II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 5 dicembre 2001

relativa ad un procedimento ai sensi dell'articolo 81 del trattato CE

(Caso IV/37.614/F3 PO/Interbrew e Alken-Maes)

[notificata con il numero C(2001) 3915]

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

(2003/569/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio del 6 febbraio 1962 [1], primo regolamento d'applicazione degli articoli 81 e 82 del trattato, modificato da ultimo dal regolamento (CE) 1/2003 [2] in particolare l'articolo 15, paragrafo 2,

vista la decisione della Commissione, del 29 settembre 2000, di avviare il procedimento nel caso in esame,

dopo aver dato alle imprese interessate la possibilità di manifestare il proprio punto di vista sugli addebiti comunicati dalla Commissione, conformemente all'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento n. 17 e all'articolo 2 del regolamento (CE) n. 2842/98 della Commissione [3],

sentito il comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

vista la relazione finale del consigliere auditore relativa al presente caso (*),

considerando quanto segue:

1. INTRODUZIONE

(1) Il caso in esame riguarda degli accordi di cartello, duraturi e complessi, relativi al mercato belga della birra (sia nel segmento alberghiero e della ristorazione — altrimenti detto «horeca», ossia il canale della distribuzione attraverso pubblici esercizi che svolgono attività di somministrazione di bevande — sia nel segmento del commercio al dettaglio, ossia la distribuzione attraverso i negozi alimentari). Interbrew NV ed Alken-Maes NV, rispettivamente primo e secondo produttore di birra del mercato belga, si sono concertati a livello bilaterale e hanno stipulato un patto di non aggressione e preso accordi in merito ai prezzi e alle attività promozionali per la vendita al dettaglio, alla ripartizione dei clienti nel mercato della distribuzione attraverso i pubblici esercizi (sia quello «classico» sia quello dei clienti nazionali), alla limitazione degli investimenti e della pubblicità nel mercato dei pubblici esercizi, e ad una nuova struttura tariffaria per il suddetto mercato e quello della distribuzione al dettaglio (negozi alimentari). Le parti hanno inoltre scambiato informazioni sulle vendite nel settore dei pubblici esercizi e del commercio al dettaglio. Interbrew NV ed Alken-Maes NV si sono altresì adoperate per estendere parte delle loro iniziative nel quadro della Confederazione dei produttori di birra del Belgio (Confederatie der Brouwerijen van België) (in appresso «CBB»).

(2) Le consultazioni tra Interbrew NV, Alken-Maes NV e i produttori di birra NV Brouwerij Haacht e Martens NV

(*) GU C 187 del 7.8.2003.
(1) GU 13 del 21.2.1962, pag. 204/62.
(2) GU L 1 del 4.1.2003, pag. 1.
(3) GU L 354 del 30.12.1998, pag. 18.

aventi per oggetto la birra a marchio privato (ossia la birra commercializzata con il marchio del cliente o «private label») e lo scambio d'informazioni tra le suddette imprese circa i clienti e i prezzi relativi alla birra a marchio privato, configurano un'iniziativa distinta di coordinamento.

2. IL SETTORE BELGA DELLA BIRRA

2.1. Il mercato della birra in Belgio

2.1.1. *Offerta*

(3) In Belgio il numero dei produttori di birra registra una lieve tendenza alla diminuzione. Nel 1991, alla CBB aderivano ancora 76 produttori. All'inizio del 2000 gli aderenti erano 68 [4]. Diversi di questi produttori possiedono più di un birrificio.

(4) Benché in Belgio operi un numero relativamente elevato di produttori, la produzione della birra è accentrata in un numero limitato di operatori. Nel 1998 più dell'80 % della produzione totale belga è stata realizzata dai cinque maggiori produttori nazionali. Nel suddetto anno, i due più importanti produttori di birra del Belgio, Interbrew NV ed Alken-Maes NV, hanno prodotto circa il 70 % del volume totale di birra venduto in Belgio [5].

(5) Oltre alla birra «pils», in Belgio si vende una grande varietà di birre speciali, quali le birre di tipo «abbazia» e «trappista», la «geuze» e la «kriek», la «bière blanche» (witbier), le birre ambrate (amber), le birre stagionali e numerose birre locali [6].

2.1.2. *Domanda*

(6) Il consumo totale di birra in Belgio registra una lieve tendenza alla diminuzione e nel 1998 si sono consumati poco più di 10 milioni di ettolitri, con un calo annuo medio dell'1,6 % rispetto al 1993 [7]. Due terzi di questi sono costituiti da pils. Le birre ambrate, abbazia e bière blanche sono i tipi più importanti di birra speciale e assorbono ciascuno una quota del 5-6 % circa del consumo totale di birra [8]. Nel periodo 1993-1998 la produzione della birra in Belgio ha registrato una flessione annua media dello 0,4 % [9].

(7) Circa il 60 % del consumo totale di birra avviene in circa 50 000 pubblici esercizi che svolgono attività di somministrazione di bevande (alberghi, ristoranti e bar o caffè). La distribuzione della birra agli esercenti pubblici avviene principalmente attraverso distributori di birra (grossisti la cui attività è rivolta ai pubblici esercizi). Sebbene i distributori di birra operanti in Belgio siano diminuiti a seguito di fusioni, acquisizioni e cessazioni d'attività, il loro numero resta ancora relativamente elevato: a seconda delle diverse stime varia da 1 200 [10] a 1 800 [11] operatori. Accanto a questo canale, la distribuzione ai pubblici esercizi è effettuata direttamente dai produttori medesimi (distribuzione diretta).

(8) Il restante 40 % circa della birra è venduto attraverso il commercio al dettaglio (in appresso «negozi alimentari»). Accanto alle marche dei produttori di birra, stanno prendendo piede le marche di distribuzione (le cosiddette birre a «marchio privato»), segnatamente nel segmento della birra pils. Nel 1998 la quota della birra a marchio privato ha rappresentato il 5,5 % (ovvero 550 000 ettolitri) del consumo totale in Belgio [12].

(9) I più importanti sviluppi rilevati in Belgio sono la lieve flessione della domanda, il lieve calo del numero dei produttori, dei grossisti e dei punti di vendita, nonché la crescente importanza delle vendite attraverso i negozi alimentari rispetto al canale horeca (pubblici esercizi), e la crescente importanza della birra a marchio privato all'interno del canale alimentare.

2.1.3. *Regolamentazione dei prezzi*

(10) In Belgio, fino al 1º maggio 1993, il settore della birra era soggetto al decreto ministeriale relativo all'obbligo di notificare gli aumenti di prezzo (Ministerieel besluit houdende verplichting tot aangifte der prijsverhogingen — in appresso «regolamentazione dei prezzi»). In base ad esso, i produttori erano tenuti, individualmente o collettivamente attraverso la loro associazione di categoria, a chiedere l'autorizzazione del ministro competente per eventuali aumenti del prezzo della birra [13]. Le richieste di aumento del prezzo della birra erano presentate dalla CBB per conto dei produttori. La notificazione doveva contenere una motivazione particolareggiata dell'incremento di prezzo, basata su dati numerici, un prospetto dettagliato dei prezzi correnti, nonché un prospetto di taluni sconti. La notifica doveva inoltre essere corredata dei bilanci delle imprese interessate. L'ultima notificazione d'incremento dei prezzi è stata presentata dalla CBB il 23 dicembre 1992. Tali

---

([4]) Cfr. la risposta di CBB in data 1º febbraio 2000 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02686-02701).

([5]) Cfr. la risposta di CBB in data 1º febbraio 2000 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 06563-06737).

([6]) La CBB distingue i seguenti tipi di birra: birra «pils», birre ambrate, «bière blanche», abbazia, trappista, birra da tavola (tafelbier), «geuze/fruit», inglese (Brits), «pils di lusso» (luxe pils), birra analcolica e birra basso tenore alcolico, birra bionda pesante (zwaar blond), birra regionale e birra acida (zuur). Si rinvia al sito internet: http://www.beerparadise.be.

([7]) Cfr. «The beer service, Annual Report 1999, Belgium», aprile 1999, Canadean Ltd (doc. 37614-09997); si rinvia all'allegato I per un quadro generale del consumo totale di birra in Belgio dal 1993 al 1998.

