SENTENZA DEL TRIBUNALE (Terza Sezione)
5 luglio 2001 *

Nella causa T-25/99,

Colin Arthur Roberts e **Valerie Ann Roberts,** residenti a Kempston (Regno Unito), rappresentati dal sig. B. Bedford, barrister, dalla sig.ra S. Ferdinand e dal sig. J. Kelly, solicitors,

ricorrenti,

contro

Commissione delle Comunità europee, rappresentata dal sig. Klaus Wiedner, in qualità di agente, assistito dal sig. Nicholas Khan, barrister, con domicilio eletto in Lussemburgo,

convenuta,

avente ad oggetto una domanda di annullamento della decisione della Commissione 12 novembre 1998,

* Lingua processuale: l'inglese.

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

composto dai sigg. J. Azizi, presidente, K. Lenaerts e M. Jaeger, giudici,

cancelliere: J. Palacio González, amministratore

vista la fase scritta del procedimento e in seguito alla trattazione orale dell'8 febbraio 2001,

ha pronunciato la seguente

Sentenza

Fatti all'origine della controversia

1 Nel Regno Unito la vendita al dettaglio di bevande alcoliche da consumare in loco può essere effettuata solo da locali titolari di una licenza. Attualmente ne esistono tre categorie:

— le licenze complete (full on-licences), che autorizzano la vendita di bevande alcoliche ad una persona senza obbligo di soggiorno o di consumo di un pasto. Esse vengono rilasciate ai pub, ai bar degli alberghi e alle enoteche;

— le licenze ristrette (restricted on-licences), che autorizzano la vendita di bevande alcoliche condizionata ad un obbligo di soggiorno del cliente o al consumo di un pasto. Esse vengono rilasciate agli alberghi e ai ristoranti;

— le licenze «club» (*clubs*), che autorizzano la vendita di bevande alcoliche a condizione che il cliente sia membro del club interessato.

2 Nel Regno Unito la maggior parte dei locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco appartiene o è collegata ad un produttore di birra, il quale si assicura così uno sbocco per lo smercio della sua birra. Esistono, in sostanza, tre modalità di gestione dei detti locali:

— il produttore di birra è proprietario del locale, tenuto da uno dei suoi dipendenti;

— il produttore di birra è proprietario del locale e lo dà in locazione ad un gestore, che si impegna, oltre al pagamento di un canone, al rispetto di un obbligo di acquisto della birra fabbricata dal produttore (tied tenanted public houses);

— il produttore di birra non è proprietario dell'esercizio, ma crea un legame con quest'ultimo concedendo un mutuo vantaggioso al proprietario, il quale assume, come contropartita, in particolare un obbligo di acquisto della birra del detto produttore (loan tied houses).

3 A partire dal 1989 la struttura del mercato britannico della birra da consumare in loco ha subito profondi mutamenti. Nell'anno summenzionato la Monopolies and Mergers Commission ha redatto un rapporto sulla fornitura di birra, contenente delle raccomandazioni. A queste ultime è stato dato effetto con l'adozione del Supply of Beer (Tied Estate) Order 1989, decreto riguardante la fornitura di birra ai locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco e che hanno stipulato contratti di acquisto esclusivo (in prosieguo: il «decreto del 1989»), e del Supply of Beer (Loan Ties, Licensed Premises and Wholesale Prices) Order 1989, decreto dello stesso anno riguardante la fornitura di birra ai locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco, vincolati ad un produttore di birra da mutui vantaggiosi. L'obiettivo di tali decreti era quello di limitare il numero di esercizi di vendita di bevande alcoliche da consumare in loco appartenenti o vincolati ai produttori di birra.

4 Concentrazioni nel settore della produzione di birra del Regno Unito hanno portato alla comparsa, alla metà degli anni '90, di quattro birrifici i cui interessi e il cui mercato geografico non erano più regionali, come avveniva tradizionalmente, ma nazionali. Si tratta di Scottish & Newcastle, Bass, Carlsberg Tetley Brewing e Withbread, che fornivano il 78% dell'approvvigionamento di birra del mercato del Regno Unito. Rimane un certo numero di birrifici regionali, tra i quali quello denominato «Greene King».

5 Il signor Colin Arthur Roberts e la signora Valerie Ann Roberts gestiscono nel Bedfordshire un pub di proprietà della Greene King. In qualità di locatari, sono soggetti ad un obbligo di approvvigionamento di birra presso la Greene King.

6 Essi hanno contestato dinanzi al giudice nazionale la legittimità dell'obbligo di acquisto di birra inserito nel loro contratto di locazione, sostenendo che tale obbligo viola l'art. 85, n. 1, del Trattato CE (divenuto art. 81, n. 1, CE).

7 In tale contesto, il 23 maggio 1997 essi hanno depositato una denuncia ai sensi dell'art. 3, n. 2, del regolamento del Consiglio 6 febbraio 1962, n. 17, primo regolamento di applicazione degli artt. 85 e 86 del Trattato (GU 1962, n. 13, pag. 204), facendo valere che il contratto di locazione usato dalla Greene King è in contrasto con l'art. 85, n. 1, del Trattato.

8 Il 7 novembre 1997 la Commissione, ai sensi dell'art. 6 del regolamento della Commissione 25 luglio 1963, n. 99/63/CEE, relativo alle audizioni previste all'articolo 19, paragrafi 1 e 2, del regolamento n. 17 (GU 1963, n. 127, pag. 2268), ha indirizzato ai ricorrenti una lettera (in prosieguo: la «lettera ai sensi dell'art. 6») in cui li informava che gli elementi raccolti non giustificavano che venisse dato seguito favorevole alla denuncia, indicava i motivi di tale posizione e fissava loro un termine per la presentazione per iscritto di eventuali osservazioni.

9 Con la sua decisione 12 novembre 1998 (in prosieguo: la «decisione impugnata») la Commissione ha respinto la denuncia in quanto il contratto di locazione tipo usato dalla Greene King non rientra nell'ambito di applicazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato. In risposta ad una deduzione dei ricorrenti, contenuta nelle loro osservazioni sulla lettera ai sensi dell'art. 6, in merito all'esistenza di un'intesa sui prezzi tra i produttori di birra del Regno Unito, la Commissione indica, nell'ambito di una prima reazione, che la valutazione degli argomenti dei ricorrenti non consente di concludere per l'esistenza di una siffatta intesa.

Procedimento e conclusioni delle parti

10 Con atto introduttivo depositato nella cancelleria del Tribunale il 22 gennaio 1999, il sig. Colin Arthur Roberts e la sig.ra Valerie Ann Roberts hanno proposto il presente ricorso.

11 Con ordinanza 20 ottobre 1999 il presidente della Terza Sezione del Tribunale ha concesso ai ricorrenti il beneficio del gratuito patrocinio.

12 Su relazione del giudice relatore, il Tribunale (Terza Sezione) ha deciso di passare alla fase orale. Nell'ambito delle misure di organizzazione del procedimento, la Commissione è stata invitata a rispondere per iscritto a taluni quesiti, invito al quale ha debitamente ottemperato.

13 Le parti hanno svolto difese orali e risposto ai quesiti del Tribunale all'udienza dell'8 febbraio 2001.

14 I ricorrenti chiedono che il Tribunale voglia:

— annullare la decisione impugnata;

— condannare la Commissione alle spese.

15 La Commissione chiede che il Tribunale voglia:

— respingere il ricorso;

— condannare i ricorrenti alle spese.

In diritto

I — *Sull'applicabilità dell'art. 85, n. 1, del Trattato ai contratti tipo stipulati dalla Greene King*

A — *Sulla definizione del mercato considerato*

16 Al paragrafo 60 della decisione impugnata la Commissione ha definito il mercato dei prodotti di cui trattasi come quello della distribuzione di birra nei locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco. A tal fine, si è richiamata in particolare al punto 16 della sentenza della Corte 28 febbraio 1991, causa C-234/89, Delimitis (Racc. pag. I-935), in cui si dichiara, a proposito dei contratti di fornitura di birra, quanto segue:

«[Il mercato considerato] è definito, in primo luogo, in funzione della natura dell'attività economica considerata, nel caso di specie la vendita della birra. Questa viene realizzata tanto attraverso il commercio al dettaglio, quanto attraverso gli esercizi pubblici. Dal punto di vista del consumatore, il settore degli esercizi pubblici, che comprende in particolare i caffè e i ristoranti, si distingue da quello del commercio al dettaglio per il motivo che la vendita negli esercizi si associa non soltanto al semplice acquisto di una merce ma anche ad una prestazione di servizi e che il consumo di birra negli esercizi non dipende essenzialmente da considerazioni di natura economica. Questa specificità delle vendite nei pubblici esercizi è confermata dal fatto che i birrifici hanno

organizzato sistemi di distribuzione tipici di questo settore che richiedono installazioni speciali e che i prezzi praticati in questo settore sono, in linea generale, superiori a quelli praticati per le vendite nel commercio al dettaglio».

Esposizione sommaria dell'argomentazione delle parti

17 I ricorrenti osservano che la definizione del mercato accolta dalla Commissione è gravemente errata in diritto e motivata in modo imperfetto.

18 Essi ritengono che il mercato considerato riguardi soltanto i pub, quindi esclusivamente uno dei tipi di locali titolari di licenza completa.

19 I ricorrenti motivano tale tesi sostenendo, in primo luogo, che la sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, sulla quale la Commissione si è basata nella decisione impugnata, non è rilevante per la soluzione della questione di cui trattasi. Detta sentenza, infatti, avrebbe soltanto lo scopo di confermare il fatto, contestato nell'ambito della stessa, ma non nel presente caso, che il mercato degli esercizi di vendita di bevande alcoliche da consumare in loco si distingue da quello del commercio al dettaglio.

20 In secondo luogo, fanno valere che i consumatori distinguono i pub dai club. A tale proposito, si richiamano alla circostanza, rilevata dalla Commissione al paragrafo 59 della decisione impugnata, che il prezzo della birra nei club rappresenta solo l'82-83% di quello praticato nei pub, di modo che lo scarto di prezzo è dell'ordine del 17-18%. Inoltre, essi si basano sulla comunicazione della

Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza (GU 1997, C 372, pag. 5), nella quale al paragrafo 17 si indica:

«(...) l'interrogativo al quale occorre dare risposta è se i clienti (...) passerebbero a prodotti sostitutivi prontamente disponibili, o si rivolgerebbero a fornitori siti in un'altra zona, in risposta ad un ipotetico piccolo incremento (dell'ordine del 5-10%) di carattere permanente del prezzo dei prodotti stessi nell'area considerata».

