CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE DÁMASO RUIZ-JARABO COLOMER

presentate il 16 settembre 1997 *

1. La presente causa trae origine dal ricorso presentato dalla società John Deere Limited (in prosieguo: la «John Deere») avverso la sentenza del Tribunale di primo grado (in prosieguo: il «TPG») 27 ottobre 1994, Deere/Commissione [1] (in prosieguo: la «sentenza impugnata»). Detta sentenza ha respinto il ricorso di annullamento presentato dalla John Deere contro la decisione 92/157/CEE [2] (in prosieguo: la «decisione controversa»), con la quale la Commissione aveva dichiarato che l'UK Tractor Registration Exchange violava l'art. 85, n. 1, del Trattato CEE, in quanto dava luogo ad uno scambio di informazioni che consentiva a ciascun costruttore di trattori di conoscere le vendite dei singoli concorrenti e le importazioni e le vendite dei loro distributori.

I. Fatti e procedimento

2. I fatti della presente controversia sono stati indicati dal TPG ai punti 1-18 della sentenza impugnata. Procederò alla loro esposizione seguendo un'impostazione leggermente diversa.

3. In base alla legge nazionale, qualsiasi veicolo, per poter circolare sulla pubblica via nel Regno Unito, deve essere immatricolato presso il Department of Transport. Responsabili di tali immatricolazioni sono i Local Vehicles Licensing Offices (in prosieguo: i «LVLO»), in numero di circa sessanta. L'immatricolazione dei veicoli forma oggetto di istruzioni ministeriali di natura procedurale, denominate «Procedure for the first licensing and registration of motor Vehicles». Secondo tali istruzioni, per la presentazione della domanda di immatricolazione dei veicoli deve essere utilizzato l'apposito modulo V55.

4. Il modulo V55 contiene un gran numero di informazioni sulla vendita dei veicoli. Nel settore dei trattori agricoli, i costruttori e gli importatori decidevano di costituire, sulla base di tali dati, un sistema di scambio di informazioni denominato «UK Tractor Registration Exchange» (in prosieguo: l'«Exchange»), che permettesse di conoscere le vendite dei singoli costruttori, nonché le vendite e le importazioni dei loro distributori. L'applicazione di detto accordo veniva sospesa nel 1988; nel 1990, tuttavia, alcune delle imprese ad esso aderenti, tra le quali la John Deere,

* Lingua originale: lo spagnolo.

1 — Sentenza del Tribunale di primo grado 27 ottobre 1994, causa T-35/92, Deere/Commissione (Racc. pag. II-957).

2 — Decisione della Commissione 17 febbraio 1992, 92/157/CEE, relativa ad un procedimento di applicazione dell'articolo 85 del Trattato CEE (IV/31.370 e 31.446 — UK Agricultural Tractor Registration Exchange) (GU L 68, pag. 19).

stipulavano un nuovo accordo per la diffusione di informazioni, denominato «UK Tractor Registration Data System» (in prosieguo: il «Data System»).

5. In linea di principio, qualsiasi costruttore o importatore di trattori agricoli nel Regno Unito poteva aderire all'Exchange e al Data System. A seguito dei processi di ristrutturazione che hanno interessato il settore professionale, il numero degli aderenti all'accordo è variato nel corso della fase istruttoria del procedimento. Alla data di notifica dell'Exchange partecipavano all'accordo otto costruttori fra cui la John Deere. Questi otto costruttori erano i principali operatori economici del settore, in quanto detenevano, secondo la Commissione, una quota pari all'87-88% del mercato dei trattori agricoli nel Regno Unito, mentre il resto era suddiviso fra una serie di piccoli costruttori.

6. All'organizzazione di tale sistema di scambio d'informazioni provvedeva l'Agricultural Engineers Association Limited (in prosieguo: l'«AEA»), associazione professionale aperta a tutti i costruttori o importatori di trattori agricoli del Regno Unito, cui all'epoca dei fatti appartenevano circa duecento membri, fra i quali, in particolare, la Case Europe Limited, la John Deere Limited, la Fiatagri UK Limited, la Ford New Holland Limited, la Massey-Ferguson (UK) Limited, la Renault Agricultural Limited, la Same-Lamborghini (UK) Limited e la Watveare Limited.

La gestione dei dati contenuti nel modulo V55 è affidata all'impresa di servizi informatici Systematics International Group of Companies Limited (in prosieguo: la «SIL»), alla quale il ministero dei Trasporti del Regno Unito trasmetteva le informazioni raccolte in occasione dell'immatricolazione dei trattori agricoli. La SIL fatturava il costo delle sue prestazioni a ciascuno dei membri dell'accordo, in conformità dei contratti individualmente stipulati tra la SIL e detti membri.

7. Il contenuto dell'Exchange era costituito dai dati compresi nel modulo V55 e dall'utilizzazione delle informazioni nel quadro dell'accordo. Al riguardo la John Deere e la Commissione hanno espresso opinioni divergenti, menzionate ai punti 8 e 17 della sentenza impugnata.

8. Secondo la John Deere, esistono cinque versioni del modulo V55, numerate da V55/1 a V55/5 e descritte nelle citate istruzioni procedurali. I moduli V55/2 e V55/4, dei quali si serviva solamente la British Leyland, non verrebbero più utilizzati, mentre il modulo V55/3, utilizzato in caso di perdita o furto del modulo V55/1, verrebbe compilato a mano. Nella fattispecie vengono quindi in rilievo solo i modelli 1 e 5.

9. A parere della Commissione, esistono sostanzialmente due tipi di moduli: da un

lato, quelli da V55/1 a V55/4, che sarebbero precompilati dai costruttori e dagli importatori esclusivi e utilizzati dai rivenditori per l'immatricolazione dei veicoli che vengono loro consegnati, e, dall'altro, il modulo V55/5, che sarebbe impiegato per le importazioni parallele.

10. Secondo la John Deere, la formulazione della Commissione induce in errore. Il modulo V55/5 verrebbe impiegato nei casi dei veicoli usati, immatricolati per la prima volta nel Regno Unito, nonché di veicoli importati nel Regno Unito da importatori indipendenti.

11. Essa ritiene che solo il modulo V55/1, il cui verso è compilato dal detentore dichiarato del veicolo, vale a dire dal cliente o dal proprietario, venga «precompilato» sul recto dal costruttore del veicolo o dal suo importatore. I dati riportati sulla prima pagina del modulo V55/1, salvo quelli indicati nella parte inferiore, verrebbero riprodotti su un duplicato, il foglio 2. La metà inferiore di tale foglio verrebbe utilizzata per fini statistici. Il detentore dichiarato del veicolo è libero di compilarla o meno. Tuttavia, anche quando tale persona decide di non compilarla, le citate istruzioni ministeriali richiederebbero comunque al distributore che ha effettuato la vendita di indicare il codice di avviamento postale del cliente. Il modulo verrebbe poi inviato al LVLO territorialmente competente. Il LVLO provvederebbe a separare i due fogli recapitando il primo al Driver and Vehicles Licensing Center (in prosieguo: il «DVLC»), che redige e rilascia la licenza di circolazione. Il secondo foglio, sempre in applicazione delle istruzioni ministeriali, verrebbe invece inviato a una società di elaborazione dati che gli operatori del settore indicano alla pubblica amministrazione, per ciascuna grande categoria di veicoli. Nel caso dei trattori agricoli tale società è la SIL.

12. Secondo la John Deere, inoltre, il modulo V55/5 viene utilizzato per tutte le vendite successive alle prime. Contrariamente a quanto sostenuto dalla convenuta, esso non consentirebbe di identificare le importazioni parallele. La SIL gestirebbe le informazioni riportate sul modulo, dopodiché esso verrebbe distrutto, senza che gli aderenti all'accordo ne siano mai stati i destinatari diretti.

