nord e presso Martinelli, indica i punti principali convenuti nella riunione del 1° aprile:

«Abbiamo preso atto del Vostro accordo sui punti seguenti:

i) Le consegne della Vostra società sul mercato francese per il periodo dal 1° aprile 1981 al 31 marzo 1982 saranno al massimo di 4 000 t.

ii) Tali consegne dovranno essere quanto più regolari possibile nel tempo.

iii) Dichiarazione mensile dei quantitativi (. . .)

iv) Rettifica dei superamenti o dei margini di quota non utilizzati: i divari constatati e portati a Vostra conoscenza fra i tonnellaggi convenuti e le Vostre consegne effettive saranno assorbiti su un periodo di due mesi a partire dalla loro constatazione.

v) Prezzi praticati: dovranno essere quelli dei listini in vigore che Vi saranno comunicati in tempo utile.

vi) I produttori francesi provvederanno ad informarVi in maniera regolare dello stato del mercato, dell'evoluzione dei prezzi, ecc. (constatazione, previsione).

viii) Impegno: Vi impegnate a non derogare a tale accordo . . .

viii) *Mercato italiano.* Nel caso di un accordo concluso per la rete saldata sul mercato italiano i produttori francesi si impegnano, previa trattativa, a rispettarne le clausole di applicazione.

ix) I produttori francesi Vi accordano la possibilità di applicare un premio detto "di penetrazione" di un massimo di

— 40 FF/t sulle vendite fatturate "franco sdoganato";

— 50 FF/t sulle vendite fatturate "franco non sdoganato".»

(35) I produttori italiani che parteciparono all'intesa del 1981-1982 sul mercato francese erano ILRO, Ferriere Nord e Martinelli. Le loro quote rapportate a un periodo di 12 mesi erano le seguenti: ILRO 24 000 t/25 000 t, Ferriere Nord 4 000 t e Martinelli 4 000 t (vedi telex e memorandum menzionati in precedenza e tabella di Tréfilunion intestata «Importations de treillis soudé en provenance d'Italie» trovata presso Ferriere Nord).

(36) Va rilevato che, mentre le esportazioni italiane in Francia erano state di 37 000 t nel 1979 e di 37 500 t nel 1980, l'intesa aveva il fine di ridurle a 32 000-33 000 t nel periodo di 12 mesi dall'aprile 1981 al marzo 1982. Le disponibilità sul mercato francese erano di 279 000 t nel 1980, ma all'epoca della riunione dell'aprile 1981 non era previsto che nel 1981 superassero le 240 000-250 000 t. Il 4 maggio 1981, il sig. Cattapan, direttore commerciale di Ferriere Nord, scrisse al sig. François di Italmet che gli aveva segnalato alcuni punti del memorandum del sig. Marie, rilevando che:

«Punti i)-ii) del memorandum del sig. Marie: le consegne saranno nei termini da Voi indicati se il mercato rimarrà negli stessi termini discussi».

(37) Per parecchi mesi l'accordo fra i produttori francesi e italiani venne manifestamente applicato in modo efficace. Ad esempio, un verbale di Ferriere Nord relativo ad una riunione del 20 ottobre 1981 alla quale parteciparono ILRO, Ferriere Nord, Marinelli e Italmet, riporta:

«Sostanzialmente soddisfacenti i risultati dell'accordo di marzo (dal 1° aprile 1981) che hanno fatto lievitare le quotazioni sia per i francesi, sia per gli italiani».

(38) Il 18 febbraio 1982 si svolse una riunione a Parigi fra TU, ILRO, Martinelli, Italmet e Ferriere Nord, durante la quale il sig. Marie (TU) dichiarò che l'analisi sulle tendenze del mercato permetteva di rilevare che

«l'accordo raggiunto all'inizio del 1981 ha dato i risultati sperati in termini di quantità e prezzo».

Questa dichiarazione figura in una nota trovata presso Ferriere Nord redatta dal rappresentante di Ferriere Nord, che aggiungeva:

«Il mercato francese nel corso del 1981 ha raggiunto 275 000 t circa contro le previste 253 000 t. Ciò dovrebbe provocare un miglioramento anche per i produttori italiani, miglioramento che sarà discusso nella prossima riunione, fine giugno 1982».

(39) Tuttavia, fra i partecipanti all'accordo stava nascendo qualche tensione. Le statistiche per i primi nove mesi mostravano, in base alle comunicazioni facoltative dei produttori, che ILRO superava lievemente la sua quota, mentre Ferriere Nord e Martinelli per dichiarazione erano ben lungi dal realizzarla; le statistiche doganali mostravano invece che le esportazioni dall'Italia verso la Francia avevano notevolmente superato il limite massimo delle quote. Le statistiche TU trovate presso Ferriere Nord confermano tale fatto.

(40) In un telex del sig. Castelnuovo di Boël, Belgio, indirizzato al sig. Pittini di Ferriere Nord il 15 marzo 1982 e trovato presso Ferriere Nord, si può leggere:

«Il sig. Montanelli della ILRO sta vendendo in Francia, attraverso una ditta di Briançon, rete per quantitativi abbastanza importanti a prezzi molto inferiori a quelli convenuti in sede di accordo franco-belga-italiano dell'inizio del 1981».

(41) Gli italiani a loro volta nel marzo 1982 si preoccuparono dei prezzi applicati dai produttori «integrati» francesi ossia, in particolare, TU, SMN, CCG e STPS. In una riunione tenuta in Italia l'8 marzo 1982 fra il sig. Marie (TU), il sig. Cattapan (Ferriere Nord) e i sigg. Montanelli, Locatelli e Tedeschi (ILRO), il sig. Marie spiegò che i produttori integrati francesi avevano applicato un ribasso temporaneo di 325 FF durante il mese di marzo. In un telex del sig. François di Italmet al sig. Cattapan si legge quanto segue:

«il sig. Marie sottolinea che si tratta di una misura provvisoria, limitata nel tempo, che i produttori francesi non erano tenuti a chiedere ai loro partners italiani, belgi e tedeschi, il "permesso" di ritoccare il loro listino, ma solo a informarli della decisione presa».

Il telex continua citando il sig. Montanelli, il quale:

«ha comunque confermato i termini piuttosto duri del telex mandato a Marie alcuni giorni fa, ossia la sua intenzione di uscire dal club praticando dei ribassi di 600-700 FF (. . .)»; «Siamo quindi in guerra (. . .)» precisa il sig. François.

(42) Risulta che furono prese iniziative per risolvere le controversie tra le parti in discussioni alle quali parteciparono il sig. Marie, il sig. Boël («per rete su mercato francese»), il sig. Charbaut (STA), il sig. Cattapan (FN), il sig. Montanelli (ILRO) e il sig. Martinelli (Martinelli), come si desume dalla nota del sig. Cattapan sulla riunione svoltasi a Bruxelles il 6 aprile 1982 e dal suo telex a Italmet (sig. François) del 20 aprile 1982. A seguito di tali passi il sig. Cattapan informò il sig. Marie con telex in data 19 aprile 1982 dell'interpretazione italiana delle misure concordate, che comportava la proroga dell'accordo franco-italiano per altri tre mesi, dall'aprile al giugno 1982 a condizioni precise riguardanti prezzi e quote. Tra l'altro il telex del 19 aprile 1982 contiene le seguenti precisazioni:

«(. . .)

c) Considerando infine la volontà comune di cercare di risanare un settore già in crisi per effetto di una domanda debole, i produttori italiani si dichiarano d'accordo sulla proposta di applicare un ribasso di 325 FF sul prezzo di listino, più un ribasso di penetrazione. I quantitativi massimi che i produttori italiani si impegnano ad esportare sul mercato francese nel periodo aprile-maggio-giugno ammontano in totale a 7 200 t, cioè tre volte 1 800 + 300 + 300 alla condizione espressa che le previsioni sopra menzionate si realizzino correttamente e si sviluppino normalmente . . .

(. . .)

Credo di poter affermare che il nostro scopo e speranza comuni sono stati raggiunti.

Di conseguenza le decisioni adottate, essendo conformi ai nostri accordi, saranno applicate a decorrere dalla nota odierna».

Con telex al sig. Cattapan del 23 aprile 1982 il sig. Marie dichiarò di accettare questa interpretazione del sig. Marie subordinatamente a talune clausole aggiuntive, con l'eventuale eccezione di Sotral la cui posizione definitiva non era allora nota. Copia del telex venne ritrasmessa a ILRO il 26 aprile 1982.

(43) Ferriere Nord e Martinelli provvidero a dare effetto immediato all'intesa così prorogata e il 20 aprile 1982 il loro agente Italmet riferì loro per telescritto di aver inviato il seguente telex ai clienti francesi:

«Abbiamo il piacere di informarVi che a partire da oggi siamo in grado di registrare ordinazioni per consegne aprile-maggio-giugno alle condizioni seguenti:

1-3. Listino Tréfilunion (inclusi i ribassi previsti nel listino) meno 385 FF franco consegna, non sdoganato dal lato francese (385 FF = ribasso di 325 FF + ribasso promozionale di 60 FF come convenuto fra gli italiani e i francesi).

4. Non siamo in grado di consegnare più di 600 t/mese (300 t Martinelli/300 t Ferriere Nord) di qui alla fine del mese di giugno 1982.

5. Per motivi logistici non è possibile prevedere carichi misti Ferriere Nord/Martinelli. I Vostri eventuali ordini dovranno tenerne conto.

6. Dopo la nostra uscita dal mercato da due mesi, decisione che abbiamo preso per non aggravare una situazione già tesa, speriamo che potrete trasmetterci le quantità di cui avete bisogno sostenendo così il mercato della rete saldata».

(Il sig. Cattapan scrisse «OK» sulla copia del telex).

(44) Dalla documentazione sopra citata risulta che Ferriere Nord e Martinelli fecero del loro meglio per attenersi all'accordo del 1981-1982 e sostennero la sua proroga. Risulta anche, tuttavia, che ILRO non sempre rispettò l'intesa e la Commissione non dispone di documentazione comprovante che la ILRO ne sostenne la proroga.

(45) Per quanto riguarda i produttori francesi, in una riunione svoltasi il 21 aprile 1982, alla quale tutti essi, insieme a TA, presenziarono (tranne Sotral), fu concordata l'applicazione di un ribasso massimo di 325 FF/t per qualsiasi nuovo ordine su maggio e la riduzione di tale ribasso a 275 FF/t in giugno (Fonte: nota del 23 aprile 1982 del sig. Knap di TA-France che riferisce su questa riunione al sig. Schürr, TA-Luxembourg).

c) Partecipazione tedesca all'accordo del 1981-1982 sul mercato francese

(46) La principale impresa tedesca che ha partecipato all'accordo del 1981-1982 sul mercato francese è stata TA, responsabile per l'85 % delle esportazioni tedesche in Francia. L'accordo assegnava a TA una certa quota; ne riferisce un verbale TU datato 23 ottobre 1981 relativo ad una riunione fra TU e TA del 20 ottobre 1981. In quella riunione

> «TU dichiara che TA deve fornire mensilmente circa 500 t a Woeppy e Strasburgo (due grossisti di Davum), sicché le rimangono circa 800 t per gli altri clienti».

Ciò significa che la quota di TA era di 1 300 t al mese ovvero 15 600 t l'anno, il che corrisponde ad una quota di mercato del 7,4 % prendendo come base le vendite totali dei produttori francesi nel 1980, cioè escludendo altre importazioni. (La percentuale è confermata dal documento del 1° ottobre 1982 citato al precedente paragrafo 29). Nella stessa riunione TA:

> «si lamenta della quota eccessiva, a suo avviso, concessa ai produttori italiani e belgi negli ultimi accordi che favoriscono anche TU e CCG. Inoltre, TA ritiene di essere sempre stata trattata come un parente povero sul nostro mercato (cioè francese), mentre ne è stata uno dei principali fornitori».

d) Partecipatione belga all'accordo del 1981-1982 sul mercato francese

(47) principali produttori belgi aderenti all'accordo del 1981-1982 sono stati Frère-Bourgeois/Fontaine-l'Évêque (FBC/TFE) e Boël/Trébos. Non è mancata, inoltre, una partecipazione di TA attraverso la sua affiliata belga di produzione Tréfilarbed Bouwstaal NV, Gand (TA Gand).

(48) Per quanto riguarda FBC/TFE, dalla nota di TU del 23 ottobre 1981, citata al paragrafo 46, risulta che la quota di FBC/TFE era di 4 000 t all'anno.

> «Per quanto riguarda i più recenti accordi, secondo le dichiarazioni di TA, il tonnellaggio della Frère-Bourgeois sarebbe di 2 000 t/mese, mentre in realtà è di 4 000 t/anno, come indica una lettera del sig. Marie a TA. In effetti Frère-Bourgeois ha fornito, da aprile, soltanto 58 t».

(49) Per quanto riguarda le Usines Gustave Boël e il loro stabilimento di produzione Trébos (Boël/Trébos), in un verbale manoscritto della riunione svoltasi a Parigi il 1° aprile 1981 si afferma:

> «Venerdì 3 aprile (i francesi) avranno un incontro con Jacques Boël + Charleroi (ossia Boël + Frère Bourgeois)».

In una nota manoscritta si indica inoltre che i quantitativi «già negoziati» proposti per i belgi ammontavano a 8 000 t. Dato che risulta che la quota FBC/TFE era di 4 000 t, anche la quota di Boël/Trébos deve essere stata di 4 000 t.

(50) Si è già menzionato del punto 40 che in un telex datato 15 marzo 1982 il sig. Daniele Castelnuovo di Boël si lamentava con il sig. Pittini di Ferriere Nord del fatto che ILRO stesse vendendo rete saldata in Francia a prezzi molto inferiori a quelli convenuti nel quadro

dell'intesa franco-belga-italiana dell'inizio del 1981. Lo scrivente aggiungeva che il sig. Jacques Boël ringraziava il sig. Pittini in anticipo per il suo intervento e a sua volta gli esprimeva la sua gratitudine per le sue iniziative destinate a «preservare il mercato da colpi». Lo stesso sig. Boël prese parte a discussioni con rappresentanti di produttori francesi e italiani a Bruxelles nell'aprile 1982 per cercare di far nuovamente partecipare l'ILRO all'intesa (vedi verbale del sig. Cattapan sulla riunione svoltasi a Bruxelles il 6 aprile 1982 e telex del sig. Cattapan del 20 aprile 1982 al sig. François di Italmet, supra, punto 42. Il gruppo Boël era interessato al riguardo in veste di produttore belga e di produttore in Francia attraverso la sua affiliata Fabrique de Fer de Maubeuge).

2. *Il gruppo di intese del 1983-1984 fra produttori francesi e produttori italiani, tedeschi e belgi*

(51) Il secondo gruppo di intese consisteva principalmente in una disciplina delle quote tra i produttori francesi integrati [vale a dire le imprese TU e SMN (gruppo Sacilor)] e le imprese CCG e STPS (gruppo Usinor), i produttori francesi non integrati compreso Sotralentz e le altre imprese straniere operanti sul mercato francese, cioè le imprese belghe (TFE/FBC, Boël/Trébos, TA) e italiane (Ferriere Nord-Pittini, ILRO e Martinelli), oltre a Tréfilarbed (Germania/Benelux). I risultati dei relativi negoziati sono sanciti nel «Protocole d'accord» stipulato all'inizio di ottobre del 1983.

In parallelo alla disciplina delle quote citate non mancavano varie intese relative ai prezzi tra i produttori già menzionati.

Le intese sono illustrate dettagliatamente qui appresso.

a) Preliminari

(52) Nella seconda metà del 1982 le intese volte a proteggere il mercato francese secondo la maggior parte degli aderenti erano insoddisfacenti, poiché talune società e in particolare ILRO e probabilmente Sotralentz avevano cessato di collaborare. Tuttavia, all'inizio del 1983 furono compiuti passi per ripristinare le restrizioni convenute sul mercato francese. In quest'ottica, il 4 gennaio 1983 il sig. Charbaut di STA incontrò il sig. Montanelli di ILRO e l'agente di quest'ultima, il sig. Barouch di Sovep. Alla domanda se fosse disposto a concludere un accordo per limitare la penetrazione sul mercato francese, il sig. Montanelli rispose che egli «desiderava concludere un nuovo accordo e dichiarava di potersi impegnare in nome di ILRO e Pittini (. . .). Resterebbe da risolvere il problema di Martinelli, ma ciò potrebbe formare oggetto di un accordo separato se il sig. Montanelli non potesse intervenire». (Vedi verbale della «Riunione rete saldata» svoltasi all'Hotel Michelangelo, Milano, il 4 gennaio 1983, trovato presso TU).

(53) In un ulteriore incontro fra i «Produttori integrati francesi ed alcuni produttori italiani interessati al mercato francese» svoltosi il 23 febbraio 1983 (al quale parteciparono il sig. Haller, direttore generale di CCG, il sig. Marie e il sig. Montanelli, il sig. Martinelli e il sig. Cattapan, rispettivamente ILRO, Martinelli e Ferriere Nord) (Fonte: note del sig. Cattapan trovate presso Ferriere Nord), i consumi francesi per il 1983 sono stimati a circa 225 000 t. I produttori integrati francesi affermano di detenere il 61 % del mercato e non sono disposti a discutere questa loro presenza. Nella riunione viene concordato di ridistribuire il 39 % in questo modo:

«19 % produttori francesi (non integrati);

3 % Belgio;

7 % Germania;

10 % Italia, corrispondente a circa 23 000 t/anno. Questa cifra dovrà essere divisa tra ILRO, Martinelli e Ferriere Nord e dovrà essere concordata con precisione (. . .)».

«Contemporaneamente è previsto un recupero di 200/300 FF/t a partire da aprile 1983. La nostra quota (ossia quella di Ferriere Nord) non supera le 2 500 t per il 1983 se il mercato rimane delle dimensioni anzidette (. . .). È previsto anche il raggiungimento di altri 300 FF entro luglio c.a.».

(54) Una nota del sig. Haller (CCG) conferma tali quote:

«Si è ottenuto un accordo su un tasso di penetrazione italiana del 10 %, ma gli italiani chiedono un rapido aumento dei prezzi. Secondo il sig. Marie è per noi necessario ottenere l'accordo di Arbed sul 7 %, dei belgi sul 3 % e degli altri francesi sul 19 % (. . .) È richiesta assoluta riservatezza su queste conversazioni, nei riguardi sia dei rappresentanti in Francia delle società italiane, sia degli altri "penetranti" o dei fornitori francesi».

All'incontro partecipò anche il sig. Stabiumi, rappresentante delle Industrie siderurgiche associate (ISA) come «garante dell'accordo» in nome dell'intero settore italiano della rete saldata.

(55) Dopo questa riunione, i negoziati procedettero fra le varie parti interessate e il 24 maggio 1983 la questione passò al livello più elevato presso Sacilor, società madre di TU. In tale occasione il sig. Choppin de Janvry, direttore per le strategie e gli affari internazio-

nali di Sacilor, inviò un telex al sig. F. Buck di Tradearbed (come TA, un'affiliata di Arbed). Questo telex dice fra l'altro:

> «Il presente telex fa seguito alla riunione TU (sig. Marie), CCG (sig. Haller)/Arbed (sig. Schürr . . .) del 7 marzo 1983 a Lussemburgo e alla riunione TU/Arbed del 28 marzo 1983. La prospettiva di un aumento dei prezzi si basa attualmente su un accordo di Arbed sulle quote che noi (settore francese) proponiamo loro. Rammentiamo che gli italiani dal canto loro hanno convenuto di ridurre le loro consegne ad una percentuale del 10 % del consumo francese e che l'accordo dei belgi è praticamente acquisito. I produttori integrati francesi rivendicano dal canto loro il 61 % del consumo, cifra presentata come non negoziabile. Questa cifra è stata accettata dall'insieme del settore francese».

Il telex continua riferendo le difficoltà sorte fra i produttori francesi e TA sul corretto livello della quota per TA. Il sig. Buck rispose il 25 maggio 1983 al sig. Choppin de Janvry con un telex segnalando il punto di vista di Arbed/TA e facendo un «ultimo gesto di conciliazione» per quanto riguardava la quota di TA. A ciò seguì da parte dei produttori francesi una «proposta di compromesso» i cui termini vengono indicati in un telex del 14 giugno 1983 e con cui si invia al sig. Marie copia di un telex del 13 giugno 1983 spedito al sig. Buck da parte del sig. Jacques Michel, vicedirettore generale di Usinor, la società madre di CCG. I termini della proposta, che si riferiva alla «quota delle consegne di rete saldata di Arbed sul mercato francese, al fine di contribuire alla rapida introduzione di un accordo rete saldata su tale mercato, accordo che ha già ricevuto il consenso delle altre parti contraenti», vennero formulati come segue:

> «— diritto di fornitura del 6,3 % del mercato dallo stabilimento di Lussemburgo di Arbed (si tratta di un errore: si sarebbe dovuto dire stabilimento nella Repubblica federale di Germania, poiché Arbed non ha stabilimenti per la rete saldata in Lussemburgo);
>
> — diritto di fornitura dello 0,75 % del mercato dallo stabilimento belga di Arbed, come già convenuto;
>
> — integrazione totale, nell'accordo, della rete saldata su apposito disegno ("sur devis") al fine di garantire completa trasparenza delle dichiarazioni;
>
> — in contropartita, concessione al gruppo Arbed di un diritto dello 0,5 % (dal 6,3 % al 6,8 %), in considerazione di tale integrazione».