([8]) Cfr. la risposta di CBB in data 1º febbraio 2000 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 06563-06737).

([9]) Cfr. «The beer service, Annual Report 1999, Belgium», aprile 1999, della Canadean Ltd (doc. 37614 09987).

([10]) Cfr. «The beer service, Annual Report 1999, Belgium», aprile 1999, della Canadean Ltd (doc. 37614 09968).

([11]) Cfr. la risposta di CBB in data 1º febbraio 2000 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02685).

([12]) Cfr. «The beer service, Annual Report 1999, Belgium», aprile 1999, Canadean Ltd (doc. 37614 09958).

([13]) L'articolo 3 del suddetto decreto contemplava l'esonero da tale obbligo per i produttori aventi un fatturato annuo inferiore a 50 milioni di franchi belgi (BEF), e per determinate birre speciali, quali le birre acide e le birre di tipo abbazia e trappista.

aumenti di prezzo sono stati autorizzati dal ministro competente in data 6 febbraio 1993, a condizione che non si modificasse il sistema di sconti e che nel 1993 non si procedesse ad altri adeguamenti di prezzo.

2.2. **I produttori di birra**

(11) Nell'allegato II sono riportate le quote di mercato nel periodo 1992-1998 (in base al volume ed espresse in percentuali arrotondate) dei quattro produttori di birra belgi in questione. In tale prospetto figurano le quote di mercato sia complessive sia del segmento pils. I dati sono inoltre suddivisi in base al canale di distribuzione, ossia pubblici esercizi e commercio al dettaglio (negozi alimentari).

2.2.1. *Interbrew*

(12) Interbrew NV (in appresso «Interbrew») è di gran lunga il più grande produttore belga di birra. I suoi marchi più importanti in Belgio sono Jupiler e Stella Artois (pils), Hoegaarden (bière blanche) e Leffe (abbazia). Tutti e quattro rientrano nella graduatoria dei dieci marchi più venduti sul mercato belga. Oltre che in Belgio, Interbrew ha stabilimenti in molti altri paesi all'interno dell'Unione europea, tra l'altro nei Paesi Bassi, nel Regno Unito ed in Francia. Al di fuori dell'Unione europea, Interbrew opera anche in Canada — ove nel 1995 ha rilevato l'impresa canadese Labatt — nonché nell'Europa dell'Est ed in Asia. Interbrew è tra i dieci più grandi produttori del mondo. Dal 1º dicembre 2000 Interbrew è quotata in borsa. Nel 2000 il fatturato a livello mondiale di Interbrew è stato di 8 605 milioni di EUR. Nello stesso anno, il fatturato totale delle vendite di birra in Belgio è stato pari a [> 500 milioni] [14] di EUR, [< 5 milioni] dei quali sono stati realizzati mediante birra venduta con il marchio del distributore.

2.2.2. *Danone e l'affiliata Alken-Maes*

(13) L'impresa Brouwerijen Alken-Maes NV (in appresso «Alken-Maes») è il secondo produttore nel mercato belga e tra i suoi marchi vi sono Maes e Cristal (pils), Grimbergen (abbazia), Ciney (birra regionale) nonché Brugs Tarwebier (bière blanche). Nel 2000 il fatturato mondiale di Alken-Maes si è elevato a 120,78 milioni di EUR. Nel medesimo anno l'impresa ha realizzato in Belgio un fatturato complessivo (tutte le birre) di [> 100 milioni] di EUR. Nello stesso anno ha realizzato in Belgio un fatturato dell'ordine di [< 5 milioni] di EUR mediante la vendita di birra con il marchio del distributore.

(14) Alken-Maes è un'impresa costituita nel 1988 attraverso la fusione delle imprese Alken-Kronenbourg (all'epoca facente capo al gruppo francese BSN) e Maes. Nel 1992, BSN — la cui ragione sociale nel 1994 è diventata «Groupe Danone SA» (in appresso «Danone») — ha acquistato una partecipazione di maggioranza in Alken-Maes e proceduto alla sostituzione del direttivo di Alken-Maes. Al gruppo Danone apparteneva anche l'impresa Kronenbourg, operante in Francia. Nel 2000 il gruppo ha venduto le proprie attività nel settore della birra all'impresa britannica «Scottish and Newcastle». In tale anno il fatturato mondiale di Danone ammontava a 14 287 milioni di EUR. Nel 1999 [15] Danone ha realizzato in Belgio un fatturato complessivo di [> 100 milioni] di EUR nel settore della birra.

2.2.3. *Martens*

(15) L'impresa Martens NV (in prosieguo «Martens») produce segnatamente pils a marchio privato per conto di grandi catene alimentari, quale Aldi. Martens produce inoltre una birra che commercializza con un proprio marchio («Sezoens»). Martens importa inoltre la birra tedesca Karlsberg, un marchio di birra tedesca economica (da non confondere con la danese «Carlsberg»). Nel 2000 il fatturato mondiale di Martens è stato di 33 598 507 EUR. La quota delle vendite di birra in Belgio è stata di [< 50 milioni] di EUR. Nel 2000, il fatturato in Belgio di Mertens relativo alle vendite di birra con il marchio del distributore è ammontato a [> 5 milioni] di EUR.

2.2.4. *Haacht*

(16) L'impresa NV Brouwerij Haacht (in appresso «Haacht») produce principalmente birra pils. Il marchio più importante di Haacht è Primus. Il fatturato a livello mondiale di Haacht si è elevato a 69 416 371 EUR nel 2000, [< 50 milioni] di EUR dei quali sono stati rappresentati dalle vendite di birra in Belgio. Nel medesimo anno, il fatturato relativo alle vendite in Belgio di birra con marchio del distributore è stato pari a [> 5 milioni] di EUR.

2.2.5. *L'associazione d'imprese «Confédération des brasseries de Belgique/Confederatie van Brouwers in België» (CBB)*

(17) Tutti i produttori succitati aderiscono all'associazione d'imprese CBB, che promuove gli interessi dei propri membri. La conduzione dell'attività ordinaria di CBB è affidata ad un direttore. Le attività di CBB sono articolate in gruppi di lavoro e/o commissioni, cui partecipano i delegati degli aderenti.

---

(14) Le informazioni indicate tra parentesi quadre sono considerate segreti d'affari dalle parti interessate.

(15) Avendo Danone vendute le proprie attività relative alla birra a metà dell'anno 2000, i dati relativi all'anno 1999 forniscono un quadro più esatto del fatturato annuo realizzato da Danone con le suddette attività.

2.3. **Gli scambi tra gli Stati membri**

(18) Nel valutare i dati disponibili è opportuno tenere presente quanto segue. Secondo lo studio di ricerche di mercato «Canadean» è difficile ricostruire il modello reale degli scambi internazionali sulla base delle statistiche ufficiali, quali le statistiche pubblicate dalla «Banca nazionale del Belgio» (banca centrale). All'inizio del 1995, ad esempio, Interbrew ha acquisito l'olandese Oranjeboom. Da allora, per massimizzare l'efficienza produttiva Interbrew esporta determinati quantitativi di birra sfusa dal Belgio nei Paesi Bassi, per poi reimportarli in Belgio confezionati per il consumo. In mancanza di un'alternativa, Canadean continua tuttavia ad avvalersi dei dati della banca centrale ([16]). Anche la CBB, quando interpellata, rimanda alle statistiche della banca centrale, riportate anche nella rivista «Het Brouwersblad», organo di stampa della CBB ([17]). I dati statistici utilizzati in prosieguo non devono essere considerati un parametro preciso (che non esiste), ma hanno piuttosto un valore indicativo.