13. La Commissione sostiene che il modulo contiene le informazioni seguenti, secondo modalità contestate dalla ricorrente per quanto riguarda tutta una serie di elementi:

— marca (costruttore);

— numeri di modello, di serie, di telaio: a tal proposito la John Deere sostiene che l'affermazione riportata al punto 14, terzo trattino, della decisione è incompleta e

inesatta. A suo parere, tale informazione viene utilizzata dalla SIL esclusivamente a fini interni, per evitare le doppie immatricolazioni, e la SIL non mette a disposizione degli aderenti i numeri di serie dei veicoli. In particolare, la SIL registra le informazioni relative ai numeri di serie (o di telaio) ma, per quanto riguarda il sistema risultante dalla prima notifica, tali informazioni non vengono più comunicate ai membri dell'Exchange da quando si è deciso, a partire dal 1 settembre 1988, che la SIL avrebbe cessato di inviare il modulo di immatricolazione dei veicoli agli aderenti all'accordo;

— concessionario originale e rivenditore (numero di codice, nome, indirizzo e codice di avviamento postale). Secondo la John Deere, le cui affermazioni al riguardo sono state confermate dalla SIL, e contrariamente a quanto indicato al punto 14, quarto trattino, della decisione impugnata, la SIL non inserisce affatto, nella sua banca dati, il nome, l'indirizzo e il codice di avviamento postale del distributore; inoltre, il numero di codice del concessionario originale del veicolo (casella 54) verrebbe registrato solo nel caso in cui manchi il numero di codice del rivenditore (casella 61);

— codice di avviamento postale completo detentore dichiarato del veicolo;

— nome e indirizzo del detentore dichiarato del veicolo: secondo la ricorrente, e contrariamente a quanto indica la decisione al punto 14, settimo trattino, la SIL non ricava dal modulo V55 il nome e l'indirizzo del detentore dichiarato del veicolo. A tal proposito, è stato confermato che, anche se può accadere che tale informazione figuri alla pag. 3 del modulo V55, che è la sola ad essere trasmessa alla SIL, essa non viene, comunque, registrata da quest'ultima e non viene, quindi, comunicata agli aderenti all'accordo.

14. Secondo la John Deere, le informazioni gestite dalla SIL che, come essa precisa, riguardano esclusivamente le immatricolazioni e non le vendite, sono le seguenti:

— marca del veicolo (casella 18);

— modello del veicolo (casella 21);

— descrizione della carrozzeria del veicolo (casella 23);

— distributore che ha effettuato la vendita (casella 61);

— zona postale della persona che ha in custodia il veicolo (casella 70);

— data di ricezione del secondo foglio da parte della SIL.

15. Secondo la Commissione, le informazioni trasmesse agli aderenti all'accordo possono essere suddivise nelle seguenti tre categorie:

— dati aggregati per settore: vendite globali del settore, disaggregati o meno per potenza e tipo di trasmissione; tali informazioni sarebbero disponibili per periodi annuali, trimestrali, mensili o settimanali;

— dati relativi alle vendite di ciascun aderente: numero di unità vendute da ciascun costruttore e relativa quota di mercato, per settore geografico: Regno Unito nel suo insieme, regione, contea, zona data in concessione, identificata grazie ai settori postali di cui ciascuno costituisce l'aggregazione; tali informazioni sarebbero disponibili per periodi mensili, trimestrali o annuali (e, in questo caso, per gli ultimi dodici mesi, per anno civile o a cadenze annuali);

— dati relativi alle vendite dei rivenditori appartenenti alla rete di distribuzione di ciascun aderente, in particolare importazioni ed esportazioni dei distributori da e verso le proprie zone. In tal modo sarebbe possibile identificare le importazioni e le esportazioni disaggregate in base alle diverse zone assegnate ai distributori e paragonare tali attività di vendita con le vendite realizzate dai distributori nelle rispettive zone.

16. Inoltre, secondo la Commissione, fino al 1 settembre 1988, la SIL avrebbe fornito ai membri dell'accordo copia del modulo V55/5, utilizzato dagli importatori indipendenti. Dopo tale data, avrebbe invece comunicato loro solamente le informazioni estratte da tale modulo. Secondo la Commissione, tuttavia, quest'ultimo consente, principalmente grazie al numero di serie, l'identificazione delle importazioni provenienti da altri paesi della Comunità.

17. La John Deere sostiene, dal canto suo, che il Data System, adottato nel 1990, consente ai membri dell'accordo di ricavare dalla SIL i seguenti quattro tipi di informazioni:

— dati globali del settore: ogni membro potrebbe ottenere informazioni sulle immatricolazioni complessive del settore, senza ripartizione dei prodotti per modello, oppure con una ripartizione per

potenza o per tipo di trasmissione, a livello dell'intero territorio del Regno Unito o di ciascuna delle dieci regioni definite dal ministero dell'Agricoltura, della Pesca e dell'Alimentazione (in prosieguo: il «MAFF»), nonché per tipo di sfruttamento del suolo, per contea, per zona assegnata ai relativi distributori e per settore postale. Queste vendite potrebbero essere analizzate per periodi di un mese o di una settimana;

— dati relativi alle vendite proprie dell'impresa: la SIL sarebbe in grado di fornire ai membri rilevazioni «su misura» relative alle loro vendite individuali complessive, nonché alle loro vendite ripartite per modello, a livello del Regno Unito, per regione MAFF, per tipo di sfruttamento del suolo, per contea, per zona assegnata ai relativi distributori e per settore postale. La SIL sarebbe in grado inoltre di fornire singolarmente ad ogni costruttore informazioni, aggregate o disaggregate in base al modello, sulle vendite effettuate da un distributore sul rispettivo territorio ovvero sul totale delle vendite effettuate da ogni distributore, senza indicazione del luogo di vendita. Tali dati potrebbero essere comunicati mensilmente. Secondo la John Deere, occorre precisare che se il punto 26 della decisione descrive esattamente le informazioni che possono essere trasmesse in questo contesto, i termini «importazioni» ed «esportazioni» dei distributori vanno riferiti, il primo, alle vendite effettuate dagli altri distributori in una determinata area di vendita e, il secondo, alle vendite effettuate da un distributore all'esterno della propria area di vendita. Tali espressioni, che potrebbero dar luogo a confusione, non farebbero in alcun modo riferimento alle importazioni provenienti da altri Stati membri o alle esportazioni verso tali Stati. Il sistema non avrebbe pertanto per scopo il controllo delle importazioni parallele. Orbene, la ricorrente fa notare che la descrizione operata dalla Commissione è tale da indurre in errore. Il sistema fornirebbe ad ogni aderente all'accordo solamente informazioni sul volume complessivo delle vendite concluse con i clienti stabiliti all'interno della zona assegnata ad un distributore, senza precisare l'identità del distributore che ha realizzato la vendita, nonché informazioni sul volume complessivo delle vendite effettuate da un distributore a clienti stabiliti all'interno della sua zona;

— dati relativi alle vendite di ciascun concorrente: la SIL sarebbe in condizione di comunicare il volume delle vendite complessive di un determinato concorrente, con o senza disaggregazione in base al modello, per l'intero territorio del Regno Unito, per regione MAFF, per tipo di sfruttamento del suolo, per contea, per zona assegnata ai relativi distributori e per settore postale. Tali dati verrebbero comunicati su base mensile;

— informazioni desunte dal modulo V55: numero di telaio, data di immatricolazione di ciascuno dei trattori della marca venduta nel Regno Unito. Tali informazioni verrebbero comunicate su base mensile e servirebbero per il controllo delle richieste di garanzia e di sconto.