21 Essi fanno osservare che, nonostante lo scarto di prezzo tra i pub e i club, il consumo di birra nei club non sarebbe aumentato a danno di quello rilevato nei pub. Ne concludono, pertanto, per l'esistenza di due distinti mercati di prodotto.

22 In terzo luogo, osservano che i produttori di birra distinguono i pub dagli altri locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco. A sostegno di tale argomento fanno riferimento, da un lato, al rapporto annuale 1995-1996 della Greene King, in cui si opera una siffatta distinzione, e, dall'altro, al *Pub Industry Handbook 1997*, pubblicato da *Publican Newspaper*, una pubblicazione commerciale che fornisce informazioni relative solo ai pub, con esclusione degli alberghi, delle enoteche, dei ristoranti e dei club.

23 In quarto luogo, fanno valere che l'art. 1, n. 2, del decreto del 1989 esclude dal suo ambito di applicazione gli esercizi titolari di una licenza ristretta. Detta esclusione sarebbe spiegata dal fatto che questo tipo di esercizi rappresenterebbe solo uno strumento trascurabile del potere dei produttori di birra nazionali di chiudere il mercato. Infatti, la quota dei detti esercizi rispetto al volume totale delle vendite di birra rappresenterebbe, come la Commissione stessa avrebbe riconosciuto al paragrafo 61 della decisione impugnata, molto meno del 10%. Non sarebbe quindi necessario tenerne conto nella definizione del mercato.

24 In quinto luogo, essi osservano che recentemente, in un'altra causa riguardante il produttore di birra nazionale Whitbread, la Commissione ha valutato il mercato nella maniera raccomandata nella presente causa. Al riguardo, si richiamano alla comunicazione ai sensi dell'art. 19, n. 3 del regolamento n. 17 del Consiglio, notifica n. IV/35.079/F3 — Whitbread (GU 1997, C 294, pag. 2; in prosieguo: la «comunicazione Whitbread»), ed in particolare al n. 3, nel quale la Commissione enuncia che i «[1970] esercizi [di vendita di bevande dati in locazione da Whitbread] rappresentano il 2,4% dei locali [del Regno Unito] muniti di licenza completa al consumo e al minuto».

25 La Commissione nota che la questione sollevata dalla denuncia è identica a quella deferita alla Corte nell'ambito della causa che ha dato luogo alla citata sentenza Delimitis, e che la decisione impugnata si basa sui criteri elaborati in detta sentenza, che sono rilevanti nel caso in esame. Gli argomenti opposti dai ricorrenti a tale conclusione non sarebbero fondati.

Giudizio del Tribunale

26 Al fine di verificare se possa ritenersi corretta la definizione del mercato fatta propria dalla Commissione al punto 60 della decisione impugnata, si deve ricordare, in via preliminare, che la delimitazione del mercato di cui trattasi è essenziale al fine di analizzare gli effetti dei contratti di fornitura di birra con obbligo di acquisto esclusivo sul gioco della concorrenza, in particolare le possibilità per i nuovi concorrenti nazionali e stranieri di accedere al mercato del consumo di birra o di incrementare le rispettive quote di mercato (v. sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, punti 15 e 16; sentenze del Tribunale 8 giugno 1995, causa T-7/93, Langnese-Iglo/Commissione, Racc. pag. II-1533, punto 60, e causa T-9/93, Schöller/Commissione, Racc. pag. II-1611, punto 39).

27 La delimitazione del mercato di cui trattasi effettuata dalla Commissione nella decisione impugnata riprende quella accolta dalla Corte nella sentenza Delimitis,

citata supra al punto 16. In detta sentenza la Corte è stata chiamata in particolare a pronunciarsi, nell'ambito di una controversia tra un gestore di un pubblico esercizio ed un produttore tedesco di birra, sulla compatibilità dei contratti di fornitura di birra con l'art. 85, n. 1, del Trattato. Essa ha concluso che il mercato di riferimento corrispondeva a quello della distribuzione della birra nel settore dei pubblici esercizi, che si distingue da quello del commercio al dettaglio e comprende in particolare i caffè e i ristoranti (sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, punto 17), e si estende quindi all'insieme dei locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco.

28 La Corte ha rilevato che la vendita della birra viene realizzata tanto attraverso il commercio al dettaglio, quanto attraverso locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco. Essa ha constatato che, dal punto di vista del consumatore, il settore dei summenzionati locali, che comprende in particolare i caffè e i ristoranti, si distingue da quello del commercio al dettaglio per il motivo che la vendita nei primi non dipende essenzialmente da considerazioni di natura economica. Ha aggiunto che questa specificità delle vendite in tali esercizi è confermata dal fatto che i birrifici hanno organizzato sistemi di distribuzione tipici di questo settore che richiedono installazioni speciali e che i prezzi praticati in questo settore sono, in linea generale, superiori a quelli praticati per le vendite nel commercio al dettaglio (sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, punto 16).

29 Si deve considerare che la Commissione a giusto titolo ha ripreso tale definizione del mercato nel caso di specie, considerato che i motivi che la giustificavano nell'ambito della causa che ha dato luogo alla sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, possono essere trasferiti al caso in esame.

30 Infatti, i locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco presentano, sia nel Regno Unito che in Germania, una caratteristica comune: dal punto di vista del consumatore, la vendita si associa anche ad una prestazione di servizi e il consumo di birra non dipende essenzialmente da considerazioni di natura economica, e, dal punto di vista dei produttori di birra, la distribuzione è

organizzata secondo sistemi tipici di questo settore e i prezzi praticati sono, in linea generale, superiori a quelli praticati per le vendite nel commercio al dettaglio.

31 A tale proposito, la Commissione rileva a giusto titolo, nel paragrafo 59 della decisione impugnata, che l'insieme dei locali titolari nel Regno Unito di una licenza che autorizza la vendita di bevande alcoliche da consumare in loco, che siano titolari di licenze complete, di licenze ristrette o di licenze club, presentano le seguenti caratteristiche comuni: le bevande vengono acquistate per essere consumate in loco, la nozione di servizio è importante ed esiste un sistema di distribuzione specifico comune all'insieme di tali esercizi, che comprende in particolare installazioni speciali per la vendita alla spina. Pur riconoscendo che il prezzo della birra nei club è inferiore a quello praticato negli altri locali, il che viene spiegato con il fatto che i club non perseguono scopi di lucro, la Commissione precisa che il prezzo è, tuttavia, più elevato di quello applicato nei supermercati.

32 Tali caratteristiche comuni, rilevanti per la delimitazione del mercato di cui trattasi, valgono indistintamente per l'insieme dei locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco, nonostante il fatto che detti locali presentino alquanto rilevanti differenze tra loro per quanto riguarda il contesto e l'ambiente in cui viene effettuata la vendita, la natura dei servizi che vi sono associati ed anche, eventualmente, i prezzi praticati nei detti locali.

33 Tale diversità di tipi di esercizi che hanno in comune le summenzionate caratteristiche e rientrano dunque nel mercato di cui trattasi è illustrata dal fatto che la Corte ha citato, a titolo d'esempi, in merito ai quali ha peraltro espressamente precisato che non erano limitativi, i caffè e i ristoranti (sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, punto 16), quindi dei tipi di esercizi che si distinguono gli uni dagli altri, in generale, per il contesto e l'ambiente, la natura dei servizi forniti e i prezzi praticati per la vendita di bevande alcoliche, compresa la birra.

34 Tali differenze, certo non trascurabili dal punto di vista del consumatore, ma secondarie rispetto alle citate caratteristiche comuni, non sono quindi tali da inficiare la conclusione secondo cui i locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco rientrano tutti nello stesso mercato.

35 A tale proposito, si deve considerare che gli argomenti addotti dai ricorrenti al fine di dimostrare che il mercato di cui trattasi è rappresentato dai soli pub, con esclusione degli altri esercizi titolari di licenze complete e degli esercizi titolari di licenze ristrette e di licenze club, non sono fondati.

36 In primo luogo, i ricorrenti sostengono che la sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, avrebbe soltanto lo scopo di confermare il fatto, non contestato nel caso di specie, che il mercato degli esercizi di vendita di bevande alcoliche da consumare in loco si distingue da quello del commercio al dettaglio. Occorre osservare, al riguardo, che è vero che, nell'ambito del procedimento sfociato nella sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, che fa seguito ad un rinvio pregiudiziale per interpretazione, il convenuto nella causa principale ha sostenuto che nel mercato in questione andavano incluse le vendite di birra effettuate dai supermercati e dagli altri commercianti al dettaglio (v. relazione d'udienza nella causa che ha dato luogo alla sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, Racc. pag. I-945). Non ne consegue, tuttavia, che la delimitazione del mercato di cui trattasi effettuata dalla Corte in tale causa sarebbe pertinente solo a titolo di confutazione di questa tesi, che d'altronde non costituiva oggetto, in quanto tale, di una questione pregiudiziale proposta dal giudice di rinvio. La Corte infatti ha precisato che questa definizione del mercato rientrava, conformemente alla sua sentenza 12 settembre 1967, causa 23/67, Brasserie de Haecht (Racc. pag. 479), nella preoccupazione di tener conto del contesto economico e giuridico in cui si inserisce il contratto di fornitura di birra (sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, punto 14) e costituiva la premessa per l'analisi degli effetti prodotti da un siffatto contratto, in combinazione con altri contratti dello stesso tipo, sulle possibilità per i concorrenti nazionali o originari di altri Stati membri di inserirsi nel mercato del consumo della birra (sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, punto 15). Il suo modo di procedere era ispirato ad un solo criterio, vale a dire alla natura dell'attività economica in questione, nella fattispecie la vendita della

birra. La definizione del mercato rispondeva quindi a considerazioni ben più ampie di quella di accertare se il mercato in questione comprendesse anche il commercio al dettaglio.

