LA CORTE,

respinta ogni altra conclusione più ampia o contraria, dichiara e statuisce :

1° Il ricorso, in quanto diretto all'annullamento dell'articolo 2, secondo inciso, della decisione 30-53, modificato dall'articolo 1 della decisione 1-54, è irricevibile e per il resto è respinto.

2° Le spese del giudizio sono poste a carico della ricorrente.

Così deciso a Lussemburgo, l'11 giugno 1968.

Lecourt Donner Strauß
Trabucchi Monaco Mertens de Wilmars Pescatore

Letto in pubblica udienza a Lussemburgo, l'11 giugno 1968.

Il cancelliere Il presidente
A. Van Houtte R. Lecourt

Conclusioni dell'avvocato generale Karl Roemer del 26 marzo 1968 [1]

Indice

Introduzione (gli antefatti, conclusioni delle parti) 373
Valutazione giuridica 375
1. Sulla definizione dei negozi litigiosi 375
2. Sull'obbligo di pubblicazione 379
3. Sulla violazione del divieto di discriminazione 382
4. Sull'insufficiente motivazione 384
5. Conclusioni finali 386

Signor Presidente, signori Giudici,

La ricorrente nella causa odierna è un'impresa siderurgica francese alla quale è stato fatto carico di aver violato le norme

1 — Traduzione dal tedesco.

sui prezzi del trattato CECA e le relative disposizioni di attuazione.

L'Alta Autorità si è formata questo convincimento dopo aver effettuato dei controlli negli stabilimenti della ricorrente nel periodo 26 settembre-12 ottobre 1966, controlli che rientravano nell'ambito di un'operazione eseguita in tutti gli Stati membri, dalla fine del 1965 a tutto il 1966, in considerazione della situazione del mercato, contraddistinta da una vivace concorrenza tra i produttori, che avevano aumentato le loro capacità.

Il risultato dell'indagine veniva comunicato all'impresa interessata con lettera 10 marzo 1967, a norma dell'articolo 36 del trattato CECA. L'impresa replicava con una lettera dell'11 aprile 1967 e presentava ulteriori osservazioni durante un colloquio con funzionari dell'Alta Autorità, in data 25 maggio 1967, senza però ottenere alcun risultato.

Il 28 giugno 1967 veniva adottata una decisione formale nei suoi confronti. Il provvedimento constata una serie di violazioni del divieto di discriminazione, di cui all'articolo 60, e delle norme sulla pubblicazione dei prezzi, violazioni che la ricorrente avrebbe commesso nella stipulazione di contratti, negli anni 1965 e 1966.

In particolare essa avrebbe praticato sconti giustificati in occasione della fornitura di lamiere sottili a tre industrie automobilistiche tedesche, ma avrebbe omesso di pubblicare tali sconti. In altri contratti, stipulati con 12 consumatori di lamiere sottili (tra cui tre industrie automobilistiche) e sette altri clienti di prodotti vari, in alcuni casi sarebbero stati praticati sconti giustificati, ma non pubblicati; in altri casi si riscontrerebbero gli estremi di pratiche illecite, avendo essa concesso a diverse imprese francesi « premi di congiuntura », in considerazione della situazione del mercato. Per questi motivi l'Alta Autorità ha inflitto alla ricorrente un'ammenda di 160 000 FF, a norma dell'articolo 64 del trattato CECA.

Inoltre la decisione constata la violazione dell'articolo 47 del trattato (in connessione con la decisione 24-63) cioè l'omessa denuncia di sconti per l'esportazione indiretta, in occasione di una determinata fornitura. Per questa irregolarità l'Alta Autorità ha inflitto, a norma dell'articolo 47 del trattato, un'ammenda di 40 000 FF.

La de Wendel ha impugnato il provvedimento, nella parte in cui le vengono inflitte sanzioni in forza dell'articolo 64 del trattato CECA, ed il ricorso è pervenuto alla Corte di giustizia il 1º agosto 1967, cioè quando l'Alta Autorità si era già fusa con la Commissione comune delle Comunità europee, (fattore da tener presente ai fini della denominazione della convenuta).

Il ricorso fa carico all'Alta Autorità di aver erroneamente qualificato i contratti litigiosi, che sarebbero in realtà negozi

singolari, non disciplinati dall'articolo 60 del trattato né dalle relative disposizioni di attuazione. L'Alta Autorità avrebbe inoltre commesso delle discriminazioni, ritenendo giustificati gli sconti concessi ai clienti tedeschi e definendo pratiche vietate le condizioni praticate ai clienti francesi.

Infine, la motivazione della decisione sarebbe inadeguata sotto vari aspetti.