18. Il 4 gennaio 1988, l'AEA notificava alla Commissione l'Exchange, con il quale si istituiva un sistema di scambio di informazioni basato sui dati riguardanti le immatricolazioni di trattori agricoli, allo scopo di ottenere, in via principale, un'attestazione negativa e, in via subordinata, una dichiarazione individuale di esenzione. Siffatto accordo di scambio di informazioni prendeva il posto di un accordo precedente, datato 1975, che non era stato invece notificato alla Commissione. Quest'ultima era a venuta a conoscenza dell'Exchange nel 1984, in occasione di indagini effettuate a seguito di una denuncia per intralci alle importazioni parallele ad essa presentata.

19. L'11 novembre 1988, la Commissione inviava una comunicazione degli addebiti all'AEA, ad ognuno degli otto membri dell'Exchange ed alla SIL. Il 24 novembre 1988, i partecipanti all'Exchange decidevano di sospenderne l'applicazione. Nel corso di un'audizione dinanzi alla Commissione, la ricorrente faceva presente, avvalendosi in particolare di uno studio redatto dal professor Albach, membro del Berlin Science Center, che le informazioni trasmesse svolgevano una benefica influenza sulla concorrenza. Il 12 marzo 1990, cinque membri dell'AEA, fra cui la John Deere, notificavano alla Commissione un nuovo accordo per la diffusione di informazioni, il Data System, impegnandosi a non dare applicazione al nuovo sistema prima che la Commissione avesse risposto alla loro notifica.

20. Con la decisione 92/157 la Commissione:

— constatava che l'accordo sullo scambio di informazioni sulle immatricolazioni di trattori agricoli rientrava nel divieto di cui all'art. 85, n. 1, del Trattato, «in quanto dà luogo ad uno scambio di informazioni che consentono [a ciascun costruttore] di identificare le vendite dei singoli concorrenti, di informazioni sulle vendite dei loro distributori e sulle importazioni dei loro prodotti» (art. 1);

— respingeva la domanda di esenzione presentata ai sensi dell'art. 85, n. 3, del Trattato (art. 2);

— ingiungeva all'AEA e ai membri dell'accordo di porre fine alle violazioni, se ed in quanto non vi avessero già provveduto, e di astenersi, in futuro, dal concludere altri accordi che potessero avere scopi od effetti identici o equivalenti (art. 3).

21. Detta decisione è stata impugnata dalla John Deere dinanzi al TPG mediante ricorso d'annullamento, che è stato respinto con la sentenza Deere/Commissione. Il 13 gennaio 1995 la John Deere ha presentato ricorso contro tale sentenza.

II. I motivi dell'impugnazione

22. La John Deere chiede l'annullamento della sentenza del TPG, per gli otto motivi seguenti:

— motivazione contraddittoria e insufficiente;

— erronea applicazione all'accordo dell'art. 85, n. 1, del Trattato CE;

— errata qualificazione del mercato dei trattori agricoli del Regno Unito come oligopolio chiuso;

— erronea applicazione dell'art. 85, n. 1, per quanto riguarda la concorrenza tra costruttori;

— erronea applicazione dell'art. 85, n. 1, alle riunioni dell'AEA;

— erronea applicazione dell'art. 85, n. 1, per quanto riguarda la restrizione della concorrenza all'interno di una stessa marca;

— erronea applicazione dell'art. 85, n. 1, per quanto riguarda l'incidenza sul commercio tra il Regno Unito e gli altri Stati membri e

— carattere erroneo del rifiuto di applicazione dell'art. 85, n. 3.

23. Prima di analizzare ciascuno di questi motivi, ritengo necessario svolgere una riflessione generale sui criteri stabiliti dalla Corte di giustizia in relazione alla ricevibilità dei ricorsi avverso le sentenze del TPG.

24. Partendo dall'art. 51, primo comma, dello Statuto (CE) della Corte di giustizia, che dà attuazione all'art. 168 A, n. 1, del Trattato CE, e dall'art. 112, n. 1, lett. c), del regolamento di procedura, la Corte ha progressivamente stabilito i criteri di ricevibilità dei ricorsi contro le pronunce del TPG.

Essa ha innanzi tutto sviluppato una giurisprudenza consolidata [3], secondo la quale l'atto di impugnazione deve indicare in modo preciso gli elementi criticati della sentenza di cui si chiede l'annullamento nonché gli argomenti di diritto presentati a specifico sostegno di tale domanda. Non è conforme a tali precetti il ricorso che si limiti a riprodurre pedissequamente i motivi e gli argomenti già presentati dinanzi al TPG, ivi compresi gli argomenti di fatto da questo espressamente disattesi; infatti, un ricorso del genere costituisce in realtà una domanda diretta a ottenere un semplice riesame dell'atto introduttivo presentato dinanzi al Tribunale, il che, ai sensi dell'art. 49 dello Statuto della Corte, esula dalla competenza di quest'ultima.

In secondo luogo, la Corte ha ritenuto che un ricorso contro una sentenza del Tribunale possa fondarsi solo su motivi relativi alla violazione di norme di diritto, ad esclusione di qualsiasi valutazione dei fatti. Di conseguenza, la Corte ha giudicato che la valutazione effettuata dal TPG degli elementi di prova prodotti non costituisce una questione di diritto suscettibile di controllo nell'ambito dell'impugnazione, se non in caso di snaturamento di detti elementi o allorché l'inesattezza materiale degli accertamenti del TPG risulti dai documenti del fascicolo ad esso sottoposto. La Corte non può esaminare le prove ammesse dal TPG al fine dell'accertamento dei fatti, sempreché queste siano state ottenute regolarmente e siano state osservate le norme ed i principi generali di diritto in materia di onere e valutazione della prova.

La Corte è però competente ad effettuare un controllo sulla qualificazione giuridica dei fatti e sulle conseguenze di diritto che il TPG ne ha tratto [4].

In definitiva, detta giurisprudenza stabilisce criteri relativamente rigorosi per quanto riguarda la ricevibilità dei ricorsi contro le pronunce del TPG, al fine di impedire che l'impugnazione divenga di fatto un appello in cui la causa viene riesaminata, e per evitare che si discuta l'apprezzamento dei fatti operato dal TPG.

25. A mio parere, nelle cause vertenti su decisioni della Commissione è consigliabile, come ha suggerito l'avvocato generale Jacobs [5], un'interpretazione più restrittiva dei criteri di ricevibilità degli atti di impugnazione e, in particolare, del requisito di cui all'art. 51 dello Statuto, secondo il quale le impugnazioni proposte dinanzi alla Corte di giustizia devono limitarsi alle questioni di diritto. Infatti, in tali procedimenti il TPG riesamina una decisione della Commissione che indica i fatti della controversia ed effettua una valutazione giuridica. Il TPG, attenendosi alle valutazioni della Commissione o conducendo nuove indagini, definisce i fatti e la Corte, nell'ambito dell'impugnazione,

3 — V., tra le altre, le ordinanze 26 aprile 1993, causa C-244/92 P, Kupka-Floridi/CES (Racc. pag. I-2041); 26 settembre 1994, causa C-26/94, X/Commissione (Racc. pag. I-4379); 17 ottobre 1995, causa C-62/94 P, Turner/Commissione (Racc. pag. I-3177); 24 ottobre 1996, causa C-73-95 P, Viho/Commissione (Racc. pag. I-5457, punti 25 e 26).

4 — Sentenze 2 marzo 1994, causa C-53/92 P, Hilti/Commissione (Racc. pag. I-667) e 6 aprile 1995, cause riunite C-241/91 P e C-242/91 P, RTE e ITP/Commissione (Racc. pag. I-743); ordinanza 17 settembre 1996, causa C-19/95 P, San Marco/Commissione (Racc. pag. I-4435, punto 39).