(19) Stando a quanto afferma lo studio di ricerche Canadean, nel periodo tra il 1993 e il 1998 le importazioni di birra in Belgio sono aumentate da 454 000 ettolitri a 916 000 ettolitri annui (pari dunque ad un incremento del 9 % circa del consumo totale). Nel 1998, un buon 80 % di queste importazioni proveniva da altri Stati membri. I principali paesi da cui la birra è importata sono i Paesi Bassi, la Danimarca, il Regno Unito, la Germania e la Francia ([18]). Secondo Interbrew, nel periodo 1993-1998 in Belgio si è registrato un incremento delle importazioni da 337 453 ettolitri a 731 202 ettolitri. Una relazione pubblicata nel 1994, commissionata dalla CBB a Arthur D. Little (studio di consulenza) stima a 60 000 gli ettolitri importati dalla Francia in Belgio. Dal mandato impartito al consulente si evince che nell'ambito della CBB si nutrivano preoccupazioni anche per le importazioni parallele ([19]). Si parla di importazioni parallele, ad esempio, quando un grossista belga acquista birra pils della marca Jupiler (di Interbrew) dalla filiale francese di Interbrew e la immette successivamente nel mercato belga. Dalla relazione di Arthur D. Little risulta altresì che in Belgio (nel 1994) i prezzi ex fabbrica erano notevolmente superiori a quelli praticati in Francia ([20]).

(20) Diversi documenti del 1993 descrivono le ripercussioni delle importazioni parallele su Interbrew e il nesso diretto tra le disparità di prezzo tra il Belgio e la Francia e le suddette importazioni. Quale (possibile) conseguenza si menziona «la destabilizzazione dell'intero mercato belga della birra». Si rileva inoltre: «la fissazione dei prezzi, la politica di sconti (...) non sono questioni nazionali, ma devono essere inquadrate in un'ottica internazionale.» ([21]).

(21) Il Belgio è un importante esportatore di birra. Tra il 1993 e il 1998 le esportazioni complessive sono aumentate da 3,6 milioni di ettolitri ad oltre 4,8 milioni ettolitri annui. Più del 90 % di tale volume è esportato in altri Stati membri, principalmente in Francia, Paesi Bassi, Germania, Italia e Regno Unito ([22]).

3. **PROCEDIMENTO**

(22) Il 26 e 27 ottobre 1999 sono stati effettuati degli accertamenti, in conformità all'articolo 14, paragrafo 3, del regolamento n. 17, presso gli uffici di Alken-Maes a Waarloos e della CBB a Bruxelles.

(23) L'11 novembre 1999 sono state trasmesse, a norma dell'articolo 11 del regolamento n. 17, delle richieste d'informazioni a Interbrew, Alken-Maes e alla CBB. A Interbrew è stato chiesto specificamente, conformemente alla giurisprudenza della Corte di giustizia delle Comunità europee ([23]), di trasmettere nuovamente alla Commissione taluni documenti di cui i servizi della Commissione avevano acquisito copia nell'ambito di un altro procedimento, durante un accertamento effettuato nella sede di Interbrew a Lovanio in data 13 e 14 luglio 1999. Si tratta di documenti che erano stati all'origine dei sopralluoghi eseguiti nell'ottobre 1999.

(24) In data 10 dicembre 1999, 23 dicembre 1999 e 24 dicembre 1999, sono pervenute nell'ordine le risposte di Alken-Maes, Interbrew e della CBB.

(25) Il 27 dicembre 1999 Alken-Maes ha presentato una dichiarazione in cui invoca il beneficio di una comunicazione della Commissione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende nei casi d'intesa tra imprese ([24]).

([16]) Cfr. «The beer service, Annual Report 1999, Belgium», aprile 1999, Canadean Ltd (doc. 37614 09954).

([17]) Cfr. la risposta di CBB in data 1º febbraio 2000 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02683, 02720).

([18]) Cfr. «The beer service, Annual Report 1999, Belgium», aprile 1999, Canadean Ltd (doc. 37614 09986, 09988).

([19]) Cfr. l'allegato 23 alla risposta di Alken-Maes in data 10 dicembre 1999 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 01862-01925); accertamento presso la CBB, cfr. il documento ROK16 (doc. 37614 01268-01272).

([20]) Cfr. l'allegato B.9 alla risposta di Interbrew in data 23 dicembre 1999 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02062-02063).

([21]) Accertamento presso Interbrew, cfr. il documento MV15 (37614 8815-8820).

([22]) Cfr. «The beer service, Annual Report 1999, Belgium», aprile 1999, Canadean Ltd (doc. 37614 09992).

([23]) Sentenze della Corte di giustizia, 17 ottobre 1989, causa 85/87, Dow Benelux NV/Commissione, Racc. 1989, pag. 3137, cfr. i punti 19-20 e Corte di giustizia, 16 luglio 1992, causa 67/91, Direccion General de Defensa de la Competencia/Associacion Espanola de Banca Privada e altri, Racc. 1992, pag. I-4785, punti 39 e successivi.

([24]) GU C 207 del 18.7.1996, pag. 4.

(26) In data 10 gennaio 2000 è stata inviata una richiesta d'informazioni al ministero degli Affari economici del Belgio, che ha risposto in data 4 febbraio 2000.

(27) Il 12 gennaio 2000 è stata trasmessa un'ulteriore richiesta d'informazioni, a norma dell'articolo 11 del regolamento n. 17, alla CBB, la quale ha comunicato quanto richiesto mediante lettera datata 1º febbraio 2000.

(28) Interbrew ha inviato mediante lettera, in data 14 e 19 gennaio 2000, informazioni integrative a quelle trasmesse nella lettera del 23 dicembre 1999. Sulla base di questi ulteriori ragguagli, la Commissione ha inviato ad Interbrew una domanda informale, mediante fax in data 21 gennaio 2000, di trasmettere altre informazioni complementari. La risposta di Interbrew è pervenuta per lettera datata 2 febbraio 2000. In data 8 e 28 febbraio 2000, la stessa ha trasmesso ancora delle informazioni complementari.

(29) Il 29 febbraio Interbrew ha trasmesso una dichiarazione riguardante il mercato belga. Nel presentare tale dichiarazione alla Commissione, Interbrew si è appellata, al pari di Alken-Maes, alla comunicazione della Commissione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende nei casi d'intesa tra imprese ([25]).

(30) In data 7 marzo 2000, Alken-Maes ha trasmesso una lettera con cui completa e precisa la dichiarazione presentata il 27 dicembre.

(31) Il 22 marzo 2000 la Commissione ha inviato delle richieste di informazioni, a norma dell'articolo 11 del regolamento n. 17, ai produttori Alken-Maes, Haacht e Martens. Alken-Maes e Haacht hanno inviato la loro risposta alla Commissione in data 5 aprile 2000, e Martens in data 6 aprile 2000.

(32) In forza dell'articolo 14, paragrafo 2, del regolamento n. 17, il 3 aprile 2000 la Commissione ha effettuato degli accertamenti presso la sede di Interbrew a Lovanio.

(33) In data 14 aprile 2000, la Commissione ha inviato, a norma dell'articolo 11 del regolamento n. 17, delle richieste d'informazioni a Danone, l'impresa cui fa capo Alken-Maes, e ad Heineken NV, produttore di birra con sede sociale nei Paesi Bassi, che hanno trasmesso le informazioni richieste in data 10 e 11 maggio 2000.

([25]) Cfr. la nota 23.

(34) Oltre ai suddetti accertamenti e alla corrispondenza summenzionata, nel corso dell'inchiesta vi sono stati degli incontri tra i funzionari della direzione generale della concorrenza della Commissione e i rappresentanti di Interbrew, Alken-Maes e della CBB.

(35) Il 29 settembre 2000, la Commissione ha avviato il procedimento in relazione al presente caso e ha approvato una comunicazione degli addebiti alle imprese destinatarie della presente decisione. Tutte le parti hanno presentato per iscritto osservazioni volte a confutare gli addebiti della Commissione. Non vi è stata alcuna audizione, non avendo le parti presentato una richiesta in tal senso.

(36) Il 21 dicembre 2000, Interbrew ha trasmesso ancora due documenti per completare il fascicolo, relativi a due incontri avuti con Alken-Maes nel quadro degli accordi bilaterali stipulati dalle parti in causa. Ad Alken-Maes e Danone è stata data la possibilità di prendere posizione rispetto alla suddetta lettera e ai relativi allegati, trasmessi da Interbrew.