Ciò giustificherebbe l'annullamento del provvedimento, come pure dell'articolo 2, n. 1, secondo inciso, della decisione 30-53 (nella versione della decisione 1-54).

La Commissione (nella sua qualità di successore dell'Alta Autorità) tiene invece fermo quanto è stabilito nei provvedimenti e chiede che il ricorso venga respinto, con vittoria di spese.

Valutazione giuridica

Onde pronunciarmi sulla presente controversia, che rimette sul tappeto, dopo molto tempo, la disciplina dei prezzi del trattato CECA, mi pare opportuno esaminare innanzitutto la questione del se i contratti litigiosi abbiano effettivamente caratteristiche tali da esulare dalla materia regolata dall'articolo 60 e dalle relative disposizioni di attuazione; mi occuperò in seguito dell'obbligo di pubblicazione degli sconti ed infine esaminerò la censura di violazione del divieto di discriminazione, nonché la portata dell'obbligo di motivazione. Quest'ordine mi pare quello più conforme alla logica processuale.

1. Sulla definizione dei negozi litigiosi

L'argomento fondamentale della ricorrente è imperniato sulla natura anomala dei contratti che li sottrarrebbe alla disciplina dell'articolo 60 del trattato : cedrebbe quindi sia l'obbligo di pubblicazione, sia la presunta violazione del divieto di discriminazione. « Singulier » nel senso dell'articolo 2 della decisione 2-54 (testo francese), se bene inteso, non significherebbe in primo luogo « unique », ma piuttosto « inusité, peu fréquent ». Un contratto « singulier » dovrebbe distinguersi dalla maggior parte dei contratti ordinari, cioè dovrebbe fare eccezione alle normali condizioni previste nel listino, il che si verificherebbe nel caso dei negozi in questione, caratterizzati ciascuno da parecchi dei seguenti fattori :

— effettiva continuità dei rapporti commerciali,
— entità dei quantitativi trattati,
— obbligo del venditore di fornire la maggior parte del fabbisogno, contro impegno del compratore di approvvigionarsi quasi esclusivamente dal venditore stesso,
— collaborazione tecnica speciale.

L'Alta Autorità obietta innanzitutto che i contratti singolari sono soltanto quelli per cui è *esclusa ogni eventuale ripetizione.* Per contro, i contratti litigiosi sono tutti comparabili tra loro e quindi devono essere definiti nella migliore delle ipotesi come « transactions particulières » nel senso dell'articolo 2 della decisione 2-54.

Viste le posizioni antitetiche, mi pare opportuno ricordare anzitutto che questa Corte, già nella prima sentenza pronunciata in materia, ha stabilito che « i concetti di transazione singolare o non comparabile, male si prestano ad una definizione in astratto » (Raccolta I-1955, pag. 21). Si dovrà quindi procedere per gradi e, tenendo conto delle particolarità di ogni singola fattispecie, tentare di giungere ad una definizione della nozione accettabile anche sul piano concreto.

Con questo sistema si vedrà immediatamente che la definizione impiegata dalla ricorrente — cioè il richiamo al proprio listino — non può essere giusta. Se si dovesse stabilire la singolarità dei contratti solo in base ai listini pubblicati dalle imprese, l'applicazione delle norme del trattato dipenderebbe da elementi soggettivi, cioè dai diversi sistemi di vendita delle imprese e non sarebbe esclusa la possibilità di errori. Quindi il fatto che la ricorrente — come si è appreso nella fase orale — non abbia previsto sconti di fedeltà nei propri listini, non rappresenta un elemento sufficiente perché i contratti siano definiti singolari ogni qualvolta comprendono sconti concessi in virtù della continuità dei rapporti commerciali. Bisogna invece trovare criteri oggettivi, uniformemente applicabili a più imprese.

Premetto subito che si dovrà tener conto anche degli usi e delle esigenze della vita commerciale, come già ha sottolineato la sentenza 1-54, onde non sfociare in una disciplina astratta che le imprese ricuserebbero e che sarebbe estranea agli scopi del trattato.

Sotto questo profilo, la formula suggerita dall'Alta Autorità, quella cioè dei negozi non ripetibili, è certamente troppo restrittiva, in quanto si fonda semplicemente sulla *possibilità* di una nuova stipulazione, il che trasforma in eccezioni rarissime i contratti singolari, contrariamente ad ogni ragionevole concezione economica.