L'offerta venne accettata, come risulta da un telex del sig. Albert di CCG al sig. Marie in data 22 giugno 1983, che cita il testo di un telex del sig. Buck al sig. Michel:

> «Dopo avere ricevuto il tuo telex del 13 giugno, mi sono occupato di questo problema e ho il piacere di annunciarti che siamo d'accordo per un periodo di un anno e mezzo con un diritto di fornitura del 7,55 % per gli stabilimenti di Arbed; in tale percentuale è compresa la rete saldata "su apposito disegno". Ciò significa che abbiamo accettato la vostra proposta di compromesso e spero avervi dato così soddisfazione. Mi auguro che la nostra collaborazione condurrà ora ad un rapido miglioramento dei prezzi».

(Nota: 7,55 % = 6,3 % + 0,5 % + 0,75 %).

(56) In effetti questa speranza trovò concreto riscontro: il ribasso temporaneo sul prezzo base di TU di 3 075 FF/t era di 700 FF/t nel giugno 1983, di 650 FF/t in luglio, di 600 FF/t in agosto, di 400 FF/t in settembre, di 275 FF/t in ottobre. In seguito il prezzo base aumentò di 125 FF/t (3 200 FF/t) il 1° novembre 1983, mentre il ribasso rimase sempre di 275 FF/t. Il 1° gennaio 1984 il prezzo aumentò ancora di 80 FF/t, mentre il ribasso temporaneo rimase invariato a 275 FF/t fino all'ottobre 1984. L'aumento totale del prezzo fu di 630 FF/t (26 %) fra il giugno 1983 e il gennaio 1984.

(57) L'effettiva applicazione dell' intesa da parte di Martinelli nel periodo luglio/agosto/settembre 1983 è provata dal telex seguente, inviato da Martinelli a Italmet il 14 luglio 1983:

> «Possiamo autorizzare la vendita di 3-4 autotreni di pannelli normalizzati per consegna con nostro camion in località vicino alla frontiera alle condizioni di 400 FF di ribasso sul listino Tréfilunion, per consegna seconda metà di settembre, salvo il venduto della quota di produzione restante».

(58) Il 3 novembre 1983 il sig. Duroux (TU) inviò al sig. François di Italmet (rappresentante di Ferriere Nord e Martinelli) un «foglio verde» («feuille verte») che indica i prezzi base di 3 200 FF e 3 290 FF e il ribasso massimo temporaneo di 275 FF/t applicabile alle ordinazioni con termine di consegna nel dicembre 1983.

(59) Il 4 novembre 1983, il sig. Knap di TA-France si lamentò con il sig. Schürr (TA), in una nota trovata presso TU, del fatto che le previsioni di TA per le vendite 1984 in Francia avrebbero potuto essere di 27 000 t di rete saldata, ossia l'11,75 % di un mercato stimato a 230 000 t, ma che la quota del 7,55 % avrebbe limitato le vendite di TA a 17 350 t. Egli aggiungeva «non riusciamo a vedere il modo in cui ripartire le 17 350 t di rete saldata per completare le

tabelle allegate alla Vostra nota succitata». Ciò mostra che l'accordo impediva a TA di fornire alla Francia l'intero quantitativo che avrebbe altrimenti potuto fornire.

b) Il «Protocole d'accord» dell'ottobre 1983

(60) Il 4 ottobre 1983 venne redatto il cosiddetto «protocole d'accord» nel quale sono sanciti globalmente i risultati di varie trattative. Trattasi in particolare:

a) dei negoziati svoltisi tra i produttori francesi comprese le loro associazioni Adets e STA [1] (Fonte: nota manoscritta sulla riunione del 28 settembre 1983 in cui si predispose la ripartizione delle quote fra i produttori francesi e Arbed, e alla quale parteciparono anche i rappresentanti di TU, Adets e STA;

b) dei negoziati tra i produttori francesi e Arbed (vedi supra, punto 55), e

c) dei negoziati tra produttori francesi, italiani (vedi supra, punti 52-54) e produttori belgi (escluso Arbed Gand).

La partecipazione belga è desumibile dal testo medesimo del «protocole d'accord».

(61) Il «protocole d'accord» contiene le seguenti disposizioni principali:

i) le parti si impegnano ad «applicare strettamente le *direttive sui prezzi* definite dalla segreteria (STA) per ciascun mese di consegna»; la segreteria è anche incaricata della gestione della parte dell'accordo relativa alla *ripartizione del mercato,* ivi compresa la definizione di programmi di consegna mensili;

ii) la quota delle importazioni dal Belgio, dall'Italia e dalla Germania (tranne quelle di Tréfilarbed) viene fissata nella misura del 13,95 % del consumo sul mercato francese nel quadro di una convenzione stipulata fra tali produttori e i produttori francesi «dans le cadre d'une convention établie entre ces producteurs et la profession française»;

iii) il rimanente 86,05 % delle consegne sul mercato francese viene diviso fra «i produttori sottoscritti che hanno deciso di rispettare fra di loro le seguenti quote di fornitura sul mercato francese»:

(in %)

— stabilimenti integrati		60,50
di cui gruppo Sacilor (TU e SMN)	40,50	
— gruppo Usinor (CCG e STPS)	20,00	
— altri stabilimenti francesi (ivi compreso Sotralentz) (7,60)		18,00
— Tréfilarbed/Arbed		7,55
di cui St. Ingbert	6,80	
Gand	0,75	
		86,05

iv) sono previste ammende per superamento della quota;

v) il «protocole d'accord» è concluso per il periodo dal 1° luglio 1983 al 31 dicembre 1984, «con possibilità di proroga al 1985 nel quadro di consultazioni che avranno inizio nel settembre 1984».

(62) Come si è visto, la quota assegnata allo stabilimento tedesco di TA a St. Ingbert era del 6,8 %. Non erano previste altre quote per stabilimenti tedeschi. Per quanto riguarda l'Italia e il Belgio, il 13,95 % loro assegnato si ripartiva in quote del 10 % per l'Italia e del 3,95 % per il Belgio (escluso lo stabilimento di TA Gand). La quota italiana del 10 % non venne suddivisa dai produttori francesi fra Ferriere Nord, ILRO e Martinelli, che vennero lasciate libere di concordare tra loro le percentuali. ILRO ottenne tuttavia un «diritto teorico» del 9 % nei calcoli del 10 agosto 1984 che servirono alla predisposizione del bilancio di TU per il 1985 e il 1986. La quota del 3,95 % del Belgio venne suddivisa in una quota del 2,86 % per la Boël/Trébos, e una quota dell'1,09 % per la FBC/TFE. Ciò risulta da documenti trovati presso TU, nei quali si costituiscono confronti mensili e cumulativi tra le quote e le consegne reali.

(63) Da tali documenti inoltre si desume che l'ammenda per superamento delle quote era fissata a 150 FF/t.

c) Applicazione delle intese 1983-1984

(64) Numerosi documenti in cui figurano statistiche relative alle singole imprese provano che il «protocole d'accord» è stato effettivamente applicato e ne descrivono le modalità di applicazione. Poiché alcune di queste statistiche erano intestate «Adets», è lecito ritenere che Adets svolgesse un ruolo di coordinamento basato su rilevazioni periodiche che venivano trasmesse ai suoi membri sotto forma di statistiche mensili concernenti le loro consegne individuali e le quote di mercato, di guisa che potesse essere verificata l'applicazione dell'accordo.

(65) Gli stessi documenti indicano inoltre che l'accordo è stato effettivamente operante, almeno nei primi nove mesi della sua esistenza, ossia dal luglio 1983 al marzo

[1] Adets (Association technique pour le développement de l'emploi du treillis soudé) è l'associazione dei produttori francesi di rete saldata (escluso Tecta). Ad essa aderisce anche Tréfilarbed-Francia, la filiale francese di Tréfilarbed. L'associazione ha lo scopo di promuovere il collocamento della rete saldata in Francia. Per quanto riguarda STA, vedi supra, punto 18.

1984. Alla fine del marzo 1984 i totali comparati con le quote erano i seguenti:

Consegne di rete saldata sul mercato francese nel periodo luglio 1983 - marzo 1984

Imprese	Consegne (t)	Ripartizione percentuale (in %)	
		Quota prevista	Quota effettiva
Gruppo Usinor	29 815	20,00	19,56
(di cui CCG)	(14 422)	(10,35)	(9,46)
(STPS)	(15 393)	(9,65)	(10,10)
Gruppo Sacilor	61 995	40,50	40,67
(di cui TU)	(54 933)	(35,80)	(36,04)
(SMN)	(7 062)	(4,70)	(4,63)
Stabilimenti integrati francesi	91 810	60,50	60,24
Stabilimenti indipendenti francesi	26 761	18,00	17,56
(di cui Sotral)	(11 927)	(7,60)	(7,83)
Tréfilarbed/Arbed	11 746	7,55	7,71
Italiani (Ferriere Nord, ILRO, Martinelli)	16 243	10,00	10,66
Belgi (Boël, Frère-Bourgeois)	5 840	3,95	3,83
Totale delle parti («Contractants»)	152 400	100,00	100,00

Si noterà che soltanto gli italiani superarono in misura cospicua la loro quota. Si noterà anche che le quote sono espresse in percentuale sulle vendite totali delle parti contraenti sul mercato francese. Ciò non tiene conto delle consegne effettuate da imprese non aderenti agli accordi, che tuttavia (principalmente quelle provenienti dalla Germania e dall'Italia) hanno rappresentato soltanto l'8 % del mercato totale francese durante i sette mesi del periodo settembre 1983 - marzo 1984.

(66) Risulta che le forniture in eccedenza provenienti dall'Italia sono riconducibili ad un solo produttore, ILRO. Il sig. Marie cominciò ad esprimere la sua preoccupazione in materia in un telex datato 15 marzo 1984 e indirizzato al sig. Cattapan di Ferriere Nord:

> «Lei ricorderà che la quota italiana rispetto al consumo francese è stata concordata dalle parti a livello del 10 %. I risultati dell'ultimo quadrimestre mostrano un lieve superamento dello 0,6 % di facile correzione poiché è essenzialmente dovuto ad uno solo dei partner italiani (. . .). È indispensabile che vi siano contatti tra i tre partner italiani per definire una politica chiara che permetta all'insieme dei partner italiani di non superare il 10 % previsto, convenuto e accettato nei nostri colloqui dello scorso luglio. Nell'immediato Le sarei riconoscente se volesse soprassedere a qualsiasi quotazione».

(67) Il 13 aprile 1984 il sig. Marie inviò un altro telex al sig. Cattapan, a nome dei produttori francesi, invitandolo a partecipare ad un incontro di produttori belgi, italiani e francesi, insieme alla Arbed. Nel numero degli invitati rientrarono Boël, Frère-Bourgeois, ILRO, Martinelli, Ferriere Nord, Arbed, CCG, STPS, Sotral, TU e SMN e l'incontro si svolse il 15 maggio 1984 a Parigi. Due dei temi della riunione furono «elaborare un calendario degli aumenti di prezzo con importi da stabilirsi» e «la penetrazione reciproca dei mercati».

(68) Le note del sig. Cattapan sulla riunione succitata indicano che:

1. «negli ultimi quattro mesi del 1983 le quote convenute sono state abbastanza bene rispettate. Primo trimestre 1984, anomalie»;
2. vengono praticati «sconti in Belgio e Paesi Bassi — gli accordi non sono stati mantenuti»;
3. esiste l'«aspetto grave per l'Italia del 10 % gestito da un solo produttore».

(69) Dai dati sulle consegne figuranti in documenti trovati presso TU risulta che ILRO in pratica non rispettava l'accordo dal gennaio 1984, come mostra la tabella che segue:

Consegne italiane sul mercato francese secondo i dati comunicati

Mese	ILRO o il suo agente Sovep		Italmet per Ferriere Nord e Martinelli		Totale Italia
	tonnellate	quota (%)	tonnellate	quota (%)	quota (%)
gennaio 1984	1 629	11,14	59	0,41	11,55
febbraio 1984	1 044	8,03	228	1,75	9,78
marzo 1984	1 850	10,81	0	0,00	10,81
aprile 1984	dati non disponibili		dati non disponibili		dati non disponibili
maggio 1984	2 071	12,81	125	0,78	13,59
giugno 1984	1 932	12,22	145	0,92	13,14

(70) Le cifre relative alle consegne di ILRO in Francia nei mesi in questione sono notevolmente più elevate di quelle che figurano nella tabella, sebbene anch'esse confermino che ILRO si riadeguò temporaneamente ai parametri dell'accordo nel febbraio 1984. Dalla formulazione del punto 3 delle note del sig. Cattapan sulla riunione del 15 maggio 1984 (vedi punto 68) non seguite da altre osservazioni si può desumere che ILRO non era rappresentata in quella riunione. La Commissione ritiene che ILRO non possa più essere considerata come parte cooperante dell'accordo a partire dal maggio 1984.

(71) Un memorandum di TU datato 19 settembre 1984 e intitolato «Situazione attuale del mercato della rete saldata in Francia» contiene, fra l'altro, una relazione sullo stato degli accordi:

> «Il fortissimo aumento dei prezzi di vendita della rete saldata nel corso del 1983 (più di 1 000 FF/t) ha raggiunto alla fine dell'anno un livello "massimo ammissibile" considerati in particolare i prezzi praticati sui mercati contigui: UEBL, Repubblica federale di Germania, Svizzera, Italia, Spagna. Malgrado l'esiguità dei volumi da vendere ed una spinta relativamente forte da parte di due "penetranti" nel primo semestre 1984, i prezzi hanno proseguito il loro miglioramento dopo la fine del 1983 durante il primo trimestre 1984 (. . .). I risultati ottenuti sono essenzialmente dovuti alla "consapevolezza" raggiunta dai produttori europei che intervengono sul mercato francese, con due eccezioni: ILRO (Italia) e Horath (Germania) (. . .) (una società che non partecipa all'accordo). Tenuto conto della differenza dei prezzi praticati, ciò è fonte di viva preoccupazione e di una nocività certa e potrebbe incidere sulla "consapevolezza" sopra citata che rischia di non reggere alla scadenza di fine 1984. Nelle prossime settimane dovranno essere avviati i colloqui che riguardano direttamente il futuro dei nostri programmi 1985 e 1986. Il nostro partner più ambizioso ed esigente sarà Arbed».

(72) Il 30 ottobre 1984, in una nota interna TU, il sig. Marie dice:

> «I risultati dei programmi 1985-1986 dipendono da due elementi fondamentali:
>
> — i nostri investimenti in prodotti trafilati e saldati (. . .)
>
> — i negoziati per il 1985 e, se possibile, per il 1986, che devono condurre sulla scia di quelli che sono stati applicati dal settembre 1983 e che scadono alla fine del dicembre 1984».

(73) Nel frattempo, nei mesi di maggio e giugno 1984 le società belghe nell'insieme cominciavano a superare le loro quote. Dalle statistiche risulta il seguente quadro:

Imprese	Quota	Maggio 1984		Giugno 1984		Luglio 1983-giugno 1984 Totale complessivo	
	(%)	(t)	(%)	(t)	(%)	(t)	(%)
1. Boël/Trébos	2,86	549	3,40	449	2,84		
2. FBC/TFE	1,09	297	1,84	472	2,99		
Totale (1 + 2)	3,95	846	5,23	921	5,83	8 324	4,16
Totale delle parti contraenti	100,00	16 161	100,00	15 801	100,00	200 333	100,00

(74) In tutto il 1984, le importazioni totali in Francia provenienti dal Belgio/Lussemburgo, ossia principalmente da Boël/Trébos, FBC/TFE e Arbed Gand, hanno rappresentato il 7,4% delle consegne complessive sul mercato francese, superando ampiamente la quota combinata del 3,95% + 0,75% (Gand) = 4,7% sulle consegne totali delle parti contraenti.

(75) Le consegne complessive del gruppo Arbed in Francia nel periodo luglio 1983-giugno 1984, ossia durante il primo anno di applicazione degli accordi del 1983-1984, superarono di poco la quota (7,61% rispetto a 7,55%). Le statistiche relative ai primi 8 mesi del 1984, nelle quali figura la quota Arbed in percentuale sul totale consegnato da Arbed e dalle parti contraenti francesi, ossia senza contare le importazioni italiane, belghe (tranne Gand), tedesche (tranne St. Ingbert) e altre importazioni di scarsa entità, indicano che Arbed cominciò a superare notevolmente la sua quota nel luglio/agosto 1984. I relativi dati figurano nella tabella che segue.

Vendite Arbed (effettive)

1984

Mese	Quota effettiva (%)	Quota stabilita nell'accordo (%)
gennaio	7,72	6,42
febbraio	9,20	7,85
marzo	8,47	7,00
aprile	8,46	non disponibile
maggio	9,11	7,40
giugno	non disponibile	7,35
luglio	13,73	non disponibile
agosto	17,90	non disponibile

(76) La Commissione ritiene che Boël/Trébos, FBC/TFE e Arbed dopo il primo anno di applicazione degli accordi, ossia dopo il giugno 1984, non rispettassero più le intese.

La Commissione non è in possesso di prove sul fatto che la proroga prevista degli accordi dopo il 1984 sia stata effettivamente realizzata.

(77) Nel 1985 venne stipulato tra imprese tedesche e francesi una nuova intesa che riguardava l'interpenetrazione tra Germania e Francia. Se ne dà una descrizione ai punti 135-143 in sede di analisi del mercato tedesco.

II. MERCATO DEL BENELUX

(78) Le intese che riguardano il mercato del Benelux comprendono principalmente:

a) *intese in materia di prezzi* tra le più importanti imprese operanti sul mercato del Benelux, compresi i produttori non appartenenti al Benelux, stipulate in riunioni tenute regolarmente da tali operatori in un periodo che va quanto meno dall'agosto 1982 al novembre 1985;

b) *intese in materia di quote* tra produttori tedeschi che esportano verso il Benelux e gli altri soggetti operanti sul mercato del Benelux, nonché *intese relative al rispetto dei prezzi fissati* dalle parti per il *mercato del Benelux;*

c) intese tra produttori Benelux in materia di prezzi e/o rinuncia reciproca alla produzione di determinati tipi di rete saldata a favore di concorrenti.

1. *I primi tentativi di pervenire ad un'intesa per il mercato del Benelux*

(79) Gli sforzi compiuti per raggiungere un'intesa relativamente al mercato del Benelux fra le imprese operanti sul quel mercato risalgono almeno al 1980.

Come risulta da una lettera di Tréfilunion a STA, il 27 maggio 1980 si svolse a Bruxelles una riunione fra le imprese più importanti operanti sul mercato in questione: Thibodraad, Arbed, Van Merksteijn, Tréfilunion e Tréfileries de Fontaine-l'Évêque (TFE).

Malgrado l'insorgere di occasionali motivi di conflitto relativi soprattutto all'addebito delle responsabilità per il basso livello dei prezzi sul mercato olandese, la riunione fu costruttiva, nel senso che in essa venne convenuto «di osservare a titolo di prova, per un mese, un prezzo minimo di 900 Fl/t per la rete standard (prezzo che al momento era di 850-880 Fl/t)». I partecipanti fissarono di comune accordo una nuova riunione per il 27 giugno 1980, «al fine di procedere ad un bilancio di questo primo tentativo di coordinamento».

2. *Periodicità delle riunioni tenute a Breda e Bunnik (Paesi Bassi) e intese sui prezzi dei più importanti operatori del settore*

a) Generalità, tempo, luogo e oggetto delle riunioni

(80) Le riunioni si svolsero a Breda (NL) e a Bunnik (NL). Esse risalgono almeno all'agosto 1982 e continuarono almeno fino all'ottobre 1985.

(81) Le riunioni erano soprattutto dirette a porre in essere intese sui prezzi per il mercato del Benelux.

(82) Fra la documentazione relativa a tali riunioni rientrano:

— diversi telex indirizzati a Tréfilunion inviati dal sig. R. Peters, agente di tale impresa nei paesi del Benelux. Questi telex contengono indicazioni precise in merito a ciascuna riunione (data, luogo, intervenuti e assenti, scopo della riunione — discussione della situazione del mercato, proposte o decisioni in materia di quote e/o prezzi — determinazione della data e del luogo della successiva riunione),

— dichiarazioni fatte da alcuni dei partecipanti ai funzionari della Commissione nel corso degli accertamenti da questi compiuti,

— indicazioni e riferimenti alle suddette riunioni contenuti in altri documenti (corrispondenza, note e resoconti interni, ecc.).

(83) Le riunioni di cui la Commissione è a conoscenza sono le seguenti:

Data	Luogo
1982	
26. 8. 1982	Breda

1983	
12. 1. 1983	Breda
11. 3. 1983	Breda
30. 8. 1983	Breda
3. 10. 1983	Breda
5. 12. 1983	Breda
1984	
5. 1. 1984	Breda
28. 2. 1984	Bunnik
29. 3. 1984	Breda
11. 5. 1984	Breda
24. 8. 1984	Breda
28. 9. 1984	Bunnik
22. 10. 1984	Bunnik
6. 11. 1984	Bunnik
19. 12. 1984	Bunnik
1985	
22. 1. 1985	Breda
5. 3. 1985	Bunnik
28. 3. 1985	Bunnik
24. 4. 1985	Breda o Bunnik
10. 6. 1985	Bunnik
26. 8. 1985	Bunnik
18. 10. 1985	Breda
24. 10. 1985	Breda

b) Le riunioni

(84) Riunione del 26 agosto 1982 a Breda.

Presenziarono rappresentanti di Thibodraad, Tréfilarbed, Van Marksteijn, Frère-Bourgeois (FBC), Boël/Trébos e Tréfilunion. La riunione venne convocata da Trébos su iniziativa del sig. Boël.