4. DESCRIZIONE DELLE INFRAZIONI

4.1. Osservazione preliminare: gli elementi probatori scritti

(37) La descrizione dei fatti che segue si basa su elementi probatori raccolti nel corso degli accertamenti, cui si è accennato nei precedenti paragrafi, desunti dalle risposte alle richieste di informazioni o ricavati dalle informazioni spontaneamente inviate dalle parti coinvolte.

(38) Gli elementi di prova di cui dispone la Commissione riportano sovente i nominativi di (ex) collaboratori delle imprese coinvolte nel presente procedimento. Nella presente decisione tali nominativi sono stati sostituiti con le cariche che questi hanno ricoperto. Qualora ciò determini una discrepanza tra il riferimento agli elementi probatori e il medesimo riferimento contenuto nel testo della comunicazione degli addebiti, per convenienza dei destinatari della presente decisione si rinvia al relativo punto della predetta comunicazione.

4.2. Introduzione e sintesi

(39) Quella che segue è una descrizione fattuale di accordi di cartello, duraturi e complessi, relativi al mercato belga della birra (sia il segmento dei pubblici esercizi sia il segmento dei negozi alimentari). Interbrew ed Alken-Maes — rispettivamente il primo ed il secondo produttore di birra del mercato belga — si sono segnatamente concertati a livello bilaterale e hanno stipulato accordi

in merito ai prezzi e alle attività promozionali nel settore del commercio al dettaglio (negozi alimentari), alla ripartizione dei clienti nel mercato della distribuzione attraverso i pubblici esercizi, al contenimento degli investimenti e della pubblicità nel suddetto mercato, alla struttura delle tariffe da loro applicate (cfr. sezione 4.3); le parti hanno inoltre scambiato informazioni circa i dati delle vendite (cfr. sezione 4.4). Interbrew ed Alken-Maes si sono inoltre adoperate affinché le loro iniziative fossero sviluppate nel quadro della CBB (cfr. sezione 4.5). Le consultazioni tra Interbrew, Alken-Maes e i produttori Haacht e Martens, nonché lo scambio d'informazioni tra le suddette imprese, si configurano come un'iniziativa distinta di coordinamento nel campo della birra a marchio privato (cfr. sezione 4.6).

4.3. **Gli incontri bilaterali tra Interbrew ed Alken-Maes concernenti la spartizione del mercato, i prezzi e altre disposizioni contrattuali**

4.3.1. *Osservazioni preliminari*

(40) Vi sono stati numerosi incontri e altre forme di contatto tra rappresentanti di Interbrew e Danone, ovvero Alken-Maes, l'affiliata belga di Danone; questi risalgono almeno alla fine del 1992 e si sono protratti comunque fino all'inizio del 1998. La maggioranza degli incontri tra Interbrew ed i rappresentanti di Danone non sono rilevanti ai fini della presente decisione, in quanto avevano per oggetto eventuali fusioni e acquisizioni, nonché l'eventuale collaborazione tra le dette imprese in mercati diversi dal Belgio.

(41) Le riunioni e le altre forme di contatto qui descritte non offrono che uno squarcio dei contatti complessivi intercorsi tra i rappresentanti delle imprese in causa. La descrizione che segue tratta unicamente i contatti documentati, rilevanti ai fini della presente decisione. Gli altri contatti sono menzionati solo qualora ciò serva ad inquadrare nella giusta prospettiva i contatti documentati e rilevanti al fine della presente decisione.

4.3.2. *Descrizione dei fatti — Cronistoria*

4.3.2.1. Periodo fine 1992-1993

(42) Sintesi

Nel periodo dalla fine del 1992 a tutto il 1993, vi sono stati dei contatti regolari e sono stati stipulati degli accordi circa i prezzi per il commercio al dettaglio (settore alimentare). Al centro delle discussioni vi è stata inoltre la riduzione degli investimenti commerciali. Tale iniziativa è stata designata da Interbrew con il nome in codice «Université de Lille» ([26]). Si registra inoltre la volontà di Danone d'ampliare la collaborazione esistente tra Interbrew ed Alken-Maes. Inizialmente tale progetto è accolto da Interbrew con una certa ritrosia, in considerazione anche delle regole della concorrenza. In quanto leader nel mercato, Interbrew pensava inoltre di poter prendere da sola determinate decisioni.

(43) In data 17 novembre 1992, si svolge un incontro tra alcuni rappresentanti di Alken-Maes, Interbrew e Kronenbourg/Danone, nel corso del quale il nuovo direttore generale di Alken-Maes è presentato ad Interbrew ([27]).

(44) Il 28 gennaio 1993, il direttore per il Belgio del settore «food» (canale alimentare) di Interbrew fa il seguente resoconto dell'«incontro dei distributori di birra» ([28]) al direttore generale per il Belgio di Interbrew:

> «Dopo tanti "discorsi" abbiamo convenuto quanto segue:
>
> — ITW e Maes cercheranno di aumentare i prezzi permanenti delle promozioni il più presto possibile (strategia GIB), portandoli in un primo tempo dal livello attuale a 285 BEF, e poi in una seconda fase a 295 BEF. (...) [*NB*: Si tratta molto verosimilmente del prezzo di un cestello di birra],
>
> — impegno, per i prossimi tre mesi, di non corrispondere alcun contributo promozionale per i cestelli di pils o alcuna sovvenzione per depliant, se non viene rispettato il prezzo minimo. Eventuale proroga di tale accordo dopo tre mesi previo un nuovo incontro».

([26]) Questo nome di codice è usato in generale per la collaborazione tra Interbrew ed Alken-Maes; cfr. la lettera di Interbrew del 22 dicembre 1999 (doc. 37614 01984); cfr. anche i considerando 51, 60, 63, 107 e 108; in un secondo tempo, per designare tale collaborazione si usa anche il nome di codice «Project Green» (cfr. considerando 68 e 71).

([27]) Cfr. la lettera e il relativo allegato I.2, di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 2600) e la lettera, e relativo allegato 18, di Interbrew del 28 febbraio 2000 (doc. 37614 7551-7552, 7680-7684); cfr. anche il punto 44 della comunicazione degli addebiti.

([28]) Accertamento presso Interbrew, cfr. documento LVL1 (doc. 37614 8559); cfr. anche il punto 45 della comunicazione degli addebiti.

Nella risposta alla comunicazione degli addebiti, Danone ha sostenuto che si riferiva ad una riunione dei produttori di birra con la federazione dei distributori di birra, svoltasi il 28 gennaio 1993.

(45) Il 12 marzo 1993, in vista di un pranzo il 16 marzo con un rappresentante di Danone (all'epoca BSN), il «Chief Executive Officer» (in appresso «CEO») ad interim di Interbrew è messo al corrente dei contatti intercorsi fino a tale data, mediante una nota ([29]) del «Vice-President Executive Officer Core Market Beers Europe» di Interbrew:

«Vi sono stati diversi incontri tra [il presidente direttore generale di Danone] e [il precedente CEO di Interbrew]. Da tali incontri è emersa la possibilità di studiare ulteriori forme di collaborazione (...). Personalmente incontro il signor [il presidente direttore generale di Kronenbourg, nonché direttore generale di Danone] alcune volte all'anno nel quadro del gruppo Amsterdam. Talvolta affiora la tematica della "collaborazione", benché abbia delle implicazioni pericolose. Ho discusso il Suo incontro del 16 marzo sia con il direttore della divisione francese (...) che con il direttore della divisione belga). (...)

3) Settore strategico:

(...)

Belgio:

Questa è la parte più insidiosa della discussione. Probabilmente vorranno ampliare la "collaborazione" in Belgio. Il [precedente CEO di Interbrew] ci ha costretto a discutere la questione "visto che abbiamo bisogno di denaro", ma siamo estremamente restii, poiché vogliamo evitare eventuali problemi connessi agli articoli 85 e 86 (...). Inoltre, loro hanno più da guadagnarci che noi.

Le accludo un promemoria in cui sono riportate tutte le questioni finora trattate, ma finora non si è fatto nulla di concreto. Siamo molto riluttanti a portare avanti queste discussioni. Penso che dovremmo assumere un ruolo guida in Belgio e prendere tali decisioni, gli altri ci seguiranno se sono furbi» ([30]).