37 In secondo luogo, i ricorrenti sostengono che i consumatori distinguono i pub dai club e ne deducono che questi ultimi non rientrano nello stesso mercato dei pub. A tale proposito, adducono il fatto, menzionato dalla Commissione al paragrafo 59 della decisione impugnata, che il prezzo della birra nei club rappresentava (nel dicembre 1994) l'82-83% di quello praticato nei pub. Essi confrontano questa circostanza con la comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza, nella quale si precisa che la valutazione della sostituibilità sul versante della domanda implica la determinazione della gamma dei prodotti che vengono considerati come intercambiabili dal consumatore (paragrafo 15). La Commissione cita, come esempio di criterio in grado di fornire indicazioni sui fattori rilevanti per la definizione dei mercati, gli effetti che piccole variazioni permanenti dei prezzi relativi potrebbero implicare per la sostituzione della domanda (paragrafo 15). Al riguardo, nella comunicazione di cui trattasi la Commissione fa osservare che la questione da risolvere è se i clienti delle parti passerebbero a prodotti sostitutivi prontamente disponibili, o si rivolgerebbero a fornitori siti in un'altra zona, nel caso di un piccolo incremento (dell'ordine del 5-10%) di carattere permanente dei prezzi relativi dei prodotti considerati nell'area interessata. Se il tasso di sostituzione è sufficiente a rendere non redditizio un incremento dei prezzi, a causa del calo di vendite che ne conseguirebbe, nel mercato considerato si aggiungerebbero i prodotti sostitutivi (paragrafo 17).

38 Richiamandosi a tali elementi, i ricorrenti fanno valere che lo scarto di prezzo tra i pub e i club è, tenuto conto delle cifre fornite dalla Commissione al paragrafo 59 della decisione impugnata, dell'ordine del 17-18% e che nulla indica un aumento del consumo di birra nei club rispetto ai pub. Ne concludono quindi per l'esistenza di due mercati distinti.

39 Si deve ricordare come il fatto che il consumatore operi una distinzione tra vari tipi di locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco non sia pertinente al fine di considerare che ciascuno di questi tipi di locali costituisce un

mercato distinto, dal momento che il complesso di tali locali presenta, sia dal punto di vista del consumatore (l'acquisto di birra è associato ad una prestazione di servizi e il consumo di birra in detti locali non dipende essenzialmente da considerazioni di ordine economico), sia da quello dei produttori di birra (esistenza di sistemi di distribuzione specifici e prezzi di vendita superiori rispetto a quelli praticati nel commercio al dettaglio), caratteristiche comuni che impongono di considerarli parte di un unico mercato.

40 I ricorrenti, che si basano su un esempio molto semplice, tratto dalla comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza, considerano la questione della sostituibilità sul versante della domanda solo in forza dell'unico criterio della differenza di prezzo. Pertanto, non tengono conto di una circostanza peculiare della vendita di birra, rilevata dalla Corte nella sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, ossia che il consumo di alcol nei locali che vendono birra da consumare in loco non dipende essenzialmente da considerazioni di ordine economico. A tale proposito, la Commissione nei suoi scritti a giusto titolo indica che la scelta operata dal consumatore tra questi locali è influenzata soprattutto dall'ambiente e dall'atmosfera dei medesimi, e ciò anche all'interno della sottocategoria dei pub, distinta dai ricorrenti.

41 In terzo luogo, i ricorrenti fanno valere che per i produttori di birra i pub costituiscono un mercato separato. A sostegno di tale tesi si richiamano al rapporto annuale 1995-1996 della Greene King, che distingueva i differenti tipi di locali che vendono birra da consumare in loco, e al *Pub Industry Handbook 1997*, pubblicazione commerciale che fornirebbe informazioni solo sui pub.

42 Si deve rilevare, a tale riguardo, che il rapporto annuale della Greene King, destinato ad informare gli azionisti dei risultati finanziari di detta società, censisce i diversi canali distributivi della birra. Detto censimento comprende, tuttavia, categorie, come quelle dei locali collegati e non collegati a birrifici, che non costituiscono, nemmeno secondo i ricorrenti, mercati distinti. Il criterio che,

in detto rapporto annuale, è servito a stabilire una distinzione tra le diverse categorie di locali manifestamente non consisteva nella definizione di mercati distinti.

43 Il fatto che il *Pub Industry Handbook 1997* fornisca informazioni solo sui pub, escludendo altri tipi di locali che vendono birra da consumare in loco, si spiega alla luce del fatto che tale pubblicazione si rivolge essenzialmente ai proprietari e ai locatari di pub. Tale circostanza illustra la diversità dei locali che vendono birra da consumare in loco e la possibilità di classificarli in diverse categorie. Non ne consegue, tuttavia, che ciascuna di queste categorie di locali debba venire considerata come costitutiva di un mercato distinto. Infatti, come si è visto supra ai punti 29-34, tutti i locali in questione possiedono, a prescindere dalla categoria cui appartengono, caratteristiche comuni che impongono di considerarli come parte di un unico e medesimo mercato.

44 Tale conclusione deve parimenti opporsi all'argomento addotto in quarto luogo dai ricorrenti, relativo al fatto che l'art. 1, n. 2, del decreto del 1989 esclude dal suo ambito di applicazione i locali titolari di una licenza ristretta. Una siffatta esclusione ad opera di una disposizione di diritto nazionale, la cui portata non è peraltro chiaramente definita, come fa osservare a giusto titolo la Commissione al paragrafo 61 della decisione impugnata, non costituisce, di per sé sola, un motivo decisivo per considerare che tali locali, che presentano insieme a tutti gli altri locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco le caratteristiche comuni menzionate supra al punto 30, la cui esistenza non è d'altronde messa in discussione da tale disposizione, rientrino in un altro mercato.

45 In quinto luogo, i ricorrenti si richiamano alla comunicazione Whitbread. Essi sostengono che la Commissione avrebbe ivi misurato la quota di mercato di detto birrificio non, come nel caso di specie, in relazione al numero totale dei locali titolari di una licenza che autorizza la vendita di bevande alcoliche da consumare in loco, ma in relazione ai soli locali titolari di una licenza completa. Essi

giustificano detta tesi invocando una frase tratta dal paragrafo 3 di tale comunicazione, in cui la Commissione considera che i locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco di proprietà della Whitbread e dati in locazione permanente rappresentano il 2,4% dei locali del Regno Unito gestiti con una licenza completa.

46 Si deve constatare al riguardo che, contrariamente a quanto suggeriscono i ricorrenti invocando un passaggio della comunicazione Whitbread, la Commissione ha definito il mercato considerato in detto caso nello stesso modo in cui l'ha definito nel caso di specie, quindi come comprendente il complesso dei locali titolari di una licenza che autorizza la vendita di bevande alcoliche da consumare in loco.

47 Tale conclusione si fonda, da un lato, sulla comunicazione stessa. Infatti, nei paragrafi 12 e 13, nonché nella tabella 1, viene preso in considerazione l'insieme dei locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco con l'indicazione, rispettivamente, del loro numero per ciascuna categoria di locali a seconda della natura della licenza detenuta e della quantità di birra venduta. Inoltre, nella stessa frase tratta dal paragrafo 3 della comunicazione, su cui i ricorrenti fondano il loro argomento, la Commissione aggiunge che gli esercizi di proprietà della Whitbread dati in locazione acquistano da detto produttore un numero di barili pari all'1,6% del consumo di birra effettuato nei locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco nel Regno Unito. La Commissione misura quindi la quota di mercato della Whitbread in termini di quantitativo di birra acquistato e smerciato dai suoi locali dati in locazione rispetto all'insieme dei locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco, che siano titolari di licenze complete, ristrette o club.

48 Tale conclusione si fonda, d'altro lato, sulla decisione della Commissione 24 febbraio 1999, 1999/230/CE, relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del Trattato CE (Caso IV/35.079/F3 — Whitbread) (GU L 88, pag. 26; in prosieguo: la «decisione Whitbread»), adottata successivamente al deposito del

ricorso nella presente causa, ed alla quale le parti hanno fatto riferimento nel corso della fase scritta. In tale comunicazione la Commissione procede, nei 'considerando' 95-97, ad una definizione del mercato considerato identica sotto tutti gli aspetti a quella effettuata ai paragrafi 58-60 della decisione impugnata.

49 L'argomento dei ricorrenti, che sarebbe d'altronde rilevante solo per dimostrare un'incoerenza dell'approccio della Commissione in casi distinti ma simili, ma non una errata definizione del mercato nella fattispecie, è quindi infondato.

50 Da quanto precede risulta che i ricorrenti non avevano fondate ragioni per addurre l'esistenza di un errore di diritto della Commissione nella definizione del mercato considerato e di un difetto di motivazione.

51 Si deve aggiungere che la rilevanza del motivo è molto limitata. Infatti, anche supponendo che il mercato di riferimento debba esser definito nel modo auspicato dai ricorrenti, la quota di mercato della Greene King, espressa secondo il parametro più importante, vale a dire il quantitativo di birra venduto, che è, sulla base della definizione del mercato accolta dalla Commissione, dell'1,3%, passerebbe solo all'1,86% se si accettasse la definizione del mercato considerato proposta dai ricorrenti. Essa rimarrebbe quindi molto piccola. L'esperto incaricato dai ricorrenti, il prof. M. Waterson, riconosce del resto che la definizione del mercato proposta dai ricorrenti produrrebbe solo un effetto limitato sulla quota di mercato della Greene King (allegato A del ricorso, pag. 99).

52 Da tali considerazioni risulta che il motivo deve essere respinto.

B — *Sul contributo della rete di accordi della Greene King alla chiusura del mercato*

53 Nella decisione impugnata, la Commissione ha considerato, sulla base dei criteri elaborati dalla Corte nella sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, che il mercato di cui trattasi, vale a dire il mercato della distribuzione della birra nei locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco nel Regno Unito, è chiuso, ma che la rete di accordi della Greene King, costituiti dai contratti di locazione accompagnati da un obbligo di acquisto stipulati tra detto birrificio e i suoi locatari, non contribuisce in modo significativo a detta chiusura del mercato, cosicché tali accordi non rientrano nell'ambito di applicazione del divieto di cui all'art. 85, n. 1, del Trattato.

54 I ricorrenti contestano tale conclusione. Essi ritengono che la rete di accordi della Greene King contribuisca in modo significativo alla chiusura del mercato. Tale constatazione s'imporrebbe prendendo in considerazione il contributo di tale rete isolatamente considerata e, in via subordinata, quello dei contratti di fornitura di birra stipulati dalla Greene King con i birrifici nazionali in aggiunta al contributo summenzionato.

