SENTENZA DELLA CORTE
DEL 26 NOVEMBRE 1975 [1]

Groupement des fabricants de papiers peints de Belgique ed altri contro Commissione delle Comunità europee

Causa 73-74

Massime

1. *Concorrenza — Intesa — Listino prezzi — Fissazione — Divieto*
   (Trattato CEE, art. 85, n. 1)

2. *Concorrenza — Intesa — Limitazione nel territorio di un solo Stato membro — Pregiudizio per gli scambi fra Stati membri — Criteri*
   (Trattato CEE, art. 85)

3. *Atti di un'istituzione — Decisioni che rientrano nelle prassi — Motivazione sommaria o esauriente*
   (Trattato CEE, art. 190)

1. Un regime di prezzi di listino che sia frutto di un'intesa e che implichi il divieto di offrire al pubblico degli sconti su detti prezzi ricade sotto il divieto di cui all'art. 85, n. 1, del trattato CEE.
2. L'intesa avente ad oggetto la distribuzione dei prodotti in un solo Stato membro, può pregiudicare gli scambi fra Stati membri. Un'intesa che abbracci l'intero territorio di uno Stato membro ha, per natura, l'effetto di rinforzare le scompartimentazioni nazionali, e di conseguenza ostacola la compenetrazione economica voluta dal trattato ed altresì protegge i prodotti nazionali. In proposito, vanno accertati i mezzi di cui dispongono i membri di un'intesa per garantirsi la fedeltà della clientela, e nel contempo l'importanza relativa dell'intesa nel mercato di cui trattasi ed il contesto economico in cui l'intesa s'inserisce.
3. Benché il provvedimento che rientri nell'ambito di una prassi costante in materia di decisioni possa essere sommariamente motivato, in particolare con un richiamo a tale prassi, la Commissione è tenuta a motivare esaurientemente il provvedimento che vada notevolmente oltre le decisioni precedenti.

Nella causa 73-74

GROUPEMENT DES FABRICANTS DE PAPIERS PEINTS DE BELGIQUE, con sede in Bruxelles,

1 — Lingua processuale: il francese.

S.C. USINES PETERS-LACROIX SA, con sede in Bruxelles,

LES PAPETERIES GENVAL SA, con sede in Genval,

ETABLISSEMENTS VANDERBORGHT FRÈRES SA, con sede in Bruxelles,

PAPIERS PEINTS BREPOLS SA, con sede in Turnhout,

tutte con l'avvocato Marcel Grégoire, del foro di Bruxelles (l'ultima inoltre con l'avvocato Guy Schrans, del foro di Gand), e con domicilio eletto in Lussemburgo, presso l'avvocato Tony Biever, 83, boulevard Grande-Duchesse Charlotte,

ricorrenti,

contro

COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE, rappresentata dai suoi consiglieri giuridici signori Jean-Pierre Dubois e Dieter Oldekop, e con domicilio eletto in Lussemburgo, presso il proprio consigliere giuridico, signor Mario Cervino, Bâtiment CFL, place de la Gare,

convenuta,

e

DITTA JEAN-MARIE PEX, rappresentata dall'avvocato Louis Van Bunnen, del foro di Bruxelles, e con domicilio eletto in Lussemburgo, presso l'avvocato Paul Beghin, 9, avenue de la Gare,

interveniente,

causa avente ad oggetto l'annullamento della decisione della Commissione 23 luglio 1974 relativa ad una procedura ai sensi dell'art. 85 del trattato CEE,

LA CORTE,

composta dai signori: R. Lecourt, presidente; H. Kutscher, presidente di sezione; A. M. Donner, P. Pescatore, M. Sørensen, A. J. Mackenzie Stuart e A. O'Keeffe, giudici;

avvocato generale: A. Trabucchi,
cancelliere: A. Van Houtte,

ha pronunziato la seguente

SENTENZA

In fatto

I fatti della causa e gli argomenti svolti dalle parti nella fase scritta del procedimento si possono riassumere come segue:

I — Gli antefatti

Nel 1922, cinque imprese belghe, produttrici ed importatrici di carta da parati costituivano il Groupement de papiers peints de Belgique (in prosieguo: il Gruppo), associazione di fatto, senza statuto, con sede in Bruxelles. Il Gruppo, in origine, era composto dalle quattro imprese ricorrenti e dall'impresa Rath e Doodeheefver, che nel 1963 ne usciva.

A termini del suo regolamento interno, il Gruppo si prefigge lo scopo «di studiare e risolvere tutti i problemi connessi con l'attività dei suoi membri». I membri del Gruppo cooperano all'elaborazione di un tariffario dei prezzi di vendita rispondenti alle caratteristiche tecniche delle carte da parati da loro prodotte (peso della carta e colore). Essi si impegnano ad applicare le condizioni generali di vendita del Gruppo. Le carte da parati sono poste in vendita dal Gruppo a prezzi fissi comuni. Esso fissa altresì il listino dei prezzi per la rivendita delle sue carte. Tali prezzi sono attualmente vuoi prezzi imposti alla rivendita (come sostiene la Commissione), vuoi prezzi indicativi con divieto di *offrire al pubblico* sconti (come sostiene il Gruppo). Il Gruppo assegna un premio di cooperazione, il cui ammontare è fissato in base al volume degli acquisti annuali effettuati dalla clientela presso il complesso dei produttori, membri del Gruppo stesso. Ad avviso di quest'ultimo, il sistema dei premi di cooperazione è stato, o sarà modificato onde poter comprendere gli acquisti effettuati presso altri produttori nell'ambito della CEE.

Il 30 ottobre 1962, a norma dell'art. 5, n. 1, del regolamento del Consiglio 6 febbraio 1962, n. 17 (GU 1962, pag. 204), il Gruppo notificava alla Commissione, a mezzo dell'apposito formulario, la sussistenza di un accordo tra i suoi membri, relativo alla produzione e alla distribuzione delle carte da parati. Alla rubrica „Dati relativi al contenuto dell'accordo . . .» accanto alla menzione «nell'ipotesi in cui il contenuto abbia costituito l'oggetto di un atto scritto, produrre in allegato copia del testo completo», il Gruppo, per tutta risposta, apponeva un trattino. Accanto alla menzione, invece, «nell'ipotesi in cui il contenuto non abbia costituito o solo in maniera incompleta l'oggetto di un atto scritto, esporre il suddetto contenuto qui accanto», il Gruppo scriveva:

— determinazione dei criteri di qualità
— fissazione dei prezzi, sconti e ristorni tanto alla vendita quanto alla rivendita
— pubblicità collettiva.

Sotto la rubrica II 3): «Fornire comunque le indicazioni suppletive qui di seguito: f) provvedimenti atti ad essere adottati avverso le imprese partecipanti (clausole penali, esclusioni, cessazione delle forniture, ecc.)», il Gruppo scriveva: «esclusione».

Sotto la rubrica: «Mezzi contemplati per perseguire gli obiettivi dell'accordo» ed accanto alla menzione «rispetto di determinati prezzi d'acquisto o di vendita o di altre condizioni di mercato», il Gruppo scriveva:

«l'osservanza dei prezzi di vendita di cui ai tariffari, dei ristorni collettivi e delle condizioni generali di vendita».

Il Gruppo non allegava alla notifica né le condizioni generali di vendita, né le circolari destinate alla clientela.

A seguito della sentenza della Corte di Bruxelles 16 maggio 1963 (nella causa tra Rath e Doodeheefver e gli attuali membri del Gruppo) con la quale il Gruppo veniva condannato per violazione del diritto belga in materia di concorrenza, la Commissione, con lettera 26 novembre 1968, chiedeva informazioni ai membri del Gruppo. Essa chiedeva tra l'altro copia di alcuni documenti del Gruppo.

Per quanto riguarda le relazioni tra il Gruppo e la clientela, la Commissione poneva le seguenti domande:

1) «Considerando a titolo d'esempio l'obbligo di autorizzazione preventiva, esso comporta per le esportazioni della clientela belga divieti, ostacoli o maggiori difficoltà?
2) È impedito ai clienti stranieri di riesportare in altri Paesi, di reimportare nel Belgio?»

La risposta era negativa.

Alla domanda:

«I vostri clienti sono tenuti ad osservare i vostri prezzi di rivendita nel Belgio?»

il Gruppo rispondeva in senso affermativo.

Per quanto concerne infine la domanda:

«I vostri clienti sono tenuti ad osservare i vostri prezzi di rivendita all'esportazione?»

La risposta era negativa.

Il 25 settembre 1972, la Interessengemeinschaft der deutschen Tapetenfabrikanten, presentava un reclamo alla Commissione in merito al sistema di cumulo delle basi di sconto praticato dal Gruppo, per il fatto che quest'ultimo rendeva più difficili le esportazioni dalla Germania federale nel mercato belga. Il Gruppo, in seguito al reclamo, prometteva d'includere le esportazioni tedesche nel Belgio nel calcolo dei premi di cooperazione.

D'altra parte, il 22 novembre 1972, veniva registrato un reclamo del signor Pex, titolare di una ditta di verniciatura e di posa della carta da parati, che, a partire dal luglio 1971, aveva passato vari ordini di carta da parati alla ditta Brepols, per consegna all'impresa G.B. Super Bazars. Orbene quest'ultima, che pratica una politica di prezzi di liquidazione, offriva al pubblico degli sconti sui prezzi di rivendita del Gruppo.