In primo luogo venne discussa la situazione del mercato. Si constatò che «i prezzi attuali sono estremamente bassi (inferiori a 14 000 FB o 800 Fl/t)». Il fenomeno era da attribuirsi alla «situazione catastrofica» esistente in Germania (685 DM/t franco destino). Si accennò all'introduzione del cartello di crisi strutturale in Germania. Il sig. Boël affermò la necessità di una soluzione per il mercato belga che costituiva per lui la condizione per una partecipazione all'accordo in Germania. Venne fatta la seguente proposta: «Si riprende il progetto formulato in precedenza, basato sull'assegnazione di quote ai vari partecipanti». Quest'ipotesi doveva essere attentamente studiata dai rappresentanti di Thibodraad (sig. Broekman) e Tréfilarbed (sig. Van den Bossche). Nel frattempo venne fissato un prezzo minimo di 15 000 FB/t (860 Fl/t).

Gli importatori da altri paesi furono autorizzati a ridurre dell'1 % i prezzi in questione, in modo da agevolare la penetrazione sul mercato.

(*Fonte:* telex del sig. Peters a Tréfilunion datato 27. 8. 1988 che riferisce sulla riunione).

(85) Come risulta dai documenti, uno dei punti centrali di questa riunione era l'introduzione di un cartello sulle quote, idea questa evidentemente non nuova, dato che nel resoconto della riunione (telex sopra citati inviati dal sig. Peters a Tréfilunion) si parla di «riprendere il progetto formulato in precedenza».

In un documento interno di Thibodraad («Operationeel Marketingplan Thibodraad 1981-1982-1983»), fu espresso il desiderio di pervenire ad intese con società concorrenti. Le intese in materia di prezzi parevano insufficienti: secondo il documento, infatti, l'«ideale» sarebbe stato quello di mirare all'istituzione di un cartello sulle quote, oltre ad un cartello sui prezzi, dato il ristagno del mercato, il ridursi delle esportazioni ed il conseguente insorgere di fenomeni di sovraccapacità.

Dopo la riunione del 26 agosto 1982 vennero apertamente intrapresi i primi passi verso la creazione di un tale cartello sulle quote. Come base di calcolo per l'assegnazione delle quote furono utilizzate le vendite dei produttori partecipanti sul mercato del Benelux nei quattro anni precedenti (1978-1979-1980-1981). I partecipanti riallacciarono i contatti al fine di scambiarsi i dati riguardanti le consegne effettuate sul mercato in questione.

In un telex di Tréfilunion (firmato C. Marie) a Trébos (gruppo G. Boël, su iniziativa del quale fu convocata la riunione del 26 agosto 1982), datato 2 settembre 1982, si può leggere quanto segue:

«All'attenzione del sig. de Hornois
A seguito della nostra conversazione telefonica del 1° settembre 1982, le comunico, come promesso, i dati relativi alle nostre forniture di rete saldata ai mercati belga ed olandese:

Anno	Belgio	Paesi Bassi
1978	9 800 t	1 900 t
1979	8 700 t	5 450 t
1980	5 200 t	4 200 t
1981	4 600 t	850 t
1982 (1° semestre)	1 800 t	120 t»

Segue la richiesta del sig. Marie di essere «tenuto al corrente della situazione».

Queste cifre erano evidentemente destinate ad essere utilizzate per organizzare il cartello sulle quote al quale il sig. Marie fu sempre molto interessato, come risulta anche da altro materiale di data successiva a quello del documento in questione (vedi infra, punti 98 e 101).

(86) Nella riunione del 12 gennaio 1983 alla quale presenziarono rappresentanti di Thibodraad, Tréfilarbed, ZND, Trébos, Frère-Bourgeois e Tréfilunion venne compiuto un nuovo tentativo di fissare prezzi minimi,

tentativo che si sarebbe dovuto attuare progessivamente nel corso dei tre mesi successivi: febbraio, marzo e aprile 1983. Ogni mese si sarebbe dovuto aumentare il prezzo del prodotto in questione di 20 Fl o 350 FB.

Prodotto	Febbraio 1983		Marzo 1983		Aprile 1983	
	Fl	FB	Fl	FB	Fl	FB
rete standard	800	14 250	820	14 600	840	14 950
rete su misura	835	14 850	855	15 200	875	15 575

(Fonte: telex del sig. Peters a TU datato 17. 1. 1983).

(87) Nella riunione dell'11 marzo 1983 alla quale presenziarono rappresentanti di Thibodraad, Tréfilarbed, Van Merksteijn, ZND, Frère-Bourgeois, Trébos e TU venne appurato anzitutto che i prezzi minimi stabiliti in occasione della riunione del 12 gennaio 1983 non erano stati rispettati e si situavano ad un livello più basso di quanto deciso. In Germania essi erano un pò più elevati che nel Benelux. Van Merksteijn rimproverò ad alcuni altri produttori (Thibodraad, Tréfilarbed, FBC e Boël) di non saper controllare le loro filiali commerciali, che con il loro comportamento contribuivano a mantenere bassi i prezzi sul mercato. Si concordò di seguire l'andamento del prezzo della vergella prima di adottare una nuova decisione. Nel frattempo vennero fissati nuovi prezzi per due tipi di rete saldata (rete standard e su misura):

rete standard: 840 Fl (14 950 FB)

rete su misura: 870 Fl (15 500 FB)

(Fonte: telex del sig. Peters a TU datato 14. 3. 1983).

(88) Nella riunione del 30 agosto 1983 alla quale presenziarono rappresentanti di Thibodraad, Tréfilarbed, Van Merksteijn, Frère-Bourgeois, Trébos, ZND e TU fu discussa soprattutto la situazione del mercato: i prezzi della rete standard si situavano intorno a 17 000 FB/t; i tedeschi sembravano essere meno attivi nel Benelux, rendendo così possibile un aumento dei prezzi. Venne pertanto concordato un prezzo di 1 000 Fl/t, ovvero 18 000 FB/t, per la rete standard e di 1 100 Fl/t, ovvero 20 000 FB/t, per la rete su misura. (Fonte: telex del sig. Peters a TU datato 8. 9. 1983).

(89) Nella riunione del 3 ottobre 1983 alla quale presenziarono rappresentanti di Thibodraad, Tréfilarbed, Van Merksteijn, Frère-Bourgeois, Trébos, ZND e TU fu appurato in primo luogo che si era potuto imporre un prezzo di 17 000 FB/t e si decise di continuare a porsi come obiettivo i prezzi fissati nel corso della precedente riunione (30. 8. 1983) (cioè 1 000 Fl corrispondenti a 18 000 FB per la rete standard e 1 100 Fl corripondenti a 20 000 FB per la rete su misura). (Fonte: telex del sig. Peters a TU datato 7. 10. 1983).

(90) Nella riunione del 5 dicembre 1983 alla quale presenziarono rappresentanti di Thibodraad, Tréfilarbed, Van Merksteijn, Frère-Bourgeois, Trébos, ZND, Baustahlgewebe (BStG) e TU, si discusse dapprima la situazione del mercato caratterizzata da un calo notevole dei prezzi (da 17 800 FB a 17 000 FB o persino a 16 800 FB/t in Belgio e da 980 Fl a 950 Fl, o persino a 930 Fl nei Paesi Bassi).

La responsabilità di questo stato di cose fu imputata anzitutto ai tedeschi e poi a Van Merksteijn che si era accodato. Per questo motivo furono invitati a partecipare alla riunione due rappresentanti di Baustahlgewebe GmbH Düsseldorf (BStG), i sigg. Schmitz e Buschmann (nel telex inviato il 7 dicembre 1983 al sig. Peters a Tréfilunion, è scritto erroneamente «Schmit» e «Durschmann»). Nel corso della riunione emerse che «i rappresentanti tedeschi» non controllavano l'attività di tutti i produttori tedeschi per quanto riguardava l'esportazione nel Benelux; i produttori Crampe e Hochwald vendevano quantitativi considerevoli sul mercato del Benelux a prezzi molto bassi. Di conseguenza i produttori olandesi intendevano prendere direttamente contatto a Düsseldorf con le imprese interessate. Nel frattempo non sembrava opportuno fissare i prezzi, bensì cercare di realizzare un prezzo compreso fra 930 e 980 Fl/t per i Paesi Bassi, e fra 16 800 e 17 800 FB/t per il Belgio. (Fonte: telex del sig. Peters a TU datato 7. 12. 1983).

(91) Questa riunione del 5 dicembre 1983 ha importanza particolare in quanto ad essa parteciparono per la prima volta «rappresentanti» di BStG, i quali, come risulta dal testo del relativo telex, erano considerati come rappresentanti di tutti i produttori tedeschi.

92) La riunione di cui sopra ebbe un seguito interessante; con telex del 15 dicembre 1983 al produttore olandese Thibodraad, il sig. Michael Müller, responsabile di BStG scriveva:

«Ai signori Broekmann e Houtbraken

Oggetto: Riunione a Breda il 5 dicembre 1983.

Egregi Signori,

i miei colleghi sigg. Buschmann e Schmitz mi hanno riferito il risultato dell'incontro menzionato in oggetto. Mentre io avevo avuto l'occasione di procedere ad un'accurata analisi dello sviluppo dell'interpenetrazione tra Belgio, Germania e Paesi Bassi ancora prima della riunione in questione, i sigg. Buschmann e Schmitz purtroppo non disponevano di informazioni complete.

È indubbio che esistino problemi specifici assolutamente concreti, la loro incidenza tuttavia non ha l'importanza affermata. Il calo dei quantitativi che si lamenta attualmente in tutti i paesi è d'altronde solo un fenomeno tipicamente stagionale e consueto.

Anziché esprimere solo critiche ed avanzare pretese presso l'associazione tedesca di cartello e il relativo

presidente, nei paesi contigui sarebbe altresì opportuno riflettere sul fatto che sotto il profilo dei prezzi essi si avvantaggiano in misura assolutamente straordinaria di tale ordinamento del mercato in Germania. A che livello sarebbero infatti i prezzi in tutti i nostri paesi in assenza di questo cartello?

Come è Loro noto, nell'interesse di tutti ho beninteso cercato di vincolare anche le piccole imprese insofferenti della disciplina od almeno di limitarle. Tuttavia francamente mi permetto di segnalare che l'aumento più elevato nel commercio transfrontaliero è quello dal Belgio verso la Germania e va attribuito manifestamente al secondo produttore belga, considerando la stretta concertazione con Boël. A questo proposito non si tratta certamente di reimportazioni. Se vi è stato qualche raro automezzo carico di prodotti reimportati, il fatto non si è più ripetuto.

Anche in Germania i prezzi della rete standard rispetto al massimo raggiunto nell'ottobre sono nel frattempo dovunque crollati a un livello minimo e sono quindi di fatto inferiori di qualche decina di marchi tedeschi a quelli dell'ottobre.

Quanto sopra esposto non significa che voglio contestare il fatto che in particolare un fabbricante tedesco di rete saldata ha aumentato le sue consegne nei paesi occidentali confinanti. Viceversa non riesco a comprendere assolutamente le Loro rimostranze circa l'impresa Crampe che, come certamente è Loro noto vende in Olanda quasi esclusivamente tondino e non rete.

Ripeto: i problemi esistono, ma sono individuabili ed è nostro interesse e intenzione risolverli. Anche a questo proposito tengo a ribadire la mia disponibilità. Tuttavia non posso prestarmi ad una messa in scena nella quale sul banco degli accusati siedono soltanto i produttori tedeschi.

Il cartello tedesco del resto non consente una disciplina giuridicamente vincolante delle esportazioni. Tra i nostri gruppi potrà dunque trattarsi soltanto di utili contatti a fini di cooperazione che il cartello esistente nella Repubblica federale di Germania certamente non ostacolerà, ma anzi faciliterà.

Beninteso non ho nulla in contrario al fatto che il gruppo belga e/o il gruppo olandese prenda contatto con altri produttori tedeschi. Tuttavia per ragioni di tempo è impossibile convocare una riunione di tutti gli interessati prima di Natale.

Mi si dice che la prossima riunione Paesi Bassi/Belgio è fissata a Breda per il 5 gennaio 1984. Se la mia presenza è gradita sono disposto a partecipare a tale riunione e confido di poter disporre di statistiche abbastanza precise sulle esportazioni dei produttori tedeschi interpellati.

Resta immutata in linea di massima la disponibilità a mantenere le esportazioni dirette ai paesi vicini allo status quo, vale a dire a non espanderle più delle importazioni provenienti da detti paesi.

Considerato il prolungamento delle vacanze nella prima settimana di febbraio, difficilmente potrò essere accompagnato alla riunione del 5 gennaio 1984 da altri produttori tedeschi.

Mi permetto di chiedere Loro di discutere la mia posizione con i Loro colleghi del gruppo di Breda e di comunicarmi la Loro opinione.

Cordialmente,
Michael Müller».

(93) Copia del succitato telex fu inviata da Thibodraad a Tréfilarbed a Gentbrugge sollecitando una risposta entro il martedì 20 dicembre 1983 «per poter successivamente comunicare al sig. Müller la nostra posizione». (Fonte: lettera di Thibodraad a Tréfilarbed Gentbrugge datata 16. 12. 1983).

Il sig. M. Müller era contemporaneamente presidente dell'associazione di categoria denominata Fachverband Betonstahlmatten e del collegio di vigilanza dell'associazione del cartello per la crisi strutturale dei produttori tedeschi di rete saldata, cartello di crisi strutturale istituito nella Repubblica federale di Germania e autorizzato nel maggio 1983 dal Bundeskartellamt (Ufficio federale dei cartelli) (nel telex sopraccitato si qualifica come «presidente dell'associazione tedesca di cartello»).

Nel telex il sig. Müller riconosce che almeno uno dei produttori (si intende Hochwald) ha aumentato le sue consegne nel Benelux. È lecito desumerne che se non altro almeno BStG si è attenuto all'accordo. Quindi anche le rimostranze che furono trasmesse a BStG non riguardavano BStG, ma altri produttori tedeschi. Che BStG abbia rispettato gli accordi in materia di prezzi e di limitazioni quantitative delle forniture tedesche al Benelux risulta anche da un'altra frase del telex del sig. M. Müller a Thibodraad nella quale dichiara che ha cercato «nell'interesse di tutti» di «vincolare anche le piccole imprese insofferenti della disciplina o almeno di limitarle». BStG, l'impresa di cui è responsabile il sig. M. Müller e che detiene una quota di almeno il 36 % sul mercato tedesco, non è di certo una delle «piccole imprese insofferenti della disciplina».

Tale intesa esisteva già prima della data alla quale venne inviato il telex, cioè prima del 15 dicembre 1983 (è stata stipulata nel periodo successivo all'istituzione del cartello) ed è durata almeno fino all'inizio degli accertamenti della Commissione (6-7 novembre 1985).

L'intesa riguardava non soltanto le quote, ma anche l'osservanza dei prezzi concordati per il mercato del Benelux. Tale fatto risulta dallo stretto collegamento

tra quote e prezzi, per cui l'aumento delle esportazioni era connesso con una riduzione dei prezzi. Quanto sopra è confermato anche dalla rimostranza rivolta durante la riunione del 5 dicembre 1983 (vedi supra, punto 90) ai produttori tedeschi Hochwald e Crampe di «aver venduto considerevoli quantitativi sul mercato del Benelux a prezzi molto bassi».

(94) Di particolare importanza in questa sede è il fatto che il sig. M. Müller nel telex citato si presenti come «presidente dell'associazione tedesca di cartello», prenda posizione in rappresentanza di tutti i produttori tedeschi contro le rimostranze, fornisca elucidazioni anche per il comportamento di altri produttori, proponga «tra i nostri gruppi (. . .) contatti a fini di cooperazione» ed inoltre se dichiari disposto a fornire «statistiche abbastanza precise sulle esportazioni dei produttori tedeschi interpellati», per comunicare infine la sua disponibilità a «mantenere le importazioni dirette ai paesi vicini allo status quo, vale a dire a non espanderle più delle importazioni provenienti da detti paesi», formulazione che comprende tutte le importazioni ed esportazioni dei paesi interessati e non soltanto di singole imprese. In tal modo il sig. M. Müller ha cercato di dare l'impressione che parla non solo in quanto rappresentante della propria impresa e assume come tale certi impegni, bensì in quanto rappresentante del «gruppo» tedesco, vale a dire dell'associazione di categoria e del cartello per la crisi strutturale che dal punto di vista economico e degli associati (ad esclusione di tre piccole imprese) praticamente coincidevano, anche a prescindere da tutte le altre implicazioni personali.

Tale impressione venne rafforzata inoltre dalla circostanza che il sig. M. Müller inviò il telex citato a Thibodraad invitando i responsabili a «discutere la mia posizione con i Loro colleghi del gruppo di Breda (vale a dire il gruppo belga-olandese) e a comuncarmi la Loro opinione».

(95) Alla riunione del 5 gennaio 1984 intervennero, oltre ai soliti partecipanti (produttori del Benelux e TU) anche rappresentanti di BStG (sigg. Müller, Buschmann e Ruthotto). Gli altri partecipanti pretesero dai rappresentanti di BStG di non perturbare i mercati del Benelux con l'esportazione di quantitativi considerevoli a prezzi molto bassi.

Alle rimostranze formulate dai produttori del Benelux i rappresentanti tedeschi replicarono mettendo in rilievo l'esportazione di quantitativi comparabili in Germania da parte di produttori belgi (Boël e da ultimo TFE/FBC). I produttori belgi a loro volta reagirono a) affermando di rispettare i prezzi del mercato tedesco e b) invitando ad esaminare piuttosto le quote di mercato e non le tonnellate.

Per quanto riguarda i prezzi, venne decisa una riduzione di 50 Fl/t «al fine di accostarsi alla realtà del mercato». I nuovi prezzi dovevano valere per il primo trimestre del 1984.

Rete standard: 950 Fl/t, cioè 17 100 FB/t

Rete su misura: 1 050 Fl/t, cioè 18 900 FB/t

(Fonte: telex del sig. Peters a TU datato 11. 1. 1984).

(96) Alla riunione del 28 febbraio 1984 tenuta a Bunnik, oltre ai consueti partecipanti presenziarono nuovamente i rappresentanti di BStG. Nel discutere la situazione del mercato, si accertò che i prezzi in vigore non erano stati rispettati, non solo dai tedeschi (Crampe e Hochwald), ma neanche da Van Merksteijn e da Thibodraad, seguiti dalla maggioranza degli altri produttori preoccupati di ricevere ordinazioni.

I rappresentanti di BStG dichiararono di aver cercato di indurre Crampe e Hochwald a rispettare i prezzi in vigore sul mercato del Benelux, ma di avere scarsa influenza su entrambe le imprese che persistevano nelle loro pratiche commerciali. Se ne deduce che almeno BStG ha rispettato i prezzi concordati.

Nel corso della medesima riunione venne altresì fatta la proposta di istituire un cartello di crisi basato sulla fissazione di quote, modellato palesemente sull'esempio tedesco, proposta che venne però categoricamente respinta da Van Merksteijn il quale accusò Thibodraad e i gruppi siderurgici di consentire alle loro filiali commerciali di provocare una caduta dei prezzi e di inasprire nel contempo la concorrenza fra le imprese.

Fu espresso ancora una volta il desiderio che i prezzi minimi concordati venissero rispettati in futuro.

Per il resto, fu deciso un aumento immediato dei prezzi pari a 10 Fl/t per i due tipi di rete saldata (rete standard e su misura), prezzi che passavano così a:

per la rete standard: 960 Fl/t, cioè 17 300 Fp/t

per la rete su misura: 1 060 Fl/t, cioè 19 100 FB/t

Esso fu seguito da un ulteriore incremento di 40 Fl, ovvero 700 FB per tonnellata a decorrere dal 15 marzo 1984. Fu convenuto di riunirsi nuovamente il 29 marzo 1984. (Fonte: telex del sig. Peters a TU datato 4. 3. 1984).

(97) Nel frattempo, il 22 marzo 1984, fu tenuta una riunione speciale per il mercato belga di cui si ha notizia da un telex del 26 marzo 1984 inviato da Boël/Trébos (sig. de Hornois) a Tréfilunion (sig. Marie), del seguente tenore:

«A seguito della riunione del 22 marzo 1984, riguardante il mercato belga, i prezzi della rete

saldata per marzo/aprile sono stati aumentati da 17 400 FB a 18 500 FB; per maggio l'aumento previsto è di 500 FB/t. La preghiamo di comunicare queste istruzioni al sig. Peters (agente di Tréfilunion sul mercato del Benelux) in quanto abbiamo constatato che la Sua impresa è attiva sul mercato belga e interessata allo stesso, malgrado le dichiarazioni fatte dal sig. Peters nel corso dell'ultima riunione a Breda».

Tréfilunion rispose con telex del 3 aprile 1984. Il sig. Marie accoglieva con favore l'aumento dei prezzi e forniva informazioni precise circa le esportazioni di Tréfilunion in Belgio, nonché sui prezzi praticati in funzione del tonnellaggio sugli ordinativi per i primi 20 giorni di marzo, prezzi che a suo dire erano in linea con quanto concordato alla riunione del 28 febbraio 1984 a Bunnik. Per il resto Tréfilunion aveva preso ogni iniziativa per non compromettere le decisioni adottate in materia di prezzi sul mercato belga.

(98) Nello stesso telex, nel riconoscere il suo interesse per il mercato belga, Tréfilunion citava a Boël le substatistiche degli anni precedenti caldeggiando l'opportunità di negoziare le condizioni di eventuali vendite di Tréfilunion in Belgio. Tali condizioni potevano essere analoghe a quelle praticate in Francia da Boël, sempreché nel quadro di quantitativi limitati, come già menzionato nel colloquio con il sig. Boël, avvenuto il 6 luglio 1983 a Parigi.

(99) Alla riunione del 29 marzo 1984 a Breda parteciparono i soliti produttori e BStG, mentre Van Merksteijn non presenziò.