1. Sul contributo della rete di accordi della Greene King considerata isolatamente

55 I ricorrenti contestano la valutazione della Commissione sulla quota della Greene King nel mercato considerato e sulla durata dei contratti di locazione di quest'ultima. Essi considerano anche che la Commissione ha omesso di indicare le ragioni per le quali l'art. 85, n. 1, del Trattato non è stato applicato nonostante il mancato rispetto da parte della Greene King dei criteri definiti nella comunicazione della Commissione relativa ai regolamenti (CEE) n. 1983/83 e (CEE) n. 1984/83, del 22 giugno 1983, sull'applicazione dell'art. 85, n. 3, del Trattato a categorie di accordi di distribuzione esclusiva e di acquisto esclusivo (GU 1984,

C 101, pag. 2), come modificata dalla comunicazione della Commissione 92/C 121/02 (GU 1992, C 121, pag. 2) (in prosieguo: la «comunicazione relativa ai regolamenti»).

a) Sulla quota della Greene King nel mercato di cui trattasi

56 Nella decisione impugnata la Commissione ha concluso, in primo luogo, che la quota di mercato della Greene King, espressa in numero di locali titolari di una licenza che autorizza la vendita di bevande alcoliche da consumare in loco, è dello 0,7%. A tal fine ha constatato, da un lato, che nel Regno Unito esistono 146 900 locali di questo tipo, che comprendono 83 100 locali titolari di licenze complete, di cui 57 000 pub, mentre il resto è composto da bar di alberghi e da enoteche; 32 300 locali titolari di licenze ristrette, che raggruppano alberghi e ristoranti; 31 500 club. Essa ha rilevato, dall'altro, che la Greene King è proprietaria di 1 101 locali titolari di una licenza che autorizza la vendita di bevande alcoliche da consumare in loco, 628 dei quali sono dati in locazione a gestori vincolati da un obbligo di acquisto della birra del produttore-proprietario. Essa ha osservato, al paragrafo 29 della lettera ai sensi dell'art. 6, che a questi 1 101 locali si aggiungono quelli che non appartengono alla Greene King, ma a gestori che si sono visti concedere mutui da tale birrificio e che come corrispettivo assumono, in particolare, un obbligo di acquisto della sua birra, il numero dei quali ammonta a 1 500. Essa ha notato che, anche includendo tali locali, la quota detenuta dalla Greene King sul mercato della distribuzione della birra nel Regno Unito nei locali titolari di una licenza che autorizza la vendita di bevande alcoliche da consumare in loco sarebbe inferiore al 2% (v. nota 34 in calce alla decisione impugnata).

57 In secondo luogo, la Commissione ha constatato, al paragrafo 102 della decisione impugnata, che la birra venduta dall'insieme dei locali della Greene King, ossia i locali di sua proprietà, gestiti da un suo dipendente o dati in locazione, e quelli vincolati da contratti di mutuo, rappresenta l'1,3% del quantitativo di birra venduto nel Regno Unito nel complesso dei locali titolari di una licenza che autorizza la vendita di bevande alcoliche da consumare in loco. Essa ne ha

concluso che tale quota di mercato è di gran lunga inferiore al 5% o più detenuto da ciascuno dei quattro birrifici nazionali.

Esposizione sommaria dell'argomentazione delle parti

58 I ricorrenti sostengono che la Greene King contribuisce in modo significativo alla chiusura del mercato nel Regno Unito. A tal fine, criticano le conclusioni della Commissione nella decisione impugnata in merito alla quota di mercato di detto produttore di birra, che essi considerano più rilevante.

59 Per quanto riguarda, in primo luogo, la quota di mercato della Greene King espressa in numero di locali, i ricorrenti fanno osservare che, se il mercato del prodotto di cui trattasi comprende, come essi affermano, soltanto i pub, la cifra di riferimento dell'insieme dei locali rispetto alla quale deve essere calcolata la quota di mercato non è di 146 900, ma di 57 000 locali.

60 Essi considerano inoltre che il numero dei locali di proprietà della Greene King non è 1 101, come rileva la Commissione nella decisione impugnata, ma 1 133, come risulta dal paragrafo 27 della lettera ai sensi dell'art. 6.

61 I ricorrenti ritengono che a tali 1 133 locali di proprietà della Greene King si debbano aggiungere i 1 500 vincolati da contratti di mutuo, di modo che la cifra di riferimento è di 2 633 locali.

62 Essi ne deducono che la quota di mercato della Greene King non è, come afferma la Commissione, dello 0,7%, ma del 4,6%.

63 Per quanto riguarda, in secondo luogo, la quota di mercato della Greene King espressa in quantità di birra venduta, i ricorrenti sono dell'avviso che la detta quota, calcolata sulla base del mercato del prodotto di cui trattasi come definito dai medesimi, vale a dire rispetto ai soli quantitativi di birra venduti dai pub, ammonta all'1,86%.

64 La Commissione ritiene che, a prescindere dall'analisi o dalla presentazione dei fatti, non si potrebbe considerare che la Greene King, da sola, contribuisca in modo significativo alla chiusura del mercato.

Giudizio del Tribunale

65 Il calcolo della quota di mercato della Greene King proposto dai ricorrenti differisce da quello effettuato dalla Commissione nella decisione impugnata su tre punti: in primo luogo, sulla definizione del mercato di riferimento, che deve comprendere, secondo i ricorrenti, solo i pub e non, come ritiene la Commissione, tutti i locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco; in secondo luogo, sulla determinazione del numero di locali di proprietà della Greene King, stimato dai ricorrenti in 1 133 unità, invece delle 1 101 unità indicate nella decisione impugnata; in terzo luogo, sul numero totale di locali di cui si deve tenere conto per determinare la quota di mercato, dal momento che i ricorrenti ritengono che si debbano includere, oltre ai locali di proprietà della Greene King, quelli vincolati da un contratto di mutuo, che essi stimano in 1 500 unità.

66 In primo luogo, per quanto riguarda la definizione del mercato di riferimento proposta dai ricorrenti, che costituisce il principale motivo di divergenza tra questi ultimi e la Commissione in merito al calcolo della quota di mercato della Greene King, si è constatato precedentemente (punti 16-52) come a buon diritto la Commissione abbia considerato che tutti i locali che vendono bevande alcoliche da consumare in loco rientrano nel mercato di cui trattasi. L'argomento dei ricorrenti va quindi respinto.

67 In secondo luogo, per quanto riguarda la stima del numero di locali di proprietà della Greene King, la cifra proposta dai ricorrenti si basa sul tenore della lettera ai sensi dell'art. 6, in cui la Commissione constata, al paragrafo 27, che la Greene King era proprietaria, al 4 maggio 1997, di 1 133 locali. Tale cifra differisce da quella indicata dalla Commissione nella decisione impugnata, nella quale si enuncia, al paragrafo 33, che al 6 luglio 1998 il numero di locali in questione era 1 101. La divergenza tra i ricorrenti e la Commissione si spiega quindi in ragione delle differenti date cui si riferisce la stima, poiché al momento della redazione della decisione la Commissione ha preferito attualizzare le cifre che aveva rilevato all'epoca della sua lettera ai sensi dell'art. 6. I ricorrenti, peraltro, non mettono in discussione l'esattezza delle cifre summenzionate.

68 In ogni caso, la differenza numerica, che è di sole 32 unità, non è manifestamente atta ad incidere in modo decisivo sulla stima della quota di mercato della Greene King. L'argomento dev'essere quindi respinto.

69 In terzo luogo, per quanto concerne l'argomento relativo al fatto che si devono includere, oltre ai locali di proprietà della Greene King, quelli vincolati da un contratto di mutuo, va rilevato che la Commissione ha tenuto conto di tale punto di vista nella decisione impugnata. Infatti, essa constata alla nota 34 in calce che, anche accettando tale premessa, la quota di mercato della Greene King espressa in numero di locali è inferiore al 2%, quindi trascurabile, atteso che questa quota di mercato è calcolata rispetto all'insieme dei locali che vendono bevande

alcoliche da consumare in loco. L'incidenza di tale premessa sulla quota di mercato espressa in quantità di birra venduta è d'altronde altrettanto limitata. Infatti, come è stato constatato supra al punto 51, detta quota di mercato, anche calcolata tenendo conto delle tre premesse dei ricorrenti, è solo dell'1,86%. Infine, l'esperto incaricato dai ricorrenti, il professor M. Waterson, nelle sue osservazioni dell'8 luglio 1997 (allegato A del ricorso, pag. 2, punto 1) dichiara di non essere convinto che i locali vincolati alla Greene King da un contratto di mutuo costituiscano un elemento significativo nel valutare il contributo della rete di accordi della Greene King alla chiusura del mercato. Infatti, l'importo medio dei mutui sarebbe abbastanza modesto e un debitore probabilmente non avrebbe eccessive difficoltà ad ottenere un mutuo commerciale classico paragonabile, senza obbligo di acquisto. L'argomento dev'essere quindi respinto.

b) Sulla durata dei contratti di locazione

70 Al paragrafo 102 della decisione impugnata la Commissione rileva che la durata normale dei contratti standard stipulati dalla Greene King, che è di nove anni, è considerevolmente inferiore alla durata di vent'anni o più dei contratti di locazione standard di altri operatori.

Esposizione sommaria dell'argomentazione delle parti

71 I ricorrenti contestano in primo luogo l'affermazione secondo cui la durata dei contratti tipo della Greene King non è manifestamente eccessiva rispetto alla durata media dei contratti generalmente conclusi sul mercato.

72 In secondo luogo, essi sostengono che, anche se tale durata non è eccessiva, si dovrebbe tener conto del fatto che, alla scadenza del contratto, i locali di proprietà della Greene King vengono dati nuovamente in locazione ad un altro gestore secondo le stesse modalità, e quindi restano «legati in maniera permanente» all'impresa.

73 A sostegno di tale tesi, essi si richiamano alla decisione della Commissione 16 giugno 1999, 1999/474/CE, relativa ad una procedura di applicazione dell'articolo 81 del Trattato CE (Caso IV/35.992/F3 — Scottish and Newcastle) (GU L 186, pag. 28; in prosieguo: la «decisione Scottish & Newcastle»), in cui è enunciato quanto segue:

«(...) tutti i locali di proprietà di S & N sono, in linea di massima, legati all'impresa in maniera permanente. Così è non solo nel caso degli esercizi gestiti direttamente, ma anche per quelli dati in locazione che, dopo lo scadere di una locazione (a breve o medio termine), saranno riaffittati ad un altro operatore sempre sulla base di un vincolo di approvvigionamento» ('considerando' 124).

74 La Commissione indica che le numerose informazioni raccolte al momento dell'adozione della decisione impugnata le consentono di affermare che altri birrifici, che posseggono molti più locali della Greene King, concludevano abitualmente contratti di locazione ventennali.

75 Essa ritiene che le constatazioni effettuate nella decisione Scottish & Newcastle non possono essere applicate al presente caso.