5 — Conclusioni dell'avvocato generale Jacobs nella causa Hilti/Commissione, citata, punti 8-12 e 46-49.

deve attenersi a tale definizione, in quanto la funzione del TPG verrebbe meno qualora la Corte, su richiesta dei ricorrenti, riesaminasse gli elementi di fatto delle sentenze di quest'ultimo.

Successivamente esaminerò ciascuno dei motivi di impugnazione dedotti dalla John Deere, tenendo conto dei summenzionati requisiti rigorosi di ricevibilità. Nella presente causa la loro applicazione riveste un'importanza particolare, in quanto la ricorrente adduce ripetutamente motivi identici a quelli presentati dinanzi al TPG, limitandosi spesso a contestare la valutazione dei fatti da esso compiuta, senza indicare questioni di diritto pertinenti al giudizio di impugnazione.

A. *Motivazione contraddittoria e insufficiente*

26. In relazione alla contraddittorietà della motivazione, la ricorrente sostiene che il TPG abbia commesso un errore di diritto esaminando, ai punti 39 e 40 della sentenza impugnata, la legittimità dell'Exchange anziché quella del Data System, nonostante le imprese che avevano notificato quest'ultimo alla Commissione si fossero impegnate ad abbandonare l'Exchange.

27. Tale parte del motivo è irricevibile, in quanto riguarda una questione di fatto risolta dal TPG e che non può essere dibattuta in sede di impugnazione. Infatti, il TPG ha ritenuto che la decisione controversa avesse correttamente esaminato la legittimità dell'Exchange e quella del Data System, in quanto non tutte le imprese aderenti al primo prendevano parte al secondo ed in quanto la notificazione dell'Exchange non è stata ritirata.

28. Quanto all'insufficienza della motivazione, la John Deere allega due motivi. In primo luogo, essa sostiene che il TPG abbia commesso un errore nel giudicare la decisione controversa, al punto 40 della sentenza impugnata, sufficientemente motivata per quanto riguarda la legittimità del Data System, al quale vengono indebitamente riferite considerazioni formulate in relazione all'Exchange, malgrado le differenze esistenti tra i due. Anche tale argomento è irricevibile come motivo di impugnazione, poiché riguarda un elemento di fatto accertato in via definitiva nella sentenza del TPG, vale a dire le analogie e le differenze tra le informazioni fornite nel quadro dell'Exchange e in quello del Data System.

29. In secondo luogo, la ricorrente sostiene che il TPG non abbia indicato con sufficiente chiarezza la ragione per la quale ritiene corretto l'impiego, da parte della Commissione, del criterio dei dieci trattori venduti per territorio, per tipo di prodotto o per periodo di tempo determinato, quale limite sotto il

quale esiste un notevole rischio che le informazioni, ancorché aggregate, consentano di identificare l'esatto volume delle vendite di alcuni o di tutti i concorrenti. La John Deere sostiene che questo criterio delle dieci unità vendute è molto restrittivo in quanto nelle piccole zone di vendita ritarda enormemente la diffusione dei dati.

30. Tale argomento della ricorrente va disatteso. Secondo la giurisprudenza della Corte, il controllo giurisdizionale su valutazioni economiche complesse, contenute nelle decisioni della Commissione in materia di concorrenza, deve sostanzialmente limitarsi alla verifica dell'assenza di manifesti errori di valutazione e di sviamento di potere [6]. Senza dubbio, la determinazione del criterio che impedisce di avere conoscenza esatta delle vendite dei concorrenti costituisce una valutazione economica complessa. Al punto 92 della sentenza impugnata il TPG ha accertato l'inesistenza di errori manifesti di valutazione da parte della Commissione nell'impiego del criterio delle dieci unità vendute, tenuto conto delle caratteristiche del mercato e della natura delle informazioni scambiate. Il TPG, concludendo un'analisi esaustiva degli elementi di fatto della causa di sua competenza, si trova nelle condizioni adatte per effettuare il controllo giurisdizionale minimo previsto dalla legislazione comunitaria in relazione alle valutazioni economiche contenute nelle decisioni della Commissione. A mio parere, il controllo svolto dal TPG in relazione a dette valutazioni, che sono sempre strettamente connesse con gli elementi di fatto della controversia, non dovrebbe, in linea di principio, essere soggetto ad impugnazione.

31. Per tali ragioni, ritengo che il motivo di impugnazione sia parzialmente irricevibile, e che gli argomenti ricevibili vadano disattesi.

B. *Erronea applicazione all'accordo dell'art. 85, n. 1, del Trattato*

32. La John Deere sostiene che il TPG abbia commesso un errore di diritto nell'affermare, al punto 66 della sentenza impugnata, che esistesse un'intesa, quanto meno tacita, fra gli operatori economici interessati, onde definire le aree di vendita dei distributori conformemente ai distretti postali del Regno Unito.

33. Tale motivo è irricevibile, in quanto ripropone argomenti identici a quelli avanzati dalla John Deere dinanzi al TPG, ed in quanto pone in discussione elementi di fatto accertati in via definitiva con la sentenza impugnata. Effettivamente, il TPG ha ritenuto provata l'esistenza di un accordo, quanto meno tacito, tra gli operatori economici interessati, onde definire, in riferimento al sistema dei codici di avviamento postale

6 — Sentenza 11 luglio 1985, causa 42/84, Remia/Commissione (Racc. pag. 2545, punto 34), e conclusioni dell'avvocato generale Jacobs nella causa Hilti/Commissione, citata, punto 9.

nel Regno Unito, i limiti territoriali delle aree di vendita dei distributori nonché un quadro istituzionale che consenta, tramite l'AEA e la SIL, lo scambio di informazioni tra gli operatori.

34. Pertanto, tale motivo di impugnazione è irricevibile.

C. *Errata qualificazione del mercato dei trattori agricoli del Regno Unito come oligopolio chiuso*

35. Con tale motivo, la ricorrente sostiene che il TPG, qualificando il mercato britannico dei trattori agricoli come oligopolio chiuso, abbia commesso i cinque errori seguenti:

— analisi incompleta e non sufficientemente motivata del mercato di riferimento;

— omesso esame della relazione del consulente presentata dalla John Deere;

— inesattezza materiale delle constatazioni del TPG;

— erronea definizione del mercato geografico di riferimento, e

— assenza di restrizione della concorrenza.

36. Secondo la John Deere, il primo errore commesso dal TPG nell'analisi delle caratteristiche del mercato britannico dei trattori agricoli consiste nel non aver tenuto conto di tre fattori necessari, vale a dire la concorrenza in materia di prezzi, l'innovazione del prodotto grazie alla ricerca e allo sviluppo tecnologico, ed il potere di acquisto dei clienti dei costruttori di trattori.

Tale argomento della ricorrente non può essere accolto. Come rileva la Commissione nel suo controricorso, nella sentenza impugnata il TPG ha tenuto conto di questi tre fattori indicati dalla John Deere, ma ha ritenuto che, nella decisione controversa, la Commissione non fosse incorsa in un errore manifesto di valutazione per aver preferito basarsi su altri elementi del mercato di riferimento onde qualificare quest'ultimo come oligopolio chiuso. Così, il punto 74 della sentenza impugnata fa riferimento ai fattori indicati dalla John Deere, ma i punti 78-80 affermano che la Commissione non è incorsa in un errore manifesto di valutazione basandosi su altre caratteristiche del mercato — quote di mercato dei produttori, relativa stabilità, elevate barriere di accesso — per accertare che si trattava di un oligopolio chiuso.

A mio parere, il TPG ha tenuto conto dei fattori indicati dalla John Deere, e in sede di impugnazione non possono proporsi i medesimi argomenti già addotti in primo grado e relativi alle caratteristiche fattuali di un mercato, il cui accertamento spetta al TPG.