Nella discussione relativa alla situazione del mercato, si constatò una contrazione della domanda, nonché il mancato rispetto dei prezzi fissati nella precedente riunione. La responsabilità fu imputata ai tedeschi, a Van Merksteijn e a Thibodraad.

Come avvenuto nella precedente riunione, vennero decisi nuovi prezzi base:

rete standard: Paesi Bassi 1 000 Fl/t, Belgio 18 500 FB/t;

rete su misura: Paesi Bassi 1 120 Fl/t, Belgio 20 400 FB/t.

Si auspicò ancora una volta di «rispettare in futuro tali prezzi concordati». (Fonte: telex del sig. Peters a TU datato 4. 4. 1984).

(100) La riunione seguente, prevista dapprima per il 4 maggio 1984, fu successivamente rinviata all'11 maggio 1984 perché alcuni tra i partecipanti non avrebbero potuto essere presenti il 4 maggio. Thibodraad informò fra gli altri Tréfilunion di questo rinvio con telex del 3 maggio 1984 invitandolo alla riunione dell'11 maggio 1984. Un telex de 15 maggio 1984 del sig. Peters a Tréfilunion fornisce ragguagli circa i problemi discussi l'11 maggio 1984. Il sig. Peters, non avendo potuto partecipare personalmente, fu messo al corrente degli esiti di tale riunione dai sigg. Van den Bossche (Tréfilarbed) e De Rijbel (Frère-Bourgeois).

Venne deciso un ribasso dei prezzi pari a 20 Fl/t, in modo da approssimarsi ai prezzi reali del mercato.

I prezzi in vigore per i mesi di maggio, giugno e luglio 1984 erano i seguenti:

rete standard: Paesi Bassi 980 Fl/t, Belgio 17 850 FB/t,

rete su misura: Paesi Bassi 1 100 Fl/t, Belgio 20 000 FB/t.

La riunione successiva fu fissata di comune accordo per il 24 agosto 1984.

(101) Nel frattempo, però, Thibodraad sollecitò una riunione urgente per il 26 giugno 1984, motivata dal crollo dei prezzi constatato in Belgio e nei Paesi Bassi.

Tréfilunion rispose con telex in data 21 giugno 1984 nel quale sottolineò in primo luogo che Tréfilunion aveva «fatto quanto in suo potere» per contribuire a raggiungere l'obiettivo dell'aumento dei prezzi; vale a dire «applicazione dei prezzi raccomandati, ritiro delle offerte in concomitanza con gli attesi aumenti di prezzo; vendite effettive: 7 tonnellate dall'inizio dell'anno, null'altro».

Di conseguenza TU non riteneva possibile mantenersi persistentemente assente dal mercato belga «mentre i dati di riferimento precedenti (leggasi le vendite degli anni precedenti) sono noti». Come condizione per la sua partecipazione alla riunione, Tréfilunion chiese che essa sfociasse nella fissazione di quote di mercato e Tréfilunion potesse avere voce in capitolo allo stesso modo e alle stesse condizioni dei produttori belgi per quanto riguardava il mercato francese.

(102) Nella riunione del 24 agosto 1984 fu decisa una riduzione dei prezzi pari a 40 Fl/t, al fine di adeguarsi alla realtà del mercato sul quale i prezzi erano molto bassi (per responsabilità dei tedeschi, nonché di Van Merksteijn e Trébos, si affermò). I nuovi prezzi erano i seguenti:

rete standard: Paesi Bassi 940 Fl/t, Belgio 17 100 FB/t;

rete su misura: Paesi Bassi 1 060 Fl/t, Belgio 19 300 FB/t.

(Fonte: telex del sig. Peters a TU datato 31. 8. 1984).

(103) Nella riunione del 28 settembre 1984 a Bunnik venne decisa una nuova riduzione dei prezzi di 20 Fl/t, vista

la debolezza della domanda, riconducibile soprattutto alle offerte al ribasso dei tedeschi. I nuovi prezzi erano:

rete standard: 920 Fl/t cioè 16 560 FB/t;

rete su misura: 1 040 Fl/t cioè 18 720 FB/t.

(Fonte: telex del sig. Peters a TU datato 1. 10. 1984).

(104) Nella riunione del 22 ottobre 1984 a Bunnik venne deciso, malgrado il persistere di una domanda debole e offerte al ribasso tedesche, di mantenere invariati i prezzi fissati nel corso della precedente riunione del 28 settembre 1984. (Fonte: telex del sig. Peters a TU datato 30. 10. 1984).

(105) Le due successive riunioni del 1984 ebbero luogo a Bunnik il 6 novembre 1984 e il 19 dicembre 1984. Ciò risulta da una dichiarazione fatta da ZND ai servizi della Commissione il 6 dicembre 1985.

(106) Nella riunione del 22 gennaio 1985 furono fissati i seguenti prezzi per il primo trimestre:

rete standard: Paesi Bassi 920 Fl/t, Belgio 16 400 FB/t;

rete su misura: Paesi Bassi 1 030 Fl/t, Belgio 18 400 FB/t.

A questa riunione partecipò nuovamente Van Merksteijn che si dichiarò d'accordo con i prezzi fissati. (Fonte: telex del sig. Peters a TU datato 24. 1. 1985).

(107) Nella riunione del 5 marzo 1985 si accusò Van Merksteijn di aver venduto in Belgio a 1 500 FB/t in meno. Malgrado il persistere delle offerte al ribasso si decise un aumento dei prezzi per il secondo trimestre del 1985. Vennero fissati i seguenti prezzi:

rete standard: Paesi Bassi 980 Fl/t, Belgio 17 450 FB/t;

rete su misura: Paesi Bassi 1 090 Fl/t, Belgio 19 400 FB/t.

(Fonte: telex del sig. Peters a TU datato 15. 3. 1985).

(108) Altre due riunioni si svolsero il 28 marzo 1985 e il 24 aprile 1985. Ciò risulta da dichiarazioni fatte da alcuni fra i partecipanti (ad es. Van Merksteijn) ai servizi della Commissione, nonché da documenti interni di alcuni di essi [vedi nota del 24. 4. 1985 del sig. Debelle (Frère-Bourgeois) al sig. Wylenmann, vedi anche infra, punto 153].

(109) Da un telex inviato da ZND a Thibodraad in data 1° luglio 1985 risulta che nel corso delle suddette riunioni si pervenne ad intese sui prezzi per il terzo trimestre del 1985.

Con riferimento al telex inviato il 28 giugno 1985 da un cliente (Heusden-Zolder) a Thibodraad e pervenuto per errore a ZND, nel quale il cliente conferma un'ordinazione di rete al prezzo di 20,5 FB/kg, ZND dichiara a Thibodraad che tale prezzo, che corrisponde a 1 140 Fl/t, «*non quadra del tutto con le nostre intese di Breda* (. . .)».

Da tutto ciò si può concludere quanto segue:

— una riunione per il terzo trimestre si svolse a Breda (la riunione del 5 marzo 1985 per il secondo trimestre 1985 ebbe luogo a Bunnik),

— vennero decisi prezzi superiori a quelli del secondo trimestre del 1985; infatti il prezzo di 1 140 Fl/t conferma che è stato superato il livello dei prezzi stabilito per questo trimestre (1 090 Fl/t),

— Thibodraad fu invitato da ZND ad attenersi ai prezzi concordati.

(110) Nella riunione del 18 ottobre 1985 a Breda ebbe luogo una discussione sui prezzi, secondo quanto affermato dal rappresentante di Trébos, sig. de Hornois, in una dichiarazione ai servizi della Commissione. Benché il sig. de Hornois non abbia voluto qualificare come intesa sui prezzi l'«esito» di tale riunione, dalla formulazione della dichiarazione del sig. de Hornois, secondo la quale un prezzo di 19 000 FB sarebbe stato «accettabile» sul mercato belga, si può concludere che anche in questa riunione si pervenne ad intese in materia di prezzi.

(111) L'ultima delle riunioni di cui la Commissione è al corrente si svolse il 24 ottobre 1985 a Breda per ammissione stessa di alcuni dei partecipanti (Van Merksteijn, BStG) nel corso degli accertamenti. Oltre a ciò, la Commissione è in possesso della copia di un telex di Thibodraad a BStG datato 15 ottobre 1985 nel quale si spiega al sig. Müller come raggiungere il luogo della riunione.

(112) I documenti delle riunioni che si trovano in possesso della Commissione dimostrano che sul mercato del Benelux esisteva almeno dalla fine dell'agosto 1982 all'inizio degli accertamenti della Commissione (novembre 1985) un cartello sui prezzi, mentre limitatamente all'ambito delle riunioni in questione non era stato possibile costituire un cartello sulle quote (vedi supra, punti 84, 85, 96, 98, 101). I tentativi miranti a questo scopo apparentemente non sono andati oltre la trasmissione di statistiche sulle vendite e sulle esportazioni ai concorrenti (vedi supra, punto 85).

Quasi tutte le imprese che hanno partecipato alle riunioni di Breda e Bunnik nelle loro repliche e argomentazioni esposte nel corso dell'audizione del 24 novembre 1987 non hanno contestato la loro partecipazione alle riunioni, ma hanno asserito che il loro obiettivo non era la fissazione di prezzi, bensì solo lo

scambio di informazioni sui medesimi. Inoltre dette riunioni costituivano un tentativo di «mettere un po' d'ordine sul mercato» e «di avere una migliore conoscenza del mercato per assumere le proprie responsabilità e correggere la strategia commerciale». In ogni caso i prezzi in questione non avrebbero avuto una vera incidenza sul mercato. Come argomento per giustificare le riunioni è stata altresì addotta la costituzione del cartello per crisi strutturale in Germania (vedi infra, punto 126). Infine, alcune imprese non appartenenti al Benelux (Tréfilunion, Baustahlgewebe) hanno fatto presente la loro trascurabile quota di mercato nel Benelux. In proposito vedi infra, parte II (Valutazione giuridica), punto 168 e seguenti.

3. *Contatti ed intese dei produttori del Benelux*

(113) Almeno a partire dal 1980 si ha notizia di reciproci contatti sporadici fra diversi produttori del Benelux, a seguito dei quali si ebbero intese inizialmente di tipo bilaterale. I contatti si intensificarono gradualmente e trovarono poi riscontro in riunioni periodiche fra quasi tutti i produttori di rete operanti sul mercato del Benelux.

Anche dopo instaurata la prassi di tali riunioni periodiche, non mancarono occasionali contatti bilaterali, destinati a risolvere eventuali problemi ancora in sospeso fra i singoli produttori, nonché a perfezionare ulteriormente la regolamentazione del mercato.

Tali intese riguardarono i prezzi e/o la rinuncia reciproca alla produzione di determinati tipi di rete saldata a favore di concorrenti.

a) Contatti trilaterali e intese tra Tréfilarbed, Van Merksteijn e Thibodraad

(114) I contatti in questione risalgono almeno al 1980. Ne dà notizia un rapporto a carattere interno di Tréfilarbed (7 maggio 1980) stilato dopo una visita fatta il 28 aprile 1980 a Van Merksteijn e alla quale Tréfilarbed attribuì notevole peso. Van Merksteijn produce quasi esclusivamente rete standard, al contrario di Tréfilarbed Roermond (NL) che produce quasi esclusivamente rete su misura; a giudizio di Tréfilarbed, tuttavia, il livello dei prezzi praticati da Van Merksteijn per la rete standard ha un'indubbia influenza sul livello dei prezzi della rete su misura. Che tale giudizio di Tréfilarbed sia corretto, è dimostrato dallo scambio di rimostranze reciproche avvenuto nel corso delle riunioni di Breda e Bunnik (ad esempio riunioni dell'11 marzo 1983, 5 dicembre 1983 e 28 febbraio 1984) (vedi supra, punti 87, 90, 96) fra produttori di rete standard (come Van Merksteijn) e di rete su misura (come Thibodraad e Tréfilarbed) per offerte a prezzi al ribasso. I prezzi scontati da Van Merksteijn furono altresì deplorati in una nota interna di Tréfilarbed dell'8 dicembre 1983 che dà conto di un colloquio del 23 novembre 1983 con rappresentanti della filiale di Roermond (NL).

(115) Il contatto del 28 aprile 1980 non fu certamente il primo fra le due imprese, dato che nella nota di questa riunione si può leggere la frase seguente: «Siamo pronti (Van Merksteijn) *a riprendere* incontri regolari, se Thibo/Staalmat e Tréfilarbed sono disposti a considerarci partner a pieno titolo». Se ne può desumere che in precedenza si fossero svolti incontri regolari fra le tre imprese.

(116) Ad ogni modo, i contatti sfociarono in un «gentlemen's agreement» fra Tréfilarbed e Thibodraad, da una parte, e Van Merksteijn dall'altra, in forza del quale Van Merksteijn si sarebbe astenuto dalla produzione di rete su misura, mentre Tréfilarbed (a Gand e Roermond) e Thibodraad avrebbero rinunciato alla rete standard.

Ciò risulta anche da una nota interna di TA del dicembre 1981 relativa alla «visita presso Van Merksteijn, ZND, Thibo il 1° dicembre 1981». Nella nota si legge «Il nostro "gentlemen's agreement" secondo cui Van Merksteijn non produce rete su misura, e Tréfilarbed non produce rete standard (a Gand e a Roermond) *è stato confermato*».

Dalla stessa nota, che riferisce della visita presso Thibodraad, in particolare la frase «È stato ancora una volta raccomandato a Thibo di attenersi scrupolosamente al nostro gentlemen's agreement con Van Merksteijn», risulta anche la partecipazione di Thibodraad a tale gentlemen's agreement.

L'intesa ("gentlemen's agreement") in questione fu posta in essere già prima del 1° dicembre 1981 o al massimo a partire da tale data e perdurò almeno fino all'avvio degli accertamenti della Commissione (6-7 novembre 1985).

b) Contatti bilaterali e intese fra Tréfilarbed e Thibodraad

(117) Una nota interna di Thibodraad, in data 3 marzo 1980, contiene informazioni su un colloquio con Arbed, avvenuto il 27 febbraio 1980 e avente l'obiettivo di esaminare «in che misura si può *proseguire* la collaborazione fra Arbed e Thibodraad, una volta avvenuta la fusione fra Thibodraad e Staalmat e estromesso Van Merksteijn (. . .)». Già di per sé, questa frase mette in luce l'esistenza di una collaborazione effettiva fra Tréfilarbed e Thibodraad. Tra gli argomenti trattati nel corso del colloquio va citato, fra l'altro, lo scambio di informazioni sui tonnellaggi venduti, al fine di conservare inalterata la rispettiva quota di mercato, i frequenti scambi di opinioni in materia di richieste dalla clientela e corrispondenti offerte, l'applicazione di prezzi uniformi, nonché l'istituzione di un sistema uniforme di formazione dei prezzi per i vari tipi di prodotti.

(118) Un ulteriore contatto fra Tréfilarbed e Thibodraad ebbe luogo il 1° dicembre 1981, nel corso di una visita di rappresentanti di Tréfilarbed a Thibodraad (precedentemente, nella stessa giornata, i rappresentanti di Tréfilarbed avevano anche visitato Van Merksteijn e ZND). (Fonte: nota di Tréfilarbed del 18. 12. 1981, vedi supra, punto 116, nonché infra, punto 125).

Nel corso della visita di cui sopra, venne concordato fra Tréfilarbed e Thibodraad, per il primo trimestre del 1982, un aumento di prezzo pari a 110 Fl/t per la *rete su misura* venduta ai clienti vincolati da contratto. Quest'accordo acquista un significato particolare, quando si considera che Tréfilarbed e Thibodraad erano all'epoca gli unici produttori di rete su misura in Olanda. Il terzo grande produttore olandese di rete metallica, Van Merksteijn, infatti, a seguito del gentlemen's agreement con TA e Thibodraad (vedi supra, punti 114-116) si limita a produrre quasi esclusivamente rete standard.

Come risulta dalla nota sopra citata, TA aveva raccomandato caldamente «a Thibodraad di attenersi scrupolosamente al nostro gentlemen's agreement con Van Merksteijn». Se ne può desumere che anche fra Thibodraad e Van Merksteijn fosse esistito almeno dal 1° dicembre 1981 un analogo gentlemen's agreement, durato almeno fino all'avvio degli accertamenti della Commissione (6-7 novembre 1985) (vedi supra, punto 116).

Nel corso dell'incontro del 1° dicembre 1981, anche TA e Thibodraad convennero di dar seguito senza cambiamenti agli altri incontri.

(119) I contatti e le intese tra le due imprese sono effettivamente proseguiti negli anni successivi. In una relazione interna di Thibodraad datata 11 febbraio 1982 che si riferisce ad un incontro con Arbed avvenuto il 10 febbraio 1982, fu ad esempio deplorato l'atteggiamento di Arbed in materia di prezzi: «Diversi casi di offerta al ribasso verificatisi in gennaio *sono in contraddizione assoluta con le intese*.»

(120) Una delle «conclusioni» cui pervenne questo incontro del 10 febbraio 1982 fu la «*formulazione* di una *politica dei prezzi* o *di azioni puntuali*, in attesa di quanto si dimostrerà necessario nei giorni/settimane a venire, tenendo conto soprattutto delle conseguenze in fatto di redditività e liquidità».

(121) La formulazione di una politica comune dei prezzi ha trovato espressione anche nelle *intese relative ai prezzi della rete fabbricata su apposito disegno*. In una nota interna di Tréfilarbed in data 29 marzo 1984 si legge:

> «*Oggetto: Rete fabbricata su apposito disegno nei Paesi Bassi*
>
> Abbiamo stabilito di comune accordo con Thibo di aumentare i prezzi da noi chiesti ai clienti vincolati da contratto di un importo pari a 60 Fl/t per consegna nel secondo trimestre (1984)».

(122) Questa intesa tra Tréfilarbed e Thibodraad in materia di rete fabbricata su apposito disegno palesa che l'impresa che aveva partecipato all'intesa con TA sui *prezzi della rete* sopraccitata per il *quarto trimestre 1983*, senza essere menzionata nominativamente nella nota interna di TA del 23 novembre 1983 doveva essere proprio Thibodraad. In tale nota si leggono fra l'altro le frasi seguenti:

> «1. *Andamento del prezzo di mercato nei Paesi Bassi*
>
> L'aumento di 50-70 Fl/t previsto per il quarto trimestre per la *rete fabbricata su apposito disegno* ha avuto piena applicazione (. . .). I prezzi di mercato per questo tipo di rete si situano attualmente al *livello pattuito* di 1 200-1 250 Fl/t. La concorrenza, specie in provenienza dalla Repubblica federale di Germania, si intensifica in misura considerevole. Allo stato attuale delle cose, non vediamo la possibilità di aumentare i prezzi alla data del 1° gennaio 1984».

Se è vero che Thibodraad non è menzionato esplicitamente in questa nota, il suo coinvolgimento risulta comunque dal contesto generale: entrambe le note parlano di intese sui prezzi nei Paesi Bassi.

Nei Paesi Bassi, Thibodraad è, come Tréfilarbed, un importante produttore di rete fabbricata su apposito disegno. Thibodraad era già pervenuto in precedenza (il 1° dicembre 1981: vedi supra, punto 118) ad un'intesa con Tréfilarbed relativa ai prezzi della rete su misura per il primo trimestre del 1982 e aveva convenuto di dar seguito senza cambiamenti agli altri incontri (e dunque, anche per stabilire i prezzi della rete fabbricata su apposito disegno). Un'intesa sui prezzi di tale rete per il quarto trimestre del 1983 (che «aveva avuto piena applicazione» sul mercato olandese) era dunque impensabile senza la partecipazione di Thibodraad.

Anche per quanto riguarda l'impossibilità di un aumento dei prezzi alla data del 1° gennaio 1984 (primo trimestre 1984), nella nota di TA si adduce come motivo non già l'atteggiamento di Thibodraad, bensì l'aumento delle importazioni in provenienza della Repubblica federale di Germania.

(123) Tréfilarbed e Thibodraad continuarono a concordare i prezzi in tutti i successivi trimestri. Da una nota interna di Thibodraad in data 11 settembre 1984, relativa ad un colloquio con TA si legge: «(si è) convenuto di non aumentare il prezzo della rete fabbricata su apposito disegno per il quarto trimestre 1984 e di applicare un prezzo di + 1 250 Fl/t per le consegne ai rivenditori e di + 1 300 Fl/t per le vendite agli utilizzatori finali».

(124) Da quanto sopra esposto risulta che tra Tréfilarbed e Thibodraad esisteva almeno dal 1° gennaio 1982 un'intesa in materia di prezzi della rete su misura e almeno dal 1° ottobre 1983 un'intesa in materia di prezzi della rete fabbricata su apposito disegno. L'intesa bilaterale sui prezzi della rete su misura è stata poi manifestamente sostituita dalle intese globali in

materia di prezzi a Breda e Bunnik (vedi supra, punti 79-110), mentre l'intesa bilaterale sui prezzi della rete fabbricata su apposito disegno ha continuato ad operare almeno sino alla fine del 1984.

c) Contatti fra Tréfilarbed e ZND

(125) Nel corso della visita compiuta da rappresentanti di Tréfilarbed a ZND il 1° dicembre 1981 (vedi supra, punto 118) uno dei partecipanti al colloquio, il sig. Langeberg jr, dichiarò che, una volta conclusa la sua espansione, ZND era «ora» (ossia alla fine del 1981) disposta in qualsiasi momento ad adottare un atteggiamento di cooperazione verso i suoi concorrenti. Il sig. Pellikaan (Tréfilarbed) «si sarebbe occupato della cosa».