Valutazione del Tribunale

76 Si deve rammentare che, al fine di valutare l'importanza del contributo dei contratti di fornitura di birra conclusi da un birrificio all'effetto cumulativo di blocco del mercato prodotto dall'insieme dei contratti simili, occorre prendere in considerazione la posizione delle parti contraenti sul mercato. Tale contributo diper de, inoltre, dalla durata di detti contratti. Se questa durata è manifestamente eccessiva rispetto alla durata media dei contratti di norma conclusi sul mercato considerato, il contratto individuale rientra nell'ambito di applicazione del divieto sancito dall'art. 85, n. 1, del Trattato (sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, punti 25 e 26, e sentenza della Corte 7 dicembre 2000, causa C-214/99, Neste Markkinointi, non ancora pubblicata nella Raccolta, punto 27). Un birrificio che disponga di una quota di mercato relativamente modesta, ma vincoli i propri punti vendita per vari anni, può, infatti, contribuire ad una chiusura del mercato in modo altrettanto significativo di un birrificio che abbia una posizione relativamente forte sul mercato, ma liberi regolarmente i propri punti di vendita a intervalli ravvicinati (sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, punto 26).

77 In primo luogo, per quanto riguarda la valutazione della durata dei contratti tipo della Greene King, occorre rilevare che da recenti decisioni, cui le parti si sono richiamate nel corso della fase scritta o della fase orale, adottate dalla Commissione in casi relativi a produttori di birra nazionali, risulta che la durata normale dei contratti standard stipulati dalla Greene King, che è di nove anni, non è manifestamente eccessiva rispetto alla durata media dei contratti di fornitura di birra di norma conclusi sul mercato. Così, dalla decisione Whitbread (ottavo 'considerando') risulta che nel febbraio 1997 detto produttore di birra possedeva 1 938 locali dati in locazione in base ad uno dei contratti oggetto della notifica alla Commissione, di cui 1 643, ossia l'85% del totale, nell'ambito di una locazione ventennale, 276, ossia il 26% dell'insieme, sulla base di una locazione quinquennale e 19, vale a dire l'1% della cifra complessiva, nell'ambito di una locazione detta «prepensionamento». A norma dell'ottavo e del trentanovesimo 'considerando' della decisione della Commissione 16 giugno 1999, 1999/473/CE, relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 81 del Trattato CE (Caso IV/ 36.081/F3 — Bass) (GU L 186, pag. 1), nel marzo 1997 questo produttore di

birra deteneva 1 186 locali dati in locazione in base a contratti tipo conclusi di norma per una durata di dieci anni, e persino di quindici o venti per taluni. Dalla decisione Scottish & Newcastle (ottavo e trentasettesimo 'considerando') risulta che, alla data di adozione della medesima, tale produttore di birra era proprietario di 432 locali dati in locazione in base a contratti conclusi, salve le locazioni di breve durata, per una durata compresa tra tre e vent'anni.

78 Peraltro, secondo la decisione della Commissione 29 giugno 2000, 2000/484/CE, relativa ad un procedimento a norma dell'articolo 81 del Trattato CE (Caso IV/36.456/F3 — Inntrepreneur e IV/36.492/F3 — Spring) (GU L 195, pag. 49; in prosieguo: la «decisione Inntrepreneur»), che riguarda una catena di pubblici esercizi di vendita di bevande, il 27 marzo 1998 la medesima era proprietaria di 2 898 locali, di cui 2 286, ossia il 79% del totale, erano dati in locazione nell'ambito di contratti di lunga durata, vale a dire per lo più per una durata di vent'anni.

79 Ne consegue che i tre produttori di birra nazionali del Regno Unito, sui quattro esistenti, che recentemente sono stati oggetto di decisioni della Commissione, ed una delle principali catene di pubblici esercizi di vendita di bevande nel Regno Unito hanno stipulato, in gran parte, contratti di locazione di durata superiore a quella prevista nei contratti tipo della Greene King, durata che può estendersi anche fino a vent'anni.

80 La durata dei contratti della Greene King non è quindi manifestamente eccessiva in relazione al criterio definito dalla Corte nella sentenza Delimitis, citata supra al punto 16.

81 In secondo luogo, per quanto concerne l'argomento relativo al fatto che i locali di proprietà della *Greene King* alla scadenza del contratto vengono nuovamente dati in locazione ad un altro gestore secondo le stesse modalità e rimangono quindi «legati in maniera permanente» al produttore di birra qualunque sia la durata iniziale prevista dal contratto di locazione, nei suoi scritti la Commissione ha fatto osservare a giusto titolo che tale argomento non opera nel caso dei locali

che, senza appartenere alla Greene King, sono tuttavia vincolati a quest'ultima da un contratto di mutuo. Infatti, non vi è alcun motivo per ammettere che tali locali rimangano legati al birrificio interessato successivamente al rimborso del mutuo, essendo stato constatato che detti locali realizzano il 40% delle vendite di birra della Greene King (paragrafo 29 della lettera redatta ai sensi dell'art. 6).

82 In tali circostanze, i locali che possono considerarsi «legati in maniera permanente» alla Greene King ai sensi dell'osservazione formulata dalla Commissione al centoventiquattresimo 'considerando' della decisione Scottish & Newcastle sono quelli che, di proprietà del produttore di birra, o sono gestiti dallo stesso o sono

vincolati da un contratto di locazione accompagnato da un obbligo di acquisto. Dalla decisione impugnata (paragrafi 33 e 102) risulta che detti locali della Greene King rappresentano solo lo 0,7% del numero totale di locali titolari di una licenza che autorizza la vendita di bevande alcoliche da consumare in loco nel Regno Unito.

83 Ne risulta altresì (paragrafo 102) che il quantitativo di birra venduto dall'insieme dei locali della Greene King, sia quelli di cui al punto precedente, sia quelli ai quali è legata da un contratto di mutuo, rappresenta l'1,3% della quantità di birra consumata «in loco» nel Regno Unito. Tenuto conto del fatto che il 40% delle vendite di birra della Greene King è realizzato dai locali ai quali è legata da un contratto di mutuo, la percentuale dei locali di sua proprietà nel quantitativo di birra consumato «in loco» nel Regno Unito è largamente inferiore all'1%.

84 A titolo di paragone, nel 1997-1998, che è il periodo di riferimento più vicino a quello rilevante nel caso di specie, i locali di proprietà della Scottish & Newcastle rappresentavano l'1,9% del numero totale di locali titolari di una licenza che autorizza la vendita di bevande alcoliche da consumare in loco nel Regno Unito e la quantità di birra venduta da detti locali rappresentava il 4,12% della quantità totale di birra consumata «in loco» nel Regno Unito (centoventitreesimo 'considerando' della decisione Scottish & Newcastle).

85 Ne consegue che la quota di mercato dei locali che si possono considerare «legati in maniera permanente» alla Greene King, ai sensi dell'osservazione formulata dalla Commissione al centoventiquattresimo 'considerando' della decisione Scottish & Newcastle, è di gran lunga inferiore all'1%, che tale quota di mercato venga espressa in numero di locali o, il che costituisce un criterio più rilevante, in quantità di birra venduta. Pertanto, dal momento che la quota di mercato della Greene King è così ridotta, non si deve manifestamente considerare che l'esistenza di questo «legame di natura permanente» sia tale da far ritenere che detto birrificio contribuisca in modo significativo alla chiusura del mercato.

86 L'argomento dev'essere quindi respinto.

c) Sul difetto di motivazione

Argomenti delle parti

87 I ricorrenti ricordano che il fatto che un produttore di birra non possa far valere la comunicazione relativa ai regolamenti non significa necessariamente che sia applicabile l'art. 85 del Trattato. Essi considerano che la Commissione, se, come nel caso di specie, ritiene che detto articolo non sia applicabile, deve precisarne i motivi, affinché sia possibile sapere su quale base la sua decisione può essere contestata. Essi sostengono che la convenuta non ha indicato, nella fattispecie, le ragioni che giustificano la mancata applicazione dell'articolo citato.

88 La Commissione ritiene che l'argomento dei ricorrenti non sia fondato, poiché essa si sarebbe curata di precisare i motivi per i quali la rete di accordi della Greene King non rientra nell'ambito di applicazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato, nonostante l'inapplicabilità, nel caso di specie, della comunicazione relativa ai regolamenti.

Giudizio del Tribunale

89 Si deve rammentare che la motivazione richiesta dall'art. 190 del Trattato CE (divenuto art. 253 CE) deve fare emergere in maniera chiara e non equivoca l'iter logico seguito dall'autorità comunitaria da cui promana l'atto controverso, onde consentire agli interessati di conoscere le ragioni del provvedimento adottato ai fini della difesa dei propri diritti ed al giudice comunitario di esercitare il proprio controllo (sentenza della Corte 19 settembre 2000, causa C-156/98, Germania/ Commissione, Racc. pag. I-6857, punto 96).

90 Va parimenti rilevato che la comunicazione relativa ai regolamenti mira unicamente a definire gli accordi che, secondo la Commissione, non producono effetti sensibili sulla concorrenza o sul commercio tra gli Stati membri. Non è tuttavia possibile dedurne, con certezza, che una rete di contratti di acquisto in esclusiva sia automaticamente idonea a impedire, restringere od ostacolare in modo sensibile il gioco della concorrenza per il solo fatto del superamento delle soglie ivi previste (sentenza Langnese-Iglo/Commissione, citata supra al punto 26, punto 98).

91 Nella fattispecie, la Commissione, dopo aver constatato l'inapplicabilità della comunicazione relativa ai regolamenti (paragrafo 99 della decisione impugnata), esamina dettagliatamente la situazione specifica della Greene King (paragrafi 100-106 della decisione impugnata), in particolare la quota di mercato di detto produttore di birra, la durata dei contratti di fornitura di birra stipulati con i suoi gestori vincolati e l'incidenza dei contratti di fornitura conclusi con produttori di birra nazionali, ed espone, sulla base di tali elementi, le ragioni per le quali giunge alla conclusione che la Greene King non contribuisce in modo significativo alla chiusura del mercato.

92 Da quanto precede risulta che la Commissione, nel caso di specie, ha sufficientemente esposto i motivi per i quali è giunta a tale conclusione ed ha

quindi perfettamente posto i ricorrenti ed il Tribunale in grado di conoscere il suo iter logico. Ai ricorrenti era quindi consentito valutare se la decisione della Commissione dovesse essere contestata, cosa che essi d'altronde hanno fatto. Il Tribunale, dal canto suo, è stato in grado di valutare la legittimità della decisione impugnata alla luce di tale motivazione.