Mi pare piuttosto opportuno chiedersi — seguendo l'altra formula proposta dalla Commissione — se un negozio *abbia un carattere tale* da essere sottratto alla disciplina del listino ed ampliare eventualmente la questione fino ad indagare se, tenuto conto della natura di un contratto, la disciplina generale dei prezzi appaia adeguata anche alla luce delle norme della vita economica. A questo proposito può essere importante — sotto il profilo della nozione fondamentale della comparabilità, contenuta nell'articolo 60 del trattato — constatare che particolari

elementi di un contratto possono ricorrere anche in altri negozi della stessa impresa o che un'impresa ha già stipulato contratti analoghi oppure probabilmente ne stipulerà.

Assumendo questi punti di orientamento, indubbiamente vaghi, per analizzare quelle caratteristiche che, secondo la ricorrente, costituirebbero la singolarità dei contratti litigiosi, giungo alle seguenti constatazioni.

L'analisi non dovrebbe essere eccessivamente difficile per quanto riguarda gli elementi *durata dei rapporti commerciali*, *quantitativi trattati* ed *obbligo di fornitura*. Sono tutti elementi quantitativi, che nella prassi commerciale hanno sempre avuto importanza ai fini della concessione di sconti e che la ricorrente ha applicato in svariati casi.

La loro sussistenza può forse giustificare il convincimento che si tratti di contratti *speciali*, diversi dagli altri, ma non può autorizzare a definirli *singolari*. Nemmeno il fatto che la combinazione delle caratteristiche sia diversa in ogni contratto può conferire loro il carattere di singolarità poiché è difficile affermare che quella determinata combinazione non si ripeterà (anche se in un determinato momento può essere unica).

Del resto ne è un riflesso il fatto che la decisione 2-54 (sulla quale tornerò) all'articolo 2 *f*) prescrive espressamente la pubblicazione degli sconti di fedeltà (evidentemente concessi in considerazione della durata dei rapporti commerciali e della fornitura di una parte del fabbisogno) e degli sconti di quantità.

Di conseguenza, non sono contratti singolari quei negozi che si contraddistinguono *soltanto* per la presenza dei tre fattori summenzionati e nei quali — come ammette la stessa ricorrente — non ha alcuna importanza la collaborazione tecnica, come ad esempio le forniture alla Opel, alle Tréfileries du Sud-Est, alla Henaff ed alla Rivière-Casalis.

Gli aspetti tecnici rendono invece più difficile risolvere la questione del se siano contratti singolari quelli che, oltre ai tre elementi summenzionati, hanno ad oggetto pure la collaborazione tecnica, vale a dire l'accordo di effettuare ricerche comuni (sia negli stabilimenti della ricorrente che in quelli del cliente, oppure di un successivo acquirente) onde migliorare i sistemi di produzione, perfezionare i prodotti o studiarne dei nuovi. Tale collaborazione vi sarebbe stata in tutti gli altri 18 rapporti commerciali.

Questo fatto non può essere trascurato, poiché anche la Commissione ammette che un accordo di *vera* collaborazione tecnica può conferire un'impronta particolare ai contratti (sebbene la Commissione ritenga normale in tali casi stipulare un accordo autonomo, indipendente dal contratto di fornitura, con cui si pattuisce un compenso separato).

Esaminiamo ora la questione quale si è delineata nella fase

scritta del procedimento, giacché nella fase orale non si è più fatto cenno alla collaborazione tecnica. Non ritengo sia elemento decisivo l'*accordo scritto* poiché, anche senza convenzione scritta, la collaborazione può aver raggiunto un grado tale da far apparire giustificata la concessione di speciali condizioni.

Da questo delicato esame d'indole tecnica è comunque necessario escludere fin dall'inizio quelle fra le deduzioni della ricorrente che in realtà si riferiscono ad un'assistenza *commerciale*, fornita in vista d'interessi puramente *commerciali*. Si tratta di diversi accordi relativi, ad esempio, agli studi sulla normalizzazione, all'importanza dei rapporti coi clienti affiliati a importanti gruppi, oppure ai rapporti eventualmente utili al fine di ampliare i canali di distribuzione. Essi non hanno nulla in comune con la collaborazione *tecnica*.

Così pure si possono senz'altro escludere i casi di puro scambio di *informazioni* o di *documenti*, nonché di *reciproca* assistenza tecnica, poiché si può ritenere che il produttore non ne ritragga un vantaggio particolare, atto a ripercuotersi sulla struttura dei prezzi.

Resta ancora la questione, piuttosto ostica per un profano, del limite tra la normale assistenza post vendita alla clientela e la vera collaborazione tecnica. D'accordo con la Commissione, si possono classificare nella prima categoria i casi in cui si tratta di problemi di preparazione dei prodotti forniti (impiego di determinati decapanti, imballaggio), oppure di problemi relativi al reperimento ed all'eliminazione dei difetti. In questa categoria rientrano anche taluni modesti tentativi di migliorare la qualità in relazione alle esigenze del cliente ed, in breve, tutto ciò che può rientrare nella nozione di adeguamento alle particolari esigenze produttive del cliente e ciò che riguarda i problemi posti dallo stampaggio profondo. A questo proposito la Commissione sostiene giustamente trattarsi del metodo corrente della « lavorazione su misura ».