A seguito della messa in vendita delle carte da parati nei supermercati G.B., la ditta Brepols, in data 4 ottobre 1971, inviava alla propria clientela una circolare del seguente tenore:

«Nel corso dell'ultima settimana, siete stati informati che carte da parati facenti parte della nostra collezione 1970/71 ... sono state offerte e vendute, a nostra insaputa, in una catena di grandi magazzini a prezzi inferiori del 10-15 % rispetto al listino ufficiale.

Ci è stato possibile accertare rapidamente che queste carte da parati provenivano da uno stock di un grossista nostro cliente, il quale aveva preso accordi con questa catena di grandi magazzini.

Dato che siffatti metodi rischiano di ledere gravemente gli interessi dei nostri abituali distributori, nel novero dei quali noi vi consideriamo, abbiamo reagito sospendendo qualsiasi fornitura al grossista responsabile».

La Brepols continuava cionondimeno a rifornire la Pex fino al marzo 1972.

Da parte sua, il Gruppo indirizzava il 29 ottobre 1971 a tutta la clientela una circolare, firmata da tutte le ricorrenti, in cui si diceva:

«Nelle attuali circostanze, riteniamo necessario attirare la vostra attenzione sulle «condizioni generali di vendita», in particolare sulla rigida osservanza dei tre punti seguenti:

Con il solo fatto di passare l'ordine, il cliente s'impegna a rispettare tutti gli obblighi di cui alle condizioni generali di vendita e si rende responsabile delle conseguenze di eventuali infrazioni ...

Esclusivamente i prezzi di vendita indicati nei listini possono venir offerti al pubblico a prescindere dalla maniera in cui ciò viene effettuato, a mo' d'esempio affissi in vetrina o menzionati nella pubblicità o nei listini delle collezioni. Ogni prezzo indicato, dev'essere il prezzo praticato al pubblico, senza indicazione d'un prezzo inferiore o di un coefficiente di sconto, nemmeno per i saldi.

Rivendita ad un altro commerciante:

L'acquirente può rivendere gli articoli del Gruppo ad altri commercianti od intermediari a condizione: ch'essi accettino formalmente le presenti condizioni generali e garantiscano di fronte al Gruppo ed ai suoi membri gli obblighi che ne derivano. Che nei suoi confronti, il Gruppo o si suoi membri non abbiano deciso la soppressione del premio di cooperazione.

Il prezzo di rivendita non può mai risultare inferiore al prezzo che l'acquirente dovrebbe versare se ottenesse la stessa fornitura direttamente dal produttore membro del Gruppo.

Tali condizioni implicano l'obbligo automatico per l'acquirente di seconda mano di rispettare anch'egli le condizioni generali di vendita del Gruppo».

Successivamente i membri del Gruppo, fatta eccezione per la Vanderborght Frères, rifiutavano di vendere carte da parati alla Pex per il fatto che essa aveva violato le loro condizioni generali di vendita. La Pex non si è mai rivolta per ordinativi alla Vanderborght Frères.

Per questi motivi, la Pex presentava reclamo alla Commissione in merito all'asserito rifiuto collettivo da parte dei membri del Gruppo di rifornirla di carta da parati.

A seguito di uno scambio di note tra il Gruppo e la Commissione, quest'ultima, in data 14 giugno 1973, promuoveva il procedimento ex art. 3 del regolamento n. 17.

Essa procedeva alla disamina della conformità con l'art. 85 del trattato CEE dei testi, accordi e decisioni seguenti:

- Regolamento interno del Gruppo, del luglio 1971,
- Circolare 619 relativa alla stagione 1971-1973, (condizioni generali di vendita),
- Circolare 620 diretta ai clienti principali,
- Circolare 617 C (prix de carte),
- Circolare 617 V (prix de voyage),
- Decisione di boicottare in comune, il commerciante di carte da parati Pex e l'impresa International Décor, con sede in Bruxelles,
- La pratica concordata della società anonima Rath e Doodeheefver, decisa in funzione di tali accordi e decisioni.

Il 26 ottobre 1973, la Commissione, a norma dell'art. 2, n. 1, del regolamento della Commissione 25 luglio 1963, n. 99, relativo alle audizioni contemplate dall'art. 19, nn. 1 e 2, del regolamento del Consiglio n. 17 (GU 1963, pag. 2268), comunicava al Gruppo gli addebiti mossi contro di esso.

Il Gruppo presentava le sue osservazioni alla Commissione con nota 10 dicembre 1973.

Il 18 dicembre 1973, conformemente all'art. 19, n. 1, del regolamento n. 17 ed agli artt. 7 e segg. del regolamento n. 99, la Commissione dava modo al Gruppo di manifestare il proprio punto di vista relativamente agli addebiti contestatigli.

A seguito dell'audizione del 18 dicembre 1973, le ricorrenti, in data 24 aprile 1974,

sottoponevano alla Commissione una nuova formula di accordo. In particolare, esse si dichiaravano disposte a rinunciare a qualsiasi imposizione nel settore dei prezzi.

Il 25 luglio 1974, la Commissione inviava al Gruppo un telex con cui l'informava di aver adottato una decisione a carico del Gruppo stesso e dei suoi membri e che il provvedimento sarebbe stato loro immediatamente notificato.

In pari data la Commissione teneva una conferenza stampa, nel corso della quale esponeva la parte essenziale della propria decisione.

La decisione impugnata, recante la data del 23 luglio 1974 (GU 1974, n. L 237, pag. 3), veniva notificata al Gruppo il 29 luglio 1974. In essa la Commissione:

1. constatava che il regolamento del «Groupements des fabricants de papiers peints de Belgique», del luglio 1971, le circolari 619, 620, 617 C e 617 V, e la decisione di non fornire carte da parati al commerciante Pex ed all'impresa International Décor, erano incompatibili con l'art. 85, n. 1, del trattato CEE;
2. respingeva la domanda d'esecuzione ai sensi dell'art. 85, n. 3, presentata dal Gruppo per le normative e le decisioni di cui sopra;
3. ingiungeva al Gruppo di porre immediatamente termine alle infrazioni accertate;
4. infliggeva, in considerazione del boicottaggio collettivo, le ammende seguenti:
   — alla «S.C. Usines Peter-Lacroix S.A.» 6 750 000 FB
   — alle «Papeteries de Genval SA» 6 000 000 FB
   — alla «Etablissement Vanderborght Frères SA» 1 800 000 FB
   — alla «Papiers peints Brepols SA» 3 375 000 FB.

II — Il procedimento

La domanda introduttiva del giudizio avverso la decisione della Commissione 23 luglio 1974 è stata registrata nella cancelleria della Corte il 30 settembre 1974.

Con domanda depositata in cancelleria il 3 febbraio 1975, la ditta Jean-Marie Pex e la SA G.B.-INNO-B.M., hanno chiesto d'intervenire nel procedimento a sostegno della convenuta.

Su relazione del giudice relatore, sentito l'avvocato generale, la Corte, con ordinanza 21 febbraio 1975, ha ammesso l'intervento.

Con memoria depositata in cancelleria il 1° aprile 1975, la società anonima G.B.-INNO-B.M., ha dichiarato di rinunziare all'intervento.

Con memoria depositata in cancelleria in pari data, la ditta Jean-Marie Pex, ha presentato osservazioni a sostegno della Commissione.

Su relazione del giudice relatore, sentito l'avvocato generale, la Corte ha preso atto della rinunzia all'intervento da parte della SA G.B.-INNO-B.M.

Su relazione del giudice relatore, sentito l'avvocato generale, la Corte ha deciso di passare alla fase orale senza procedere ad istruttoria.

III — Le conclusioni delle parti

Nella domanda introduttiva del giudizio, le ricorrenti concludono che la Corte voglia:

— dichiarare il ricorso ricevibile ed accoglierlo nel merito;
— di conseguenza, annullare la decisione 23 luglio 1974 (COM(74)1159 parte finale) adottata a conclusione d'un procedimento instaurato ai sensi dell'art. 85 del trattato CEE (IV/426 — Papiers peints de Belgique);
— o almeno annullare la predetta decisione nella parte in cui
  a) dichiara in contrasto con l'art. 85 del trattato il divieto di effettuare ribassi sui prezzi di vendita, la

creazione di un sistema di categorie di qualità e l'azione pubblicitaria collettiva;
b) infligge ammende;
— condannare la convenuta a rimborsare a ciascuna delle ricorrenti, salvo la prima, tutte le somme che siano state versate a titolo d'ammenda, in esecuzione della predetta decisione, più gli interessi;
— condannare la convenuta alla spese del giudizio.

Nel controricorso la convenuta conclude che la Corte voglia:
— respingere il ricorso quanto alla domanda principale;
— dichiarare il ricorso irricevibile quanto alle istanze sussidiarie;
— porre le spese a carico delle ricorrenti.

Nella replica la Brepols conclude inoltre che la Corte voglia:
— perlomeno annullare l'art. 3 della decisione 23 luglio 1974, relativa ad un procedimento ex art. 85 del trattato CEE.

La ditta Pex conclude che la Corte voglia:
— respingere il ricorso nella parte in cui è diretto a far dichiarare dalla Corte che il rifiuto di fornitura da parte dell'U.P.L., Genval e Brepols era lecito e che le ammende inflitte non erano quindi giustificate;
— condannare le controparti alle spese dell'intervento.

In risposta all'interveniente la Brepols conclude che la Corte voglia:
— respingere l'intervento della ditta Pex;
— condannare la convenuta e la interveniente alle spese del giudizio.

A — Mezzi diretti all'annullamento dell'intera decisione

Primo mezzo: difetto di motivazione

Le *ricorrenti* sostengono che la decisione non risponde all'argomentazione fatta valere dal Gruppo.