(46) Il promemoria, che viene citato nella nota interna del 12 marzo 1993, è datato 18 febbraio 1993 ([31]) e tratta della «riduzione degli investimenti commerciali, al fine di migliorare la nostra redditività a breve, medio e lungo termine». A tale scopo Interbrew usa il nome di codice «Université de Lille» ([32]). Il 10 dicembre 1992 e 19 gennaio 1993 ad Interbrew si sono svolte due riunioni interne all'insegna dello stesso nome di codice ([33]).

(47) Il suddetto promemoria contiene inoltre le seguenti conclusioni e raccomandazioni:

«— trasferimento di una parte dei costi del materiale dato in dotazione ai punti di vendita [POS — Points Of Sale] al rivenditore secondo la formula 50/50, abbinato ad un incremento del prezzo dei bicchieri (...),

— riguardo ai costi pubblicitari, loro contenimento (idealmente) nel 1993 al di sotto del tetto di 300 milioni di BEF, visto che il concorrente più importante non investe più di 140 milioni di BEF. Queste spese si riferiscono unicamente alla birra Pils, compresa la birra non alcolica (NA) e quella leggera. (...),

([29]) Cfr. la lettera, e relativo allegato 1, di Interbrew del 28 febbraio 2000 (doc. 37614 7551-7552, 7558-7562); cfr. anche il punto 46 della comunicazione degli addebiti.

([30]) Testo originale inglese: «There have been a few meetings between Mr [...] and Mr. [...]. What transpired of those, was the possibility to explore closer cooperation (...). Personally, I see Mr. [...] through the Amsterdam Group a couple of times a year. The subject of "cooperation" comes up now and again, however, there are some dangerous strings attached. I've discussed your meeting on March 16 with both our managers in France, (...) and in Belgium, (...) (...) 3) Strategic area: (...) Belgium: This is the trickiest part of your discussion. They probably want to increase "cooperation" in Belgium. Mr. [...] forced us to talk as "we needed some money", but we are most reluctant to do this as we want to avoid any problem touching article 85 or 86 (...). Also, they have more to gain than we. I attach a memo what we have been talking about so far, but so far, nothing concrete has been done. We are most reluctant to continue these discussions. I feel in Belgium, we should take the lead and make those decisions, others will follow if they are smart».

([31]) Cfr. l'allegato 1 alla lettera di Interbrew del 28 febbraio 2000 (doc. 37614 7562); cfr. anche il punto 48 della comunicazione degli addebiti.

([32]) «Université de Lille: étude projet de réduction des investissements commerciaux dans le but d'améliorer à court, moyen et long terme notre rentabilité».

([33]) Cfr. l'allegato I.2 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 2600-2601).

— altri parametri da studiare: costi dell'installazione/manutenzione dell'apparecchio di spillatura, politica dei prezzi per il settore alimentare, nuove tariffe (...)» ([34]).

(48) Alla fine dell'aprile 1993, il direttore generale per il Belgio di Interbrew e il direttore generale di Alken-Maes si sono incontrati nel ristorante Duc d'Arenberg a Bruxelles ([35]).

(49) Il 19 agosto 1993, il nuovo CEO di Interbrew (ex «Executive Vice-President Core Market Beers Europe» di Interbrew), in un memorandum interno riguardante il «Bilancio 93/94» ([36]), scrive: «Per quanto riguarda l'incremento di prezzo, il 4 % è ambizioso. (...) Naturalmente vogliamo che decidiate un aumento del 4 %. Se vi serve aiuto a convincere Maes, fatemelo sapere» ([37]).

(50) Il 2 novembre, il CEO di Interbrew ha un colloquio con il grande distributore [...]. Un resoconto dell'incontro è contenuto in una nota datata 3 novembre 1993 ([38]). In tale documento si legge:

> «[...] apprezzerebbe molto se Interbrew si mettesse in contatto con [...] e [...] [*NB*: Le tre principali catene di supermercati alimentari in Belgio], al fine di pervenire ad un incremento graduale dei prezzi della birra e delle bevande, per raggiungere il livello auspicato da ITW [*NB*: Interbrew]. (...) Quando si profilerà un consenso, si potrà considerare di riunirci con i tre. (...) Non mi sembra una cattiva idea d'invitare anche me all'incontro con i vertici di [...]. Solo quando i contatti preliminari saranno presi e s'intravederà la possibilità di un accordo, potrei coinvolgere [Alken-Maes]. L'iniziativa di Maes dell'anno scorso si è dimostrata irrealizzabile: a) mancava la fiducia, ma anche e senza dubbio; b) Maes non aveva abbastanza peso. Solo ITW può riuscirci».

4.3.2.2. Periodo 1994

(51) Sintesi

Nel 1994 i contatti tra Interbrew e Danone/Alken-Maes si intensificano. Danone esercita pressioni su Interbrew durante un incontro svoltosi l'11 maggio 1994, minacciando di rendere la vita difficile a Interbrew sul mercato francese, se le parti non avessero raggiunto un'intesa sul mercato belga. Pur non avendo soddisfatto la richiesta di Danone di trasferire 500 000 ettolitri di birra ad Alken-Maes, Interbrew non vuole la guerra e le parti restano in stretto contatto. Nel corso di due incontri nell'ottobre del 1994, il direttore generale per il Belgio elabora un «gentlemen's agreement» tra i due produttori di birra. Tale accordo è designato all'interno di Interbrew con l'espressione «Université de Lille», benché l'iniziativa vada oltre il progetto omonimo — teso alla riduzione degli investimenti commerciali — menzionato nel promemoria di Interbrew datato 18 febbraio 1993 (cfr. considerando 46). L'accordo è confermato da entrambe le parti durante un incontro avvenuto il 9 novembre 1994. Il 24 novembre, nel quadro della loro cooperazione, Interbrew e Alken-Maes stipulano un accordo sulla ripartizione dei clienti.

(52) All'inizio del 1994 il CEO di Interbrew fa la conoscenza del nuovo direttore generale della Divisione birra di Danone ([39]). Durante i primi incontri (uno o più), svoltisi certamente nella sede di Danone a Parigi, e forse anche ad Amsterdam, si discute tra l'altro di una determinata linea di condotta sul mercato ([40]).

([34]) Testo originale: «Transférer une partie des coûts de la dotation en matériel POS aux revendeurs suivant le principe 50/50 accompagné d'une hausse du prix des verres. (...) En ce qui concerne les dépenses publicitaires, celles-ci idéalement ne devraient pas dépasser en 1993, 300 M BEF en assumant que le concurrent principal ne dépasse pas 140 M BEF. Ces dépenses ne concernent que les Pils y compris les N.A. et Lights. (...) Autres paramètres à l'étude: coût installation/maintenance débit, politique des prix en alimentaire, nouvelle tarification (...)».

([35]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr. il documento MV30 (doc. 37614 00554), la lettera di Interbrew del 28 febbraio 2000 (doc. 37614 7554), la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (37614 7878); cfr. anche il punto 50 della comunicazione degli addebiti.

([36]) Cfr. l'allegato 9 alla lettera di Interbrew del 28 febbraio 2000 (doc. 37614 7597); cfr. anche il punto 51 della comunicazione degli addebiti.

([37]) Testo originale: «As far as the price increase is concerned, 4 % is a challenge. (...) Of course, we want you to do the 4 %. If you need help to convince Maes, let me know».

([38]) Cfr. l'allegato 10 alla lettera di Interbrew del 28 febbraio 2000 (doc. 37614 7599-7600); cfr. anche il punto 52 della comunicazione degli addebiti.

([39]) Cfr. la lettera di Interbrew, e relativo allegato 1, dell'8 febbraio 2000 (doc. 37614 7478, 7488), la lettera di Interbrew, e relativo allegato 18, del 28 febbraio 2000 (doc. 37614 7555, 7683); accertamento presso Interbrew, cfr. il documento MV3 (doc. 37614 8690); cfr. anche il punto 54 della comunicazione degli addebiti.

([40]) Testo originale: «Ils ont eu des discussions sur un certain scénario de comportement de marché».