Se la collaborazione supera questi limiti e questi scopi, il nostro esame dovrà accertare in ispecie se una collaborazione del genere si sia avuta anche con altri clienti della ricorrente ovvero, nel caso di fornitura di determinati prodotti, sia normale che si instauri un simile rapporto — eventualmente con altri produttori —, poiché in caso affermativo non si potrebbe parlare di rapporti singolari. La Commissione ha sostenuto l'affermativa — senza essere contraddetta — relativamente ai problemi della smaltatura semplice di metalli, della saldabilità delle lamiere zincate per elettrolisi, circa la produzione di lamiera sottile per fusti e di tondo per cemento armato, circa la prova di omogeneità delle caratteristiche meccaniche delle lamiere e le ricerche sui metalli con basso coefficiente di elasticità.

Ciò premesso, la questione della vera collaborazione tecnica

d'indole singolare si restringe ai rapporti tra la ricorrente e la Simca, la Spaba e la Volkswagen, cioè con clienti che avrebbero collaborato allo sviluppo del tondo per cemento armato, al controllo dei criteri di stampaggio mediante reti di cerchi, a ricerche sulle lamiere a caldo per la produzione di ruote, alla messa a punto di un acciaio con alto coefficiente di resistenza alla fatica. Ritengo tuttavia giusto associarmi alla Commissione nel rilevare che, in mancanza di precisi dati forniti dalla ricorrente, non si può ritenere che la collaborazione tecnica abbia superato i limiti normali per delle forniture di lamiere e di tondo per cemento armato oppure abbia assunto forma « singolare ». Comunque la decisione 1-54 prescrive — e con ragione — che le imprese che intendono giustificare gli scostamenti dal listino, invocando situazioni eccezionali, debbono anche provarle.

Quanto alla prima censura posso quindi affermare che i negozi singolari, cui non possono venire applicate le disposizioni del trattato in materia di prezzi, non sono quelli che non è possibile catalogare in base al listino di un'impresa, bensì eventualmente quelli caratterizzati da elementi che non ricorrono in altri negozi o che si prevede non possano più ricorrere. Non si può pertanto far carico all'Alta Autorità di essersi rifiutata di considerare come singolari i 22 contratti litigiosi.

2. Sull'obbligo di pubblicazione

In secondo luogo, la ricorrente sostiene che non le si può addebitare una violazione delle norme sui prezzi, nemmeno se si considerano i contratti succitati semplicemente come negozi *speciali* poiché per questi — comparabili — si devono applicare le stesse condizioni, ma non è prescritto che tali condizioni vengano pubblicate.

La tesi è corroborata da due argomenti : innanzitutto non si dovrebbe dimenticare che l'articolo 1 della decisione 1-54, che ammette scostamenti dal listino in determinati casi, contiene anche un richiamo alle norme sulla pubblicazione dei prezzi. Prendendo come base il testo francese, ove compare il termine « limites », la ricorrente sostiene che il richiamo si riferisce ai limiti dello sconto Monnet di cui alla decisione 2-54, cioè alla norma che consente scostamenti medi, in più o in meno, dal listino, entro il massimo del 2,5 %, senza preventiva pubblicazione. Per tali scostamenti medi la decisione 3-54 ha stabilito un obbligo di denuncia a posteriori.

Dopoché, con sentenza 20 dicembre 1954, vennero annulate le norme relative allo sconto Monnet, la decisione 1-55 dell'Alta Autorità avrebbe annullato anche l'obbligo di denuncia della decisione 3-54. Si sarebbe così creata una lacuna nel sistema di

pubblicità istituito dall'Alta Autorità. Tale assunto sarebbe confortato dalla comunicazione dell'Alta Autorità, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale dell'11 gennaio 1955, pag. 543, in cui è detto : « L'Alta Autorità si propone di esaminare ... le modifiche da apportare eventualmente all'articolo 2 della decisione 2-54 ».

Poiché nulla è stato modificato, si dovrebbe ritenere che il rinvio contenuto nell'articolo 1 della decisione 1-54 sia privo di scopo e che non si possa imporre la pubblicazione a priori delle condizioni praticate in contratti speciali.