Dato che il controllo giurisdizionale si esercita in primo luogo sulla motivazione delle decisioni rispetto alla valutazioni economiche della Commissione, queste ultime devono precisare tutti i fatti e le considerazioni sulle quali si basano.

Nel controricorso, la *Commissione* ribatte che essa non è tenuta a porre in discussione tutti i punti di fatto o di diritto sui quali si basa la condanna delle ricorrenti: cfr. causa 41-69, *ACF Chemiefarma c. Commissione* (Racc. 1970, pag. 661). È soltanto allo stadio del ricorso giurisdizionale che la Commissione è tenuta a giustificare la propria decisione confutando gli argomenti svolti dalle ricorrenti nelle loro memorie (cfr. conclusioni di Mayras nella causa Cementhandelaren (Racc. 1972, pag. 1003).

Secondo mezzo: mancanza di pregiudizio al commercio tra Stati membri

Le ricorrenti non vedono come provvedimenti che, salvo il premio di fedeltà, sarebbero stati leciti se fossero stati unicamente applicati dai membri ai prodotti da loro fabbricati, abbiano cessato di esserlo per il fatto di essere applicati ai prodotti che essi importano. Il controllo dei prezzi non può avere influenza sulle importazioni, giacché il produttore che importa carta da parati lo fa unicamente a causa del costo di produzione e non a causa del prezzo di vendita.

La Commissione ha adottato il provvedimento impugnato come se esso fosse il seguito logico delle sue decisioni precedenti. Orbene, il provvedimento di cui trattasi va molto oltre la decisione ASPA (GU 1970, n. L 148, pag. 10).

Secondo le ricorrenti, pur avendo affermato nella sua sentenza del 17 ottobre 1972 (causa 8-72, *Cementhandelaren c. Commissione)* che un'intesa, la quale s'estenda all'intero territorio d'uno Stato membro, ha, per ciò stesso, l'effetto di consolidare le barriere nazionali, ostacolando così la compenetrazione economica voluta dal trattato e garantendo una

protezione ai prodotti indigeni, la Corte s'è presa cura di precisare, in via preliminare, che l'accordo di cui si discuteva era atto in concreto a produrre tale effetto ed intendeva realmente produrlo. Essa non ha certamente voluto dire che qualsiasi intesa, per il solo fatto di abbracciare il territorio nazionale, pregiudichi gli scambi tra gli Stati, il che potrebbe servire come motivazione «buona per tutti gli usi».

Il caso di specie non ha nulla in comune con la situazione di cui alla causa 8-72. Delle due disposizioni del regolamento interno che potrebbero essere analoghe a quelle dell'intesa dei Cementhandelaren, la prima — il divieto di consegna ingiunto alla cooperative d'acquisto ed ai commissionari rivenditori — è caduta in desuetudine. La seconda, in base a cui gli acquisti devono essere almeno tali da coprire le spese d'amministrazione, non presenta alcuna rilevanza pratica.

Per quanto riguarda il premio di fedeltà, il Gruppo, a seguito del reclamo dell'Interessengemeinschaft deutscher Tapetenfabrikanten, ha reso noto che esso va applicato a qualsiasi acquisto da qualunque paese della CEE.

Gli accordi criticati non escludono qualsiasi vendita a rivenditori non riconosiuti dal Gruppo né rendono più difficili l'attività o la penetrazione sul mercato belga dei produttori e dei rivenditori d'altri Stati membri.

I prodotti importati dal Gruppo e relativamente ai quali le ricorrenti non si fanno concorrenza, rappresentano meno del 5 % del mercato interno. In effetti, tale percentuale è anche inferiore, giacché tre dei membri posseggono fabbriche all'estero e le loro importazioni costituiscono in realtà scambi tra fabbriche.

Quanto all'inserzione delle carte, importate od ottenute altrove, negli albums confezionati per i clienti, si tratta d'un compito molto oneroso svolto a richiesta della clientela e di cui il Gruppo farebbe volentieri a meno.

Dato che non reca danno agli scambi tra gli Stati membri e che la Commissione non fornisce dei motivi atti a giustificarne la dannosità, la pratica di cui è causa va considerata lecita come pure il provvedimento che si è limitato a sanzionarla.

Infine, secondo le ricorrenti, la Commissione a torto ha omesso di chiarire in qual guisa l'intero regolamento interno e tutte le condizioni generali di vendita siano atti a pregiudicare gli scambi tra Stati membri: un accordo non può venir valutato come se le diverse disposizioni fossero inseparabili le une dalle altre.

La *convenuta* sostiene che il Gruppo pratica un sistema completo di prezzi imposti collettivi e menziona a comprova il regolamento interno e le circolari del Gruppo. Essa sostiene comunque che, pur se tali prezzi fossero soltanto indicativi, il fatto che essi siano stati adottati dal Gruppo consente ai partecipanti all'accordo di prevedere la politica dei prezzi seguita dal Gruppo. cfr. causa 8-72, *Cementhandelaren c. Commissione* (Racc. 1972, pag. 977, punto 21 della motivazione).

Il criterio del pregiudizio per gli scambi tra Stati membri è stato interpretato dalla Corte in senso molto ampio (cause riunite 56—58-64, *Grundig)* e si applica all'accordo del Gruppo. Le importazioni belghe da altri Paesi e che passano per mano delle ricorrenti raggiungono circa il 10 % delle importazioni totali effettuate dal Belgio. Giacché il Gruppo comprende quattro dei cinque produttori belgi e soddisfa da solo quasi la metà del consumo belga, gli accordi ed i provvedimenti delle ricorrenti pregiudicano direttamente le importazioni nel Belgio.

Sul mercato belga delle carte da parati sussiste una larga esigenza d'importazione da parte di grossisti e dettaglianti di cui taluni non fanno parte del Gruppo. Il Gruppo ha chiaramente manifestato, nelle sue condizioni di vendita e nel suo regolamento interno, la volontà di rifornire da solo l'intero mercato belga.

I fatti sono quindi analoghi a quelli della causa dei *Cementhandelaren* (già citata).

Inoltre, la clientela del Gruppo applica spesso per le carte da parati di diversa provenienza le condizioni di vendita del Gruppo. La convenuta conclude nel senso che grossisti e dettaglianti dispongono soltanto di una scelta estremamente limitata per procurarsi carte da parati presso i produttori belgi. È quindi soprattutto ai produttori stranieri che essi dovrebbero rivolgersi. Orbene, in siffatta ipotesi, essi sono di sovente tenuti a rispettare le condizioni generali di vendita del Gruppo.

Quantunque la Commissione abbia esaminato le clausole criticate nel loro contesto, cioè nell'ambito di tutta la disciplina che le ricorrenti hanno inteso imporre al mercato delle carte da parati, essa sottolinea che, anche prese isolatamente, le disposizioni dell'accordo sono atte ad arrecare pregiudizio agli scambi tra gli Stati membri:

— il boicottaggio messo in essere nei confronti della ditta Pex ha notevolmente ristretto la libertà di quest'ultima di procurarsi carte da parati non soltanto presso altri produttori belgi, ma anche presso altri produttori in genere;
— il premio di cooperazione (cui si aggiungono gli sconti sugli acquisti globali) induce la clientela del Gruppo a non rifornirsi di carte da parati presso altri produttori;
— i prezzi imposti impediscono ai clienti di vendere i prodotti importati dal Gruppo ad un prezzo inferiore. Già nel caso *APSA,* in cui i clienti dell'associazione erano del pari obbligati a rifornirsi presso membri dell'associazione, la Commissione aveva visto una stretta correlazione tra gli obblighi relativi ai prezzi imposti ed il criterio del potenziale pregiudizio per gli scambi tra Stati membri («senza passare per i canali ufficiali di distribuzione»).

La Commissione conclude nel senso che, nel loro insieme, le clausole da essa considerate restrittive della concorrenza sono atte a pregiudicare gli scambi tra Stati membri, giacchè fanno parte integrante del sistema di controllo del mercato della carta da parati applicato dalla ricorrenti, sistema sostanzialmente caratterizzato dalla loro politica dei prezzi.

L'*interveniente Pex* chiarisce che, secondo le condizioni generali del Gruppo, il prezzo di listino non dev'essere obbligatoriamente il prezzo di vendita. Ciò che è importante agli occhi del Gruppo è che il prezzo di listino sia il solo noto e che gli eventuali sconti non siano resi di pubblica ragione. Tuttavia, il commerciante che, per motivi attinenti alla propria organizzazione, possa o voglia praticare soltanto i prezzi che rende noti, deve vendere ai prezzi di catalogo e, per questa via, viene ad essere assoggettato ad un prezzo imposto, nel vero senso della parola.

Gli scambi tra gli Stati membri possono venir pregiudicati giacché l'interveniente, se avesse voluto esportare le carte da parati acquistate presso il Gruppo, avrebbe dovuto, in ossequio alle norme del Gruppo, imporre all'importatore straniero i prezzi i listino del Gruppo.

La liceità di un accordo tra imprese deve valutarsi non soltanto alla luce dei diritti ed obblighi risultanti dalle disposizioni di tale accordo, ma anche dal contesto giuridico ed economico in cui esso si inserisce ed in ispecie alla luce dei contratti e delle concessioni esclusive reciproche in atto con le loro affiliate e con altri produttori stranieri. Nella fattispecie risulta praticamente esclusa qualsiasi possibilità di importazioni parallele.

La *Brepols* ribatte che la Pex non fornisce affatto la prova che i membri del Gruppo si siano direttamente od indirettamente opposti ad importazioni parallele. Inoltre, trattasi nel caso di specie di un ricorso avverso una decisione della Commissione. La sola questione rilevante è quindi se tale decisione, nei termini in cui è stata notificata alle ricorrenti, sia fondata.