(53) Il 5 maggio 1994, nel corso di una discussione interna di Interbrew, il CEO espone il seguente scenario corrispondente alla richiesta di Danone/Kronenbourg ([41]). Interbrew dovrebbe trasferire 500 000 ettolitri ad Alken-Maes (soprattutto nel settore alimentare). In caso contrario, l'affiliata francese di Interbrew verrebbe distrutta ed in Belgio verrebbe sferrata un'offensiva contro Interbrew mediante prezzi estremamente bassi ([42]).

(54) Lo scenario prospettato da Kronenbourg è discusso dai dirigenti di Danone ed Interbrew in un incontro svoltosi l'11 maggio 1994 al ristorante «Le Roy d'Espagne» di Bruxelles ([43]), presso il quale Interbrew ha la propria sede sociale (Grote Markt/Grande Place 1, B-1000 Bruxelles). Durante l'incontro, cui ha probabilmente partecipato un rappresentante di Alken-Maes, si è trattata la seguente questione ([44]). «[Il direttore generale della Divisione birra di Danone] ha reiterato la richiesta di trasferire 500 000 ettolitri ad Alken-Maes, pena la distruzione di Interbrew in Francia. Ha raccomandato l'instaurazione di rapporti tra Interbrew/Alken-Maes nel mercato belga, sul calco degli "accordi vigenti in Francia" (...) Il meccanismo francese si può così riassumere. I direttori di vendita del settore food di Heineken e Kronenbourg si consultano regolarmente per controllare le rispettive quote di mercato e manipolare le promozioni, i prezzi e le condizioni» ([45]).

(55) La dichiarazione di Interbrew circa i rapporti tra il mercato belga ed il mercato francese e le proposte di Kronenbourg/Danone trova conferma in un documento proveniente da Heineken ([46]). «Tre anni fa [il direttore generale della Divisione birra di Danone] ha messo Interbrew di fronte alla scelta: o trasferire 500 000 hl supplementari a Maes o essere messi fuori mercato in Francia. E ha loro indicato le modalità di collaborazione tra Heineken e Kronenbourg in Francia».

(56) In un colloquio telefonico, avvenuto il 6 luglio 1994, il CEO di Interbrew ed il presidente direttore generale di Danone discutono ulteriormente la situazione in Francia e Belgio ([47]). In una nota interna del 7 luglio 1994 stilata dal CEO di Interbrew si legge ([48]): «Ho concordato con il "Gran Capo" di "Green" [*NB*: Danone] di non scatenare una guerra, ma di cercare invece di guadagnare tempo. Il nostro obiettivo è trovare una soluzione, quale ad esempio un accordo commerciale e replicare lo stesso schema nel Belgio. Resteremo di sicuro in contatto» ([49]). Benché, secondo Danone, questo colloquio telefonico riguardasse gli sforzi commerciali di Interbrew in Francia, i documenti di Danone ([50]) confermano l'esistenza di un patto di non aggressione tra Interbrew e Danone/Alken-Maes nel mercato belga. Vi si ritrova infatti il riferimento «luglio 94: pace quasi firmata con [CEO Interbrew]» ([51]) e «quote di mercato giudice di pace» ([52]). Gli stessi documenti confermano anche il rapporto tra gli accordi relativi al mercato belga e gli accordi relativi al mercato francese: «Pace in Belgio ↔ pace regionale in Francia → pace nazionale» ([53]).

(57) Il 29 agosto 1994, un dirigente di Interbrew e il direttore generale di Alken-Maes si incontrano a

([41]) Cfr. la lettera di Interbrew, e il relativo allegato 18, in data 28 febbraio 2000 (doc. 37614 7683); cfr. anche il punto 55 della comunicazione degli addebiti.

([42]) Testo originale: «[...] a évoqué avec nous, au cours d'une réunion interne (le 5 mai 1994), le scénario qui était une demande de Kronenbourg. En substance, KRO exerçait du chantage pour que ITW transfère 500 000 hl vers AM (surtout dans le Food). Sinon, ils détruiraient ITW-France avec la complicité de Heineken et ils attaqueraient ITW en Belgique avec des prix très bas».

([43]) Cfr. la risposta, compreso l'allegato B.3, di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni da parte della Commissione (doc. 37614 2002, 2039), l'allegato I.2 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02602), l'allegato alla lettera di Interbrew del 19 gennaio 2000 (doc. 37614 02672-02674), l'allegato 18 alla lettera di Interbrew del 28 febbraio 2000 (doc. 37614 7683); accertamento presso Interbrew, cfr. i documenti MV5 e MV8 (37614 8692, 8695), cfr. la risposta di Danone del 10 maggio 2000 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 9864-9865); cfr. anche il punto 58 della comunicazione degli addebiti.

([44]) Cfr. l'allegato18 alla lettera di Interbrew del 28 febbraio 2000 (doc. 37614 7683).

([45]) Testo originale: «[...] a réitéré ses exigences de transférer 500 000 hl vers AM sous menace de la destruction de ITW en France. Il a préconisé un comportement ITW/AM en Belgique qui serait calqué sur "les accords en France". (...) Le mécanisme français se résume à ce que les Directeurs de vente alimentaire (Food) de Heieneken en Kronenbourg se concertent très fréquemment afin de contrôler les parts de marché respectives en manipulant les promotions, les prix, les conditions.»; cfr. anche il punto 56 della comunicazione degli addebiti.

([46]) Cfr. l'allegato alla risposta di Heineken in data 11 maggio 2000 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 9947); cfr. anche il punto 57 della comunicazione degli addebiti.

([47]) Cfr. la lettera di Interbrew del 28 febbraio 2000 (doc. 37614 7552); cfr. anche il punto 58 della comunicazione degli addebiti.

([48]) Cfr. l'allegato 2 alla lettera di Interbrew del 28 febbraio 2000 (doc. 37614 7564).

([49]) Testo originale: «J'ai convenu hier avec le "Big Boss" de "Green" de ne pas commencer une guerre mais d'essayer de gagner du temps. Notre but est de trouver une solution telle que, par exemple, un contrat commercial et de mettre la même chose en pratique en Belgique. Nous allons certainement rester en contact».

([50]) Cfr. la risposta di Danone del 10 maggio 2000 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 9829-9831, 9943-9944).

([51]) Nell'originale: «Juillet 94: quasi signer une paix avec [...]»; cfr. anche il punto 60 della comunicazione degli addebiti.

([52]) Testo originale: «Parts de Marché juge de paix».

([53]) Testo originale: «Paix Belgique ↔ Paix régionale France → Paix nationale».

pranzo ([54]). Il rappresentante in questione di Interbrew, parlando di questo incontro dichiara ([55]): «Benché il settore dei pubblici esercizi non sia stato discusso durante l'incontro al Roy d'Espagne, [...], quando divenne direttore generale di Alken-Maes in Belgio, cominciò a telefonarmi per chiedermi se era possibile concertare le nostre condotte, onde contenere il fortissimo incremento degli investimenti connessi ai contratti con gli esercenti di pubblici esercizi . Vi sono stati diversi colloqui, soprattutto telefonici, con [il direttore generale di Alken-Maes]. Egli ha cercato d'instaurare un sistema di consultazione preliminare in caso di acquisto e cessione di bar. Ho rifiutato sistematicamente. In questo contesto ho pranzato con [il direttore generale di Alken-Maes] (...), l'esito dell'incontro è riferito nella nota del 5 ottobre 1994 a [il CEO di Interbrew]. (...) Durante il pranzo siamo rimasti sulle generali. Ho ribadito che i "meccanismi francesi" non possono essere trasposti in Belgio» ([56]).

(58) Nella nota interna di Interbrew, si dà il seguente resoconto del pranzo del 5 ottobre 1994 con il direttore generale di Alken-Maes ([57]):

«1. È consapevole della forte differenza di realtà tra la Francia e il Belgio e che ciò che si può fare in un paese non può essere replicato nell'altro.

2. La casa madre preme su di lui, affinché conduca una politica aggressiva in Belgio, che egli teme sia costosa e non necessariamente efficace.

3. Abbiamo convenuto che la discussione nel quadro della CBB del progetto "Horeca 2000" di Arthur D. Little [*NB*: Cfr. anche il considerando 129], possa offrire la sede appropriata per studiare le modalità e gli strumenti per ridurre i costi dell'attività nel settore dei pubblici esercizi.