37. Secondo la John Deere, il secondo errore in cui è incorso il TPG nella definizione delle caratteristiche del mercato britannico dei trattori agricoli consiste nel non avere debitamente esaminato la relazione economica del professor Albach, consulente della ricorrente. A mio parere, tale errore non sussiste, in quanto il TPG ha fatto riferimento a tale relazione al punto 75 della sentenza impugnata [7]. Orbene, ai punti 78 e 80 della sentenza il TPG si orienta verso una caratterizzazione del mercato dei trattori nel Regno Unito simile a quella effettuata nella relazione, prodotta dalla Commissione, dell'altro consulente, il professor Neumann, e nella relazione sul settore delle attrezzature agricole nella Comunità europea, anch'essa prodotta dalla Commissione. A mio parere, il TPG ha sufficientemente motivato la sua preferenza per quest'ultima analisi economica del mercato in questione e non è quindi incorso in un errore manifesto di valutazione, non potendosi pretendere che nella propria sentenza il TPG analizzi uno per uno gli argomenti contenuti nella relazione del professor Albach.

38. Il terzo errore nella definizione delle caratteristiche del mercato di riferimento consiste, secondo la ricorrente, nelle inesattezze materiali dell'accertamento effettuato dal TPG sulla base dei documenti contenuti nel fascicolo di causa. La John Deere sostiene che da tali documenti non sia possibile desumere, come ha fatto il TPG, che il mercato in questione si caratterizza per una relativa stabilità delle posizioni dei concorrenti, elevate barriere all'accesso ed un sufficiente grado di omogeneità dei prodotti.

Tale motivo è irricevibile, in quanto critica valutazioni di fatto, effettuate in via definitiva dal TPG, relative alla struttura ed alle caratteristiche del mercato britannico dei trattori agricoli. La ricorrente non adduce né identifica irregolarità nei documenti del fascicolo atti ad indurre il TPG a valutare erroneamente i fatti e, pertanto, l'argomento da essa addotto non può trovare conferma nella sentenza Commissione/Brazzelli Lualdi e altri [8].

39. La ricorrente adduce inoltre che il TPG ha definito in modo errato il mercato geografico di riferimento, limitandolo al mercato dei trattori agricoli nel Regno Unito.

7 — Il professore Albach riteneva che il mercato dei trattori nel Regno Unito fosse un "[...] oligopolio ampio di prodotti differenziati, sul quale le quote di mercato cumulate dai principali fornitori sono regredite e sul quale nuove imprese hanno fatto la loro comparsa. Si tratta di un mercato nel quale la concorrenza è feroce [...]".

8 — Sentenza 1° giugno 1994, causa C-136/92 P, Commissione/Brazzelli Lualdi e a. (Racc. pag. I-1981, punto 49), nella quale si afferma: «Solo il Tribunale è pertanto competente ad accertare i fatti salvo il caso in cui l'inesattezza materiale dei suoi accertamenti risulti dai documenti del fascicolo ad esso sottoposto».

Tale argomento non è ricevibile in sede d'impugnazione, in quanto la John Deere non lo aveva avanzato nel procedimento dinanzi al TPG, in cui si era limitata a discutere l'incidenza del sistema di scambio di informazioni sul commercio tra gli Stati membri [9].

40. La John Deere deduce infine che il TPG ha avuto torto nel ritenere, al punto 51 della sentenza impugnata, che il carattere fortemente concentrato del mercato in questione comportasse l'attenuazione della concorrenza al suo interno. A suo giudizio, in un mercato oligopolistico può ben esistere una concorrenza feroce.

Non occorre analizzare tale ragionamento della John Deere. Il TPG non si limita a stabilire una correlazione automatica tra il grado di concentrazione in un mercato di riferimento e l'intensità della concorrenza al suo interno. Infatti, il TPG ha analizzato le caratteristiche del mercato dei trattori agricoli nel Regno Unito, deducendone che si tratta di un oligopolio chiuso. Ha pertanto concluso che in un mercato con tali caratteristiche l'esistenza di un sistema di informazioni quale quello in esame nella presente controversia è atto a restringere la concorrenza. Nelle sue deduzioni, la John Deere non indica alcun elemento contrario a tale conclusione del TPG, che coincide con quella cui è pervenuta la Commissione nella decisione controversa.

41. Alla luce delle considerazioni che precedono, ritengo che tale motivo di impugnazione sia parzialmente irricevibile e che gli argomenti ricevibili vadano disattesi.

D. *Erronea applicazione dell'art. 85, n. 1, per quanto riguarda la concorrenza tra costruttori*

42. Tale motivo di impugnazione dedotto dalla John Deere è diviso in tre parti, vale a dire:

— la riduzione o l'annullamento dell'incertezza sul funzionamento del mercato non ha ristretto la concorrenza;

— non si è verificato alcun aumento degli ostacoli all'accesso al mercato, e

9 — V. sentenza Commissione/Brazzelli Lualdi e a., citata, punto 59, che recita: «Consentire ad una parte di sollevare per la prima volta dinanzi alla Corte un motivo che essa non aveva dedotto dinanzi al Tribunale equivarrebbe a consentirle di sottoporre alla Corte, la cui competenza in materia di ricorsi avverso decisioni del Tribunale di primo grado è limitata, una controversia più ampia di quella di cui era stato investito il Tribunale. Nell'ambito di un siffatto ricorso, la competenza della Corte è pertanto limitata alla valutazione della soluzione giuridica che è stata fornita a fronte dei motivi discussi dinanzi al giudice di primo grado».

— l'art. 85, n. 1, non vieta «gli effetti puramente potenziali sulla concorrenza».

Passo pertanto ad esaminare ciascuna delle tre parti del motivo di impugnazione.

1. La riduzione o l'annullamento dell'incertezza sul funzionamento del mercato non ha ristretto la concorrenza

43. La John Deere sostiene che il TPG abbia interpretato erroneamente i termini, di cui all'art. 85, n. 1, «[...] restringere [...] il gioco della concorrenza [...]». A suo parere, la concorrenza risulta ristretta quando le imprese cessano di determinare autonomamente la propria condotta sul mercato, pregiudicando in tal modo la concorrenza [10]. Nel procedimento di primo grado né il TPG né la Commissione hanno accertato l'esistenza di una restrizione della concorrenza, in quanto non hanno provato che la riduzione dell'incertezza sul mercato britannico dei trattori agricoli, causata dal sistema di scambio delle informazioni, abbia ristretto la libertà delle imprese di adottare decisioni indipendenti, né che la conseguenza di detto sistema sia stata un'attenuazione della concorrenza.

Per quanto attiene alla libertà delle imprese di adottare decisioni indipendenti, la John Deere sostiene che essa non sia stata limitata dal sistema di scambio di informazioni, in quanto le informazioni fornite dalla SIL si riferiscono ai risultati ottenuti in passato dai concorrenti e non contengono dati sui segreti commerciali quali prezzi, identità dei clienti o piani di produzione. Tali informazioni non rivelano la futura strategia commerciale delle imprese, il cui comportamento prima dell'aumento della trasparenza del mercato risulta imprevedibile e non necessariamente coincidente. Secondo la ricorrente, la sentenza Pasta di legno [11] della Corte di giustizia conferma tale tesi. Inoltre, il sistema di scambio di informazioni non ha determinato un'attenuazione della rivalità commerciale tra le imprese costruttrici di trattori agricoli né esse hanno abbandonato le proprie strategie aggressive, in quanto detto sistema forniva dati globali sulle vendite, che venivano resi noti, oltre tutto, con vari mesi di ritardo.