Terzo mezzo: discriminazione

Le *ricorrenti* sostengono che, non soltanto i prezzi collettivi imposti non sono vietati nel Belgio, ma che anche le leggi o i regolamenti belgi impongono talvolta un prezzo massimo, talvolta un prezzo minimo, talaltra una forcella di prezzi.

La dottrina, la giurisprudenza ed il diritto belgi sono molto tolleranti nei confronti dei sistemi di prezzi imposti. Talvolta il legislatore belga contempla persino un regime di prezzi imposti (esse forniscono esempi). Un cittadino belga non può arrivare a concepire che ciò che il proprio Stato impone sia in contrasto con le disposizioni comunitarie. La carenza della Commissione di fronte a questo stato di cose la rende rea d'una discriminazione illecita nei confronti delle ricorrenti.

La *convenuta* sostiene che, una volta accertato che l'intesa posta in essere dal Gruppo restringe la concorrenza abolendo la concorrenza dei prezzi tanto fra i produttori membri quanto tra commercianti, e ch'essa ricade quindi sotto il divieto di cui dall'art. 85 (a), il Gruppo non può, per la preminenza stessa del diritto comunitario, invocare il diritto belga. Se il controllo del mercato praticato dal Gruppo è proibito dal trattato, le ricorrenti non possono ritenere discriminatoria una decisione che constati tale divieto. Da ultimo, si può ricordare che non mancano sentenze di giudici belgi contrarie ai sistemi di prezzi imposti.

L'*interveniente* sostiene che la liceità del sistema dei prezzi collettivi imposti unitamente al rifiuto di vendita a qualsiasi intermediario renitente è, anche nel diritto belga, contestabile, nell'ipotesi in cui il sistema venga praticato in maniera discriminatoria nei confronti dei soli grandi magazzini. L'interveniente allega che taluni dettaglianti praticano anche apertamente sconti del 20 %. Secondo la dottrina belga, i produttori che impongono un prezzo ai rivenditori possono essere considerati in buona fede solo se si comportano allo stesso modo nei confronti di tutti i rivenditori concorrenti.

La *Brepols* oppone all'interveniente che essa non nega che taluni dettaglianti concedano tali sconti, il che non è vietato dalle condizioni generali di vendita in vigore a partire dalla stagione 1969/71. Ciò che generalmente fanno i grandi magazzini, è di offrire al pubblico degli sconti, il che è effettivamente vietato dalle condizioni generali di vendita.

Quarto mezzo: rifiuto di trattare

Secondo le *ricorrenti,* la convenuta avrebbe potuto raggiungere il suo scopo mediante trattative. La decisione avrebbe dovuto quindi tener conto delle proposte formulate dal Gruppo. Nella lettera 24 aprile 1973 il Gruppo ha enumerato le sole disposizioni ancora vigenti, il che implica che tutte le altre erano state abrogate. La decisione afferma quindi a torto che «sino alla fine dell'audizione» le imprese avrebbero «insistito per mantenere l'intero sistema nel suo complesso».

La *convenuta* ritorce che le ricorrenti non hanno mai precisato di aver soppresso gli accordi criticati dalla Commissione nella comunicazione degli addebiti. Esse hanno viceversa proposto delle trattative, a scopo dilatorio, ma, non essendo stati soppressi né gli accordi né le decisioni criticate, la Commissione non poteva trattare e non aveva altra alternativa che vietare quanto risultasse in contrasto col diritto comunitario.

Tredicesimo mezzo: interpretazione erronea dell'art. 85

Le *ricorrenti* si richiamano al diritto statunitense della concorrenza, cui si ispirerebbe il trattato, ed osservano che negli Stati Uniti un eventuale divieto dei prezzi imposti contenuto nella legge federale antitrust non si applicherebbe quando:

— la legge dello Stato di cui trattasi riconosca la legittimità del sistema dei prezzi imposti e ne garantisca l'efficacia;
— i prodotti in questione siano in libera e aperta («free an open») concorrenza con i prodotti similari;

— non si tratti di un sistema di prezzi imposti collettivamente.

Orbene, il Gruppo non ha posto in essere alcun sistema dei prezzi imposti collettivamente. La Commissione avrebbe dovuto tener conto delle realtà economiche quali emergono nel «mercato comune» degli Stati Uniti d'America e degli insegnamenti che si possono ricavare da una legislazione antitrust ormai sperimentata, non diversamente da come ha fatto la Corte stessa (cfr. causa *Europemballage/Continental Can c. Commissione;* Racc. 1973, pag. 215).

La *convenuta* ribatte che, contrariamente alla legislazione vigente negli Stati Uniti d'America, non esistono deroghe nel trattato o nel diritto comunitario secondario che legittimino specificamente gli accordi sui prezzi imposti collettivi. Inoltre, si tratta nel caso di specie di accordi sui prezzi imposti *collettivi,* accordi che risultano vietati anche negli Stati Uniti.

B — Mezzi diretti all'annullamento della parte della decisione in cui si infliggono ammende per il rifiuto di rifornire la Pex

Quinto mezzo: inesistenza del boicottaggio

Le *ricorrenti* sottolineano che la decisione utilizza il termine «boicottaggio», espressione con la quale si designa un comportamento volto ad eliminare definitivamente un concorrente scomodo. Orbene, la Pex non è mai stata una concorrente, bensì una cliente e non si è mai trattato di eliminarla. I membri del Gruppo hanno semplicemente sospeso le forniture in via temporanea e per ottenere che la ditta Pex rispettasse taluni obblighi leciti imposti dai venditori.

La Brepols, che aveva effettuato le forniture più rilevanti, aveva acconsentito a riprenderle qualora la Pex si fosse impegnata a rispettare infine le condizioni di vendita e gli obblighi contrattuali. La Pex e la sua prestanome, International Décor, le quali rifornivano delle carte da parati acquistate presso la Brepols dettaglianti che offrivano pubblicamente la merce a prezzi ridotti, sono state colpite — occorre precisarlo — da una semplice sospensione condizionale e temporanea delle forniture, sanzione normale del loro comportamento. Inoltre, le forniture effettuate non sono state pagate e la Brepols resta sempre creditrice di oltre 200 000 FB.

La Brepols ha addirittura proposto per la rivendita diretta od indiretta ai grandi magazzini una scelta delle carte da parati non riportate nelle sue collezioni di marca.

Non si può quindi parlare di volontà di eliminare un preteso concorrente.

Inoltre, la Brepols fa presente che la sospensione delle forniture non è in sé e per sé illecita. Essa menziona l'eccezione «non adimpleti contractus», basata sul principio che le obbligazioni delle parti sono reciproche e quindi una parte può sospendere l'adempimento qualora la controparte sia inadempiente.

La *convenuta* ritorce che il comportamento della Pex non ne giustificava il boicottaggio. La sospensione delle forniture, onde costringere un commerciante ad adottare il comportamento descritto dai fornitori, costituisce invece — a suo parere — un caso tipico di boicottaggio. L'art. 85 non persegue soltanto l'obiettivo di garantire una concorrenza effettiva tra i membri di un'intesa, ma anche la tutela della libertà d'azione e di opzione di un terzo, quale ad esempio la Pex. L'obiettivo del boicottaggio collettivo era quello di eliminare la ditta Pex dal mercato, fintantochè essa non avesse rinunciato ad agire prescindendo dalle condizioni di vendita imposte dal Gruppo. Il carattere collettivo di tale azione la fa uscire dall'ambito delle sanzioni che il diritto privato prevede nel caso di violazione degli obblighi contrattuali.

La convenuta sottolinea che non si è mai fatto carico alla Pex di non aver saldato i

quantitativi di carte da parati fornitele dalla Brepols, onde motivare la sospensione delle forniture. Soltanto all'audizione è stata fatta menzione dei debiti della Pex nei confronti della Brepols, come di un'ulteriore giustificazione del boicottaggio.

L'*interveniente* chiarisce che, in conseguenza del boicottaggio, essa è stata costretta a rivolgersi all'estero onde trovare fornitori che, non conoscendola, hanno preteso vuoi il pagamento a contanti, vuoi il pagamento anticipato, il che ha assorbito tutte le sue disponibilità liquide. Ciò spiega perché essa non ha potuto saldare le fatture della Brepols.

La *Brepols* nega che i debiti della Pex siano la conseguenza del rifiuto di forniture. Essi risalgono in realtà ad una data anteriore al rifiuto di forniture.

Sesto mezzo: mancanza di concertazione nell'asserito boicottaggio

Secondo le *ricorrenti* ciascun produttore ha adottato la propria decisione singolarmente, in funzione degli obblighi assunti ma non adempiuti dalla Pex.

La Brepols ha infatti rifornito la Pex fino al marzo 1972, sei mesi dopo l'asserita decisione collettiva di boicottaggio. La ditta Rath e Doodeheefver, cui la decisione non fa carico di alcun accordo con i membri del Gruppo, ha invece rifiutato anch'essa di rifornire la Pex. Lo stesso hanno fatto alcuni produttori esteri che nutrivano dubbi sulla solvibilità della Pex.

La *Brepols* fa presente che essa ha sospeso le forniture alla Pex non a richiesta dei membri del Gruppo, bensì a domanda dei suoi altri rivenditori. Essa ha, del resto, concesso un termine ragionevole alla Pex per l'adempimento dei suoi obblighi.