93 L'argomento dev'essere quindi respinto.

2. Sulla rilevanza degli accordi di fornitura conclusi dalla Greene King con i birrifici di dimensione nazionale

94 Nella decisione impugnata (paragrafi 103-106) la Commissione ha respinto l'argomento dei ricorrenti secondo cui la rete di accordi della Greene King rientra nell'ambito di applicazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato se si tiene conto dell'incidenza degli accordi di fornitura di birra conclusi dalla Greene King con produttori di birra nazionali, la cui rete di accordi ricade nell'ambito di applicazione del divieto previsto dal citato articolo. A tale proposito, essa ha considerato che occorreva differenziare la valutazione degli accordi conclusi tra il produttore di birra, che agiva come «grossista», e i suoi fornitori (gli accordi «a monte»), da quella degli accordi stipulati tra il produttore di birra e i gestori dei suoi esercizi (gli accordi «a valle»). L'esistenza di accordi «a monte» non dovrebbe avere effetti sulla valutazione della rete di accordi «a valle». Tale rete non potrebbe essere semplicemente ricollegata alla rete di accordi del produttore di birra-fornitore che contribuisce in modo significativo alla chiusura del mercato. Inoltre, tenuto conto della natura poco vincolante dei contratti di fornitura conclusi dalla Greene King con produttori di birra nazionali, dal momento che il contratto di approvvigionamento più vincolante contiene solo un obbligo di acquisto minimo che rappresenta meno del 20% della birra venduta agli esercenti che fanno parte della rete di accordi del detto birrificio, sarebbe evidente che tale rete non potrebbe essere ricollegata alla rete di accordi dei produttori di birra nazionali.

95 I ricorrenti sostengono che la Commissione ha commesso un errore manifesto di valutazione e concludono parimenti per un difetto di motivazione.

a) Sull'errore manifesto di valutazione

Argomenti delle parti

96 I ricorrenti sostengono che la Greene King contribuisce in modo significativo alla chiusura del mercato a causa dei suoi accordi di fornitura con i produttori di birra nazionali. Secondo la decisione impugnata, essa avrebbe concluso accordi siffatti con i quattro produttori di birra nazionali. Uno degli accordi, di durata quinquennale, comporterebbe un obbligo di acquisto minimo relativo a circa il 20% della birra venduta all'ingrosso dalla Greene King. Gli altri tre accordi conterrebbero regole vincolanti in materia di approvvigionamento delle scorte, essendo la durata di tali accordi di un anno e mezzo, di tre e di cinque anni.

97 Da tali cifre figuranti nella decisione impugnata (paragrafo 33) i ricorrenti deducono che soltanto il 45% circa della birra venduta nei locali di proprietà della Greene King e dati in locazione è prodotta da quest'ultima. Ne concludono che il 55% della birra venduta in tali locali, e probabilmente una percentuale in proporzione equivalente nel caso degli esercizi di proprietà della Greene King e gestiti dalla medesima, nonché di quelli vincolati da un contratto di mutuo, è consegnata alla Greene King da altri produttori di birra. Nella replica, essi hanno modificato tali cifre riferendosi alle informazioni contenute nella lettera ai sensi dell'art. 6 e sono giunti alla conclusione che la produzione della Greene King rappresenta solo il 39% della quantità di birra venduta nei locali ai quali è legata, mentre il rimanente 61% è consegnato da altri produttori.

98 Nei limiti in cui la Greene King si sarebbe impegnata a vendere, per una quantità di birra superiore alla metà di quella venduta attraverso i suoi locali collegati, birra fornita da altri produttori, in forza di contratti di fornitura di durata abbastanza lunga, anche i locali che dipendono dalla Greene King sarebbero legati ai detti produttori di birra.

99 A tale proposito, i ricorrenti si richiamano, in primo luogo, alla sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, in cui la Corte ha dichiarato, al punto 19, quanto segue:

«(...) per valutare se l'esistenza di più contratti di fornitura di birra ostacoli l'accesso al mercato (...), si deve passare successivamente all'esame della natura e dell'importanza del complesso di questi contratti. Questo complesso comprende tutti i contratti analoghi che tengono vincolati a più produttori nazionali un numero considerevole di punti di vendita (...). L'incidenza di questi complessi di contratti sull'accesso al mercato dipende, in particolare, dal numero dei punti di vendita così vincolati ai produttori nazionali rispetto a quello degli esercizi pubblici che non lo sono, dalla durata degli impegni sottoscritti, dai quantitativi di birra oggetto di detti impegni, nonché dalla proporzione tra detti quantitativi e quelli smerciati dai distributori non vincolati».

100 Essi affermano, in secondo luogo, che la Commissione ha ammesso, nella comunicazione relativa ai regolamenti, il principio secondo cui il contributo di un grossista alla chiusura del mercato può essere valutato facendo riferimento alla situazione del produttore di birra-fornitore con il quale è stato concluso un accordo di fornitura di birra. Tale principio giustificherebbe il fatto che il contributo di un grossista alla chiusura del mercato e quello di un solo produttore di birra possono essere valutati insieme, sotto forma di aggregato, anche se il produttore di birra non è il fornitore esclusivo.

101 Si riferiscono, in terzo luogo, ad un'interpretazione del punto di vista della Commissione su tale questione, che è stato esposto dal sig. Dirk Van Erps, dipendente della Commissione presso la direzione generale della concorrenza, durante una conferenza tenuta a Londra nel giugno 1997, intitolata «L'applicazione del diritto comunitario della concorrenza ai contratti relativi agli esercizi pubblici nel Regno Unito», e ad un comunicato stampa della Commissione nel caso Inntrepreneur. Ne deducono che la Commissione, prima della decisione impugnata, non aveva distinto gli accordi «a monte», che vincolano un grossista e i suoi fornitori, dagli accordi «a valle», che vincolano un grossista e i suoi esercenti.

102 La Commissione sostiene, in via principale, che gli accordi «a monte» sono privi di interesse per la valutazione degli accordi «a valle».

103 Essa aggiunge, in via subordinata, che, in ogni caso, gli accordi «a monte» attenuano il contributo della Greene King all'effetto di chiusura. Infatti, a differenza della situazione descritta nel comunicato stampa relativo al caso Inntrepreneur, gli esercenti della Greene King avrebbero una scelta di marche più ampia ed esisterebbe quindi una concorrenza intermarche tra gli esercizi pubblici vincolati alla Greene King. Nella misura in cui agisce in qualità di catena di esercizi pubblici/grossista, la Greene King contribuirebbe all'apertura del mercato della birra da consumare in loco nel Regno Unito.

Giudizio del Tribunale

104 L'argomento dei ricorrenti ha lo scopo di collegare, ai fini dell'analisi dell'applicabilità dell'art. 85, n. 1, del Trattato, la rete di accordi della Greene King, che, secondo gli accertamenti della Commissione, di per sé non contribuisce in modo significativo alla chiusura del mercato, alla rete di accordi dei produttori di birra nazionali, che invece contribuiscono in modo significativo a tale chiusura.

105 Come è stato esposto a giusto titolo dalla Commissione al paragrafo 105 della decisione impugnata e al cinquantasettesimo e cinquantottesimo 'considerando' della decisione Inntrepreneur, cui le parti si sono richiamate nel corso della fase orale, un simile collegamento presuppone che siano rispettate due condizioni.

106 Innanzi tutto, si può considerare che gli accordi di fornitura di birra conclusi tra il produttore di birra-grossista, nella fattispecie la Greene King, e i produttori di

birra-fornitori, vale a dire i produttori di birra nazionali, quindi gli accordi «a monte», facciano parte delle reti di accordi dei produttori di birra-fornitori se contengono una clausola che possa essere qualificata come un obbligo di acquisto (impegni di acquisto di quantitativi minimi, obblighi di costituzione di scorte ovvero obblighi di non concorrenza). Ne consegue che un contratto di fornitura che non contiene alcun obbligo di acquisto, sotto qualsiasi forma, non fa parte della rete di accordi di un produttore di birra-fornitore, anche se riguarda una frazione significativa della birra venduta dai locali legati al produttore di birra-grossista.

107 Inoltre, affinché non solo gli accordi «a monte», ma anche gli accordi conclusi tra il produttore di birra-grossista e i locali ad esso legati, quindi gli accordi «a valle», possano essere ricollegati alla rete di accordi dei produttori di birra-fornitori, è del pari necessario che gli accordi tra i produttori di birra-fornitori e il produttore di birra-grossista siano talmente vincolanti da rendere impossibile, o per lo meno molto difficile, l'accesso alla rete di accordi «a valle» del produttore di birra-grossista da parte di altri produttori di birra, del Regno Unito o meno.

108 Infatti, se l'effetto vincolante degli accordi «a monte» è limitato, altri produttori di birra hanno la possibilità di concludere contratti di fornitura con il produttore di birra-grossista e di accedere così alla rete di accordi «a valle» di quest'ultimo. Sarebbero così in grado di accedere a tutti i locali che fanno parte della detta rete senza che sia necessario concludere accordi separati con ciascun punto vendita. L'esistenza di una rete di accordi «a valle» costituisce quindi un elemento che può favorire la penetrazione nel mercato da parte di altri produttori di birra.

109 La Commissione ha quindi considerato a giusto titolo che la valutazione degli accordi di fornitura tra i produttori di birra-grossisti e i pubblici esercenti deve essere, in via di principio, e salvo quanto è appena stato precisato supra ai punti 106-108, distinta da quella degli accordi di fornitura tra i produttori di birra-fornitori e i produttori di birra-grossisti.

110 Dalla decisione impugnata (paragrafo 32) risulta che la Greene King ha concluso contratti di fornitura con tutti i produttori di birra nazionali e con diversi produttori di birra regionali. Tra questi contratti, soltanto quattro contengono una clausola che può essere qualificata come un obbligo di acquisto. Uno di detti contratti, stipulato per una durata quinquennale, contiene un impegno di acquisto di quantitativi minimi, che riguarda meno del 20% della quantità di birra venduta all'ingrosso dalla Greene King. Gli altri tre contratti contengono obblighi di costituzione di scorte.

111 Nell'insieme dei contratti di fornitura conclusi dalla Greene King, quelli che non contengono nessun obbligo di acquisto, sotto qualsiasi forma, e che pertanto non si può considerare facciano parte delle reti di accordi dei produttori di birra-fornitori, non vanno quindi presi in considerazione nella discussione sul collegamento della rete di accordi della Greene King a quella dei produttori di birra nazionali.