In secondo luogo, la ricorrente sostiene che il risultato non varierebbe riferendo la nozione di « limites » agli sconti dei listini. Assumendo come base questa interpretazione, si concluderebbe che la decisione 1-54 contiene una contraddizione, giacché non è possibile consentire scostamenti dal listino ed esigere al tempo stesso che vengano rispettati i limiti di sconto stabiliti dal listino. Per questo motivo, l'articolo 1, 1° comma, 2° inciso, della decisione 1-54 sarebbe illegittimo ed andrebbe quindi annullato.

Questi artificiosi tentativi d'interpretazione non sono però convicenti. Innanzitutto, per quanto riguarda le deduzioni circa lo sconto Monnet e circa la necessità d'interpretare la decisione 1-54 sotto il profilo di tale sconto, mi pare venga svisata la portata della decisione 1-54. Scopo principale di tale decisione, adottata onde definire le pratiche vietate a norma dell'articolo 60, è quello di distinguere chiaramente tra norme sulla pubblicazione e norme sulla non discriminazione. Ciò si evince chiaramente dal 1° considerando fondamentale della decisione. Quindi l'articolo 1 stabilisce in *generale* — e non solo per lo sconto Monnet — a quali condizioni gli scostamenti dal listino non siano illeciti. In caso diverso sarebbe pressoché incomprensibile come le norme particolari sullo sconto Monnet e la decisione 1-54 impongano di applicare « gli scarti ... senza discriminazione a tutte le transazioni comparabili » (5° capoverso dell'articolo 1 bis della decisione 2-54). Si deve quindi ritenere che il rinvio dell'articolo 1, 1° comma, 2° inciso, della decisione 1-54 (che nella versione tedesca non contiene il termine « Grenzen », ma parla di « norme sulla pubblicazione dei prezzi ») ha portata generale, che va oltre il caso specifico dello sconto Monnet. Ne consegue che, anche dopo l'annullamento dello sconto Monnet e del relativo obbligo di denuncia stabilito dalla decisione 3-54, la disposizione ha conservato un senso e precisamente in relazione all'articolo 2 della decisione 2-54; conclusioni, queste, cui del resto è giunta anche la sentenza 1-54, la quale sottolinea come la decisione 1-54 non abbia abolito affatto l'obbligo di pubblicazione, cui rimangono soggetti anche i contratti non classificabili secondo le voci del listino.

È pure inequivocabile la comunicazione dell'Alta Autorità

del 1955, invocata dalla ricorrente, nella quale si sottolinea vigorosamente che la sentenza citata ha confermato la validità della decisione 2-54, che contiene le norme per la pubblicazione, cioè ha riconosciuto l'obbligo di pubblicazione anche per gli scostamenti dal listino applicati regolarmente. La comunicazione recita : « in futuro, pertanto, ogni impresa che desideri applicare prezzi discostantisi dal proprio listino in vigore, sarà tenuta alla preventiva pubblicazione di un nuovo listino ». Nel punto della comunicazione in cui è detto che « l'Alta Autorità si propone di esaminare le modifiche da apportare eventualmente all'articolo 2 della decisione 2-54 », non si deve ravvisare altro — come è del resto evidente — che una dichiarazione d'intenzioni. Il fatto che non vi sia stato alcun seguito può solo venire interpretato come conseguenza della convinzione che il sistema non presentava lacune, essendo sufficiente applicare le disposizioni ancora in vigore della decisione 2-54.

Ciò dimostra che la prima censura della ricorrente circa l'obbligo di pubblicazione è infondata.

Circa la seconda censura, relativa all'asserita contraddittorietà della decisione 1-54, che dovrebbe risolversi nell'annullamento dell'articolo 1, 1° comma, 2° inciso (in effetti viene chiesta soltanto una declaratoria d'illegittimità), mi sarà sufficiente qualche cenno. La contraddittorietà è solo apparente, si fonda cioè sull'erronea supposizione che la definizione generale, contenuta nel 1° inciso, delle pratiche vietate sia connessa — tramite il 2° inciso — ai limiti dei listini, mentre il 2° inciso in realtà contiene un rinvio all'obbligo di pubblicazione. Prescindendo dal rinvio, si dovrebbe tener conto della decisione 2-54 in tutte le sue disposizioni sulla pubblicazione dei listini, e in particolare dell'articolo 2 che dispone la pubblicazione degli *sconti* ad esclusione, non già dei contratti di carattere speciale, ma soltanto dei contratti di carattere singolare. È evidente che tutto ciò ha un costrutto, poiché l'osservanza del divieto di discriminazione, valido anche per gli scostamenti dal listino, trova la sua maggiore garanzia nella cooperazione dei clienti, che possono giovarsi di listini regolarmente pubblicati.