La Commissione ignora se si sia effettivamente pervenuti ad intese bilaterali tra Tréfilarbed e ZND. Questa disponibilità alla cooperazione acquista però un più preciso significato, quando la si consideri in relazione alle periodiche riunioni avviate l'anno successivo e svoltesi a Breda e Bunnik. Questi contatti sono insomma serviti a prepare il cartello dei prezzi per il mercato del Benelux (vedi supra, punti 80-112).

III. MERCATO TEDESCO

1. *Il cartello per la crisi strutturale rete saldata*

(126) Le intese che interessano il mercato tedesco vanno considerate sulla tela di fondo della costituzione e della funzione del cartello per la crisi strutturale rete saldata.

Il Bundeskartellamt (BKartA) con decisione del 31 maggio 1983 in conformità dell'articolo 4 della legge tedesca sulle restrizioni di concorrenza (GWB) aveva autorizzato inizialmente per un periodo di tre anni il cartello per la crisi strutturale rete saldata al quale aderirono quasi tutti i produttori tedeschi. L'autorizzazione è stata prorogata il 17 ottobre 1986 di altri due anni con effetto retroattivo al 3 giugno 1986 per scadere il 3 giugno 1988.

L'accordo di cartello autorizzato dal BKartA prevedeva una regolamentazione delle quote e dei prezzi in funzione della riduzione delle capacità; in materia di prezzi tuttavia la regolamentazione è stata autorizzata solo per i primi due anni.

Le intese che interessano il mercato tedesco sono state poste in essere per effetto dell'accordo di cartello o si sono estrinsecate nei tentativi di proteggere il cartello dalle importazioni non controllate.

2. *Intese risultanti dall'accordo di cartello*

(127) Del contratto di cartello stesso ed in particolare dall'articolo 5, paragrafo 2 e dall'articolo 7, paragrafo 1 risulta che gli accordi tra i membri del cartello avevano effetti anche al di fuori del mercato tedesco. L'articolo 5, paragrafo 2 prevedeva infatti che qualora un membro avesse superato la quota che gli era stata attribuita sul *mercato tedesco*, egli doveva versare 80 DM/t sul conto fiduciario del cartello, mentre l'articolo 7, paragrafo 1 prevedeva che qualora un produttore membro del cartello non avesse raggiunto la quota che gli era stata attribuita (o rinunciasse ad utilizzarne una parte) sul *mercato tedesco*, egli poteva prelevare 80 DM/t dal conto fiduciario del cartello.

Dalle disposizioni suddette risulta che i membri del cartello avevano interesse a vendere il meno possibile sul mercato tedesco. Siccome le quote di consegna attribuite ai singoli membri non comprendevano i quantitativi esportati, il cartello comportava un incentivo per le imprese partecipanti a vendere parte della loro produzione al di fuori della Repubblica federale di Germania e, in particolare, sul mercato degli altri Stati membri. Inversamente, i membri del cartello dovevano badare a che i loro sforzi per regolare la domanda e l'offerta sul mercato tedesco non fossero controbilanciati da un aumento delle forniture provenienti dagli altri Stati membri.

(128) Replicando alla comunicazione degli addebiti, il sig. M. Müller (BStG, associazione di categoria rete saldata, cartello di crisi strutturale) ha giustificato la fissazione di *quote di consegna* per il *mercato tedesco* col fatto che il paragrafo 4 della legge tedesca sulle restrizioni di concorrenza (GWB) aveva esclusivamente lo scopo di indurre miglioramenti strutturali sul mercato tedesco e che comprendervi le esportazioni, secondo la legge tedesca GWB, non corrispondeva ai criteri della normativa tedesca in materia di cartelli. Inoltre la fissazione di quote di consegna era stata accettata soltanto come misura di affiancamento da parte del Bundeskartellamt in quanto l'articolo 4 della GWB non consentiva la mera regolamentazione in materia di quote.

Il sig. Müller ha invece escluso, rispondendo all'osservazione in tal senso del rappresentante della Commissione, che la scelta delle *quote di produzione* (che naturalmente sarebbero compatibili, in quanto misure di affiancamento della riduzione delle capacità, con l'articolo 4 della GWB al pari delle quote di consegna) anziché delle *quote di consegna* avrebbe permesso di comprendere ai termini di legge le forniture all'esportazione; di fatto all'epoca si era soppesata tale possibilità, ma la si era ritenuta impraticabile.

(129) I servizi della Commissione sono stati informati nel 1983 dal Bundeskartellamt della costituzione del cartello per la crisi strutturale. Dai contatti avuti all'epoca essi hanno ritenuto in un primo momento che si trattasse esclusivamente di un piano di riduzione delle capacità non atto a pregiudicare il commercio tra Stati membri.

Più tardi, tuttavia, la Commissione è intervenuta a causa delle clausole citate. A seguito dei contatti con il

Bundeskartellamt e con i rappresentanti del cartello di crisi strutturale, nonché di un incontro trilaterale dell'ottobre 1987, le clausole sono state modificate.

(130) Molti elementi concorrono a far ritenere che la scelta (negli articoli 5, paragrafo 2 e 7, paragrafo 1 dell'accordo di cartello) delle *quote di consegna* per il *mercato tedesco* e non delle *quote di produzione* che sarebbero state maggiormente atte a provocare la riduzione di capacità e a permettere di comprendere legalmente le forniture all'esportazione, era stata fatta scientemente e intenzionalmente al fine di utilizzare il cartello come strumento per pervenire ad intese bilaterali con i produttori stranieri onde limitare la reciproca penetrazione sui mercati (vedi infra, punto 132 e seguenti). In tal modo il produttore tedesco principale, BStG, che aveva un particolare interesse alla conclusione degli accordi di interpenetrazione, poteva ormai presentarsi ai produttori esteri come rappresentante dell'«associazione tedesca di cartello» e dare l'impressione di poter confidare sulla disciplina della maggior parte degli aderenti al cartello tedesco per la crisi strutturale (vedi supra, punti 91, 93 e 96).

Tale circostanza è confermata dal telex sopraccitato (punto 92) del sig. M. Müller (BStG) a Thibodraad, telex che riguarda anzitutto gli scambi transfrontalieri tra la Repubblica federale di Germania e il Belgio/Paesi Bassi e nel quale il sig. M. Müller si presenta come «presidente dell'associazione tedesca di cartello».

Si menziona nel telex, tra l'altro, che l'accordo tedesco di cartello (nella sua configurazione) non consentiva alcuna disciplina giuridicamente vincolante in materia di esportazioni. Poteva pertanto trattarsi «soltanto di utili contatti a fini di cooperazione tra i nostri gruppi (cioè il gruppo tedesco e il gruppo belgo-olandese) che il cartello esistente nella Repubblica federale certamente non avrebbe ostacolato, ma anzi facilitato».

Su tale base doveva dunque essere ottenuta l'osservanza delle intese con i produttori tedeschi, cioè a «livello di gruppo».

3. *Intese volte a proteggere il cartello di crisi strutturale dalle importazioni non controllate*

(131) I produttori tedeschi e la loro associazione, l'associazione di categoria rete saldata, cui va ricondotta l'iniziativa di costituzione del cartello per la crisi strutturale e i cui uffici erano stati designati come uffici fiduciari del cartello a norma dell'articolo 17 del contratto di cartello erano consapevoli del fatto che la costituzione del cartello medesimo il cui scopo era la regolamentazione in materia di prezzi e di quote, avrebbe incoraggiato i produttori stranieri ad una più intensa attività di esportazione verso la Germania per poter approfittare dei più elevati prezzi ivi praticati.

Su questa tela di fondo si comprende il significato di una nota interna del 15 ottobre 1985 (trovata in sede di accertamenti presso l'associazione di categoria rete saldata, associazione registrata), che il sig. Günter Müller, responsabile principale della federazione trafilerie e laminatoi a freddo (anch'essa subordinata all'associazione di categoria) e rappresentante del cartello per crisi strutturale a norma dell'articolo 36 della GWB inviò al sig. Ruthotto (membro della commissione mercato del cartello e dirigente di BStG). Nel telex si legge:

> «Per quanto riguarda la formulazione di cui a TOP 2 nel verbale della riunione della commissione mercato tenuta il 10 ottobre ho alcune obiezioni di carattere più generale. Lei menziona per spiegare l'insoddisfacente situazione nell'area nord-occidentale rilevanti quantitativi importati e forniture di produttori non aderenti al cartello.
>
> Pur non contestandola, va però detto che tale spiegazione non asseconda i nostri sforzi per ottenere la proroga del cartello. Per la sua autorizzazione occorre che la riduzione delle capacità non sia compensata da importazioni e da outsider perché allora non si giustifica più una classica restrizione della concorrenza ai sensi dell'articolo 4 della GWB.
>
> Propongo di vedere se non sia possibile trovare una formulazione meno insidiosa».

Il sig. Ruthotto, rispondendo con una nota al sig. G. Müller, datata 16 ottobre 1985, propose una formulazione neutra nella quale non erano più menzionati i «quantitativi importati e le forniture di produttori non aderenti al cartello».

Se ne deduce che gli aderenti al cartello erano interessati non solo a nascondere le importazioni al Bundeskartellamt, ma se possibile anche a limitarle o a disciplinarle.

(132) Per prevenire questo rischio di importazioni incontrollate i rappresentanti del principale produttore tedesco BStG avviarono contatti con produttori stranieri che esportavano verso la Repubblica federale di Germania al fine di convenire il volume delle importazioni in Germania.

Una delle argomentazioni principali dei rappresentanti in questione nei confronti dei produttori stranieri era l'affermazione che il cartello aveva conseguenze positive sui prezzi tanto in Germania quanto anche negli altri Stati membri. Tale aspetto positivo viene ribadito anche nel telex sopraccitato (punto 91) del sig. M. Müller (BStG) a Thibodraad. In esso si sottolinea che i produttori stranieri «traggono uno straordinario beneficio in *termini di prezzi* da tale regolamentazione del mercato in Germania». Infatti il cartello provocava un aumento dei prezzi «in tutti i nostri paesi». Il fatto di accennare ai vantaggi sotto il *profilo dei prezzi* e *non* sotto il *profilo dei quantitativi* rivela anche che l'aumento delle importazioni in

Germania prevedibile in condizioni normali e dovuto al rialzo dei prezzi operato dal cartello poteva essere evitato mediante intese bilaterali con i produttori di altri Stati membri.

(133) Quanto sopra esposto spiega altresì la disponibilità, espressamente dichiarata già molto prima della costituzione del cartello, di determinati produttori stranieri che esportavano da tempo in Germania, in caso di autorizzazione del cartello, ad accettare [1] una determinata quota di importazioni verso la Germania. Un'affermazione esplicita in tal senso è reperibile in una lettera del 24 ottobre 1978 del sig. Pittini (Ferriere Nord) al responsabile dell'epoca dell'associazione di categoria rete saldata, sig. Thomé. Nella lettera Pittini era partito da un volume del mercato di circa 1 100 000 t/anno. Le vendite di Pittini in Germania non avrebbero superato nel 1979 e nel 1980 le 45 000 -50 000 t. Non era tuttavia possibile pretendere da Ferriere Nord di suddividere tale quantitativo per dodici allo scopo di stabilire un quantitativo mensile.

In caso di variazione del volume ipotizzato del mercato, Pittini avrebbe aumentato o ridotto corrispondentemente le sue esportazioni nella Repubblica federale di Germania. Pittini scontava da tale iniziativa dei produttori tedeschi una «stabilizzazione del mercato» e chiedeva una copia dell'accordo (una volta autorizzato il cartello dal Bundeskartellamt) sottoscritto da tutti i produttori di rete tedeschi, nonché la ripartizione delle quote. L'associazione di categoria con lettera del 27 ottobre 1978 considerò la lettera di Pittini il primo passo di una cooperazione costruttiva.

Posteriormente all'autorizzazione del cartello per la crisi strutturale, l'associazione di categoria rete saldata con comunicazione del 28 luglio 1983 inviò all'agente dell'impresa italiana M + M, sig. G. Born, una documentazione relativa al cartello «nella speranza di farLe cosa utile per i suoi sforzi nel settore dei produttori italiani».

La Commissione si astiene dal trarre conclusioni circa la costituzione e applicazione di un'intesa in materia di quota tra produttori tedeschi e italiani in relazione al mercato tedesco.

(134) In ordine ai contatti e alle intese *successivi alla costituzione del cartello di crisi strutturale,* la Commissione dispone delle seguenti informazioni:

a) Contatti e intese franco-tedeschi

(135) I contatti e intese franco-tedeschi riguardano principalmente la reciproca penetrazione. Vi partecipano da parte tedesca quanto meno l'impresa BStG e da parte francese le imprese TU e Sotralentz.

(136) Il 7 giugno 1985 il sig. M. Müller, responsabile principale di Betonstahlgewebe GmbH e contemporaneamente, come già menzionato, presidente dell'associazione di categoria rete metallica nonché dirigente del cartello di crisi strutturale, incontrò a Düsseldorf il sig. C. Marie, dirigente di Tréfilunion (divisione rete saldata e presidente di Adets). Gli interessati hanno redatto una nota interna sul loro colloquio e se la sono probabilmente scambiata (la nota BStG è stata reperita presso Tréfilunion, insieme con la nota interna di Tréfilunion). Oggetto del colloquio fu, tra l'altro, lo sviluppo del consumo di rete saldata nei diversi Stati membri, in particolare in Germania e in Francia, nonché problemi di bilancia commerciale e di interpenetrazione tra i due paesi nel settore rete saldata.

(137) Nella nota interna del sig. Marie, datata 16 luglio 1985, si legge tra l'altro:

«Riepilogo dei nostri colloqui del 7 giugno a Düsseldorf

1. (. . .)

2. (. . .)

3. (. . .)

4. Come può BStG favorire la penetrazione in Germania dei produttori francesi sapendo che esistono differenze sensibili di regolamentazione e di controllo tra i due paesi?

5. Omologazione di Gelsenkirchen [2]:

   BStG cerca di ottenere tale omologazione, soprattutto per la rete speciale, sperando così di aumentare il consumo totale di rete elettrosaldata in Francia. La richiesta ha anche carattere politico a causa delle relazioni di BStG con Arbed Lussemburgo e Arbed Saarstahl.

6. "Accordo di cartello"

   Le conseguenze del cartello sono nocive per l'UEBL e la Francia. Uno studio di fattibilità ha concluso nel senso che era possibile fare ricorso contro tale intesa a Bruxelles.

   In effetti, l'accordo non ha ottenuto l'autorizzazione da Bruxelles, bensì è semplicemente stato oggetto di una comunicazione (punto 188 nella 13ª relazione della Commissione di Bruxelles, 1983).

[1] Una correlativa disponibilità dei produttori francesi in caso di un'intesa concernente la rete metallica sul mercato italiano è descritta supra al punto 34 nella parte VIII.

[2] N. B.: La produzione dello stabilimento Gelsenkirchen è commercializzata da BStG (vedi supra, punto 16).

7. Confronto dell'andamento delle importazioni dirette alla Francia.

8. Ripartizione del mercato della rete elettrosaldata in Francia.

Conclusioni

Nell'immediato e in attesa del prossimo incontro:

— BStG rinuncia al reclamo previsto per il prossimo incontro al vertice economico franco-tedesco;

— BStG non rilancia prima del nostro prossimo incontro la pratica "Gelsenkirchen";

— non viene presentato alcun ricorso a Bruxelles contro "l'accordo di cartello" in quanto BStG ritiene che muovere le acque a Bruxelles potrebbe soltanto ostacolare l'auspicata proroga di un anno del dispositivo citato;

— inoltre BStG contatterà gli altri produttori tedeschi per:

  — agevolare l'accesso in Germania ai produttori francesi sopprimendo taluni dispositivi e negoziare una percentuale di penetrazione;

  — tentare di ridurre l'azione di Moselstahl (via Stinnes) ed esaminare la possibilità di integrare Gelsenkirchen in un insieme RFG in attesa di determinare la quota da raggiungere sul mercato francese.

(. . .)

(. . .)

Per quanto mi riguarda ho tenuto fede agli impegni che abbiamo assunto: non intervenire a Bruxelles».

(138) Nella corrispondente nota interna del sig. M. Müller, datata 27 agosto 1985 si legge tra l'altro:

«Oggetto: Colloquio con il sig. Marie il 7 giugno 1985. Il sig. Marie fornisce notizie circa l'andamento delle forniture effettuate in Francia (. . .). Nel periodo 1982 - 1985 le percentuali delle importazioni sul consumo globale del mercato sono cresciute da un abbondante 6 % al 12,1 % nel 1984 e al 13 % nei primi quattro mesi del 1985. Di fronte a queste cifre il sig. Marie fa rimostranze circa le crescenti importazioni provenienti dalla Repubblica federale, tanto più che esse avrebbero un effetto negativo sui prêzzi. A suo parere il gruppo Mosel-Stinnes è il principale responsabile e i produttori francesi di rete (. . .) dovrebbero considerare attentamente se ricorrere alla Commissione europea (. . .).

Il mutamento di queste correnti di traffico transfrontaliero sarebbe anche una conseguenza del cartello di crisi strutturale esistente nella Repubblica federale di Germania, e l'esportazione sarebbe indirettamente sovvenzionata se le quote nel territorio nazionale non sono completamente raggiunte.

I produttori francesi dovrebbero anche considerare attentamente la possibilità di aumentare le loro forniture alla Repubblica federale o di riprenderle visto che finora l'unica impresa della zona di frontiera che ha effettuato consegne in Germania è la ditta Sotral».

Il sig. M. Müller indica anche nella sua nota di aver contestato vari punti delle rimostranze:

«— Le forniture del gruppo Mosel-Rass, anch'esso situato in una zona vicino al confine, a mia conoscenza sono inferiori a quelle di Sotral e le forniture di Arbed/St. Ingbert sono tradizionalmente *computate e controllate tramite Adets nelle quote del mercato interno francese.*

(. . .)

Le iniziative di BStG in Francia sono concentrate esclusivamente sul mercato della rete non standard e a nostro avviso sono proprio atte a mobilitare un potenziale di crescita per il mercato della rete dal settore del tondino e di conseguenza non dovrebbero certamente portare perturbazioni sul mercato della rete standard (a questo proposito il sig. Marie, facendo riferimento anche ad un colloquio con il sig. Thomé, sostiene una tesi diversa secondo la quale le forniture di rete su misura hanno sostituito prevalentemente la rete standard)».

Per quanto riguarda le conseguenze dell'accordo di cartello sulle esportazioni tedesche destinate alla Francia, cioè il loro aumento, apparentemente non sono state contestate dal sig. M. Müller. Nella sua nota si legge infine:

«A questo proposito il sig. Marie ha promesso di rinviare la presentazione del ricorso fino al prossimo incontro e da parte mia ho promesso di fornire nel prossimo colloquio informazioni più precise sull'incidenza effettiva delle forniture tedesche di rete e sulle eventuali possibilità di limitazione delle reciproche iniziative di penetrazione».

Inoltre il sig. M. Müller menziona il fatto che il sig. Marie ha suggerito alcune proposte e richieste per una collaborazione a lunga scadenza:

«1. (. . .)

2. Equilibrio delle forniture reciproche tra i due paesi espresse in tonnellaggi assoluti.

3. Per quanto riguarda la nostra domanda di omologazione per Gelsenkirchen, la decisione in pratica dipenderebbe in larga misura da detta collaborazione. Egli è disposto a dare il benestare per l'omologazione di Gelsenkir-

chen se in un primo momento per due o tre mesi, vale a dire fino al prossimo colloquio, rimane inutilizzata e BStG è disposta, dopo il rilascio dell'omologazione, a aderire ad Adets».

Il sig. M. Müller ha «accettato l'attesa di 2 - 3 mesi, non ha escluso l'adesione ad Adets e infine ha anche fatto capire di essere pure sorpreso dal raddoppio di pari entità della percentuale di importazioni nella Repubblica federale di Germania e di essere alquanto interessato ad un contenimento delle forniture reciproche (. . .)».

(139) Dalle note citate in primo luogo è manifesto che il cartello di crisi strutturale, con particolare riguardo per gli effetti sopra descritti (punto 127) delle clausole dell'articolo 5, paragrafo 1 e dell'articolo 7, paragrafo 2 fu uno dei punti centrali del colloquio tra il sig. Müller e il sig. Marie.

(140) Le concessioni reciproche cui si pervenne nell'incontro ebbero anche concreto riscontro nella realtà. La concertazione dei rispettivi comportamenti risulta anche dal fatto che né Tréfilunion, né gli altri produttori francesi hanno presentato ricorso presso la Commissione delle CE contro il cartello di crisi strutturale e le esportazioni di Gelsenkirchen di rete su misura destinate alla Francia non sono aumentate.

Inoltre dalle due note risulta che qualsiasi attività di esportazione futura doveva essere funzione di una determinata quota.

(141) Questo comportamento conferma anche lo stretto rapporto di sostituibilità tra rete standard e rete su misura. L'opinione contraria del sig. M. Müller, spiegabile con il fatto che era direttamente interessato, non è stata sufficiente per convincere il sig. Marie.

(142) Come del resto risulta dalla nota del sig. M. Müller, le esportazioni di Arbed/St. Ingbert destinate alla Francia erano già «tradizionalmente computate e controllate tramite Adets nelle quote del mercato interno francese» (vedi anche supra punti 22 - 77 relativi al mercato francese).