112 Per contro, gli altri contratti, ossia i quattro che contengono una clausola che può essere qualificata come un obbligo di acquisto, devono essere presi in considerazione. Il collegamento summenzionato presuppone, tuttavia, come è stato precedentemente esposto al punto 107, che gli accordi tra i produttori di birra-fornitori e la Greene King siano talmente vincolanti da rendere impossibile, o per lo meno molto difficile, l'accesso alla rete di accordi «a valle» di quest'ultima da parte di altri produttori di birra, del Regno Unito o meno.

113 Si deve osservare, al riguardo, che l'obbligo di acquisto più vincolante ha come conseguenza che la Greene King deve acquistare dal produttore di birra-fornitore interessato un quantitativo minimo di birra inferiore al 20% del quantitativo di birra che essa vende all'ingrosso, cosicché almeno l'80% di detta birra può quindi provenire da altri produttori di birra-fornitori. In tali circostanze, occorre

considerare che gli obblighi di acquisto che caratterizzano i quattro contratti sopra menzionati sono così poco vincolanti che l'accesso alla rete di accordi «a valle» della Greene King per altri produttori di birra non è seriamente messo in discussione, e ciò anche tenendo conto dell'effetto cumulativo prodotto da tali contratti.

114 A giusto titolo, quindi, nella decisione impugnata (paragrafo 106) la Commissione ha concluso che la rete di accordi «a valle» della Greene King non può essere ricollegata ai produttori di birra-fornitori che hanno concluso con quest'ultima contratti di fornitura.

115 A tale proposito, i quattro argomenti dedotti dai ricorrenti a sostegno della loro tesi devono essere respinti.

116 I ricorrenti si richiamano, in primo luogo, al punto 19 della sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, da cui risulta, in particolare, che per valutare se l'esistenza di più contratti di fornitura di birra ostacoli l'accesso al mercato si deve esaminare la natura e l'importanza del complesso di questi contratti, complesso che comprende tutti i contratti analoghi che tengono vincolati a più produttori nazionali un numero considerevole di punti di vendita.

117 Si deve constatare che detto punto della sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, descrive gli elementi da prendere in considerazione per verificare il rispetto del primo criterio elaborato dalla Corte al fine di valutare la conformità di un contratto di fornitura di birra rispetto all'art. 85, n. 1, del Trattato, e il cui oggetto consiste nell'accertare se il mercato di cui trattasi sia difficilmente accessibile. Ora, il carattere chiuso del mercato è stato ben constatato nella decisione impugnata (paragrafo 95) e non è stato oggetto di discussioni tra le parti. La questione al centro dei dibattiti è quella del rispetto del secondo criterio

definito dalla Corte nella sentenza Delimitis, che consiste, nella fattispecie, nel valutare in che misura i contratti conclusi dalla Greene King contribuiscano in modo significativo a detta chiusura del mercato. Ne consegue che il passaggio citato dai ricorrenti è privo di rilevanza nel presente caso.

118 In secondo luogo, i ricorrenti fanno riferimento alla comunicazione relativa ai regolamenti, in quanto essa prevede:

«(...) Per quanto riguarda gli accordi di acquisto esclusivo di birra ai sensi del combinato disposto degli articoli 6 e 8, paragrafo 2, del regolamento (CEE) 1984/83, conclusi con grossisti, si applicano, mutatis mutandis, i principi sopraindicati tenendo conto della posizione del produttore la cui birra è l'oggetto principale dell'accordo in questione». (paragrafo 40, quinto comma).

119 I ricorrenti ne deducono che il contributo di un grossista alla chiusura del mercato può essere valutato unitamente a quello del produttore di birra che lo rifornisce.

120 Astraendo dalla questione della rilevanza della comunicazione relativa ai regolamenti nel presente caso, la quale non può pregiudicare la posizione del giudice comunitario (paragrafo 3 di detta comunicazione), occorre osservare che tale passaggio non ha il senso che i ricorrenti vogliono attribuirgli. L'obiettivo perseguito è quello di consentire ai grossisti di beneficiare della comunicazione come se fossero produttori di birra, quindi di avvalersi di soglie al di sotto delle quali l'applicazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato è automaticamente esclusa. Il brano considerato non evoca in alcun modo la possibilità di una valutazione comune della rete di accordi del grossista e di quella del produttore di birra al fine

di determinare il reale contributo significativo del primo alla chiusura del mercato.

121 Inoltre, come rileva a giusto titolo la Commissione, l'applicazione, nel caso di specie, della comunicazione relativa ai regolamenti alla situazione della Greene King, considerata come un grossista, indurrebbe, al fine di valutare la posizione di quest'ultimo, a tenere conto della posizione del birrificio la cui birra è l'oggetto principale dell'accordo di cui trattasi, nella fattispecie i contratti tipo della Greene King. Ora, il birrificio la cui birra costituisce l'oggetto principale di detti contratti tipo è incontestabilmente la stessa Greene King, che cumulerebbe così le qualità di grossista e di produttore di birra ai sensi del paragrafo 40 della citata comunicazione. Tale circostanza dimostra che il testo di cui trattasi non può quindi applicarsi nel caso di specie.

122 In terzo luogo, i ricorrenti si richiamano a due prese di posizione della Commissione, dalle quali intendono dedurre che quest'ultima, prima della decisione impugnata, non ha operato distinzioni tra gli accordi «a monte» e gli accordi «a valle».

123 A tale proposito, fanno riferimento alla citata conferenza, e più precisamente al seguente passaggio:

«(...) la posizione attuale della Commissione su tale questione è che il punto essenziale consiste una volta di più nel sapere se [i contratti di fornitura tra società proprietarie di esercizi pubblici e produttori di birra] contribuiscano sensibilmente alla chiusura del mercato. Oltre al numero degli esercizi pubblici, gli elementi da prendere in considerazione sono la durata e il numero degli accordi conclusi [dalle società proprietarie di esercizi pubblici] con i produttori di birra nel Regno Unito. In altri termini, quanto più elevato è il numero dei contratti e breve la loro durata, tanto più è facile per i produttori di birra

britannici e stranieri concludere accordi di fornitura con tali società proprietarie di esercizi pubblici (il che offre loro un accesso immediato a tutti gli esercizi gestiti dalla società) e quindi tanto più limitato è il loro contributo alla chiusura».

124 I ricorrenti si richiamano, inoltre, ad un comunicato stampa della Commissione relativo al caso Inntrepreneur, secondo il quale «la Commissione ritiene che l'art. 85, n. 1, [del Trattato] si applichi ai contratti di locazione di ciascuno dei grandi produttori di birra [del Regno Unito] nonché alle società proprietarie di pub legati ad un siffatto produttore di birra».

125 Si deve rammentare, innanzi tutto, che a giusto titolo nella decisione impugnata la Commissione ha distinto gli accordi «a monte» da quelli «a valle».

126 La fondatezza di tale distinzione non può, in ogni caso, venire messa in discussione da eventuali precedenti prese di posizione contrarie da parte della Commissione.

127 Al riguardo, i documenti citati dai ricorrenti non costituiscono manifestamente indizi che concludano per l'esistenza di siffatte prese di posizione.

128 In primo luogo, per quanto riguarda la conferenza del sig. Van Erps, occorre osservare che il passaggio citato non è in contraddizione con la decisione impugnata. Da detto passaggio risulta che gli accordi conclusi «a monte» dalle catene di pubblici esercizi possono costituire un fattore che obbliga a concludere che la rete di accordi «a valle» di queste società contribuisce in modo significativo alla chiusura del mercato e la questione essenziale è stabilire in che misura detti accordi conclusi «a monte» impediscono ad altri produttori di birra di stipulare a loro volta contratti di fornitura con la catena di pubblici esercizi. Ora, è stato esposto supra al punto 107 che, se tali accordi «a monte» sono vincolanti al

punto da rendere impossibile, o per lo meno molto difficile, l'accesso di altri produttori di birra alla rete di accordi «a valle» del produttore di birra-grossista, allora tale rete deve essere ricollegata alla rete di accordi del produttore-fornitore che per ipotesi contribuisce in modo significativo alla chiusura del mercato. A tale condizione, la rete di accordi «a valle» segue la sorte della rete di accordi «a monte» e, per effetto di tale collegamento, si considera quindi che anch'essa contribuisce in modo significativo alla chiusura del mercato. Tuttavia, come è stato constatato supra ai punti 105-115, tale condizione non è soddisfatta nel caso di specie.

129 Peraltro, il passaggio citato dai ricorrenti si riferisce non ai birrifici regionali, come la Greene King, ma alle catene di pubblici esercizi. Ora, nella conferenza di cui trattasi si è fatto riferimento ai produttori di birra regionali constatando che «il principio generale in politica della concorrenza è che i contratti di locazione tipo dei birrifici britannici di piccole dimensioni e regionali esulano dall'ambito di applicazione dell'art. 85, n. 1, [del Trattato]».

130 In secondo luogo, per quanto riguarda il comunicato stampa della Commissione relativo al caso Inntrepreneur, occorre precisare che all'epoca del comunicato tale catena di pubblici esercizi era vincolata ad un birrificio nazionale, la Scottish & Newcastle, considerato che l'accordo concluso tra le due società comportava per la detta catena l'obbligo di acquistare da tale birrificio nazionale la totalità della birra necessaria alla sua rete. La situazione della Inntrepreneur corrispondeva quindi all'ipotesi sopra descritta ai punti 106-108, in cui la rete di accordi «a valle» può essere ricollegata alla rete di accordi «a monte» connessa al produttore di birra-fornitore. Tuttavia, tale situazione non è quella della Greene King, che, come è stato constatato supra ai punti 110-114, non è legata ad un birrificio nazionale da un accordo così vincolante.

131 Da quanto precede risulta che il motivo è infondato.

b) Sul difetto di motivazione

Esposizione sommaria dell'argomentazione delle parti

132 I ricorrenti rimproverano alla Commissione di non aver sufficientemente precisato il tenore degli accordi di fornitura conclusi tra la Greene King e i produttori di birra nazionali, in particolare la loro durata e i reali quantitativi di birra acquistati in forza di tali contratti. Pertanto, non sarebbe stato loro possibile stabilire se esistono motivi sufficienti per contestare la valutazione effettuata dalla Commissione in merito alla questione se la Greene King contribuisca in modo significativo alla chiusura del mercato.

133 La Commissione ritiene che la decisione impugnata sia sufficientemente motivata. Sostiene, in particolare, che non era tenuta a precisare le quantità di birra acquistate dalla Greene King presso i birrifici nazionali. Infatti, anche se la detta decisione evocava gli accordi «a monte», l'unico elemento da prendere in considerazione per valutare l'effetto restrittivo dei medesimi sarebbe il quantitativo di birra che doveva essere acquistato conformemente agli obblighi di acquisto figuranti in detti accordi, e non quello effettivamente acquistato.