La *convenuta* menziona la lettera della Brepols alla Pex del 28 settembre 1971, la lettera della Genval alla Pex del 30 settembre 1971, la circolare della Brepols 4 ottobre 1971 e la circolare del Gruppo 29 ottobre 1971, per concludere che vi è effettivamente stato un accordo nel senso del rifiuto di rifornire la Pex. Avrebbe scarso rilievo il fatto che la Brepols abbia continuato le forniture, una volta che fosse accertato che tutti i membri del Gruppo hanno collettivamente deciso di non rifornire più la ditta Pex. Il fatto che la Brepols non si sia attenuta alla decisione è irrilevante, in quanto l'art. 85 si può applicare anche se l'effetto di un accordo non è completo. La convenuta offre di provare che la Brepols ha effettuato clandestinamente le forniture alla Pex, successivamente alla decisione collettiva di boicottaggio.

Settimo mezzo: sufficienza della notifica del 1962

Se le *ricorrenti* hanno stipulato un accordo incompatibile con l'art. 85, n. 1, del trattato CEE, questo è stato notificato il 30 ottobre 1962 ed ha quindi conservato la sua piena efficacia fino alla decisione di cui è causa della Commissione. Dato che l'accordo era pienamente efficace, le ricorrenti erano legittimate ad attuarlo e ad applicare le sanzioni civili da esso contemplate. Le ricorrenti avevano il diritto di sospendere temporaneamente le loro forniture.

Esse hanno risposto in modo esatto e veritiero a tutte le domande contenute nel formulario di notifica, di guisa che non possono venir lor inflitte ammende.

Perché sia osservato l'accordo sulla fissazione dei prezzi, dei ribassi e degli storni tanto alla vendita quanto alla rivendita, è necessario che il cliente che non l'osserva sia privato delle forniture. Gli uffici della Commissione, se non se ne sono resi conto in base alla notifica, non sono affatto al corrente della prassi commerciale. Se fosse stato necessario dirlo con maggior precisione, il capitolo 3 del formulario avrebbe dovuto limitarsi alla sua intestazione «mezzi previsti per conseguire gli obiettivi dell'accordo». Inoltre, nella

notifica era detto che l'accordo verteva «sull'osservanza delle condizioni generali di vendita». Orbene, queste possono essere soltanto scritte. Un esemplare di esse non era stato allegato, ma il formulario non stabilisce che si debbano unire in allegato le condizioni generali di vendita.

Quale che sia il giudizio che si può esprimere sulla notifica di altre disposizioni delle condizioni generali, è evidente che l'accordo relativo a prezzi imposti collettivi per la vendita e per la rivendita era stato specificamente notificato.

La sospensione condizionale e temporanea delle forniture, essendo in effetti una sanzione civile e normale in conseguenza della violazione da parte dell'acquirente dei duoi obblighi, non deve costituire l'oggetto di una notifica distinta od espressa.

La Commissione, quando aveva preteso che le fossero comunicate le condizioni generali di vendita (28 ottobre 1971), aveva precisato che trattavasi delle stagioni 1971/72, dimostrando quindi di essere al corrente delle pratiche in corso presso le ricorrenti.

Le ricorrenti concludono nel senso che la convenuta non poteva infliggere le ammende di cui all'art. 15, n. 2, lett. a), del regolamento n. 17/62 per azioni posteriori alla notifica ed anteriori alla decisione, qualora queste azioni fossero restate entro i limiti dell'attività indicata per iscritto nella notifica (art. 15, n. 5, lett. a), del regolamento n. 17/62).

La *convenuta* ritorce che la notifica è difettosa. Tra i provvedimenti che possono venir adottati avverso le «imprese partecipanti», la notifica menzionava soltanto l'esclusione, mentre le sanzioni previste a carico dei clienti non erano affatto menzionate.

La funzione della notifica è di consentire alla Commissione di valutare la validità degli accordi che le sono stati notificati: le risposte devono quindi essere complete. Risulta dall'art. 4, n. 3, del regolamento n. 27 che le clausole di un accordo non espressamente menzionate devono considerarsi non notificate.

Pur se un sistema di prezzi imposti collettivi implichi automaticamente sanzioni, ciò non vuol dire che tali sanzioni comportino *ipso facto* un boicottaggio collettivo, anziché un altro provvedimento, quale il rifiuto individuale di fornitura.

La Commissione conclude di aver potuto a buon diritto considerare la sanzione di boicottaggio collettivo come non notificata dalle ricorrenti e, quindi, atta ad essere sanzionata con un'ammenda.

L'*interveniente* osserva che, secondo la giurisprudenza belga, il boicottaggio, a prescindere dalle finalità ch'esso si propone, è illecito nell'ipotesi in cui appaia sproporzionato rispetto all'atto di cui si muove censura al boicottato.

La *Brepols* ribatte che nella causa cui l'interveniente allude trattavasi di un'azione di boicottaggio promossa da una intesa che rappresentava il 99 % del mercato belga delle sigarette.

Ottavo mezzo: motivazione erronea

Le *ricorrenti* sostengono che la decisione, nella parte in cui essa si riferisce al presunto boicottaggio, è fondata su erronei dati di fatto.

Le ricorrenti hanno giustificato il loro rifiuto di rifornimento ai supermercati della G.B. non già in considerazione del fatto che la G.B. si è limitata a vendere al di sotto dei prezzi indicati, come risulta dal provvedimento, ma in quanto essa aveva abusivamente modificato le categorie della carta da parati venduta.

La *convenuta* ritorce che la decisione non sarebbe stata diversa se quanto sostenuto dalle ricorrenti rispondesse al vero. Il boicottaggio, oggetto del provvedimento è il boicottaggio della Pex e non della G.B. Inoltre, il sistema delle cate-

gorie di qualità, finchè continuerà a far parte integrante del sistema di controllo del mercato stabilito dal Gruppo, sarà colpito dal divieto di cui all'art. 85. Quindi la G.B. non era tenuta ad applicare il sistema delle categorie di qualità del Gruppo.

Nono mezzo: eccesso di potere

Secondo le *ricorrenti* il fatto che la G.B. dovesse rispettare in un negozio al dettaglio belga il prezzo di vendita (o più esattamente il divieto di offerta al pubblico a prezzi ridotti) imposto da un fornitore, stabilito anch'esso nel Belgio, non poteva avere la benchè minima influenza sugli scambi tra Stati membri. Di conseguenza, la Commissione avrebbe dovuto dichiararsi incompetente al riguardo.

La *convenuta* ritiene di aver dimostrato che il sistema dei prezzi imposti collettivi è atto a pregiudicare gli scambi tra Stati. Le disposizioni degli accordi di cui trattasi non vanno considerate isolatamente. Il boicottaggio della Pex ha costituito una minaccia per tutti i commercianti non disposti ad adeguarsi alla politica dei prezzi del Gruppo.

Decimo mezzo: violazione del legittimo affidamento delle ricorrenti

Le *ricorrenti* sostengono che la Commissione ha contraddetto il suo precedente orientamento e che, pure ammesso per ipotesi che esse abbiano avuto torto nel ritenere leciti il divieto da loro imposto e la sanzione che ne era la logica conseguenza, esse erano in buona fede, di guisa che la Commissione, ove avesse ritenuto di dover dichiarare illecite le clausole controverse, non avrebbe avuto il diritto di condannarle per aver creduto il contrario.

Nella sua prima relazione sulla politica in materia di concorrenza (n. 55), la Commissione aveva infatti dichiarato, senza distinguere gli accordi singoli dagli accordi collettivi, che sistemi meramente nazionali di prezzi imposti non sono, in generale, contemplati in quanto tali dall'art. 85, n. 1, e che la fissazione verticale dei prezzi è sostanzialmente un problema di concorrenza sul piano nazionale.

La Commissione ha più di una volta lasciato intendere di essere favorevole alla concessione dell'esenzione qualora l'accordo non abbia per risultato di ostacolare o limitare la possibilità d'importazioni parallele. La Commissione, in due decisioni del 1968, («Cobelaz» e «Comptoir français de l'azote») ha dichiarato che, benché effettivamente vi fosse un'intesa relativa ai prezzi tra i partecipanti a tali accordi, questi non potevano recar pregiudizio agli scambi tra Stati membri giacché, di per sé, le clausole relative ai prezzi imposti od uniformi non ostacolano la libertà di esportazione o di importazione delle parti o dei terzi nell'ambito del mercato comune.

All'uopo le ricorrenti richiamano l'attenzione della Corte sul tenore dei quesiti posti dalla Commissione nella richiesta d'informazioni del 1968 e degli anni seguenti.

Nella decisione *ASPA* (GU 1970, n. L 148, pag. 9), la Commissione ha ritenuto che l'art. 85 non si applica agli accordi restrittivi

— che raggruppino soltanto imprese d'uno stesso Stato
— che riguardino soltano il mercato interno di tale Stato
— purchè non rechino pregiudizio alla libertà d'esportazione o d'importazione degli aderenti o dei terzi.

Orbene, la decisione di cui è causa, condanna fatti che corrispondono a ciascuna delle tre condizioni formulate dalla Commissione.

A seguito delle decisioni della Commissione nelle cause *Vereniging van Vernisen Verffabrikanten in Nederland* (GU 1969, n. L 168, pag. 22) ed *ASPA,* nelle quali era stato rilasciato un attestato negativo dopo che gli interessati avevano soppresso l'obbligo di rispettare i prezzi imposti, le ricorrenti avevano il diritto di

credere che, abbandonando la politica dei prezzi imposti, esse pure sarebbero state in regola col diritto comunitario.

La fiducia delle ricorrenti è stata ancora rinforzata dalla mancanza di reazione da parte della Commissione nei confronti dei provvedimenti di diritto pubblico belga aventi effetti equivalenti a quelli del comportamento di cui si fa carico alle ricorrenti. Così non si è avuta reazione alla sentenza della Corte di cassazione belga nella causa Griepekoven c. Union Spépha del 1960.