Riassumo quindi come segue : dal momento che le tesi interpretative della ricorrente in materia di obbligo di pubblicazione non possono venire accolte, e poiché d'altro canto non è provata la singolarità dei contratti litigiosi, appare giustificato l'addebito, fatto dall'Alta Autorità alla ricorrente, di non aver osservato l'obbligo di pubblicare gli sconti di fedeltà e di quantità concessi ai propri clienti. Lo stesso dicasi per i premi di congiuntura, pure concessi in occasione di più contratti comparabili. Per quanto riguarda l'obbligo di pubblicazione, va quindi escluso che la decisione con cui viene irrogata l'ammenda possa essere annullata.

3. Sulla violazione del divieto di discriminazione

La decisione impugnata fa inoltre carico alla ricorrente di una violazione del divieto di discriminazione, in quanto solo 16 clienti francesi avrebbero fruito di un premio di congiuntura in vista della situazione del mercato.

La ricorrente oppone due argomenti a questo addebito. Innanzitutto, la denominazione degli sconti non avrebbe alcuna importanza, giacché contano solo i prezzi effettivamente pagati. Il confronto tra detti prezzi rivelerebbe che non è stata commessa alcuna discriminazione da parte della ricorrente, e che, conformemente alla decisione 30-53, tutti i clienti hanno acquistato a condizioni comparabili, anche se l'uguaglianza non può venire espressa matematicamente, ma deve ammettersi una certa approssimazione.

La ricorrente eccepisce inoltre una discriminazione da parte dell'Alta Autorità, che avrebbe ammesso gli sconti concessi alle industrie automobilistiche tedesche, mentre avrebbe riprovato gli sconti a favore di alcuni clienti francesi. La distinzione sarebbe stata fatta ad onta della circostanza che la ricorrente, in entrambi i casi, si è attenuta agli stessi principî, praticando condizioni uguali, per non dire più favorevoli, ai clienti tedeschi.

Prima di esaminare queste censure, è utile chiarire che l'addebito di discriminazione non si fonda sul fatto che la ricorrente abbia applicato sconti non definiti nell'articolo 2 *f*) della decisione 2-54. Anche la Commissione ritiene che l'elenco della decisione 2-54 non abbia carattere limitativo; inoltre non è questione del se tra i clienti che hanno fruito dei premi di congiuntura vi siano state differenze ingiustificate (ad esempio in considerazione dei quantitativi acquistati), anche se la Commissione in corso di causa, riferendosi all'allegato della decisione impugnata, ha fatto accenni in tale senso, cui la ricorrente si è opposta tentando di costituire gruppi di contratti analoghi. Mi occuperò invece soltanto della questione del se costituisca discriminazione il fatto che la ricorrente ha concesso premi di congiuntura solo ad alcuni clienti.

Circa il primo argomento, secondo cui non avrebbe tanta importanza la denominazione dello sconto, quanto invece l'effettivo prezzo netto, è piuttosto difficile accogliere tale tesi. Dagli allegati alla controreplica, la cui esattezza non è stata contestata dalla ricorrente, desumo che i 16 contratti stipulati con clienti francesi fanno una distinzione molto precisa tra i premi di fedeltà (o di quantità,) che si concretano in un'aliquota fissa, ed i premi di congiuntura controversi. Questi ultimi si determinavano periodicamente (per lo più ogni 3 mesi), tenendo conto della situazione del mercato, vale a dire tenendo conto delle condizioni

praticate dagli altri produttori. A seconda dell'andamento del mercato, potevano risolversi in uno sconto o anche in un aumento, e per di più era specificato — almeno in taluni contratti — che il premio sarebbe stato determinato tenendo conto delle variazioni del listino, che a sua volta rispecchiava l'andamento del mercato, evidentemente per evitare che la situazione del mercato venisse presa in considerazione due volte. In effetti, come si desume dall'allegato della decisione impugnata, i premi di congiuntura sono stati mutati sovente, talvolta mensilmente, ed anche in caso di aliquote differenti per i vari beneficiari, si può rilevare la stessa tendenza generale. Questo rilievo, aggiunto alla constatazione che nei singoli contratti sono stati concordati premi che intenzionalmente non tenevano conto della situazione economica, consente la sola conclusione che la definizione dei premi corrisponde alla loro vera funzione, vale a dire si tratta di uno sconto concesso in base all'andamento del mercato e della congiuntura. Poiché però — come rileva giustamente la Commissione — una variazione della situazione di mercato e della congiuntura rappresenta un *fenomeno generale,* che presumibilmente colpisce nello stesso modo tutti gli acquirenti della ricorrente, il fatto che solo taluni clienti abbiano fruito dei premi di congiuntura deve considerarsi una pratica discriminatoria, finché non venga dimostrato che i clienti favoriti si trovavano in condizioni particolari, proprio sotto l'aspetto della situazione congiunturale. La ricorrente non ha tentato di fornire tale prova, ma si è limitata a giustificare il suo comportamento con la durata dei suoi rapporti commerciali, i quantitativi acquistati, l'impegno di fornire una parte del fabbisogno del cliente e la collaborazione tecnica. Le critiche da essa rivolte all'addebito di discriminazione vanno quindi disattese.