Giudizio del Tribunale

134 Per valutare se la rete di accordi «a valle» della Greene King debba essere ricollegata alle reti di accordi «a monte» connesse ai produttori di birra-fornitori che rifornivano il birrificio citato, si deve tener conto, come è stato precedentemente esposto ai punti 106-108, soltanto dei contratti di fornitura che comportano un obbligo di acquisto così vincolante da rendere impossibile, o per lo meno molto difficile, l'accesso di altri produttori di birra alla rete di accordi «a valle» della Greene King.

135 Nella decisione impugnata (paragrafo 32) la Commissione precisa che la Greene King ha stipulato contratti di fornitura con tutti i produttori di birra nazionali e con diversi produttori regionali, che solo uno di questi contratti, di durata quinquennale, contiene un obbligo di acquisto di quantitativi minimi che riguarda meno del 20% del quantitativo di birra venduto all'ingrosso dal citato birrificio e che esistono altri tre accordi vincolanti che prevedono obblighi di costituzione di scorte.

136 Pertanto, essa fornisce informazioni sui contratti di fornitura che contengono una clausola che può essere qualificata come obbligo di acquisto, precisa la natura e, almeno per quanto riguarda il più vincolante di detti obblighi di acquisto, la portata esatta dei medesimi e la durata di tali contratti. Essa fornisce quindi in modo sufficiente le informazioni indispensabili per la valutazione del suo iter logico nel caso di specie, consentendo così ai ricorrenti di conoscere le giustificazioni della decisione impugnata e al giudice di esercitare il suo controllo conformemente ai requisiti posti della giurisprudenza e citati supra al punto 89.

137 A tale proposito, la Commissione non era tenuta ad indicare i quantitativi reali di birra acquistati dai produttori di birra-fornitori. Infatti, il collegamento della rete di accordi «a valle» della Greene King alle reti di accordi «a monte» connessi ai produttori di birra-fornitori è condizionato all'esistenza di obblighi di acquisto molto vincolanti a carico della Greene King nell'ambito dei suoi rapporti contrattuali con i suoi produttori di birra-fornitori. La questione rilevante è quindi sapere in che misura la Greene King fosse tenuta ad approvvigionarsi presso i suoi produttori di birra-fornitori e non in che misura essa si sia effettivamente approvvigionata presso di loro. Ciò è dovuto al fatto che l'accesso di altri produttori di birra alla rete di accordi «a valle» della Greene King è influenzato, sotto il profilo del diritto comunitario della concorrenza, solo dall'esistenza e dalla portata di obblighi di acquisto gravanti sulla Greene King nell'ambito di accordi conclusi con taluni produttori di birra-fornitori e che le impediscono, nei limiti di tali obblighi, di approvvigionarsi presso terzi. Per contro, detto accesso non è influenzato dal fatto che la Greene King si approvvigioni presso un siffatto fornitore senza essere tenuta a farlo in forza di un obbligo di acquisto di natura contrattuale. In mancanza di obbligo di acquisto, essa è infatti libera di rivolgersi a qualsiasi fornitore di sua scelta e inoltre di

approvvigionarsi ulteriormente presso altri produttori di birra. Ne consegue che l'indicazione dei quantitativi reali di birra acquistati dalla Greene King presso i produttori di birra-fornitori non era rilevante nel caso di specie.

138 Il motivo è quindi infondato.

II — *Sull'esistenza di un'intesa sui prezzi tra i birrifici del Regno Unito*

139 Nella decisione impugnata la Commissione ha osservato che, nei loro commenti alla lettera ai sensi dell'art. 6, i ricorrenti avevano sospettato i produttori di birra nel Regno Unito di avere operato un'intesa sui prezzi allo scopo di escludere dall'accesso al mercato altri produttori di birra. A titolo di elemento probatorio, i ricorrenti avevano addotto, in primo luogo, che nessuno dei produttori di birra regionali e nazionali acquistava una parte sostanziale della propria birra da produttori di birra che non fossero regionali o nazionali; in secondo luogo, che aumenti di prezzo si erano verificati nello stesso tempo in tutta l'industria interessata; in terzo luogo, che i produttori di birra e i grossisti di piccolo calibro o regionali non traslavano le riduzioni di prezzo sui pubblici esercenti vincolati e, in quarto luogo, che il prezzo reale della birra era aumentato nonostante una diminuzione della domanda.

140 Dopo aver esaminato ciascuna deduzione dei ricorrenti, la Commissione ha concluso, nell'ambito di una prima reazione, che queste ultime non costituivano indizi che dimostrassero l'esistenza di un'intesa tra la Greene King e ogni altro produttore di birra attivo sul mercato del Regno Unito della vendita di birra da consumare in loco.

Esposizione sommaria dell'argomentazione delle parti

141 In fase di ricorso, i ricorrenti hanno fatto valere di essersi «lamentati» dell'esistenza di un'intesa orizzontale tra produttori di birra del Regno Unito diretta ad ottenere il controllo del prezzo all'ingrosso della birra fornita ai pubblici esercizi. Essi censurano la Commissione per avere archiviato tale denuncia, che presentava tuttavia un interesse comunitario, senza avere previamente proceduto ad un'indagine. Così facendo, essa non avrebbe cercato di ponderare ovvero non avrebbe correttamente ponderato l'importanza dell'asserita infrazione per il funzionamento del mercato comune, la probabilità di poterne dimostrare l'esistenza e la portata delle misure di indagine necessarie, attività che le incombe svolgere per adempiere, nelle migliori condizioni, la sua funzione di vigilanza del rispetto degli artt. 85 del Trattato e 86 del Trattato CE (divenuto art. 82 CE).

142 In fase di replica, essi hanno ammesso di avere formulato per la prima volta la censura di cui trattasi non nella fase della denuncia, ma nell'ambito delle loro osservazioni sulla lettera della Commissione ai sensi dell'art. 6. Essi ritengono che tale censura costituisca un elemento rilevante nel contesto della loro denuncia diretta a dimostrare che la Greene King contribuisce in modo significativo alla chiusura del mercato dei pubblici esercizi del Regno Unito, tenuto conto della sua posizione sul mercato, del numero dei locali ad essa vincolati e dei suoi accordi con i produttori di birra nazionali.

143 La Commissione fa osservare che l'allegazione di un'intesa orizzontale tra i produttori di birra non compariva nella denuncia, ma, per la prima volta, nelle risposte dei ricorrenti alla lettera della Commissione ai sensi dell'art. 6. Essa ritiene, anche ammesso che si possa considerare che tale asserzione costituisce del pari una denuncia, cosa che essa contesta, che la risposta fornita al riguardo nella decisione impugnata costituirebbe solo una prima reazione priva di carattere decisionale, che quindi non può formare oggetto di un ricorso di annullamento.

Giudizio del Tribunale

144 Si deve constatare, in primo luogo, che la censura dedotta dai ricorrenti, relativa all'esistenza di un'intesa orizzontale sui prezzi tra produttori di birra nazionali e regionali, tra cui la Greene King, e società proprietarie di pubblici esercizi, che è stata formulata per la prima volta nel corso del procedimento amministrativo, non era rilevante nell'ambito dell'istruttoria della denuncia, che aveva lo scopo di determinare se la rete di accordi della Greene King contribuisse in modo significativo alla chiusura del mercato e rientrasse quindi nell'ambito di applicazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato, e ciò alla luce dei criteri elaborati dalla Corte nella sentenza Delimitis, citata supra al punto 16.

145Infatti, tale censura è stata formulata nell'ambito di una denuncia relativa alla valutazione, in base ai criteri elaborati nella sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, dell'applicabilità dell'art. 85, n. 1, del Trattato a contratti di fornitura di birra, dunque a contratti che non hanno lo scopo di restringere la concorrenza ai sensi di tale articolo, ma che potrebbero, al massimo, produrre l'effetto di frapporvi ostacoli, restringerla o di falsarne il gioco (sentenza Delimitis, citata supra al punto 16, punto 13). Ora, la summenzionata censura ha come oggetto quello di denunciare un'intesa sui prezzi, vale a dire un accordo che ha lo scopo di restringere la concorrenza. Essa si riferisce, quindi, ad un'infrazione al diritto della concorrenza non solo ben più grave di quella che costituisce l'oggetto della denuncia, ma anche totalmente distinta da quest'ultima. Pertanto, la censura di cui trattasi è, per la sua diversa natura, estranea al quadro tracciato dalla denuncia.

146 Ne consegue che tale censura potrebbe, al massimo, essere considerata come una nuova denuncia, diversa da quella che ha dato luogo al procedimento amministrativo nell'ambito del quale è stata sollevata. Anche ammesso che possa essere qualificata come denuncia, le osservazioni formulate dalla Com-

missione nella decisione impugnata, secondo cui i ricorrenti non hanno fornito, allo stato, elementi che dimostrino l'esistenza di un'intesa, possono al massimo essere considerate, a causa del loro carattere provvisorio, una prima reazione dei servizi della Commissione, che rientra nella prima delle tre fasi di svolgimento della procedura disciplinata dall'art. 3, n. 2, del regolamento n. 17, e dall'art. 6 del regolamento n. 99/63, vale a dire quella che segue la presentazione della denuncia e che precede le fasi della comunicazione di cui all'art. 6 del regolamento n. 99/63 e della decisione finale (sentenza del Tribunale 10 luglio 1990, causa T-64/89, Automec/Commissione, Racc. pag. II-367, punti 45-47). Ora, tali osservazioni preliminari, dal momento che rientrano nella prima fase della procedura, non possono essere definite atti impugnabili (sentenza Automec/Commissione, citata, punto 45).

147 Il motivo dev'essere quindi respinto.

Sulle spese

148 Ai sensi dell'art. 87, n. 2, del regolamento di procedura del Tribunale, la parte soccombente è condannata alle spese, se ne è stata fatta domanda.

149 Poiché la Commissione ne ha fatto domanda, i ricorrenti, rimasti soccombenti, vanno condannati a sopportare, oltre alle proprie spese, quelle della Commissione.

Per questi motivi,

IL TRIBUNALE (Terza Sezione)

dichiara e statuisce:

1) Il ricorso è respinto.

2) I ricorrenti sono condannati alle spese.

Azizi Lenaerts Jaeger

Così deciso e pronunciato a Lussemburgo il 5 luglio 2001.

Il cancelliere

H. Jung

Il presidente

J. Azizi