(143) Da entrambe le note risulta che i sigg. M. Müller e C. Marie hanno coinvolto nelle intese quanto meno le proprie imprese (BStG e TU). Di particolare importanza è tuttavia il fatto che in tale incontro venne discusso non solo delle attività di BStG e di TU, bensì anche delle esportazioni reciproche di altri produttori, aderenti alle due associazioni di categoria e cioè da parte tedesca del gruppo Moselstahl-Stinnes/Mosel-Rass e da parte francese dell'impresa Sotralentz. Ne risulta l'intenzione delle due imprese leading di coinvolgere negli accordi anche le altre imprese e dare ai medesimi una portata quanto più ampia possibile. Considerato il fatto che il sig. Müller e il sig. Marie erano contemporaneamente presidenti delle rispettive associazioni di categoria è lecito ipotizzare una implicazione delle associazioni negli accordi. Tuttavia la Commissione non considera tale circostanza come una prova conclusiva in merito.

(144) Per quanto riguarda le importazioni di *Sotralentz*, unico produttore francese che esportava verso la Germania, sono in possesso della Commissione i seguenti telex scambiati tra BStG e Sotralentz:

Il 24 ottobre 1985 BStG inviò a Sotralentz il telex sotto citato:

«Egregio sig. Jansen,

le consegne sul mercato della Repubblica federale sono state nel settembre 1985 di 99 000 t. Voglia comunicarmi le Sue forniture per il settembre 1985. Cordialmente Ruthotto».

Sotralentz rispose il 4 novembre 1985:

«Al sig. Ruthotto

Forniture settembre 1985 pari a 997 t

Forniture ottobre 1985 pari a 728 t

Cordialmente

H. Jansen, Fa Staku
Drulingen (Frankreich)»

Lo scambio d'informazioni, secondo le indicazioni del sig. M. Müller (BStG) ai servizi della Commissione nel corso degli accertamenti del 6 e del 7 novembre 1985, aveva luogo ogni mese.

(145) BStG e Sotralentz hanno tentato di giustificare tale corrispondenza con l'esistenza di un contratto di licenza di brevetto tra le loro due imprese, in base al quale Sotralentz produceva rete su misura in Francia secondo il brevetto BStG. La comunicazione dei quantitativi forniti da Sotralentz rappresentava semplicemente l'adempimento degli impegni di comunicazione e di pagamento che Sotralentz aveva assunto nel quadro del contratto citato.

Tuttavia tali affermazioni contrastano con i seguenti elementi:

a) gli obblighi di comunicazione di un licenziatario riguardano la sua produzione totale e non soltanto le forniture su un determinato mercato come nel presente caso;

b) oltre a chiedere le forniture di Sotralentz, BStG indica anche le consegne complessive sul mercato in Germania. Tale riferimento all'approvvigionamento del mercato non è giustificabile né spiegabile nel quadro di un contratto di licenza di brevetto. Secondo la Commissione l'unica spiegazione può essere l'esistenza di una disciplina delle quote;

c) il brevetto di BStG per la produzione di rete su misura era già da lungo tempo scaduto. Di conseguenza a quell'epoca non esisteva alcun obbligo di comunicazione e di pagamento da parte di Sotralentz nei confronti di BStG.

(146) Complessivamente è lecito constatare che in tale scambio di informazioni è manifesta non soltanto l'esistenza di una intesa in materia di quote tra Sotralentz e BStG, ma anche il desiderio di BStG di controllare nel modo più preciso le importazioni provenienti dalla Francia per poter così adeguare le forniture, se possibile, non su base annuale, *ma su base mensile* alle quote fissate. Tale modo di calcolo era anche quello adottato nel contratto di cartello (vedi supra, punto 127) ed è pure menzionato in riferimento alle importazioni provenienti dall'Italia nella lettera del 24 ottobre 1978 inviata da Ferriere Nord (Pittini) all'associazione di categoria tedesca (vedi supra, punto 133).

b) Contatti e intese Germania-Benelux

(147) Le intese Germania-Benelux comprendono una disciplina in materia di quote e di prezzi. La prima mirava a limitare e a regolamentare le importazioni di produttori Benelux in Germania. La seconda riguardava il rispetto sul mercato tedesco dei prezzi in vigore che dopo la costituzione del cartello di crisi strutturale erano considerevolmente cresciuti. Alle intese parteciparono da parte tedesca quanto meno l'impresa BStG e da parte Benelux le imprese TA (stabilimento Roermond), Boël/Trébos/TFE/FBC e Thibodraad. Le intese vanno prese in considerazione in connessione con le intese che interessavano il mercato del Benelux (vedi supra, punti 79-125).

(148) L'interesse di BStG di limitare e di disciplinare le importazioni straniere destinate alla Germania, per quanto riguarda le importazioni olandesi, è desumibile anche da due contratti di fornitura in possesso della Commissione stipulati tra BStG e Bouwstaal Roermond BV (successivamente Tréfilarbed Bouwstaal Roermond) e tra Arbed SA Afdeling Nederland datati rispettivamente 24 novembre 1976 e 22 marzo 1982 (l'ultimo corredato in allegato da un verbale sottoscritto di data identica). Col contratto citato BStG assume la distribuzione esclusiva in Germania di una determinata quantità annua di rete metallica saldata dello stabilimento di Roermond a prezzi da fissarsi in base a determinati criteri (accordo di distribuzione esclusiva). Bouwstaal Roermond e Arbed SA Afdeling Nederland si impegnano *per la durata di tali accordi a non esportare né direttamente né indirettamente nella Repubblica federale di Germania.* Questo impegno apparentemente non sempre venne rispettato e in una lettera del 26 settembre 1979 a Arbed SA Afdeling Nederland, BStG espresse il proprio rammarico per le esportazioni verso la Germania di cui non era al corrente avvenute in *violazione degli accordi presi* e «ad un prezzo notevolmente al di sotto del prezzo di mercato realizzabile».

(149) Nella replica alla comunicazione degli addebiti le imprese BStG e Tréfilarbed hanno affermato che nel caso dei contratti citati si trattava semplicemente di una *mera procedura interna di gruppo* in quanto Arbed deteneva il 25 % di BStG [le altre partecipazioni erano detenute da Thyssen Draht AG (34 %), Klöckner Draht GmbH (33,5 %) e Roesler Draht AG (7,499 %), vedi anche supra, punto 16]. In merito a tale asserzione vedi infra, parte II (Valutazione giuridica), punto 178.

(150) L'intenzione manifesta nel contratto di distribuzione esclusiva (contratto di fornitura), nonché nella lettera sopraccitata di pervenire ad un controllo delle importazioni va considerato anche in relazione con l'intesa globale in materia di prezzi e di restrizioni quantitative delle esportazioni belgo-olandesi destinate alla Germania la cui esistenza è desumibile dal telex sopraccitato (punto 92) del sig. M. Müller (BStG-associazione di categoria-cartello per la crisi strutturale) del 15 dicembre 1983 indirizzato a Thibodraad e riguardante lo sviluppo della penetrazione reciproca tra il Belgio, la Germania e i Paesi Bassi.

Nel telex il sig. Müller lamenta «l'aumento del commercio transfrontaliero dal Belgio verso la Germania, che va manifestamente attribuito al secondo produttore belga, considerando il preciso accordo con Boël». «A questo proposito non si tratta certamente di reimportazioni» spiega il sig. Müller. Infatti «se vi è stato qualche raro automezzo carico di prodotti reimportati, il fatto non si è più ripetuto».

Ne consegue che Boël/Trébos ha rispettato gli accordi sul contingentamento delle sue esportazioni verso la Germania.

BStG ha contestato tale conclusione affermando che Boël non aveva alcun interesse ad esportazioni in Germania in quanto detta impresa partecipava alla ripartizione delle quote del cartello per la crisi strutturale tramite la sua affiliata tedesca (Drahtwerk Ebersbach).

A confutazione di tale affermazione, va tuttavia osservato che la partecipazione della affiliata tedesca al cartello non doveva impedire a Boël di operare altre esportazioni dirette alla Germania. Al contrario: la quota della filiale era garantita dal contratto di cartello. Grazie ad altre esportazioni di Boël/Trébos in Germania tale quota al massimo sarebbe stata ridotta di qualche punto percentuale e la parte preponderante sarebbe stata sottratta agli altri produttori. L'interpretazione sostenuta da BStG della frase «preciso accordo con Boël» pertanto non regge.

(151) Inoltre risulta dal telex del sig. M. Müller che le reimportazioni dal Belgio verso la Germania sono state controllate con la massima precisione e infine sono cessate.

(152) Gli sforzi fatti da BStG e dall'associazione di categoria dopo la cessazione delle reimportazioni risultano evidenti anche in un successivo telex del 27 aprile 1984, che il sig. M. Müller inviò ai sigg. Rimbeaux (St. Ingbert) e Schürr (Tréfilarbed, telex in cui il sig. M. Müller si lamenta di reimportazioni in Germania, via Lussemburgo, di rete metallica saldata dallo stabilimento di St. Ingbert «e, per di più, ad un prezzo inferiore a quello minimo del cartello». Secondo il sig. Müller, tali reimportazioni violano gli «accordi chiari ed inequivocabili presi per parare a incidenti analoghi l'anno scorso». Il sig. Müller minaccia l'adozione dei provvedimenti del caso per eliminare tali operazioni di disturbo.

Questi provvedimenti includono sanzioni pecuniarie, come risulta dalla stessa lettera, con la quale il sig. M. Müller chiede comunicazione e inoltro delle sanzioni pecuniarie eventualmente pagate dalla ditta Socam per avere «erroneamente reimportato prodotti in Germania».

Nella replica alla comunicazione degli addebiti il sig. M. Müller (in qualità di responsabile di BStG) presenta la cessazione delle reimportazioni e la fissazione di penali come provvedimenti contro le esportazioni fittizie (al fine di ottenere la riscossione o evitare il pagamento delle penali stabilite nell'accordo di cartello di 80 DM/t, vedi supra, punto 127).

Di fronte a questa argomentazione la Commissione constata che le clausole, da essa impugnate, dell'articolo 5, paragrafo 2 e dell'articolo 7, paragrafo 1 del contratto di cartello (vedi supra, punti 127-130) avevano effettivamente un effetto sugli scambi tra Stati membri. Infatti i provvedimenti descritti costituiscono casi concreti di applicazione delle pratiche che falsano la concorrenza contenute nelle clausole citate. Del resto la menzione della ditta Socam chiarisce che le restrizioni pregiudicavano non solo gli aderenti al cartello (produttori), ma anche ditte commerciali indipendenti.

(153) Il «secondo produttore belga» menzionato nel telex del 15 dicembre 1983 del sig. M. Müller a Thibodraad (vedi precedenti punti 92 e 148) è TFE/FBC, cui veniva addebitato l'aumento delle importazioni in Germania.

È possibile che TFE/FBC in quel momento non avesse rispettato le intese globali prese in riferimento alle esportazioni verso la Repubblica federale di Germania. Da successivi documenti risulta tuttavia che TFE/FBC partecipò ad *intese sui prezzi* in relazione al mercato della Repubblica federale di Germania e che li rispettò. Trattasi in primo luogo del telex del sig. Peters a TU datato 11 gennaio 1984 concernente la riunione tenuta a Breda il 5 gennaio 1984 (vedi supra, punto 95). Nel telex si legge che i produttori belgi sostennero di fronte ai rappresentanti di BStG di rispettare i prezzi del mercato tedesco. I rappresentanti di BStG non contestarono l'asserzione dei due produttori belgi, mentre si ebbe una divergenza di opinioni circa il modo di calcolo delle quote.

Pertanto in un telex del 17 aprile 1985 della federazione tedesca del settore laminazione a Cockerill-Sambre (il cui oggetto era «forniture belghe di rete nella Repubblica federale di Germania) l'affiliata di CS, TFE, fu accusata di aver presentato offerte a prezzi pari a 770 DM/t, inferiori cioè al livello generale dei prezzi praticati nella Repubblica federale di Germania (810 DM/t). Si chiese a Cockerill-Sambre di «far rilevare alla affiliata TFE che i prezzi sul mercato tedesco stavano risalendo e di esercitare pressioni su di essa perché si attenesse ad una maggior disciplina dei prezzi». Da tale telex risulta evidente che per quanto riguarda il mercato tedesco esisteva un accordo sui prezzi noto anche ad alto livello, dato che venne discusso nell'ambito della «commissione internazionale della vergella».

TFE/FBC respinse l'accusa di aver praticato sul mercato della Repubblica federale tedesca prezzi inferiori a quelli stabiliti. Sul foglio del telex della federazione tedesca del settore laminazione, ritrovato presso FBC, si legge la parola «falso» scritta a mano.

Come inoltre risulta da una nota interna del 24 aprile 1985 del sig. Debelle (FBC) al sig. Wylemann (vicedirettore di FBC) relativa alla riunione dei produttori di rete saldata, tenutasi lo stesso giorno, il rappresentante tedesco, sig. Ruthotto, confermò nel corso della riunione stessa che *«entrambi i produttori belgi si attenevano scrupolosamente agli accordi sui prezzi stipulati presso BStG»*.

Inoltre il sig. Debelle indica:

> «D'altronde (il sig. Ruthotto) ha personalmente telefonato al sig. Libert (TFE/FBC) alle ore 16 per informarlo della posizione assunta in riunione ed ha confermato la sua soddisfazione per il rispetto dei prezzi in Germania. A titolo di informazione, questa notizia è dunque assolutamente contraddittoria rispetto al telex (del 14. 4. 1985) del sig. Huelsmann (TFE/FBC) che critica la politica dei prezzi di Fontaine affermando che noi vendiamo sempre al prezzo base di 770 DM».

(154) Se ne deduce che su iniziativa e con la partecipazione attiva di BStG furono raggiunte intese sui prezzi con i produttori del Benelux, intese che riguardavano il rispetto dei prezzi minimi fissati dal cartello ancora validi in Germania. La Commissione ritiene che queste intese con quelle relative alle quote siano state stipulate dopo la costituzione del cartello per la crisi strutturale (inizio giugno 1983). A tali intese parteci-

parono anche Boël (Trébos) e TFE/FBC, che vi si attennero; il promotore degli accordi, BStG, ne prese atto, cosa di cui TFE e FBC si dichiararono espressamente compiaciuti. È certo che TFE/FBC, contrariamente a Trébos/Boël si è conformato alle intese un po' più tardi, cioè dall'inizio del 1984.

(155) L'impresa produttrice olandese Thibodraad si attenne ai summenzionati *accordi* (punto 150) *sulla limitazione delle esportazioni verso la Germania,* come emerge da uno scambio di telex fra Thibodraad e certi rivenditori della Repubblica federale di Germania, che fra il marzo e il settembre 1985 avevano rivolto a Thibodraad varie offerte d'acquisto; questo telex dimostra che Thibodraad non era particolarmente interessato a rifornire la Repubblica federale di Germania.

Per evitare ordinativi indesiderati dalla Repubblica federale di Germania, Thibodraad richiese prezzi troppo elevati (*Fonte*: telex dell'8. 3. 1985 della ditta Kleiner a Thibodraad) oppure dichiarò che era impossibile provvedere alle forniture per insufficienza di capacità (*Fonte*: telex del 17. 7. 1985 di Thibodraad a GEFGS, del 20. 8. 1985 a Kalt D, del 10. 9. 1985 a Sid D e del 17. 9. 1985 a Kalt D). L'impossibilità di rifornire la Repubblica federale tedesca fu in parte motivata con un importante portafoglio di ordinativi nazionali (*Fonte*: telex del 26. 3. 1985 alla ditta K. Kleiner).

Il fatto che l'asserita insufficienza di capacità fosse pretestuosa è dimostrato da un ulteriore telex del 16 luglio 1985 ad un cliente inglese (CALOND G) nel quale Thibodraad replicò alla sua richiesta con un'offerta concreta. Il telex conferma che nel luglio-agosto 1985 le capacità di produzione erano sufficienti e quindi il vero motivo delle mancate forniture nella Repubblica federale di Germania deve essere attribuito all'esistenza di un accordo per tale mercato che limitava le esportazioni.

(156) L'esistenza di una intesa globale di *penetrazione reciproca* fra la Repubblica federale di Germania, il Belgio ed i Paesi Bassi risulta evidente dal summenzionato telex (punti 92 e 150) del sig. M. Müller (BStG) a Thibodraad. Una copia del telex è stata inviata da Thibodraad a Tréfilarbed Gentbrugge con la richiesta di prendere posizione, al fine di poter dare una risposta comune (Fonte: lettera di Thibodraad a Tréfilarbed Gentbrugge datata 16. 12. 1983).

Sebbene il telex sia indirizzato a Thibodraad, in esso viene deplorato solamente l'aumento delle esportazioni da parte di un solo produttore *belga,* (TFE/FBC) dal che si deduce che gli altri partecipanti al «circolo di Breda» hanno rispettato l'intesa.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

A. Articolo 85, paragrafo 1

(157) A norma dell'articolo 85, paragrafo 1 del trattato sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possono pregiudicare il commercio fra Stati membri e che abbiano per oggetto e per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune ed in particolare quelli consistenti nel fissare direttamente o indirettamente i prezzi di acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione, limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti o ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento.

(158) Gli accordi e/o pratiche concordate descritte nella parte I «Fatti» violano l'articolo 85, paragrafo 1 del trattato.

In particolare:

I. MERCATO FRANCESE

(159) Il primo complesso di intese stipulabili nel periodo 1981-1982 fra produttori Francesi da una parte e produttori italiani, tedeschi e belgi dall'altra che esportavano tradizionalmente verso la Francia ha come oggetto ed effetto la fissazione di quote per l'importazione verso la Francia. Questa limitazione quantitativa delle forniture estere sul mercato francese ha reso possibile la conclusione di un accordo in materia di prezzi e i prezzi particati sono stati fissati ad un livello più elevato, di molto superiore alla media dei prezzi negli altri Stati membri, senza che si verificasse l'aumento delle importazioni, che sarebbe invece da prevedersi in circostanze normali.

Tali accordi vanno quindi considerati un cartello in materia di quote e di prezzi che ha ristretto e falsato notevolmente il gioco della concorrenza tra i partecipanti ed ha pregiudicato sensibilmente il commercio tra gli Stati membri in quanto riguardava direttamente la regolamentazione dei flussi di scambio transfrontalieri.

Agli accordi del 1981-1982 hanno aderito le imprese francesi TU, SMN, CCG, STPS e Sotralentz, nonché almeno le imprese Ferriere Nord (Pittini), Martinelli e ILRO (Italia), TFE/FBC e Boël/Trébos (Belgio) e Tréfilarbed (Germania/Benelux).

(160) Il secondo complesso di accordi conclusi nel 1983-1984 tra produttori francesi e produttori italiani, tedeschi e belgi (vedi supra, punti da 51 a 76) ha del pari ristretto o falsato il gioco della concorrenza tra i partecipanti e pregiudicato sensibilmente il commercio tra Stati membri.

Riveste particolare importanza il «Protocole d'accord» dell'ottobre 1983 (vedi supra, punto 60 e seguenti) caratterizzato dalla sua completezza e da una regolamentazione completa e particolareggiata d'ogni possibile aspetto. Esso comprendeva quote, prezzi, modalità di applicazione, casi particolari, penalità contrattuali). Il «Protocole d'accord» ha avuto lo scopo e in gran parte anche l'effetto di eliminare completamente la concorrenza tra i partecipanti (vedi supra, punti 64 e seguenti).

A questo complesso di intese hanno aderito almeno le imprese francesi TU, SMN, CCG, STPS e Sotralentz e le associazioni di imprese francesi STA e Adets, nonché le seguenti imprese straniere: Ferriere Nord (Pittini), Martinelli e ILRO (Italia), TFE/FBC e Boël/Trébos (Belgio) e Tréfilarbed (Germania/Benelux).

(161) In questo contesto è particolarmente significativo lo scambio di informazioni indiretto effettuato nel quadro dell'attuazione di tale accordo dai membri di Adets (compreso l'importatore TA) relativamente a singole forniture sul mercato francese, scambio che venne coordinato da Adets (vedi supra, punto 64). La rilevazione e comunicazione di dati sulle vendite di singole imprese costituisce una pratica concordata ai sensi dei principi enunciati dalla Corte di giustizia nella sentenza pronunciata contro le imprese dell'industria saccarifera europea [1]. Nella settima relazione sulla politica di concorrenza (1977) punti 5-8, la Commissione ha espressamente recepito i principi enunciati dalla Corte. In base ad essi la comunicazione ai concorrenti dei dati relativi alle quantità vendute da singole imprese costituisce una limitazione e distorsione della concorrenza che, a causa della partecipazione di TA, era atta a pregiudicare il commercio tra Stati membri.

(162) Nella loro risposta alla comunicazione degli addebiti i rappresentanti dei produttori francesi hanno anzitutto fatto valere che gli accordi del 1981-1982 e del 1983-1984 si collocano nel quadro di una presumibile ristrutturazione dell'industria francese della rete saldata, comparabile alla ristrutturazione perseguita in Germania tramite il cartello di crisi strutturale.

In proposito va tuttavia eccepito che gli accordi del 1981-1982 e del 1983-1984 non contenevano clausole sulla ristrutturazione, sulla riduzione della capacità o su altre finalità del genere, quali sussistono nel cartello per la crisi strutturale in Germania.

Inoltre le imprese belghe partecipanti sostengono che per quanto riguarda le intese del 1983-1984 non esistono accordi scritti, firmati da TFE/FBC e Boël/Trébos, tra loro e i produttori francesi, né la loro esistenza sarebbe desumibile dal «protocole d'accord» dell'ottobre 1983.

La Commissione non ammette come valida tale argomentazione. L'esistenza di un'intesa non va comprovata solo mediante un documento scritto. Del resto i quantitativi consegnati effettivamente dalle imprese in questione nei primi nove mesi dal periodo di applicazione del «protocole d'accord» corrispondono approssimativamente ai dati contenuti nel «protocole d'accord».