Per quanto riguarda il secondo argomento — cioè l'apprezzamento discriminatorio dell'AltaAutorità — ci si potrebbe chiedere anzitutto se si tratti di un vero e proprio motivo e se la ricorrente abbia interesse a dedurlo. Dato come stanno le cose, la ricorrente dovrebbe cioè prevedere che l'accoglimento della sua tesi significherebbe ammettere che, nei confronti della clientela tedesca, essa ha effettuato delle discriminazioni. Con ciò essa otterrebbe, però, non già l'annullamento della decisione che ha inflitto l'ammenda, ma eventualmente un inasprimento dell'ammenda stessa, giacché la sanzione — a norma dell'articolo 64 del trattato — è proporzionale all'ammontare delle vendite irregolari.

Trascurando tuttavia tali considerazioni ed ammettendo una discriminazione nel senso proposto dalla ricorrente, si deve tener presente quanto segue : dal fascicolo risulta che la ricorrente non ha applicato nei confronti dei clienti tedeschi lo stesso sistema di vendita usato nei confronti dei clienti francesi. Se nei confronti

di questi ultimi — come ho detto — è stata fatta una chiara distinzione tra sconti di fedeltà e di quantità e premi di congiuntura, i contratti stipulati coi clienti tedeschi hanno dato semplicemente luogo ad uno scambio di lettere, alcune delle quali, tra le più recenti, sono state prodotte in giudizio nella fase orale, e riguardano le fabbriche Volkswagen e Opel. Anche con la Daimler-Benz le cose dovrebbero essersi svolte all'incirca nello stesso modo. In dette lettere si ricorda innanzitutto la durata e l'entità dei rapporti commerciali nonché la collaborazione tecnica instaurata, quindi si concorda la periodica fissazione dei prezzi, tenuto conto della situazione del mercato, cioè tenuto conto delle condizioni praticate dagli altri fornitori nell'ambito della Comunità, particolarmente in relazione ai prezzi praticati dai concorrenti di paesi terzi.

L'Alta Autorità, in una prima lettera alla de Wendel in data 10 marzo 1967, esprimeva il dubbio che la ricorrente avesse fatto discriminazioni, ma questa si giustificava, nella risposta dell'11 aprile, invocando l'entità delle forniture alla clientela tedesca, la consistenza dei rapporti commerciali e la collaborazione tecnica. Questo atteggiamento era pure dettato dal proposito di sfuggire all'addebito di aver omesso le notifiche prescritte in caso di allineamento.

Come sostiene la Commissione, si può quindi ritenere che, per quanto riguarda la clientela tedesca, la situazione fosse fluida, ma proprio per questo motivo l'Alta Autorità ha ritenuto di non poter provare la sussistenza di pratiche vietate e pertanto, in omaggio al principio « in dubio pro reo », si è limitata all'addebito di violazione delle norme sulla pubblicità. È perciò la differenza di procedimento che ha provocato il diverso apprezzamento. Non si può invece parlare di discriminazione (nemmeno nel senso più lato), fra l'altro perché in realtà l'apprezzamento dei contratti con la clientela tedesca non rappresenta un giudizio *definitivo* in senso positivo e perché non si può escludere che la ricorrente, modificando opportunamente il suo sistema di vendite in Francia, possa in futuro concedere alla clientela francese in situazione comparabile uguali vantaggi.

In conclusione, devo rilevare che gli argomenti della ricorrente sono insufficienti a demolire l'addebito di violazione del divieto di discriminazione, in relazione alla concessione di premi di congiuntura.

4. Sull'insufficiente motivazione

La ricorrente deduce infine che la motivazione della decisione impugnata è inadeguata sotto vari aspetti, il che equivale alla mancanza di motivazione. Dalla decisione non si potrebbe desu-

mere perché l'Alta Autorità abbio negato il carattere singolare dei contratti litigiosi, malgrado le rappresentazioni della ricorrente. Il provvedimento non chiarirebbe perché i vantaggi concessi ai clienti tedeschi fossero giustificati, mentre non lo erano i premi concessi ai clienti francesi. La decisione infine non spiegherebbe la distinzione fra gli importi degli sconti giustificati e quelli degli sconti ingiustificati, esposti nell'allegato alla decisione stessa.