Dichiarando al punto IV (2) della decisione ch'essa non prende in considerazione la questione del se i membri del Gruppo fossero in buona fede, la convenuta viola inoltre l'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17/62 il quale dispone che un'infrazione può venir perseguita solo nell'ipotesi in cui essa sia stata commessa «intenzionalmente o per negligenza».

Le ricorrenti, in quanto hanno agito sempre in conformità al legittimo affidamento provocato dal comportamento positivo o dalle omissioni della Commissione, concludono nel senso che se vi è stata violazione dell'art. 85, n. 1, del trattato CEE, tale violazione non è stata commessa «intenzionalmente o per negligenza».

Ogni autorità deve rispettare la situazione di diritto che essa stessa ha creato (sentenza 81-72 del 5 giugno 1973).

In proposito, la Commissione non può invocare le proprie censure onde mettere in dubbio la buona fede delle ricorrenti, giacché la comunicazione degli addebiti non ha alcun valore giuridico.

All'obiezione secondo cui essa avrebbe rinunciato a provare la malafede delle ricorrenti, la *convenuta* replica che il relativo passo della decisione (n. IV, 2) tratta del se le ricorrenti fossero in buona fede o meno per quanto riguarda soltanto la notifica. La decisione, viceversa, dichiara che, in merito al boicottaggio, trattasi di una violazione «intenzionale».

Le ricorrenti non possono non tenere conto degli sviluppi del comunitario per quanto riguarda la connessione tra diritto nazionale in materia di concorrenza e diritto comunitario, fra l'altro della sentenza *Walt Wilhelm* (Racc. 1969, pag. 1). Nella decisione ASPA è appunto perchè tutte le clausole restrittive erano state soppresse che la Commissione ha potuto rilasciare un attestato negativo. Essa soggiunge di stare riesaminando i fascicoli che l'avevano indotta, nel 1969, ad autorizzare numerose intese relative ai concimi, per il motivo che a quell'epoca, esse non potevano pregiudicare gli scambi tra Stati membri. Quanto all'inerzia della Commissione rispetto ai provvedimenti di diritto pubblico interno, gli effetti d'un simile comportamento vanno valutati in base alla giurisprudenza della Corte (sentenza 90—91-63, Lussemburgo e Belgio). Non si dovrebbero ignorare gli sviluppi del diritto comunitario specie in un settore come quello della concorrenza in cui la sua evoluzione è piuttosto rapida.

Inoltre, la comunicazione degli addebiti avrebbe avuto l'effetto di far venir meno la buona fede delle ricorrenti, qualora essa fosse esistita.

L'*interveniente* è del parere che le ricorrenti si sono assunte un rischio sproporzionato trascurando di tener conto delle indicazioni molto chiare che fornivano loro i precedenti in materia di diritto comunitario, quali la decisione *ASPA* e la sentenza nella causa dei *Cementhandelaren* (già citata).

L'interveniente osserva che il principio stesso dell'ammenda non può venir escluso se la violazione è stata «commessa solo per negligenza». L'errore commesso in buona fede non esclude la sanzione, ma può tutt'al più influire sull'importo dell'ammenda.

Le imprese Peters Lacroix, Brepols e Genval, nell'inconcessa ipotesi che in un primo momento avessero soltanto com-

messo una negligenza, avrebbero cessato d'essere in buona fede al più tardi al momento in cui esse erano venute a conoscenza della decisione del tribunale di commercio di Nivelles del 1° marzo 1973.

Dopo la decisione della Commissione le imprese Brepols e Genval hanno protratto il loro rifiuto subordinando la ripresa dei rapporti commerciali a condizioni discriminatorie (cauzione solidale della G.B., rifiuto di concedere il credito ordinario). Il comportamento della Peters Lacroix dopo la decisione è stato invece corretto.

Undicesimo mezzo: sproporzione nelle ammende

Secondo le ricorrenti, le ammende applicate sono sproporzionate rispetto alla gravità effettiva dei fatti per i motivi esposti nel mezzo precedente.

Benché la notifica sia stata effettuata nel 1962, è soltanto nel 1968 che la Commissione ha chiesto alcune informazioni a seguito della sentenza nella causa tra le ricorrenti e la Rath e Doodeheefver. In tale sentenza si è accertato che in quel tempo, il Gruppo riforniva circa lo 85 % del mercato belga e si è altresì fatta menzione delle circolari delle ricorrenti. Soltanto cinque anni dopo la Commissione ha comunicato gli addebiti. Orbene, nella sentenza 6 e 7-73, *Commercial Solvents c. Commissione* (Racc. 1974, pag. 223), la Corte ha ridotto l'ammenda inflitta dalla Commissione, motivando che questa ultima aveva reagito troppo lentamente, sebbene non vi fosse stata notifica, né richiesta di informazioni anteriore ad un reclamo da parte di un terzo.

La *convenuta* fa osservare in primo luogo che l'ammenda è stata inflitta soltanto per il boicottaggio collettivo della Pex e che il reclamo di questa è dell'ottobre 1972. La reazione della Commissione relativamente a questo punto è del 23 gennaio 1973.

Dodicesimo mezzo: illegittimità dell'ammenda inflitta alla SA Éts Vanderborght Frères

La SA Éts Vanderborght Frères non ha mai opposto alla Pex né alla G.B. un rifiuto di vendere, dato che nessuna richiesta di fornitura le è mai stata rivolta.

La *convenuta* ritorce che, una volta provato che tutti i membri del Gruppo avevano collettivamente deciso di tagliare le forniture di carte da parati alla Pex, non è indispensabile, onde poter sanzionare tale decisione, dimostrare che il boicottaggio è stato attuato interamente da tutti i membri.

C — Domande in subordine

Le *ricorrenti* chiedono che in subordine venga riconosciuta dalla Corte la legittimità rispetto all'art. 85 del trattato

- del divieto di offrire al pubblico sconti sui prezzi di rivendita
- dell'instaurazione di un sistema di qualità
- dell'azione collettiva in materia di promozione.

Le ricorrenti spiegano il motivo per cui esse ritengono tali disposizioni di interesse generale.

La *convenuta* ritiene che tali domande in subordine siano irricevibili nell'ambito del presente procedimento: le ricorrenti hanno notificato nuovi accordi relativi ad un sistema di qualità ed all'azione collettiva in materia di promozione. La convenuta non può pronunciarsi sui nuovi accordi fino a che la Corte, cui è stata sottoposta una domanda di annullamento relativa all'intera decisione, non si sia pronunciata.

Fase orale

All'udienza del 30 settembre 1975, l'avvocato Grégoire che rappresenta il Groupement des papiers peints de Belgique ed i suoi membri, ha reso la dichiarazione seguente:

«Le imprese ricorrenti:

dichiarano di rinunziare a contestare, a partire dal giorno in cui è stata pronun-

ciata e per l'avvenire, la decisione della Commissione della CEE 23 luglio 1974 nella parte in cui si vietano gli accordi
— relativi all'obbligo di rispettare prezzi imposti e di renderli di pubblica ragione;
— relativi al divieto di offrire al pubblico prezzi inferiori o sconti in relazione ai prezzi imposti o consigliati.

Esse pregano la Corte di prendere atto della limitazione della loro domanda che risulta da tale rinunzia.»

Nel corso della discussione orale, l'avvocato Grégoire ha precisato che il Gruppo accetta la decisione di cui è causa per il futuro, ma non per il passato.

Il Gruppo insiste nel sostenere che la Commissione non poteva infliggere ammende per il rifiuto di forniture alla Pex, assumendo che:
1. Il divieto di offrire al pubblico sconti sui prezzi e l'obbligo di esigere l'osservanza di siffatto divieto da parte dell'acquirente di seconda mano non è atto a pregiudicare gli scambi tra Stati membri.
   Ogni distributore belga di carte da parati era, e lo è sempre stato, libero di rifornirsi dove più gli piacesse, presso un altro produttore belga o presso un altro produttore straniero. Il fatto che i membri del Gruppo acquistino carte da parati all'estero è irrilevante.
2. Nell'inconcessa ipotesi che siffatta intesa potesse pregiudicare gli scambi, il Gruppo riteneva in buona fede che essa non li avrebbe pregiudicati.
3. Il rifiuto di consegna alla Pex è stato la naturale conseguenza della violazione degli impegni ch'essa aveva assunti nei confronti dei membri del Gruppo. Dalla legittimità del divieto di offrire al pubblico sconti deriva automaticamente la legittimità nei riguardi del diritto comunitario della sanzione inflitta per la violazione di tale divieto. Altrimenti la Commissione dovrebbe dimostrare che il rifiuto di forniture alla Pex poteva di per sé arrecar pregiudizio agli scambi tra Stati membri.
4. Comunque, dato che l'intesa era stata notificata, il provvedimento con cui ci si è limitati a darle attuazione non può essere punito d'ammenda.
5. Anche ammesso per ipotesi che il rifiuto di consegne alla Pex fosse passibile di ammenda, l'ammenda inflitta è eccessiva.
6. Infine, la decisione che infligge l'ammenda va annullata per difetto di motivazione.

In risposta ad un quesito posto dalla Corte, il Gruppo sostiene che la circolare 29 ottobre 1971, firmata da tutti i membri del Gruppo, non ha avuto un nesso con le decisioni di taluni membri del Gruppo di sospendere le forniture alla Pex. Tratterebbesi di un mero richiamo ai clienti, al momento del lancio di una nuova collezione biennale, delle condizioni generali di vendita del Gruppo.