4. Gli abbiamo chiarito che è lui ad aver assunto una condotta aggressiva e che noi risponderemo, segnatamente nel settore alimentare, alle sue azioni in materia di prezzi, ma che noi non prenderemo l'iniziativa (...)» ([58]).

(59) Il 12 ottobre 1994 avviene un incontro — allo Sheraton Airport Hotel dell'aeroporto di Bruxelles — tra il nuovo direttore generale di Interbrew per il Belgio e il direttore generale di Alken-Maes ([59]). Nella nota elaborata dal direttore commerciale di Interbrew per il Belgio, del settore horeca, per il direttore generale di Interbrew per il Belgio ([60]) si legge:

«1. "porre fine ai costosi attacchi "

settore dei clienti nazionali (...)

estrema difficoltà a tracciare una linea di demarcazione, scarsità o assenza di regole

settore classico dei pubblici esercizi (...)

occorre anzitutto stabilire una metodologia (...)

necessità di vagliare tutti gli aspetti degli accordi commerciali:

a. la politica degli investimenti

b. il sistema di sconti (...)

c. gli accordi logistici

([54]) Cfr. la risposta, e relativo allegato B.4, di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 2002-2003, 2040) e l'allegato I.2 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02602).

([55]) Cfr. l'allegato 18 alla lettera di Interbrew del 28 febbraio 2000 (doc. 37614 7683-7684); cfr. anche il punto 59 della comunicazione degli addebiti.

([56]) Testo originale: «Bien que l'Horeca n'était pas discuté lors du meeting du Roy d'Espagne, [...], quand il est devenu directeur général de AM en Belgique, commence à m'appeler avec la demande de se concerter pour contrôler l'augmentation très forte des investissements pour conclure des contrats de brasserie. Il y a eu plusieurs autres conversations, surtout téléphoniques, avec [...]. Il a essayé de mettre sur pied un système de consultation préalable lors d'achats et de ventes de cafés. J'ai systématiquement refusé. Dans ce contexte j'ai eu un dîner avec (...). Le résultat a été ma note du 5 octobre 1994 à [...]. (...) Au cours de ce dîner nous en sommes restés à des généralités. J'ai réitéré que les "mécanismes français" n'étaient pas transposables en Belgique».

([57]) Cfr. l'allegato I alla risposta di Interbrew in data 23 dicembre 1999 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02014); cfr. anche il punto 60 della comunicazione degli addebiti.

([58]) Testo originale: «1. He realizes that the situation in France and Belgium is very different and that what can be done in one country can not be done in the other. 2. He is under strong pressure from headquarters to pursue an aggressive commercial policy in Belgium which he fears will be costly and not necessarily efficient. 3. We agreed that discussion in the CBB on the Arthur D. Little Horeca 2000 project can be a good forum to study ways and means to reduce cost of doing business in Horeca. 4. We have communicated to him that he is the one who has become aggressive and that, particularly in the Food, we will react to his price actions, but we will not take the initiative. (...)».

([59]) Cfr. la risposta di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 2003-2004), allegato I.1 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02591), lettera, e relativo allegato 3, di Interbrew del 8 febbraio 2000 (doc. 37614 7478, 7495).

([60]) Cfr. allegato B.5 alla risposta di Interbrew in data 23 dicembre 1999 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02041-02043); cfr. anche il punto 62 della comunicazione degli addebiti.

2. "riduzione delle spese improduttive"

settore: pubblicità, impianti di spillatura, ...

Una strategia comune ispirata allo studio A.D. Little può essere molto proficua per tutte le parti. I due più importanti produttori di birra possono certamente dettare legge fissando delle regole d'intesa con la federazione dei distributori di birra.

(...)

4. in generale

— (...) impossibilità di verificare l'applicazione degli accordi stipulati (a meno che non sia affidata a un ente neutrale, col forte rischio che gli accordi vengano svelati)

— per raggiungere i nostri obiettivi mi pare più conveniente servirsi della CBB (...)».

(60) In una nota interna del 14 ottobre 1994, avente come oggetto l'«Université de Lille», il direttore generale per il Belgio di Interbrew fa un resoconto ad uso interno dell'esito dell'incontro del 12 ottobre 1994 ([61]): «Si allega un documento dei nostri amici e la strategia da me proposta (sintetizzata in una pagina) e che i nostri amici hanno approvato in linea di massima» ([62]). Il documento elaborato da Alken-Maes traccia un quadro del settore della birra in Belgio e abbozza le possibili soluzioni dei problemi constatati ([63]). Nel progetto di strategia «sintetizzata in una pagina» del direttore generale per il Belgio di Interbrew si legge tra l'altro ([64]):

«3. Gentlemen's agreement:

— Nessun attacco agli impegni [*NB*: Pubblici esercizi con cui si sono stipulati accordi di acquisto esclusivo]

— Posizionamento dei prezzi nel settore alimentare

— Nessun attacco sistematico dei marchi nell'ambito degli impegni dell'altra parte

4. Efficienza/dinamica del mercato

— Riduzione delle spese improduttive:

— POS

— Servizi relativi agli apparecchi di spillatura

— Attività relative ai depliant [numero, riduzione %, (...)]

— Investimenti nel settore dei pubblici esercizi (definizioni?!)

5. Misure strutturali

Concentrazione della produzione

Politica commerciale (prezzi, 20 F,...)» ([65]).

(61) Anche all'interno di Danone si era a conoscenza di tale accordo. In una conversazione telefonica interna di Danone, alla fine del 1999-inizio del 2000, a seguito dell'accertamento della Commissione presso Alken-Maes, si accenna ([66]) ad un «accordo del 94 sui prezzi designato col nome di [direttore generale di Alken-Maes]» ([67]).

(62) In una breve nota non datata del direttore generale di Interbrew per il Belgio (in cui riaffiorano le suddette tematiche) è inoltre riportato uno scadenziario ([68]):

«Definizione del progetto e gentlemen's agreement 1º novembre, dinamica del mercato 1º febbraio, ristrutturazione 1º aprile» ([69]).

(63) Il 18 ottobre 1994 si svolge un secondo incontro tra il direttore generale di Interbrew per il Belgio e il direttore generale di Alken-Maes ([70]). Dagli appunti del direttore

([61]) Cfr. allegato B.6 alla risposta di Interbrew in data 23 dicembre 1999 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02045).

([62]) Testo originale: «Enclosed you will find a document from our friends as well as the one page approach which I proposed. This was accepted by our friends in terms of principle».

([63]) Cfr. l'allegato B.6 alla risposta di Interbrew, in data 23 dicembre 1999, alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02046-02059); cfr. anche il punto 63 della comunicazione degli addebiti.

([64]) Cfr. l'allegato B.6 alla risposta di Interbrew in data 23 dicembre 1999 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02044).

([65]) Testo originale: «3. Gentlemen agreement: — No attack of obligations, — Price-positioning food, — No systematic attack of brands in eachother obligations, 4. Efficiencies/market dynamics: — Diminish unproductive spendings: — P.O.S., — Draught services, — Folder acitivities [no., % rebate, (...)], — Investments in Horeca (definitions?!), 5. Structural measures: — Concentration of production, — Commercial policies (pricing, 20 F, ...)».

([66]) Cfr. gli allegati 18 e 20 alla risposta di Danone del 10 maggio 2000 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 9879-9881, 9888-9890).

([67]) Testo originale: «Accord 94 sur les prix avec le nom de [...]»; cfr. anche il punto 63 della comunicazione degli addebiti.

([68]) Cfr. l'allegato B.8 alla risposta di Interbrew, in data 23 dicembre 1999, alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02061); cfr. anche il punto 64 della comunicazione degli addebiti.

([69]) Testo originale: «Project definition and gentlemen agreement 01/11, Market dynamics 01/02, Restructuring 01/04».

([70]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr. il documento MV26 (doc. 37614 00550); cfr. la risposta di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02004), cfr. l'allegato I.1 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02591), cfr. la lettera, e relativo allegato 4, di Interbrew del 8 febbraio 2000 (doc. 37614 7478, 7496).

commerciale della divisione horeca del Belgio risulta che anche in quest'occasione si è parlato del progetto «Université de Lille» ([71]).