Né è valido il riferimento fatto da alcune imprese non francesi alla trascurabile quota da esse detenuta sul mercato francese per contestare l'importanza del pregiudizio derivante al commercio fra Stati membri dal loro comportamento. Gli effetti della partecipazione agli accordi non vanno giudicati singolarmente per ciascuna delle imprese partecipanti, ma nel quadro più vasto degli accordi globali di tutti gli aderenti ai medesimi, comprendendo quindi anche gli accordi per gli altri mercati parziali (Benelux e Germania). Alla luce degli impegni assunti reciprocamente con produttori di questi mercati, acquista maggiore importanza il comportamento tenuto da un operatore relativamente piccolo.

Ne risulta che l'articolo 85 del trattato CEE è applicabile a tutte le imprese partecipanti qualora un accordo globale pregiudichi gli scambi tra Stati membri.

II. MERCATO DEL BENELUX

(163) Le intese sulla fissazione comune dei prezzi per i vari tipi di rete saldata, stipulate nel corso delle riunioni di Breda e Bunnik (vedi supra, punti 84-112), avevano lo scopo e in gran parte anche l'effetto di impedire o almeno restringere notevolmente il gioco della concorrenza tra i produttori partecipanti sul mercato del Benelux.

(164) Nel corso delle riunioni di Breda e Bunnik non sono state raggiunte intese sulla quote (proposte in questo senso sono state discusse, senza apparentemente giungere ad un accordo). Tuttavia, al fine di preparare la costituzione di un cartello in materia di quote le singole imprese hanno trasmesso a concorrenti statistiche specifiche; trattasi in particolare di statistiche sulle esportazioni comunicate da Tréfilunion a Boël/Trébos (vedi supra, punto 85). Anche questa pratica costituisce, in base a quanto esposto sopra (punto 161), una violazione dell'articolo 85 del trattato.

(165) Il fatto che le intese sui prezzi, stipulate nel corso delle suddette riunioni, non fossero vincolanti lascia la loro illiceità in riferimento al trattato. La regolarità delle riunioni ed il fatto che in occasione di ogni riunione

[1] Sentenza della Corte di giustizia del 16. 12. 1975, cause riunite 40, 48, 54-56, 111, 113 e 114/73, racc. 1975, pag. 1663, punti 173 e 174 della motivazione.

fossero stipulate nuove intese sui prezzi in base all'andamento del mercato evidenziano che i partecipanti erano in sostanza d'accordo per tenere il mercato costantemente sotto controllo. A tal fine, essi sostituirono al normale gioco della concorrenza una cooperazione continuativa e quasi istituzionalizzata.

(166) I prezzi concordati furono in gran parte applicati, come dimostra il fatto che nel corso della riunione successiva solo a determinati partecipanti venne mosso il rimprovero di non essersi attenuti ai prezzi convenuti.

L'importanza degli accordi non risulta sminuita dalla circostanza che, per ragioni congiunturali, non sempre si riuscì a realizzare i prezzi concordati. Questi ultimi, nondimeno, costituirono i prezzi obiettivo che tutte le parti si sforzavano di raggiungere. Pur essendo spesso inferiori ai prezzi obiettivo stabiliti, i prezzi effettivi erano sicuramente superiori ai prezzi che sarebbe stato possibile raggiungere in condizioni di concorrenza normale (vale a dire in mancanza di accordi).

(167) Per quanto riguarda la costituzione del cartello per la crisi strutturale in Germania, alla quale hanno fatto riferimento alcuni partecipanti (vedi supra, punto 112), va osservato che le riunioni sono iniziate il 26 agosto 1982 (vedi supra, punto 84), cioè molto prima della costituzione che avvenne agli inizi del giugno 1983 (vedi supra, punto 126). Il fatto che nel corso della prima riunione si sia parlato anche dell'intenzione di realizzare il cartello per la crisi strutturale in Germania, non giustifica in alcun caso le intese stipulate in materia di prezzi nella prospettiva di un pericolo futuro e incerto.

(168) La Commissione inoltre non reputa valido, come si è già sopra menzionato al punto 162 per il mercato francese, il riferimento fatto da alcuni produttori non Benelux (TU, BStG) all'esiguità della loro quota sul mercato del Benelux, per contestare l'importanza del pregiudizio agli scambi fra Stati membri dovuto al loro comportamento (vedi supra, punto 112).

Alle intese di Breda e Bunnik parteciparono quanto meno le seguenti imprese: Thibodraad, Tréfilarbed, Boël/Trébos, Frère Bourgeois Commercial (FBC), Van Merksteijn, ZND, Tréfilunion (TU) e, tra i produttori tedeschi, almeno BStG (per quanto riguarda BStG, vedi supra, punti 93 e 94).

(169) Il fatto che alcuni partecipanti non abbiano preso parte regolarmente o sin dall'inizio alle riunioni può essere considerato una circostanza attenuante nei loro confronti; al riguardo va però precisato che la mera assenza fisica ad una determinata riunione non significa necessariamente che l'assente non abbia aderito ai risultati della riunione stessa. Gli assenti venivano generalmente informati degli accordi conclusi nel corso delle varie riunioni (vedi ad esempio supra, punto 100).

(170) Gi accordi sui prezzi conclusi a Breda e Bunnik erano atti a pregiudicare gli scambi tra Stati membri, essendo i partecipanti imprese o gruppi di imprese di cinque Stati membri operanti sul mercato del Benelux.

(171) A questo proposito sono particolarmente significativi i contatti e le intese tra produttori del Benelux e TU («Circolo di Breda») da una parte e i produttori tedeschi (vedi supra, punti 91-96) dall'altra e soprattutto il fatto che, con telex inviato in data 15 dicembre 1983 a Thibodraad (vedi supra, punti 92 e seguenti), il sig. M. Müller promettesse di attenersi agli accordi sulle vendite in Olanda/Belgio, di «tenere a freno» o almeno «moderare» gli altri membri del «gruppo» tedesco («le imprese minori insofferenti alla disciplina») ed a fornire *dati sulle esportazioni* dei produttori tedeschi interessati in occasione della successiva riunione a Breda. L'intesa riguardante restrizioni quantitative delle esportazioni tedesche verso il Belgio e i Paesi Bassi *(intesa per l'attribuzione di quote),* la cui esistenza risulta chiaramente dal telex, e la *comunicazione di dati sulle esportazioni* di singoli produttori tedeschi al «gruppo» belga-olandese («circolo di Breda») costituiscono senza alcun dubbio un falsamento e una restrizione inequivocabile della concorrenza tra i partecipanti e sono atti a pregiudicare *sensibilmente* gli scambi tra Stati membri.

La Commissione ritiene che a questa intesa abbiano partecipato da parte tedesca almeno BStG e, da parte dei produttori del Benelux, tutte le imprese del Benelux del «circolo di Breda».

(172) Il «gentlemen's agreement» tra Tréfilarbed e Thibodraad da una parte e Van Merksteijn dall'altra, in base al quale quest'ultimo si impegnava a non produrre reti su misura e Tréfilarbed (a Gand e Roermond) e Thibodraad a non produrre reti standard (vedi supra, punto 116), va considerato una restrizione del gioco della concorrenza fra i partecipanti atta a pregiudicare il commercio tra Stati membri. Con esso ciascuna parte del «gentlemen's agreement» rinunciò infatti a produrre e a vendere il prodotto assegnato all'altra parte tramite la propria rete di distribuzione che si estendeva a più Stati membri e non era identica alla rete di distribuzione della controparte.

(173) Le intese bilaterali raggiunte tra Tréfilarbed e Thibodraad in seguito a contatti bilaterali (vedi supra, punti 117-124) costituiscono casi concreti di appli-

cazione dell'accordo di principio delle due imprese, accordo che prevedeva lo scambio di informazioni sulle quantità vendute allo scopo di conservare le rispettive quote di mercato, intense consultazioni in materia di ordinativi e offerte alla clientela, l'applicazione di prezzi uniformi e di un sistema unico di prezzi per vari tipi di prodotti. Questo accordo di principio costituiva il quadro nel quale venivano raggiunte le intese, concretamente comprovate, sui prezzi della *rete su misura* e della *rete prodotta su disegno* concretamente accertate.

Tali intese ebbero lo scopo e l'effetto di eliminare in ampia misura o comunque restringere notevolmente la concorrenza tra i partecipanti; essi erano inoltre atti a pregiudicare il commercio fra gli Stati membri, dato che entrambe le imprese realizzano un considerevole volume di esportazioni e Tréfilarbed aveva sedi in numerosi Stati membri.

III. MERCATO TEDESCO

(174) Il contratto di cartello, in particolare con le disposizioni del paragrafo 5, punto 2 e del paragrafo 7, punto 1, aveva l'effetto non solo di restringere la concorrenza tra i membri del cartello stesso nella Repubblica federale di Germania, ma anche di falsarla negli scambi intracomunitari, giacché portava a modifiche artificiali delle condizioni di vendita applicate dai produttori tedeschi sugli altri mercati europei e dai produttori esteri sul mercato tedesco (paragrafi da 127 a 130). In queste condizioni, il contratto di cartello era tale da pregiudicare il commercio tra gli Stati membri.

(175) Tali clausole ebbero inoltre lo scopo o almeno l'effetto che il cartello per la crisi strutturale venisse utilizzato come strumento per raggiungere intese bilaterali tra i produttori tedeschi da un lato e i produttori di altri Stati membri dall'altro. Infatti i rappresentanti dei produttori tedeschi (tra cui soprattutto BStG) potevano ormai presentarsi come rappresentanti dell'«associazione del cartello tedesco» (vedi supra, punto 130) nei contatti e nelle trattative e fare assegnamento sulla disciplina della maggior parte dei membri del cartello tedesco per la crisi strutturale (vedi ad esempio supra, punto 130), il che agevolava la realizzazione di intese globali di penetrazione reciproca, come era stato fatto notare anche dai rappresentanti più importanti dei produttori tedeschi (vedi supra punti 92 e 130).

Dette intese bilaterali di penetrazione reciproca erano dirette ad isolare il mercato tedesco o almeno ad impedire le importazioni non controllate, affinché non venissero compromessi gli obiettivi perseguiti con la costituzione del cartello (riduzione delle capacità, fissazione di quote di vendita e rialzo dei prezzi), come ha ammesso lo stesso rappresentante del cartello (vedi supra, punto 131).

In particolare:

(176) Le intese di penetrazione riceproca per gli scambi tra Germania e Francia raggiunte nel corso del colloquio tenutosi in data 7 giugno 1985 tra il sig. M. Müller (BStG, Fachverband Betonstahlmatten e cartello di crisi strutturale) ed il sig. Marie (Tréfilunion, Adets) (vedi supra, punti 135-143), intese che furono successivamente rispettate, costituiscono una restrizione della concorrenza tra i produttori tedeschi e francesi, atta a pregiudicare il commercio tra Stati membri.

(177) Anche l'intesa sull'attribuzione a Sotralentz di quote di esportazione per la Germania, la cui esistenza risulta dallo scambio di telex tra BStG e Sotralentz (vedi supra, punti 144-146), costituisce una restrizione della concorrenza tra la Sotralentz stessa e, almeno, la BStG, atta a pregiudicare il commercio tra gli Stati membri. Lo scambio di informazioni tra Sotralentz e BStG costituisce, quanto meno, una pratica concordata ai sensi della giurisprudenza della Corte di giustizia nella menzionata sentenza zucchero (punto 161), atta a pregiudicare il commercio tra Stati membri.

(178) Gli accordi di distribuzione esclusiva conclusi tra BStG e Bouwstaal Roermond (successivamente Tréfilarbed Roermond) e fra BStG e Arbed SA Afdeling Nederland, Roermond (vedi supra, punto 148), in base ai quali BStG divenne distributore esclusivo delle reti saldate prodotte da Roermond in Germania, costituiscono una restrizione della concorrenza tra due imprese concorrenti di due Stati membri diversi, atta a pregiudicare il commercio tra Stati membri. La Commissione non considera valido l'argomento della BStG e della TA, secondo cui nella fattispecie si trattava di una mera procedura interna di gruppo (vedi supra, punto 149). Una partecipazione del 25,001 % non determina di per sé, in presenza di partecipazioni ben più elevate di altri soci (Thyssen 34 % e Klöckner 33,5 %), un rapporto società madre-affiliata per effetto del quale qualunque accordo atto a restringere la concorrenza tra le imprese suddette sarebbe sottratto all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1 del trattato CEE.

(179) La concertazione esistente quanto meno tra BStG e Boël/Trébos sul volume delle esportazioni di quest'ultima in Germania *(intesa sulle quote)*, risultante dal telex del 15 dicembre 1983 inviato dal sig. Müller a Thibodraad (vedi supra, punto 150), costituisce una restrizione della concorrenza tra Boël/Trébos da una parte e i produttori tedeschi dall'altra, atta a pregiudicare il commercio tra Stati membri.

(180) Lo stesso va detto a proposito della concordata cessazione delle reimportazioni in Germania, via Lussemburgo, di reti saldate dello stabilimento St. Ingbert (vedi supra, punto 152) e delle reimportazioni dal Belgio in Germania, altresì risultanti dal telescritto sopra menzionato (vedi supra, punto 151).

(181) *Le intese sui prezzi* relativi al mercato tedesco, conclusi tra i due produttori belgi Boël/Trébos e TFE/FBC, da una parte, e almeno BStG dall'altra (vedi punti 152-154), costituiscono del pari una restrizione della concorrenza tra i partecipanti, atta a pregiudicare il commercio tra Stati membri.

(182) L'intero insieme delle intese esistenti quanto meno tra BStG, da parte tedesca, e i produttori belgo-olandesi (circolo di Breda) dall'altro, descritto nei punti 147-156, costituiva il quadro ed il contesto nel quale va valutato il comportamento delle imprese indicate in tali punti. Tale insieme di accordi limitativi della concorrenza ha ristretto e falsato sensibilmente la concorrenza tra produttori tedeschi e belgo-olandesi sul mercato tedesco e ha pregiudicato il commercio fra Stati membri.

(183) L'entità del pregiudizio per il commercio risulta chiaramente dal fatto che particamente tutti i produttori belgo-olandesi parteciparono *alle intese per la fissazione delle quote d'importazione e dei prezzi* sul mercato tedesco e che le intese stesse vennero basate sulla reciprocità, dal momento che anche da parte tedesca almeno il più grande produttore tedesco, cioè BStG (vedi supra, punti 93, 94 e 171), si era assunto impegni analoghi relativamente alle esportazioni verso il Belgio e l'Olanda.

B. Articolo 85, paragrafo 3

(184) A norme dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato, le disposizioni del paragrafo 1 del medesimo articolo possono essere dichiarate inapplicabili:

— a qualsiasi accordo o categoria di accordi fra imprese,

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

— a qualsiasi pratica concordata o categoria di pratiche concordate che contribuiscano a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur 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.

(185) Per poter beneficiare dell' esenzione a norma dell'articolo 85, paragrafo 3, i suddetti accordi, decisioni e pratiche vietati dall'articolo 85, paragrafo 1 devono venire in precedenza notificati alla Commissione in conformità dell'articolo 4, paragrafo 1 del regolamento n. 17, salvo che l'onere della notificazione venga meno in base all'articolo 4, paragrafo 2 del medesimo regolamento.

(186) Nel caso di specie gli accordi e/o le pratiche concordate non sono state notificate alla Commissione, né rientrano nel campo d'applicazione della deroga di cui all'articolo 4, paragrafo 2 del regolamento n. 17.

(187) Anche qualora fossero stati debitamente notificati, gli accordi e/o pratiche concordate non potrebbero beneficiare di un'esenzione a norma dell'articolo 85, paragrafo 3 in considerazione della gravità delle infrazioni di cui trattasi (regolamentazioni sui prezzi e/o sulle quote, protezione dei rispettivi mercati nazionali contro le importazioni, ripartizione del mercato) e del numero e dell'importanza dei partecipanti. Detti accordi hanno perciò eliminato potenzialmente o effettivamente la concorrenza per una notevole parte del prodotto in parola (rete elettrosaldata), contravvenendo ai principi basilari del mercato comune.

C. Regolamenti n. 67/67/CEE e (CEE) n. 1983/83

(188) A norma dei regolamenti n. 67/67/CEE del Consiglio [1], modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 3577/82 [2] e (CEE) n. 1983/83 della Commissione [3], gli accordi di distribuzione esclusiva sono esentati dall'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1 del trattato CEE alle condizioni stabilite dagli stessi regolamenti. In base all'articolo 7 del regolamento (CEE) n. 1983/83, agli accordi entrati in vigore prima del 1° luglio 1983 e che soddisfano le condizioni dell'esenzione previste dal regolamento n. 67/67/CEE continua ad applicarsi fino al 31 dicembre 1986 quest'ultimo regolamento.

(189) I contratti di distribuzione esclusiva stipulati tra BStG, da una parte, e Bouwstaal Roermond (in seguito Tréfilarbed Roermond) e Arbed SA Afdeling Nederland, dall'altra (vedi punti 148 e 178), non soddisfano alle condizioni del regolamento n. 67/67/CEE, almeno da quando esistono le intese di reciproca penetrazione per gli scambi tra Germania e Benelux. Da quel momento, tali accordi vanno considerati parte di un accordo globale di ripartizione del mercato al quale partecipano più di due imprese, il che esclude l'applicabilità del regolamento n. 67/67/CEE [in combinato disposto dell'articolo 1 e dell'articolo 8 del regolamento n. 67/67/CEE].

(1) GU n. L 57 del 25. 3. 1967, pag. 849/67.
(2) GU n. L 373 de 31. 12. 1982, pag. 58.
(3) GU n. L 173 del 30. 6. 1983, pag. 1.

D. Regolamenti (CEE) n. 2779/72, (CEE) n. 3604/82 e (CEE) n. 417/85

(190) I regolamenti (CEE) n. 2779/72 della Commissione [1] modificato da ultimo dai regolamenti (CEE) n. 2903/77 [2], (CEE) n. 3604/82 della Commissione [3] e (CEE) n. 417/85 della Commissione [4], prevedono un'esenzione di categoria per gli accordi di specializzazione che soddisfano alle condizioni da essi stabilite. A norma dell'articolo 7 dei regolamenti (CEE) n. 2779/72 e (CEE) n. 3604/82 e dell'articolo 9 del regolamento (CEE) n. 417/85, le disposizioni di questi regolamenti si applicano per analogia alle pratiche concordate.

(191) Il «gentlemen's agreement» tra Tréfilarbed e Thibodraad, da una parte, e Van Merksteijn, dall'altra, in base al quale Van Merksteijn si impegnava a non produrre reti su misura e Tréfilarbed (a Gand e Roermond) e Thibodraad a non produrre reti standard (vedi punti 116 e 170) non costituisce un accordo o una pratica concordata di specializzazione che può beneficiare di un'esenzione poiché il fatturato complessivo di tutte le imprese partecipanti, compreso il fatturato consolidato dei gruppi Arbed e Hoogovens (vedi articolo 4 del regolamento (CEE) n. 2779/72, articolo 4, paragrafo 3 e articolo 5 del regolamento (CEE) n. 3604/82 e articoli 6 e 7 del regolamento (CEE) n. 417/85) supera i massimali di 150, 300 e 500 milioni di ECU stabiliti dall'articolo 3 dei regolamenti rispettivamente in vigore durante il periodo di validità degli accordi.

E. Regolamento n. 17, articolo 15, paragrafo 2

(192) A norma dell'articolo 15, paragrafo 2 del regolamento n. 17, la Commissione può, mediante decisione, infliggere alle imprese ed alle associazioni di imprese ammende che variano da un minimo di 1 000 ECU ad un massimo di un milione, con facoltà di aumentare quest'ultimo importo fino al 10 % del volume di affari realizzato durante l'esercizio sociale precedente da ciascuna delle imprese che hanno partecipato all'infrazione, quando intenzionalmente o per negligenza abbiano violato le disposizioni dell'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.

(193) Tutte le imprese di cui alla parte I, lettera D (punto 11) della presente decisione hanno partecipato ad uno o più degli accordi e/o pratiche concordate descritti nella parte I, lettera H e nella parte II, lettera A; esse hanno quindi commesso un'infrazione all'articolo 85, paragrafo 1.

(194) Nell'industria europea delle reti saldate non sono mancate ristrutturazioni in parte considerevoli, connesse con la ristrutturazione generale della siderurgia che ha avuto luogo col sostegno della Commissione.

Tale circostanza solleva — in ordine all'applicazione delle regole di concorrenza del trattato alle imprese — la questione se a seguito di siffatte ristrutturazioni un'impresa esistente oggi possa essere considerata responsabile per la partecipazione della sua dante causa ad intese vietate.

La nozione di impresa ai sensi delle regole di concorrenza del trattato non corrisponde necessariamente alla nozione di persona giuridica ai sensi del diritto nazionale. Il termine «impresa» non è definito dal trattato ma può riferirsi a ogni ente che esercita attività commerciali e, nel caso di un grande gruppo industriale, può riferirsi, secondo le circostanze, ad una società capogruppo o ad una affiliata, oppure all'unità formata congiuntamente dalla società capogruppo e dalle affiliate.

Nel caso in cui un'impresa sia stata sottoposta ad una riorganizzazione o abbia cessato le sue attività nel settore delle reti saldate, occorre sostanzialmente:

i) identificare l'impresa che ha commesso l'infrazione;

ii) determinare se l'impresa nei suoi elementi essenziali esista ancora oppure sia stata liquidata.

Il problema dell'identità delle imprese deve essere risolto con riferimento al diritto comunitario e non sono determinanti le modifiche organizzative ai sensi dei diritti societari nazionali.