La John Deere nega che il sistema di scambio di informazioni abbia avuto come conseguenza una possibile attenuazione della concorrenza. Essa sostiene, al contrario, che tale sistema abbia migliorato le condizioni di concorrenza nel mercato dei trattori agricoli nel Regno Unito, in quanto l'aumento della trasparenza ha stimolato la competitività, consentendo alle imprese di meglio individuare le esigenze dei consumatori e le

10 — Sentenze 16 dicembre 1975, cause riunite 40/73-48/73, 50/73, 54/73-56/73, 111/73 e 114/73, Suiker Unie e a./Commissione (Racc. pag. 1663) e 14 luglio 1981, causa 172/80, Züchner/Bayerische Vereinsbank (Racc. pag. 2021).

11 — Sentenza 31 marzo 1993, cause riunite 89/85, 104/85, 114/85, 116/85 e 117/85, 125/85-129/85, Ahlström/Commissione, «Pasta di legno» (Racc. pag. 1307, punto 64).

tendenze del mercato, al fine di adeguarvi i propri piani di produzione.

44. Per giustificare il suo ragionamento, la John Deere si avvale di vari argomenti che, a mio parere, sono inammissibili, in quanto alterano i fatti accertati dal TPG nella sentenza impugnata. Infatti, il TPG ha ritenuto che il mercato dei trattori nel Regno Unito sia un mercato oligopolistico con elevate barriere all'accesso (punti 78-84), che le informazioni scambiate nel quadro dell'accordo costituissero segreti commerciali (punto 81) e che le informazioni precise e dettagliate venissero scambiate fra i costruttori a cadenze ravvicinate (punto 51).

45. Partendo da tale presupposto, ritengo che questa parte del motivo di impugnazione vada disattesa in quanto il TPG, nella sentenza impugnata, ha correttamente applicato il requisito della restrizione della concorrenza, necessario affinché un accordo possa essere dichiarato contrario all'art. 85, n. 1.

46. Conformemente alla giurisprudenza della Corte, la concorrenza risulta ristretta o falsata, ai sensi dell'art. 85, n. 1, quando gli operatori economici cessano di determinare autonomamente la propria strategia commerciale. Se è vero che non esclude il loro diritto di reagire intelligentemente al comportamento dei concorrenti, la suddetta esigenza di autonomia vieta però rigorosamente che fra gli operatori stessi abbiano luogo contatti diretti o indiretti aventi lo scopo o l'effetto di creare condizioni di concorrenza non corrispondenti alle condizioni normali del mercato di cui trattasi, tenuto conto della natura delle merci o delle prestazioni fornite, dell'importanza e del numero delle imprese e del volume di detto mercato [12].

47. È chiaro che l'autonomia degli operatori economici nella scelta della propria strategia commerciale viene meno allorché essi concludono un accordo che limita la loro libertà di azione sul mercato. Orbene, detta autonomia può venire ridotta allorché gli operatori creino strutture cooperative per il perseguimento di un interesse economico comune, che, senza costituire direttamente il supporto di una pratica anticoncorrenziale, incide sulla concorrenza tra i costruttori.

48. Nella presente causa, le principali imprese costruttrici di trattori agricoli del Regno Unito hanno creato una struttura cooperativa, vale a dire l'accordo di scambio di informazioni, intesa ad agevolare la loro conoscenza del mercato britannico. L'effetto di tale accordo è stato un notevole aumento della trasparenza di tale mercato e la conseguente riduzione dell'incertezza sulle strategie commerciali delle imprese concorrenti.

12 — Sentenze Suiker Unie e a./Commissione, citata, punti 173 e 174, e Züchner/Bayerische Vereinsbank, citata, punti 13 e 14.

49. A mio parere, questa riduzione dell'incertezza, prodotta dall'accordo di scambio di informazioni, limita la libertà delle imprese di adottare decisioni commerciali autonome e, per tale motivo, restringe la concorrenza ai sensi dell'art. 85, n. 1. Questa conclusione, che coincide con l'argomentazione della Commissione e del TPG, si fonda sui seguenti motivi:

— la trasparenza e la conseguente riduzione dell'incertezza intensificano la concorrenza soltanto in mercati altamente competitivi. Tuttavia, in mercati oligopolistici analoghi a quello in esame nel presente procedimento, l'eccessiva trasparenza consente alle imprese di venire rapidamente a conoscenza della strategia commerciale dei concorrenti, e tale circostanza determina un «blocco» del mercato, che scoraggia le strategie commerciali aggressive. L'eccessiva trasparenza annulla o, quanto meno, restringe la concorrenza in un mercato oligopolistico;

— le informazioni scambiate tra le imprese aderenti all'accordo hanno ad oggetto segreti commerciali e consentono a dette imprese di identificare le vendite dei propri distributori dentro e fuori la zona di vendita assegnata, e di conoscere le vendite delle imprese concorrenti e dei loro distributori partecipanti all'accordo. Le numerose informazioni sulle vendite fornite dalla SIL consentono inoltre alle imprese di individuare le importazioni parallele provenienti da altri Stati membri;

— le informazioni vengono fornite dalla SIL alle imprese aderenti all'accordo su base settimanale, mensile o trimestrale. Il tempo trascorso tra le vendita e la trasmissione delle informazioni è sufficientemente breve, ed è tale che i dati non rivestono per le imprese un carattere «storico», bensì costituiscono informazioni sulla strategia commerciale applicata dalle altre imprese concorrenti;

— le imprese venditrici di trattori sono le uniche destinatarie delle informazioni fornite dalla SIL, che non hanno carattere pubblico. Pertanto, dall'accordo di scambio di informazioni gli acquirenti non ottengono alcun beneficio. Tale circostanza rende inapplicabile alla presente causa, contrariamente a quanto afferma la John Deere, la giurisprudenza della Corte stabilita nella sentenza Pasta di legno [13], poiché in quel caso il sistema di annunci trimestrali dei prezzi di vendita della pasta di legno, praticato dalle imprese produttrici, forniva un'informazione utile agli acquirenti. Al contrario, l'accordo di cui al presente procedimento consente lo scambio di informazioni soltanto tra imprese venditrici di trattori concorrenti nel mercato britannico.

50. Alla luce di tali considerazioni, ritengo che questa prima parte del motivo di impugnazione vada disattesa.

13 — Citata, punti 63 e 64.

2. Non si è verificato alcun aumento degli ostacoli all'accesso al mercato

51. Ai punti 52 e 84 della sentenza impugnata il TPG ha ritenuto che il sistema di informazione risulti sfavorevole agli operatori che desiderino accedere al mercato britannico dei trattori agricoli, in quanto, se non vi aderiscono, si privano di informazioni indispensabili su detto mercato, mentre, se decidono di aderirvi, la loro strategia commerciale viene immediatamente resa nota alle imprese operanti sul mercato.

La John Deere ritiene che tale affermazione sia errata, per due motivi. Innanzi tutto, il sistema di scambio di informazioni è aperto, senza discriminazioni, a tutti i costruttori e venditori che decidano di stabilirsi nel Regno Unito i quali, qualora non vi aderiscano, possono adottare una strategia commerciale autonoma, pur non disponendo delle informazioni fornite mediante l'accordo. Qualora tali nuovi operatori invece partecipino al sistema, la loro libertà di agire autonomamente sul mercato non viene meno, e la loro strategia commerciale non viene immediatamente resa nota ai concorrenti.

52. Tali motivi non sono ricevibili in sede d'impugnazione, in quanto con essi la John Deere si limita a riproporre dinanzi alla Corte i medesimi argomenti già disattesi dal TPG nella sentenza impugnata, senza addurre alcun argomento relativo ad un possibile errore di diritto commesso dal TPG nella propria valutazione.