Tali deduzioni a prima vista fanno una certa impressione; il provvedimento, infatti, è molto conciso in quanto, pur trattando di contratti relativi a 22 clienti di vario tipo, conta complessivamente solo 4 pagine di motivazione. Naturalmente, l'aspetto puramente quantitativo non può avere importanza decisiva. Esaminiamo quindi più dettagliatamente la critica.

Circa il primo argomento (cioè la necessità di confutare la tesi della ricorrente circa la singolarità dei negozi) la Commissione si difende richiamandosi alla giurisprudenza di questa Corte, secondo la quale (causa 2-56, Raccolta III-1957, pag. 36) « non è tuttavia prescritto che nella motivazione siano enunciate tutte le obiezioni che contro la decisione sarebbe possibile fare ». Inoltre (cause 21-64, Raccolta XI-1965, pag. 239) « l'Alta Autorità — allorché infligge sanzioni pecuniarie — non è obbligata a spiegare le ragioni per cui ritiene di non dar seguito alle osservazioni che le sono state presentate ». A ciò non vi è nulla da obiettare. Ci si potrebbe solo chiedere, senza porre in discussione la giurisprudenza, se un semplice richiamo ai principi giurisprudenziali sia sufficiente per risolvere una controversia — come la presente — avente ad oggetto delle ammende, ovvero non si debba partire dal presupposto che l'autorità che irroga la sanzione è obbligata a tenere in seria considerazione le obiezioni dell'interessato, che corrispondono ad una giustificazione, facendone espressa menzione nella motivazione del provvedimento. Sotto questo profilo, la fattispecie non si presenta in modo molto soddisfacente. Come sappiamo, la tesi della ricorrente secondo cui la concomitanza di più fattori, atti a giustificare gli sconti di fedeltà a di quantità, avrebbe reso singolari i negozi, è stata disattesa solo *tacitamente* e, quanto alla cooperazione tecnica — elemento che potrebbe rendere singolare un contratto — malgrado la poliedricità delle forme che ci è stata prospettata, l'Alta Autorità si è pronunciata solo in generale, affermando trattarsi di un semplice adeguamento alle esigenze dei clienti che non ha superato i limiti abituali.

Poiché però le considerazioni decisive dell'Alta Autorità, anche se in forma succinta, si possono desumere dalla motivazione, e poiché la ricorrente, attraverso la copiosa corrispondenza e i vari colloqui con rappresentanti dell'Alta Autorità, ha avuto modo di conoscere l'opinione di questa e non è stata quindi ostacolata nella sua difesa, nella fattispecie si può non tener conto

dei dubbi suaccennati. Comunque, non mi pare sia il caso di parlare di un difetto di motivazione, atto a giustificare l'annullamento del provvedimento.

Lo stesso si può dire degli altri due punti.

Per quanto riguarda la differenza nel trattamento riservato ai clienti tedeschi ed a quelli francesi, la decisione lascia intendere che, nel primo caso, è stata accolta la spiegazione della ricorrente circa la durata e l'entità dei rapporti commerciali, così che si è potuto ammettere la sussistenza di una situazione particolare mentre nel secondo caso è evidente che i premi sono stati concessi sulla base di un elemento obiettivo, cioè la situazione congiunturale, nella quale si trovavano pure tutti gli altri acquirenti che non sono stati favoriti (il che appunto costituisce una discriminazione).

Circa gli importi degli scostamenti dal listino giustificati e non, esposti nell'allegato della decisione, si deve infine affermare che, dopo quanto è stato premesso, è possibile stabilire come siano stati calcolati e suddivisi. Poiché per di più tali importi hanno unicamente la funzione di determinare — a norma dell'articolo 64 del trattato — il massimo dell'ammenda da applicarsi, costituiscono quindi il parametro per l'irrogazione della sanzione, e poiché l'ammenda è molto inferiore al massimo previsto, non era necessario precisare i particolari dei calcoli.

Quindi, nemmeno gli argomenti invocati a proposito dell'obbligo di motivazione, sono sufficienti a provocare l'annullamento del provvedimento.

5. Conclusioni finali

Nonostante alcuni dubbi circa l'adeguatezza della motivazione e circa l'accuratezza dell'indagine condotta prima dell'adozione del provvedimento, in base a quanto è emerso nel corso della causa, nella quale questa Corte ha potuto esercitare esaurientemente il sindacato di merito, il ricorso è infondato. Poiché inoltre l'ammenda appare non eccessiva, il ricorso va respinto e le spese vanno poste a carico della ricorrente.