L'avvocato Schrans, *per l'impresa Brepols,* fa valere le argomentazioni che seguono:
1. Il rifiuto di rifornire la Pex non può venir assimilato al rifiuto di vendita assoluto e definitivo già condannato dalla Corte nella causa *Commercial Solvents c. Commissione* (Racc. 1974, pag. 223). Trattasi nel caso di specie di un rifiuto di vendita opposto ad un acquirente che si propone di utilizzare il prodotto violando deliberatamente taluni obblighi leciti: *non servanti fidem non est fides servanda.* Fin dall'ottobre 1971, la Brepols ha manifestato la propria intenzione di applicare tale sanzione civile normale alla Pex, onde esercitare una pressione perfettamente legittima sulla controparte inadempiente, ma l'ha applicata soltanto nel marzo 1972.
2. Non è mai sussistita intesa tra i membri del Gruppo per sospendere le forniture.
3. Quand'anche il Gruppo avesse in realtà seguito una politica di prezzi imposti, tale politica è stata espressamente notificata alla Commissione in data 30 ottobre 1962. Chi ha notificato la fissazione dei prezzi di rivendita, può restare ben al di qua di ciò che ha notificato.

4. L'accordo notificato era pienamente efficace e valido fino alla data della decisione della Commissione. Era obbligatorio per le parti e poteva esser opposto ai terzi, nei casi contemplati dalla normativa nazionale.
5. Nell'inconcessa ipotesi che la sospensione delle forniture non fosse la normale sanzione civile adottata nei confronti di un contraente inadempiente, bensì una forma di restrizione in materia di concorrenza, tale restrizione non sarebbe atta a pregiudicare gli scambi tra Stati membri.
6. Orbene, la Commissione non fornisce alcuna prova che gli scambi tra Stati membri potessero venir pregiudicati da questa restrizione della concorrenza nei confronti della Pex.
7. La decisione della Commissione va quindi annullata per violazione di forme essenziali.

L'avvocato Van Bunnen, *per la Pex,* fa presente che la sua assistita, a seguito del boicottaggio da parte del Gruppo, non ha avuto alcuna possibilità d'importazione parallela di carte da parati, nemmeno vendute dal Gruppo stesso, per il motivo che i membri del Gruppo hanno stipulato accordi d'esclusiva all'estero i quali hanno reso impossibili le importazioni parallele.

Perché si possa parlare di boicottaggio è sufficiente che la cessazione delle forniture abbia perseguito l'obiettivo di imporre coattivamente un atteggiamento, un comportamento, vuoi attivo, vuoi passivo. Il boicottaggio diretto a garantire la sanzione di una convenzione illecita è di per sé illecito.

Il boicottaggio, essendo una sanzione autonoma atta ad essere applicata indipendentemente da altre sanzioni meno severe, costituisce un illecito, anche qualora gli impegni di cui dovrebbe essere la sanzione siano stati notificati. Il boicottaggio è una sanzione extra giuridica che si aggiunge alle normali sanzioni contrattuali.

Il diritto comunitario in materia di concorrenza non può disinteressarsi di un'intesa col pretesto che essa è efficace soltanto nell'ambito delle frontiere nazionali, mentre, per l'appunto, ci si era prefissi di togliere a tali frontiere il loro significato economico.

Il signor Dubois, *in qualità di agente della Commissione,* sottolinea che le condizioni generali di vendita costituiscono una decisione di tutti i membri del Gruppo. La circolare del Gruppo 29 ottobre 1971 è stata firmata da tutti i membri i quali hanno pure affermato che il motivo della sospensione delle forniture alla Pex consisteva nell'inosservanza delle condizioni generali di vendita.

Non è indispensabile ai fini dell'applicazione dell'art. 85 che la decisione di boicottaggio del Gruppo sia stata interamente attuata da tutti i suoi membri. Altrimenti la responsabilità, sotto il profilo dell'art. 85, di un partecipante ad una decisione di boicottaggio, dipenderebbe da un'azione della vittima del boicottaggio in questione. Se una decisione collettiva di boicottaggio viene provata con altri mezzi, l'esecuzione effettiva del boicottaggio costituisce soltanto un elemento suppletivo per l'applicazione dell'art. 85.

La violazione di un contratto non può giustificare una azione collettiva di boicottaggio. Vi è una differenza fondamentale tra il singolo rifiuto di una ditta di entrare in relazione d'affari con un'altra impresa ed il boicottaggio collettivo di un operatore commerciale che possa implicare l'eliminazione di tale operatore. Il boicottaggio collettivo, anche se non è vietato dal diritto belga, non può venir considerato una normale sanzione civile per il fatto che l'acquirente rivenditore non ha adempiuto le proprie obbligazioni.

La Commissione insiste sul fatto che il boicottaggio collettivo era dissociabile, ai fini della valutazione giuridica alla luce dell'art. 85, n. 1, dal sistema ch'esso mirava a garantire. La Commissione non è tenuta ad immaginarsi le clausole non menzionate nella notifica. La trasmis-

sione, su precisa domanda della Commissione, di atti dell'accordo di cui soltanto una parte del contenuto è stata menzionata nel formulario di notifica, non poteva comunque valere come notifica delle clausole non menzionate nella notifica.

Il boicottaggio della Pex può direttamente pregiudicare gli scambi tra Stati membri giacché minaccia implicitamente tutti i commercianti di carte da parati, clienti delle ricorrenti. Benché i clienti del Gruppo siano liberi di procurarsi carta da parati all'estero, tali acquisti non vengono presi in considerazione per l'attribuzione del premio di fedeltà, di guisa che i commercianti perdono almeno parzialmente il vantaggio di tale premio. Benché non notificata alla Commissione, tale decisione di boicottare la Pex è cionondimeno una conseguenza degli accordi illeciti stipulati dal Gruppo. L'espressione «l'accordo del regolamento interno e le decisioni fondate su quest'ultimo», utilizzata nella decisione, riguardava del pari la decisione di boicottaggio collettivo della Pex.

In merito all'importo delle ammende, esso può venir considerato molto basso giacché non supera l'1,5 % del fatturato realizzato nel settore delle carte da parati da ciascuna ricorrente.

La considerazione principe che ha spinto la Commissione ad infliggere ammende a tutte le ricorrenti è stata quella di evitare che grandi imprese si servano del loro potere sul mercato onde eliminare un piccolo commerciante che fa loro concorrenza.

In risposta ad un quesito posto dalla Corte, i membri del Gruppo hanno precisato che non sussistevano vincoli d'esclusiva di diritto o di fatto con i loro fornitori stranieri.

L'avvocato generale ha presentato le sue conclusioni all'udienza del 22 ottobre 1975.

In diritto

1 Con atto depositato in cancelleria il 30 settembre 1974, il Groupement des papiers peints de Belgique (in prosieguo: Gruppo), nonché i suoi membri, hanno chiesto l'annullamento della decisione 23 luglio 1974 (GU 1974, n. L 237, pag. 3) con cui la Commissione ha constatato l'incompatibilità con l'art. 85, n. 1, del trattato CEE di un complesso di intese e di provvedimenti del Gruppo, ha respinto la domanda di esenzione, ha ingiunto ai membri del Gruppo di porre immediatamente termine alle infrazioni accertate ed inflitto agli stessi membri ammende a motivo della loro decisione collettiva di sospendere le forniture alla ditta Pex.

Sull'oggetto del ricorso

2 All'udienza, i membri del Gruppo hanno dichiarato di rinunziare a contestare «a partire dal giorno in cui è stata pronunciata e per l'avvenire, la decisione della Commissione, nella parte in cui si vietano gli accordi relativi all'obbligo di rispettare i prezzi imposti e di renderli di pubblica ragione e che vietano di

offrire al pubblico prezzi inferiori o sconti in relazione ai prezzi imposti o consigliati».

3 Il Gruppo ha tenuto a precisare che esso insiste nel contestare la legittimità della decisione per il passato, non già per chiederne l'annullamento per intero, bensì per dimostrare che la sospensione delle forniture alla ditta Pex non rientra nel divieto di cui all'art. 85, n. 1 e che quindi la decisione con cui la Commissione aveva inflitto ammende a motivo di tale sospensione, doveva essere annullata.

4 In subordine, i membri del Gruppo assumono che le ammende sono sproporzionate di guisa che questa Corte, essendo competente anche nel merito, dovrebbe ridurle.

5 Le ricorrenti hanno invocato mezzi relativi alla violazione delle disposizioni del trattato ed il difetto di motivazione.

Nel merito

Pregiudizio per il gioco della concorrenza nell'ambito del mercato comune

6 Le ricorrenti sostengono che a torto la decisione ha constatato al punto II c.3. ch'esse hanno imposto i prezzi di rivendita ai commercianti di carte da parati.

7 Cionondimeno, esse riconoscono che i dettaglianti, a prescindere dal fatto che essi abbiano ottenuto le loro forniture dal Gruppo o per il tramite di intermediari, sono tenuti a rendere di pubblica ragione i listini dei prezzi, fissati in comune dai membri del Gruppo, e non devono offrire al pubblico sconti su tali prezzi.

8 Le ricorrenti sostengono che trattasi soltanto di un divieto di offrire al pubblico sconti, visto che i dettaglianti sono liberi di accordare in singoli casi specifici, anche in maniera regolare, sconti, purché essi non li rendano di pubblica ragione.

9 L'art. 85, n. 1, del trattato dichiara espressamente incompatibili col mercato comune le intese che consistono nel «fissare direttamente o indirettamente i prezzi ... di vendita ovvero altre condizioni di transazione».