3. L'art. 85, n. 1, non vieta «gli effetti puramente potenziali sulla concorrenza»

53. La John Deere sostiene che il TPG abbia commesso un errore di diritto nell'affermare, ai punti 61 e 92 della sentenza impugnata, che l'art. 85, n. 1, vieta sia gli effetti anticoncorrenziali reali sia quelli potenziali, purché siano sufficientemente sensibili. Per tale motivo, il TPG ha ritenuto irrilevante il fatto che la Commissione non avesse provato gli effetti anticoncorrenziali reali prodotti dall'accordo di scambio di informazioni sul mercato britannico dei trattori agricoli.

Secondo la John Deere, le sentenze della Corte Société technique minière [14] e Salonia [15], e la sentenza del Tribunale Petrofina/Commissione [16], richiamate dal TPG per concludere che l'art. 85, n. 1, vieta gli effetti anticoncorrenziali meramente potenziali, sono state erroneamente applicate nella sentenza impugnata. Le sentenze Salonia e Petrofina/Commissione riguardano gli effetti

14 — Sentenza 30 giugno 1966, causa 56/65, Société technique minière (Racc. pag. 337).

15 — Sentenza 16 giugno 1981, causa 126/80, Salonia (Racc. pag. 1563).

16 — Sentenza del Tribunale di primo grado 24 ottobre 1991, causa T-2/89, Petrofina/Commissione (Racc. pag. II-1087).

potenziali di un accordo sul commercio tra gli Stati membri, e non quelli sul gioco della concorrenza. Nella sentenza Société technique minière non si afferma che gli effetti anticoncorrenziali meramente potenziali siano sufficienti a provare l'esistenza di una violazione dell'art. 85, n. 1.

54. Tali argomenti addotti dalla ricorrente non possono essere accolti.

55. Perché un accordo sia in contrasto con l'art. 85, n. 1, è necessario che esso abbia per «[...] oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune [...]». Secondo la giurisprudenza della Corte [17], occorre verificare in primo luogo che l'oggetto dell'accordo costituisca in sé una restrizione della concorrenza [18]. In caso affermativo, si verifica la condizione stabilita dall'art. 85, n. 1, e non è necessario analizzare gli effetti dell'accordo. Se l'oggetto non costituisce una restrizione della concorrenza, occorre effettuare un'analisi degli effetti, onde accertare se l'accordo restringa o meno la concorrenza.

Gli effetti di un accordo vanno valutati in funzione del modo in cui la concorrenza si svolgerebbe in assenza di questo. La Corte ritiene pertanto che l'esame degli accordi da parte della Commissione «[...] debba basarsi su una valutazione degli accordi nel loro complesso [...]», il che esige che si tenga conto sia degli effetti reali che degli effetti potenziali sulla concorrenza [19], nonché del contesto economico in cui si svolgerebbe la concorrenza in assenza dell'accordo [20]. Occorre inoltre che l'accordo produca effetti sensibili sulla concorrenza [21].

L'accertamento degli effetti di un accordo sulla concorrenza costituisce una valutazione economica complessa, e la Corte ha ritenuto che, benché sia suo compito esercitare un controllo esauriente volto a determinare se siano soddisfatte le condizioni di applicazione dell'art. 85, n. 1, il suo controllo su valutazioni economiche complesse effettuate dalla Commissione deve necessariamente limitarsi alla verifica del rispetto delle norme procedurali, del carattere sufficiente della motivazione, dell'esattezza materiale dei fatti, dell'assenza di manifesti errori di valutazione e di sviamento di potere [22].

17 — V., in particolare, sentenze Société technique minière, citata, pag. 359; 13 luglio 1966, cause riunite 56/64 e 58/64, Consten e Grundig/Commissione; 11 dicembre 1980, causa 31/80, L'Oréal (Racc. pag. 3775, punto 19); Remia/Commissione, citata, punto 18; 27 gennaio 1987, causa 45/85, Verband der Sachversicherer/Commissione (Racc. pag. 405, punto 39); 17 novembre 1987, cause riunite 142/84 e 156/84, BAT e Reynolds/Commissione (Racc. pag. 4487).

18 — V. le conclusioni dell'avvocato generale Tesauro presentate nella causa C-250/92, DLG, decisa con sentenza 15 dicembre 1994, (Racc. pag I-5641), punti 15 e 16.

19 — Sentenza BAT e Reynolds/Commissione, citata, punto 54; sentenza del Tribunale di primo grado 27 febbraio 1992, causa T-19/91, Vichy/Commissione (Racc. pag. II-415, punto 59).

20 — Sentenza 12 dicembre 1995, causa C-399/93, Oude Luttikhuis e a. (Racc. pag. I-4515, punto 10).

21 — Sentenza 9 luglio 1969, causa 5/69, Völk (Racc. pag. 295); sentenza del Tribunale di primo grado 8 giugno 1995, causa T-7/93, Langnese-Iglo/Commissione (Racc. pag. II-1533, punto 98).

22 — Sentenze Remia/Commissione, citata, punto 34, e BAT e Reynolds/Commissione, citata, punto 62.

56. Nella presente causa, l'accordo di scambio di informazioni non aveva un oggetto anticoncorrenziale ed era quindi necessario esaminarne gli effetti sulla concorrenza nel mercato britannico dei trattori agricoli. Nella sentenza impugnata, il TPG ritiene che nella decisione controversa la Commissione abbia sufficientemente dimostrato gli effetti restrittivi prodotti dall'accordo di scambio di informazioni.

Tale valutazione del TPG mi pare coerente con la giurisprudenza della Corte richiamata al punto precedente. Infatti, nella decisione controversa la Commissione ha debitamente dimostrato i potenziali effetti restrittivi sulla concorrenza del sistema di informazioni, tenendo conto delle caratteristiche del mercato britannico dei trattori agricoli (oligopolio chiuso con elevate barriere all'accesso) e della frequenza degli scambi di informazioni tra i principali operatori economici del mercato. Si tratta di un'analisi di una situazione economica complessa, e nella sentenza impugnata il TPG ha effettuato il controllo giurisdizionale previsto dalla giurisprudenza della Corte.

Non ritengo che il TPG avrebbe dovuto pretendere da parte della Commissione la realizzazione di un'analisi degli effetti reali dell'accordo sulla concorrenza nel mercato britannico dei trattori agricoli volta a determinare i prezzi e le quote di mercato di ciascun operatore qualora non fosse esistito l'accordo di scambio di informazioni.

57. D'altra parte, ritengo che il richiamo, operato dal Tribunale nella sentenza impugnata, alle sentenze Salonia e Petrofina/Commissione non sia del tutto pertinente, in quanto, come rileva la John Deere, in entrambi i casi si afferma che per valutare se un accordo incida o meno sul commercio tra gli Stati membri occorre prenderne in considerazione gli effetti potenziali. Tale richiamo, operato dal Tribunale a sostegno del proprio ragionamento, si spiega con il fatto che la limitazione della concorrenza e l'incidenza sul commercio intracomunitario costituiscono due requisiti necessari affinché sussista violazione dell'art. 85, n. 1, i quali, nella giurisprudenza della Corte [23], risultano strettamente connessi e, in entrambi i casi, detta giurisprudenza consente di tenere conto degli effetti potenziali degli accordi. A mio parere, tale riferimento, parzialmente impreciso, operato dal TPG non costituisce, nel ragionamento seguito nella sentenza impugnata, un errore di diritto.

58. Per tali ragioni, ritengo che questa parte del motivo di impugnazione non possa essere accolta.

59. Alla luce delle considerazioni che precedono, ritengo che questo motivo di impugnazione sia parzialmente irricevibile e che le parti ricevibili vadano respinte.

23 — V. Bellamy, C. e Child, G.: *Derecho de la competencia en el mercado común*, Civitas, Madrid, 1991, pag. 142.