È pertanto irrilevante che un'impresa abbia venduto la sua attività nel settore delle reti saldate: non per questo l'acquirente diventa responsabile per la partecipazione del venditore all'intesa. Se l'impresa che ha commesso l'infrazione continua ad esistere essa rimane responsabile nonostante la cessione. Per contro, qualora l'impresa stessa che ha commesso l'infrazione sia rilevata da un altro produttore, la sua responsabilità può trasferirsi alla nuova unità o a quella risultante della fusione.

Non è necessario dimostrare che l'acquirente abbia proseguito o adottato personalmente il comportamento illecito; il fattore determinante è l'esistenza di una continuità economica e funzionale fra l'impresa originaria che ha commesso l'infrazione e quella con cui si è fusa.

Ancorché la nozione di impresa quale destinataria delle norme di concorrenza CEE non sia connessa col diritto delle società, a fini applicativi occorre sempre l'individuazione di un ente dotato di personalità

(1) GU n. L 292 del 29. 12. 1972, pag. 23.
(2) GU n. L 338 del 28. 12. 1977, pag. 14.
(3) GU n. L 376 del 31. 12. 1982, pag. 33.
(4) GU n. L 53 del 22. 2. 1985, pag. 1.

giuridica. Qualora la decisione non venisse destinata ad enti che hanno personalità giuridica potrebbero sorgere gravi difficoltà per la riscossione delle ammende a norma dell'articolo 192 del trattato. Nel caso dei grandi gruppi industriali è pertanto normale che destinataria di qualsivoglia decisione sia la finanziaria del gruppo o «centrale», anche se l'impresa stessa consta dell'unità formata dalla società madre e da tutte le sue affiliate.

(195) I principi sopra esposti determinano le seguenti conseguenze per alcune delle imprese partecipanti agli accordi:

a) la denominazione dell'impresa CCG è stata cambiata nel 1983 in Tecnor. La Tecnor, a sua volta, nel 1987 ha incorporato la Tréfilunion (Tréfilunion I) ed ha successivamente cambiato la sua denominazione in Tréfilunion (Tréfilunion II). Quindi Tréfilunion II è l'avente causa di Tréfilunion I, nonché di CCG e Tecnor;

b) SMN alla fine del 1° trimestre 1984 ha cessato le sue attività nel settore delle reti saldate, ma l'impresa continua a sussistere ed è quindi responsabile per le azioni compiute fino a tale data;

c) STPS è divenuta nel 1987 un'affiliata di Acor, a sua volta affiliata di Usinor-Sacilor (Holding). Dato che continua a sussistere come impresa indipendente, nonostante le modifiche dell'assetto proprietario, la STPS è considerata responsabile degli atti compiuti nel periodo in questione. Viceversa Acor che ha rilevato le attività nel settore rete saldata di Tréfilunion, non può essere considerata responsabile degli atti di Tréfilunion;

d) Tréfilarbed SA è stata mutata il 1° agosto 1984 in Tréfilarbed Luxembourg/Saarbrücken S.à.r.l. che è quindi l'avente causa di Tréfilarbed SA ed è considerata responsabile degli atti di quest'ultima, nonché degli atti da essa stessa compiuti dopo tale data. Ciò vale in particolare per la partecipazione alle intese riguardanti il mercato del Benelux, raggiunte nelle riunioni tenute a Breda e a Bunnik (vedi supra, punto 80 e seguenti), nonché per le intese tra Bouwstaal Roermond (in seguito Tréfilarbed Roermond e Arbed SA Afdeling Nederland) e BStG (vedi supra, punti 146 e 176). Gli atti di cui è considerata responsabile Tréfilarbed Luxembourg/Saarbrücken S.à.r.l. comprendono anche gli atti delle sue affiliate in Francia, Belgio e Paesi Bassi in quanto Tréfilarbed SA e Tréfilarbed Luxembourg/Saarbrücken va considerata un'unica impresa con le sue affiliate. Di conseguenza deve essere destinataria della decisione la Tréfilarbed Luxembourg/Saarbrücken;

e) FBC ha cambiato il 1° aprile 1986 la propria denominazione in Steelinter. La Steelinter viene pertanto considerata responsabile per gli atti di FBC nonché per gli atti dell'impresa TFE appartenente al medesimo gruppo (Cockerill-Sambre); infatti TFE è una semplice unità di produzione senza proprie attività commerciali e la sua produzione è stata commercializzata nel periodo in questione da FBC (vedi supra, punto 14, 1 e 2);

f) L'impresa NV Usines Gustave Boël, Afdeling Trébos, è una divisione priva di personalità giuridica della Società NV Usines Gustave Boël. La Commissione ritiene quindi opportuno destinare la decisione alla Società NV Gustave Boël cui appartiene la Afdeling Trébos;

g) Thibo Draad- en Bouwstaal Produkten BV, Beek e Donk (Thibodraad) il 1° gennaio 1987 è stata scissa in due società, anch'esse appartenenti al gruppo Hoogovens, e cioè Thibo Draad BV e Thibo Bouwstaal BV (vedi supra, punto 15, n. 2). Thibo Bouwstaal BV dopo la scissione ha assunto le attività relative al settore delle reti saldate ed ha altresì preso posizione, nel corso del procedimento sugli addebiti mossi dalla Commissione avverso l'impresa originaria Thibo Draad- en Bouwstaal Produkten BV. Di conseguenza Thibo Bouwstaal BV è da ritenersi avente causa di Thibo Draad- en Bouwstaal Produkten BV e viene considerata responsabile per i suoi atti.

(196) A norma del regolamento (CEE) n. 2988/74 del Consiglio [1], il potere della Commissione di comminare ammende o penalità di mora per le infrazioni del tipo descritto nella presente decisione si prescrive in cinque anni. La prescrizione decorre dal giorno in cui è stata commessa l'infrazione. Tuttavia, per quanto concerne le infrazioni permanenti o continuate, la prescrizione decorre dal giorno in cui è cessata l'infrazione.

A norma dell'articolo 2 dello stesso regolamento la prescrizione si interrompe con qualsiasi atto della Commissione volto all'accertamento o alla repressione dell'infrazione. Dopo ogni interruzione inizia un nuovo periodo di prescrizione.

Nel caso in esame la prescrizione è stata interrotta, relativamente a tutte le infrazioni commesse tra il 6 novembre 1980 e il 6 novembre 1985, dagli accertamenti svolti in data 6 novembre 1985 da funzionari della Commissione a norma dell'articolo 14, paragrafo 3 del regolamento n. 17.

L'infrazione di cui al punto 79 (intese in materia di prezzi) del 27 maggio 1980 venne ripetuta a partire dal

[1] GU n. L 319 del 29. 11. 1974, pag. 1.

26 agosto 1982 (inizio delle riunioni periodiche di Breda e Bunnik, vedi supra, punti 80 e seguenti). Di conseguenza la prescrizione non interviene per tale infrazione.

(197) I partecipanti alle intese rilevanti in questa sede hanno violato intenzionalmente l'articolo 85, paragrafo 1, come risulta dal fatto che la maggior parte di essi ha negato di aver avuto contatti con i concorrenti o ha taciuto il vero oggetto dei contatti stessi o il vero contenuto dei loro accordi. Molti documenti relativi a detti accordi sono stati classificati e trattati dalle imprese come «riservati»; non esistono resoconti ufficiali della maggior parte delle riunioni sebbene nel corso di queste ultime (ad esempio quelle di Breda e Bunnik) siano state raggiunte dettagliate intese sui prezzi.

La Commissione ha pertanto ottenuto la maggior parte delle prove avvalendosi dei poteri ad essa spettanti a norma dell'articolo 14, paragrafo 3 del regolamento n. 17.

(198) Per quanto riguarda la gravità e la durata delle infrazioni descritte, nelle loro diverse forme, nella parte II, lettera A, si deve notare che, pur essendo di durata e intensità differente, esse sono persistite per un lungo periodo che ha compreso almeno i cinque anni fino al novembre 1985, nel corso del quale venne tentato di impedire in vari modi uno degli obiettivi principali del trattato, cioè la creazione di un mercato comune, mediante interventi sul meccanismo dei prezzi, restrizioni della penetrazione reciproca dei mercati, restrizioni quantitative e ripartizione del mercato. Quasi tutti i maggiori produttori dei sei paesi fondatori della Comunità hanno partecipato alle intese, contribuendo così a renderle ancora più efficaci.

(199) Date tali circostanze, la Commissione ritiene che le infrazioni in questione costituiscano gravi violazioni da sanzionare con ammende. L'entità delle ammende è stata commisurata all'importanza economica del settore e delle infrazioni.

Quanto all'importanza economica delle infrazioni, essa è stata valutata alla luce del fatto che esse hanno influenzato direttamento o indirettamente i prezzi nei sei Stati membri interessati nel corso di tutto il periodo dal 1981 al 1985. Di conseguenza sarebbe giustificata, nel quadro di circostanze normali, l'irrogazione di ammende elevate.

(200) È stato tuttavia tenuto conto del fatto che la situazione della domanda e dell'offerta della rete saldata nel periodo di riferimento è profondamente mutata e in alcuni casi i prezzi e i quantitativi concordati dalle parti non sono stati rispettati. Entrambi questi fattori hanno attenuato in una certa misura gli effetti economici diretti delle infrazioni.

(201) Inoltre è stato tenuto conto del fatto che il prezzo della rete saldata dipende per il 75 % - 80 % dal prezzo della vergella (il prodotto semilavorato CECA) per il quale esistevano nel corso di tutto il periodo di riferimento quote di produzione introdotte d'ufficio dalla Commissione, nel quadro della sua politica intesa al superamento della crisi strutturale nell'industria siderurgica, in applicazione dell'articolo 58 del trattato CECA. Il settore della rete saldata era anch'esso colpito dal calo strutturale della domanda e dai problemi connessi con le eccedenze di capacità, problemi che si sovrapponevano nel periodo considerato alle fluttuazioni di breve periodo del mercato. Nel settore della rete metallica la redditività era in linea di massima insoddisfacente.

(202) Inoltre è stato altresì tenuto conto della correlazione tra la rete saldata e il tondino per il cemento armato. Il tondino per il cemento armato è un prodotto CECA anch'esso interessato dalle «misure anticrisi» della Commissione per l'industria siderurgica nel periodo di riferimento. Come esposto nella parte I A, punto 1, la rete saldata offre rispetto al tondino determinati vantaggi in termini di costo che giustificano un prezzo più elevato. Tuttavia la rete saldata non è un prodotto del tutto sostituibile al tondino per il cemento armato. Vi è dunque un limite economico per la differenza di prezzo che può esistere tra i due prodotti. Ciò riduce il margine di manovra per gli aumenti di prezzo che possono essere realizzati da un cartello dei prezzi nel settore in questione.

(203) Nel determinare le singole ammende la Commissione ha tenuto conto della misura e della durata della collaborazione delle imprese partecipanti, nonché della loro situazione finanziaria ed economica.

(204) La Commissione ha ammesso come circostanza attenuante il fatto che alcune delle imprese originariamente partecipanti alle intese vietate sono in seguito recedute dalle stesse e ne hanno quindi ridotto l'efficacia. Inoltre una delle imprese ha collaborato con la Commissione nel corso degli accertamenti.

(205) La Commissione ha anche tenuto conto della decisione delle autorità francesi del 4 settembre 1985, con la quale sono state inflitte ammende nei confronti di alcune delle imprese partecipanti per violazione, attraverso i medesimi atti della normativa francese in materia di concorrenza (articolo 50 del decreto n. 45-1483). Tali ammende sono ammontate a 1 520 000 FF per le imprese interessate. La decisione riguardava anzitutto le intese che interessavano il mercato francese stipulate nel 1981-1982 e 1983-1984. Oggetto della presente decisione sono le conseguenze generali di tali intese e in particolare il loro effetto sul commercio tra Stati membri. I funzionari della Com-

missione nel corso dei loro accertamenti hanno portato alla luce importanti mezzi di prova relativi a tali accordi, soprattutto per quanto riguarda la partecipazione di imprese di altri Stati membri. Nella determinazione dell'entità delle ammende da infliggere la Commissione ha tuttavia computato le ammende già inflitte dalle autorità francesi poiché le infrazioni accertate dalle autorità francesi erano state commesse nel quadro organizzativo di tali intese (vedi CGE, sentenza del 13 febbraio 1969, Walt Wilhelm e a. contro Bundeskartellamt, causa 14/68, Racc. 1969, pagg. 1,15).

(206) La Commissione ha altresì tenuto conto del fatto che il Bundeskartellamt ha autorizzato il 31 maggio 1983 la costituzione di un cartello per la crisi strutturale dei produttori di rete saldata tedeschi, cessato dopo una prima ed unica proroga nel giugno 1988. Alcune clausole dell'accordo di cartello sono state contestate dalla Commissione e tali clausole, a seguito di contatti fra la Commissione, il Bundeskartellamt e i responsabili del cartello per crisi strutturale, sono state modificate. L'esistenza di un cartello autorizzato ha indotto le parti di altri Stati membri a cercare di tutelarsi a loro volta. Tale stato di cose non giustifica le misure da esse illecitamente adottate, ma costituisce una circostanza attenuante. Viceversa tuttavia, l'utilizzazione di un cartello per isolare il mercato tedesco contro la concorrenza proveniente da altri Stati membri grazie a misure vietate dal diritto comunitario non può essere legittimata dall'esistenza di un'autorizzazione del Bundeskartellamt.

(207) Per quanto riguarda le tre associazioni STA, Adets e Fachverband Betonstahlmatten, la Commissione ritiene che le prove esistenti forniscano rilevanti punti d'appoggio circa la loro implicazione ad intese vietate dal trattato; tuttavia, data la circostanza che i dirigenti delle associazioni erano contemporaneamente dirigenti delle principali imprese partecipanti alle relative associazioni, la Commissione si astiene dal trarre conclusioni definitive sull'implicazione di tali associazioni alle intese. La Commissione constata che il ruolo principale nella formazione delle intese spettò alle imprese più importanti aderenti a tali associazioni. Le associazioni furono lo strumento di queste imprese aderenti per conferire alle intese maggior vigore e un effetto quanto più ampio possibile. Senza l'iniziativa e l'attiva collaborazione di dirigenti di tali imprese aderenti, che inoltre avevano posizioni direttive e svolgevano importanti funzioni nelle rispettive associazioni, le intese non sarebbero state possibili. Date le circostanze, la Commissione reputa equo infliggere le ammende maggiori a tali imprese dominanti, prescindendo dalle associazioni in questione.

(208) Alla luce delle osservazioni esposte nei punti 199-207 la Commissione reputa che la fissazione di ammende molto elevate non contribuirebbe alla realizzazione dei fini della Comunità. Essa ritiene pertanto adeguato determinare le ammende, alla stregua dell'ammontare precisato nell'articolo 3 della presente decisione, in un importo notevolmente inferiore a quello che sarebbe giustificato in circostanze normali.

F. Cessazione delle infrazioni

(209) A norma dell'articolo 3, paragrafo 1 del regolamento n. 17, la Commissione, quando constata un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 85, può obbligare le imprese interessate a porre fine all'infrazione constatata.

(210) Nel caso in esame molte intese sono rimaste in vigore fino all'inizio degli accertamenti, vale a dire fino al 6 novembre 1985. Si tratta in particolare delle riunioni tenute regolarmente a Breda e a Bunnik dai produttori operanti sul mercato del Benelux e delle intese per la penetrazione reciproca tra i vari mercati parziali. Non è certo se tutte le imprese partecipanti abbiano cessato tutte le infrazioni constatate nella parte II della presente decisione. Pertanto la Commissione ritiene necessario vietare espressamente tali intese sulla base dell'articolo 3, paragrafo 1 del regolamento n. 17. Deve inoltre essere vietato ai partecipanti di concludere in futuro accordi con effetti analoghi. Ai partecipanti deve poi essere vietata l'adozione di ogni altra misura che determini il comportamento sul mercato delle singole imprese.

In quanto alle clausole dei paragrafi 5, punto 2 e 7, punto 1 dell'accordo di cartello per la crisi strutturale dei produttori tedeschi di rete saldata del 22 dicembre 1982 (vedi i punti 127-129 e 174), esse sono state modificate in seguito dell'intervento della Commissione: il cartello è stato nel frattempo terminato. La Commissione si è limitata quindi ad illustrare, nel punto 174, l'incompatibilità di tali clausole con l'articolo 85, paragrafo 1 del trattato,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Le imprese Tréfilunion SA, Societé métallurgique de Normandie (SMN), CCG (Tecnor), Societé de treillis et panneaux soudés (STPS), Sotralentz SA Tréfilarbed SA ovvero Tréfilarbed Luxembourg/Saarbrücken S.à.r.l., Tréfileries de Fontaine l'Evêque, Frère Bourgeois Commerciale SA (ora Steelinter SA), NV Usines Gustave Boël, Afdeling Trébos, Thibo Draad-en Bouwstaalprodukten BV (ora Thibo Bouwstaal BV), Van Merksteijn Staalbouw BV, ZND Bouwstaal BV, Baustahlgewebe GmbH, ILRO SpA, Ferriere Nord SpA (Pittini) e G. B. Martinelli fu G. B. Metallurgica SpA hanno violato l'articolo 85, paragrafo 1, del trattato

partecipando nel periodo dal 27 maggio 1980 al 5 novembre 1985, in una o più occasioni, ad uno o più accordi e/o pratiche concordate consistenti nella fissazione di prezzi di vendita, nella limitazione delle vendite, nella ripartizione dei mercati, nonché in misure di applicazione di detti accordi e di controllo dei medesimi.

Articolo 2

Le imprese menzionate all'articolo 1, sempreché siano ancora operanti nel settore della rete saldata della CEE, sono tenute a cessare immediatamente le infrazioni accertate (qualora non lo abbiano già fatto) e ad astenersi in futuro per quanto riguarda le loro attività nel settore rete saldata da qualsiasi accordo e/o pratica concordata che abbia un oggetto o effetto identico o simile.

Articolo 3

A causa delle infrazioni di cui all'articolo 1, alle imprese qui di seguito elencate vengono inflitte le seguenti ammende:

1. Tréfilunion SA (TU): un'ammenda di 1 375 000 ECU;
2. Société métallurgique de Normandie (SMN): un'ammenda di 50 000 ECU;
3. Société des treillis et panneaux soudés (STPS): un'ammenda di 150 000 ECU;
4. Sotralentz SA: un'ammenda di 228 000 ECU;
5. Tréfilarbed Luxemburg-Saarbrücken S.à.r.l. — un'ammenda di 1 143 000 ECU;
6. Steelinter SA: un'ammenda di 315 000 ECU;
7. NV Usines Gustave Boël, Afdeling Trébos: un'ammenda di 550 000 ECU;
8. Thibo Bouwstaal BV: un'ammenda di 420 000 ECU;
9. Van Merksteijn Staalbouw BV: un'ammenda di 375 000 ECU;
10. ZND Bouwstaal BV: un'ammenda di 42 000 ECU;
11. Baustahlgewebe GmbH (BStG): un'ammenda di 4 500 000 ECU;
12. ILRO Spa: un'ammenda di 13 000 ECU;
13. Ferriere Nord SpA (Pittini): un'ammenda di 320 000 ECU;
14. G. B. Martinelli fu G. B. Metallurgica SpA: un'ammenda di 20 000 ECU.

Articolo 4

Le ammende di cui all'articolo 3 devono essere pagate entro tre mesi dalla data di notifica dalla presente decisione sul seguente conto:

N. 310-0933000-43
Banque Bruxelles Lambert
Agence européenne
Rond-Point Schuman 5
B-1040 Bruxelles

A decorrere dalla scadenza del termine sopra indicato l'ammenda produce interessi di diritto al tasso applicato dal Fondo europeo di cooperazione monetaria alle sue operazioni in ECU il primo giorno feriale del mese nel quale è adottata la presente decisione e maggiorato di tre punti e mezzo, cioè al 12,50 %. In caso di versamento nella moneta nazionale dello Stato membro in cui ha sede la banca indicata per il pagamento, la conversione avverrà al tasso del giorno precedente a quello del versamento.

Articolo 5

Le imprese destinatarie della presente decisione sono:

1. Tréfilunion SA,
   33 Place des Corolles, Tour Europe,
   F-92080 — Courbevoie La Défense 7;
2. Société métallurgique de Normandie,
   Route de Cabourg, BP 52,
   F-14125 Mondeville-Cedex;
3. Société des treillis et panneaux soudés,
   20, rue de Bonne Garde, BP 19,
   F-92390 Villeneuve — La Garenne;
4. Sotralentz SA,
   24 rue du Professeur Froehlich,
   F-67320 Drulingen;
5. Tréfilarbed Luxembourg-Saarbrücken/S.àr.l.,
   16 a, Avenue de la Liberté,
   L-2339 Luxembourg;
6. Steelinter SA,
   rue de l'usine, 1,
   B-6090 Couillet;
7. NV Usines Gustave Boël,
   21, rue Ducale,
   B-1000 Bruxelles;
8. Thibo Bouwstaal BV,
   Julianstraat 1,
   NL-5741 EP, Beek en Donk;
9. Van Merksteijn Staalbouw BV,
   Kanaalstraat O.Z.8.,
   NL-8102 Raalte;

10. ZND Bouwstaal BV,
J. K. Kennedylaan 22,
NL-5555 XD Valkenswaard;

11. Baustahlgewebe GmbH,
Burggrafenstrasse 5,
D-4000 Düsseldorf 11;

12. ILRO SpA,
Via G. B. Vico 8,
I-22053 Lecco-Pescarenico;

13. Ferriere Nord SpA (Pittini),
I-33010 Isoppo (UD),
frazione Rivoli;

14. G. B. Martinelli fu G. B. Metallurgica SpA,
Via Breda 152,
Milano, Italia.

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

Fatto a Bruxelles, il 2 agosto 1989.

Per la Commissione
Leon BRITTAN
Vicepresidente