10 Se un sistema di prezzi di vendita imposti è manifestamente in contrasto con detta norma, il regime dei «prezzi indicativi», col divieto di offrire al pubblico sconti su tali prezzi, non lo è meno.

11 È di scarso rilievo, quindi, accertare se la decisione abbia a torto contestato ai membri del Gruppo d'aver praticato un sistema di prezzi imposti alla rivendita.

12 Inoltre, è pacifico che l'accordo tra i membri del Gruppo, che comprende quattro dei cinque produttori belgi di carte da parati, esclude qualsiasi concorrenza sui prezzi di vendita nel Belgio per le carte ch'essi esitano contrassegnate dalla marca collettiva «Decorgroup».

13 A prescindere dalla fissazione diretta o indiretta dei prezzi, l'intesa contemplata nella decisione di cui è causa prevede ancora un complesso di clausole restrittive relative ad altre condizioni contrattuali di cui al punto II A2 (a)-(u) della decisione impugnata.

14 Pur se talune clausole del regolamento interno erano già cadute in desuetudine al momento della decisione di cui è causa, non è stato contestato che la parte sostanziale dell'accordo vertente su qualsiasi aspetto della vendita e della distribuzione delle carte da parati del Gruppo sia rimasta in vigore fino a che la decisione non l'ha vietata.

15 Le ricorrenti sostengono che la decisione di non rifornire la ditta Pex è stata adottata singolarmente da ciascun produttore cui quest'ultima s'era rivolta, in ragione della violazione da parte della ditta Pex dei propri impegni contrattuali.

16 Il potere riservato al Gruppo di decidere la sospensione delle forniture all'acquirente che non avesse rispettato le condizioni generali di vendita era espressamente contemplato dalle circolari inviate dai membri del Gruppo alla clientela.

17 Nella circolare 29 ottobre 1971, inviata dal Gruppo a tutta la clientela, è detto che:

«Nelle attuali circostanze riteniamo necessario attirare la vostra attenzione sulle condizioni generali di vendita, in particolare sulla rigida osservanza dei tre punti seguenti:

Con il solo fatto di passare l'ordine, il cliente s'impegna a rispettare tutti gli obblighi di cui alle condizioni generali di vendita e si rende responsabile delle conseguenze di eventuali infrazioni . . .».

18 Risulta evidente da tali termini e dal momento della sua pubblicazione che tale circolare si prefiggeva l'obiettivo di garantire ai dettaglianti che il Gruppo vigilava all'applicazione di siffatte condizioni generali di vendita e che provvedimenti adeguati sarebbero stati adottati nei confronti di un concorrente ribassista, tanto più che le condizioni su cui veniva richiamata l'attenzione della clientela erano proprio quelle che la ditta Pex aveva violato.

19 Si deve quindi constatare che la Commissione disponeva di sufficienti elementi atti a comprovare che la decisione di sospendere le forniture alla ditta Pex era stata adottata collettivamente dai membri del Gruppo.

20 Quindi il fatto che la Pex non abbia cercato di passare il proprio ordinativo ad uno dei membri del Gruppo e che un altro membro del Gruppo abbia continuato a rifornirla durante un certo lasso di tempo, non sono atti a invalidare la constatazione della Commissione che sussisteva una decisione collettiva di rifiuto di forniture nei confronti della Pex.

21 In conclusione, la disciplina di mercato praticata dal Gruppo, caratterizzata dalla sua politica dei prezzi e degli sconti ed accompagnata da sanzioni intese a salvaguardare la rigida osservanza delle condizioni generali di vendita, aveva per oggetto e per effetto di restringere o falsare il gioco della concorrenza nel Belgio e, quindi, nell'ambito del mercato comune.

Pregiudizio per gli scambi tra Stati membri

22 Le ricorrenti, sostengono che, in primo luogo, gli accordi e le decisioni del Gruppo non erano atti a pregiudicare gli scambi tra Stati membri.

23 In secondo luogo, pur se gli accordi e le decisioni fossero effettivamente atti a pregiudicare gli scambi tra Stati membri, la decisione di cui trattasi non avrebbe precisato in che modo tali scambi potrebbero venir pregiudicati.

24 In ultimo, i membri del Gruppo sarebbero stati in perfetta buona fede nel ritenere che gli accordi e le decisioni non pregiudicassero gli scambi tra Stati membri, in guisa che le ammende, inflitte a causa di una decisione che non ha fatto altro che dare applicazione agli accordi, non troverebbero giustificazione.

25 La circostanza che un'intesa sui prezzi del tipo di cui è causa abbia per oggetto soltanto la distribuzione dei prodotti nell'ambito di un unico Stato membro non è sufficiente ad escludere che gli scambi tra Stati membri possano venir pregiudicati.

26 In effetti, un'intesa che abbracci l'intero territorio di uno Stato membro ha, per natura, l'effetto di rinforzare le barriere nazionali, e di conseguenza ostacola la compenetrazione economica voluta dal trattato ed altresì protegge i prodotti nazionali.

27 In proposito, vanno accertati i mezzi di cui dispongono i membri di un'intesa per garantirsi la fedeltà della clientela, e nel contempo l'importanza relativa dell'intesa nel mercato di cui trattasi ed il contesto economico in cui l'intesa s'inserisce.

28 La decisione del Gruppo relativa alla tabella dei premi di cooperazione, la cui percentuale viene determinata dall'importo globale del complesso degli acquisti effettuati presso i membri nel corso di un anno, poteva avere l'effetto di concentrare gli ordinativi presso membri del Gruppo, in guisa che il cliente che avesse già acquistato una parte del suo fabbisogno presso membri del Gruppo era indotto a concentrare i suoi acquisti presso questi ultimi onde ottenere il massimo sconto possibile.

29 La decisione non chiarisce in qual modo la circostanza che il 10 % delle importazioni belghe, che rappresentano il 5 % del mercato globale belga, che viene venduto dal Gruppo ai propri prezzi e condizioni, in mancanza di rapporti d'esclusiva tra i membri del Gruppo ed i produttori stranieri possa pregiudicare gli scambi tra Stati membri.

30 In forza dell'art. 190 del trattato, la Commissione è tenuta a motivare le sue decisioni, facendo riferimento ai dati di fatto da cui dipende la giustificazione

giuridica del provvedimento, nonché alle considerazioni che l'hanno indotta ad adottare la decisione.

31 Pur se quest'ultima, qualora rientri nell'ambito di una prassi costante in materia di decisioni, può essere sommariamente motivata, in particolare con un richiamo a tale prassi, nell'ipotesi in cui essa vada notevolmente al di là delle decisioni precedenti, spetta alla Commissione di motivare esaurientemente il provvedimento.

32 Per quanto riguarda la protezione territoriale dell'intesa e l'isolamento del mercato nazionale menzionati nella decisione, quest'ultima non espone in maniera chiara i motivi per cui la Commissione li ha ritenuti sussistenti, visto che il semplice richiamo ad un caso precedente non è sufficiente a delucidarlo.

33 Senza escludere che un'intesa sui prezzi del tipo di cui trattasi potesse in effetti pregiudicare gli scambi tra Stati membri, ciò non toglie che la convenuta, adottando una decisione che va notevolmente oltre le proprie decisioni precedenti, avrebbe dovuto motivarla in modo più circostanziato.

34 In proposito, le mere asserzioni contenute nella rubrica E della decisione di cui è causa, dal titolo «Pregiudizio per gli scambi tra Stati membri» non adempiono l'obbligo di motivare le decisioni che spettano alla Commissione in forza dell'art. 190 del trattato CEE.

35 Quindi, in conformità alla domanda delle ricorrenti, va annullato l'art. 4 della decisione della Commissione n. 74/431/CEE.

Sulle spese

36/38 Ai sensi dell'art. 69, § 2, del regolamento di procedura della Corte, la parte soccombente è condannata alle spese se ne è stata fatta domanda. Nella fattispecie, la convenuta è rimasta soccombente e, conformemente alle conclusioni delle ricorrenti, va quindi condannata alle spese del giudizio.

Per questi motivi,

LA CORTE,

dichiara e statuisce:

1. **È annullato l'art. 4 della decisione della Commissione n. 74/431/CEE.**

2. **La Commissione delle Comunità europee è condannata alle spese.**

R. Lecourt M. Kutscher A. M. Donner

P. Pescatore M. Sørensen A. J. Mackenzie Stuart A. O'Keeffe

Così deciso e pronunziato a Lussemburgo, il 26 novembre 1975.

Il cancelliere

A. Van Houtte

Il presidente

R. Lecourt

CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE ALBERTO TRABUCCHI DEL 22 OTTOBRE 1975

Signor presidente,
signori giudici,

1. Le quattro imprese ricorrenti compongono il Groupement des fabricants de papiers peints de Belgique, creato nel 1922, e retto da un regolamento interno la cui ultima versione del luglio 1971 riserva l'affiliazione al Groupement ai soli fabbricanti di carta da parati stabiliti in Belgio. Tale regolamento prevede che, per armonizzare le condizioni di commercializzazione del prodotto, il Groupement adotta ogni due anni una tabella-tipo, in cui vengono fissate in particolare le categorie di prezzi e la qualità. A tale tabella corrisponde un tariffario che fissa i prezzi franco fabbrica e i prezzi di vendita al pubblico.

Mediante il regolamento interno del Groupement, i suoi membri si sono reciprocamente impegnati a unificare le loro condizioni generali di vendita che si basano sull'istaurazione di prezzi imposti alla vendita e alla rivendita, e sulla concessione di uno sconto detto premio di cooperazione, la cui entità dipende dal volume degli acquisti annuali effettuati presso tutti i membri.