E. *Erronea applicazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato alle riunioni dell'AEA*

60. Con questo motivo di impugnazione, la John Deere sostiene che il TPG abbia commesso un errore di diritto nell'accogliere, al punto 87 della sentenza impugnata, il ragionamento della Commissione secondo cui le regolari riunioni in seno al comitato dell'AEA offrivano alle imprese produttrici di trattori agricoli «la sede adeguata per i loro contatti», che consentiva di mantenere una politica di prezzi elevati e che, per tale motivo, restringeva la concorrenza ai sensi dell'art. 85, n.1. La ricorrente adduce che nel quadro del Data System i membri tenevano soltanto riunioni sporadiche per risolvere questioni meramente amministrative e che la Commissione non ha prodotto nessuna prova circa l'esistenza di prezzi di vendita elevati.

61. In tale motivo di impugnazione la John Deere non indica nessuna ragione che consenta di ritenere che il TPG sia incorso in un errore di diritto nell'affermare che i contatti tenuti dalle imprese costruttrici di trattori nel comitato della loro associazione di categoria servissero ad organizzare le modalità di funzionamento dell'accordo di scambio di informazioni e, quindi, ad attenuare la concorrenza mediante una determinata politica dei prezzi. Pertanto, questo motivo di impugnazione è irricevibile, in quanto si limita a riproporre dinanzi alla Corte argomenti identici a quelli avanzati dinanzi al TPG, che li ha disattesi ai punti 87 e 88 della sentenza impugnata.

F. *Errata applicazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato, alla restrizione della concorrenza all'interno di una stessa marca*

62. La John Deere sostiene che il TPG abbia commesso un errore di diritto nel ritenere che l'accordo di scambio di informazioni consentisse alle imprese partecipanti di concedere ai propri rivenditori una protezione territoriale assoluta (punto 96 della sentenza impugnata) e di controllare le importazioni parallele tramite l'identificazione del numero di telaio del veicolo, indicato dal costruttore sul modulo V55/5 (punto 97 della sentenza impugnata).

Per quanto riguarda la protezione territoriale assoluta dei rivenditori, la ricorrente afferma che le informazioni, fornite ai costruttori in applicazione dell'accordo, sulle vendite complessive e su quelle dei rivenditori in ciascuna area non consentiva loro di esercitare pressioni sui rivenditori che vendevano trattori fuori della propria zona, in quanto non sapevano a quali clienti e in quale altra area tali vendite fossero state effettuate.

Riguardo al controllo sulle importazioni parallele, la John Deere sostiene che il TPG non abbia tenuto conto del fatto che dal settembre 1988 la SIL ha cessato di inviare il modulo V55/5 ai membri dell'Exchange e che, nel quadro del Data System, la SIL non comunicava ai membri il nome dell'importatore indipendente.

63. Entrambe le parti di questo motivo di impugnazione sono irricevibili, in quanto si tratta di argomenti identici a quelli avanzati dalla John Deere in primo grado, respinti con adeguata motivazione dal TPG, ed in quanto contestano elementi di fatto accertati in via definitiva dal TPG con la sentenza impugnata, senza sollevare alcuna questione di diritto assoggettabile a verifica in sede d'impugnazione.

G. *Errata applicazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato all'incidenza sul commercio tra il Regno Unito e gli altri Stati membri*

64. La ricorrente afferma che il TPG è incorso in un errore di diritto nell'accogliere, al punto 101 della sentenza impugnata, il ragionamento seguito nella decisione controversa, secondo il quale l'accordo di scambio incide sensibilmente sul commercio tra Stati membri, in quanto l'attenuazione della concorrenza che deriva da detto accordo influisce necessariamente sul volume delle importazioni nel Regno Unito, date le caratteristiche del mercato britannico e posto che i principali fornitori presenti su di esso operano nell'intero mercato comune. La John Deere rileva che la Commissione non è stata in grado di provare che i prezzi nel Regno Unito fossero inferiori a quelli praticati in altri Stati membri, e che questo costituiva l'elemento essenziale per dimostrare l'incidenza sul commercio intracomunitario dell'accordo di scambio di informazioni.

65. Al punto 101 della sentenza impugnata, il TPG ha constatato che la Commissione non aveva potuto provare che i prezzi sul mercato britannico fossero più elevati rispetto a quelli dei mercati continentali, ma, d'altra parte, nemmeno la John Deere ha potuto dimostrare il contrario.

66. A mio parere, questo motivo di impugnazione non può essere accolto. Il TPG infatti, al punto 101 della sentenza impugnata, ha giustamente ritenuto che l'accordo di scambio di informazioni incidesse in modo significativo sul commercio tra gli Stati membri ai sensi dell'art. 85, n. 1. Come rilevato dal TPG, le caratteristiche del mercato britannico dei trattori, il fatto che le imprese aderenti all'accordo controllassero una quota elevata di detto mercato (88%), l'identificazione delle vendite al dettaglio ed il fatto che le imprese fossero presenti sui mercati degli altri Stati membri costituiscono motivi più che sufficienti per concludere che l'accordo in questione incideva sul commercio intracomunitario. Senza dubbio, tali argomenti dimostrano, con un sufficiente grado di probabilità, che tale accordo esercita un'influenza diretta o indiretta, attuale o potenziale, sugli scambi di trattori agricoli tra il Regno Unito e gli altri Stati membri, secondo quanto richiesto dalla giurisprudenza della Corte affinché sussista tale requisito per l'applicazione dell'art. 85, n. 1 [24].

24 — V., tra le altre, sentenze Consten e Grundig/Commissione, citata, pag. 341; Salonia, citata, punto 12; Remia/Commissione, citata, punto 22; DLG, citata, punto 54; Oude Luttikhuis e a., citata, punto 18.

H. *Carattere erroneo del rifiuto di applicazione dell'art. 85, n. 3, del Trattato*

67. La ricorrente sostiene che il TPG abbia commesso un errore di diritto nel concludere, al punto 105 della sentenza impugnata, che l'Exchange ed il Data System non presentavano i requisiti necessari per ottenere un'esenzione individuale in virtù dell'art. 85, n. 3. La John Deere rileva che il TPG ha errato nel ritenere che essa non avesse dimostrato che le restrizioni alla concorrenza determinate dai due accordi di scambio di informazioni erano indispensabili per migliorare la produzione o la distribuzione a vantaggio dei consumatori. La ricorrente afferma, inoltre, che non sarebbe stato possibile disporre di informazioni così affidabili sul mercato britannico dei trattori agricoli se i produttori avessero effettuato studi individualizzati.

68. Tale motivo di impugnazione è irricevibile, in quanto la John Deere si limita con esso a contestare valutazioni di fatto compiute dal TPG o a ripresentare dinanzi alla Corte i medesimi argomenti giustamente respinti dal TPG con la sentenza impugnata. La John Deere si richiama, implicitamente, agli argomenti esposti nel suo ricorso al TPG, senza identificare nella motivazione di quest'ultimo nessuna possibile questione di diritto suscettibile di esame.

Spese

69. In virtù dell'art. 69, n. 2, del regolamento di procedura, applicabile al ricorso avverso una pronuncia del Tribunale in conformità dell'art. 118, la parte soccombente sarà condannata alle spese. Pertanto, qualora si disattendano, come propongo, i motivi dedotti dalla ricorrente, quest'ultima va condannata al pagamento delle spese del procedimento.

Conclusione

70. Alla luce delle considerazioni che precedono, propongo alla Corte di Giustizia di:

1) dichiarare parzialmente irricevibile il ricorso avverso la sentenza del Tribunale di primo grado;

2) respingere i motivi di impugnazione ricevibili;

3) condannare la ricorrente alle spese.