(64) In una nota interna datata 24 ottobre 1994, il direttore generale del Belgio riassume la discussione con Alken-Maes e propone ulteriori azioni al CEO di Interbrew ([72]):

«1. Risposta di "Green" [*NB*: Ovvero: Alken-Maes] alla proposta di Interbrew

1.1. Prezzi

D'accordo per fissare uno stesso prezzo per le pils e un prezzo superiore del 5 % circa per la Kronenbourg.

1.2. Gentlemen's agreement:

— limitato al canale dei pubblici esercizi classici,

— non applicabile ai clienti nazionali; inclusione dei marchi della controparte negli obblighi

1.3. Tutti gli altri elementi: d'accordo

1.4. Ulteriori proposte:

(...)

— Applicazione degli sconti sui prezzi netti [*NB*: Prezzi senza accise, cfr. anche i considerando 96 e 104]

(...)

Lieve incremento di prezzo nel 1995

(...)» ([73]).

(65) Le discussioni tra il direttore generale di Interbrew per il Belgio e il direttore generale di Alken-Maes proseguono il 26 ottobre 1994 ([74]). Il 7 novembre il direttore generale per il Belgio presenta il seguente resoconto al CEO di Interbrew ([75]):

«1. Base di qualsiasi accordo

Accettazione del principio del rispetto della posizione di mercato attualmente occupata da ciascuna parte (...)

2. Programma per l'incremento degli utili

Accordo sostanziale di operare in 3 fasi:

A. 1a Priorità

Fissazione dei prezzi nel settore alimentare

Definizione degli sconti o premi massimi per le promozioni

Revisione delle dotazioni e dei costi dei punti di vendita del settore horeca

Riesame degli investimenti nei punti di vendita

(...)

B. 2a Priorità

Razionalizzazione della produzione

C. 3a Priorità

Ristrutturazione del mercato:

— tariffe

— investimenti nei pubblici esercizi

— costi impianti di spillatura

— ecc.

([71]) Cfr. l'allegato B.7 alla risposta di Interbrew, in data 23 dicembre 1999, alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02060); cfr. anche il punto 65 della comunicazione degli addebiti.

([72]) Cfr. l'allegato B.9 alla risposta di Interbrew, in data 23 dicembre 1999, alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02062); cfr. anche il punto 66 della comunicazione degli addebiti.

([73]) Testo originale: «1. Reply from Green to ITW-proposal. 1.1 Pricing: O.K. to establish key lager beers at same price and KRO ± 5 % higher. 1.2 Gentleman agreement: — limited to classical Horeca; — not to: — national accounts; — presence of each others brands in obligations. 1.3 All other elements: O.K. 1.4. Further proposals: (...) — apply rebates to net net prices; (...) — small price increase in 1995. (...)».

([74]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr. il documento MV29 (doc. 37614 00553); cfr. la risposta di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02004-02005), cfr. l'allegato I.1 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02591), cfr. la lettera, e il relativo allegato 5, di Interbrew del 8 febbraio 2000 (doc. 37614 7479, 7497).

([75]) Cfr. l'allegato B.10 alla lettera di Interbrew del 23 dicembre 1999 (doc. 37614 02064-02065); cfr. anche il punto 67 della comunicazione degli addebiti.

3. Prossime tappe

4/11: "Green" [*NB*: Ovvero: Alken-Maes] esaminerà il programma con i superiori

9/11: Incontro con i rispettivi direttori di vendita per:

— confermare la linea generale

— definire le prossime le prossime mosse per "1ª Priorità" (...)» ([76]).

(66) L'incontro del 9 novembre 1994, preannunciato nella nota del 7 novembre 1994, si svolge realmente alla data indicata. Ad esso partecipano, per Interbrew, il direttore generale del Belgio, il direttore del settore food ed il direttore commerciale del Belgio e, per Alken-Maes, oltre al direttore generale anche i direttori dei settori food e horeca ([77]). In un documento separato è riportato il testo della nota del 7 novembre 1994 — ivi designata «Programma per la crescita degli utili» — corredata di annotazioni ([78]), forse fatte durante l'incontro svoltosi il 9 novembre 1994. Queste rilevano tra l'altro un accordo sui prezzi per la distribuzione al dettaglio, in base al quale il prezzo di una cassa di birra è fissato a 275 BEF (figurante nell'elenco della prima priorità indicata nella nota del 7 novembre 1994) ([79]). È inoltre annotato che le questioni che rientrano nella «3ª Priorità», saranno portate avanti attraverso la CBB.

(67) Durante tale incontro, o successivamente, il direttore commerciale per il Belgio del settore horeca di Interbrew ha redatto degli appunti, datati 9 novembre 1994, nei quali sotto l'intestazione «spirit» figura tra l'altro «Concorrenza creativa — evitare un attacco diretto — concentrare l'attenzione su altri concorrenti — concertazione» ([80]).

(68) Il 24 novembre 1994, il direttore commerciale per il Belgio del settore horeca di Interbrew e il direttore del settore horeca di Alken-Maes discutono in modo approfondito i punti di contrasto ancora irrisolti (relativi a punti di vendita specifici) e il «Progetto Green» ([81]). In una breve nota scritta a mano durante o dopo l'incontro, il direttore commerciale del settore horeca di Interbrew descrive l'accordo preciso relativo alla «distribuzione attraverso i pubblici esercizi classici» nei seguenti termini ([82]):

«Intesa di rispettare sempre gli accordi relativi all'acquisto di bevande. Divieto di stipulare un nuovo accordo, qualora i clienti siano ancora vincolati per più di 2 anni, dando così all'attuale produttore la possibilità di ottenere un rinnovo del contratto. Nessuna iniziativa "esplorativa" in relazione alle birre speciali negli obblighi relativi alla birra pils dei concorrenti (ognuno resta "a casa sua"). Nessun incitamento ai distributori di birra a cambiare le birre speciali mediante l'aumento degli sconti.».

Nelle medesime note, il direttore commerciale di Interbrew per il Belgio, settore horeca, ha formulato altresì delle osservazioni critiche rispetto agli accordi. Egli rileva tra l'altro che vi è il rischio che «un terzo (produttore) si porti via il contratto».

4.3.2.3. Periodo 1995

(69) Sintesi

Nel 1995 vi sono state consultazioni regolari tra Interbrew ed Alken-Maes (e Danone) in merito all'esecuzione degli accordi stipulati nel 1994. I due produttori avviano inoltre la concertazione per l'introduzione di un nuovo regime tariffario per i pubblici esercizi e la distribuzione al dettaglio (food) ([83]).

([76]) Testo originale: «1. Basis of any agreement. Spirit accepted regarding respect of each others current position in the market. (...) 2. Program for profit growth. Basic agreement to work in 3 phases: A. Priority 1, Pricing in the food to be established. Maximum rebates or premiums for promotion to be defined. Review P.O.S. materials & costs for Horeca. Review investment in P.O.S. (...) B. priority 2, Production rationalization. C. Priority 3, Restructure the market: — tariffication; — horeca investments; — draught costs; — etc. 3. Next steps. 04/11: Green to review program with superiors. 09/11: meeting with respective sales managers to: — confirm overall spirit; — define next steps for "Priority 1" (...)».

([77]) Cfr. la risposta di Interbrew dell'23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02005), cfr. l'allegato I.1 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02591), cfr. la lettera, e il relativo allegato 6, di Interbrew dell'8 febbraio 2000 (doc. 37614 7479, 7498); cfr. anche il punto 68 della comunicazione degli addebiti.

([78]) Cfr. l'allegato B.11 alla risposta di Interbrew in data 23 dicembre 1999 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02066).

([79]) Testo originale:«1. Pricing in the food to be established. J=SA=A-M= 275,-».

([80]) Cfr. l'allegato B.14 alla risposta di Interbrew in data 23 dicembre 1999 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02081); cfr. anche il punto 69 della comunicazione degli addebiti.

([81]) Cfr. la risposta di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02006); «Project Green» è assieme all'espressione «Université de Lille» uno dei nomi in codice utilizzati da Interbrew per la collaborazione tra Interbrew e Alken-Maes; cfr. la risposta di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 01984).

([82]) Cfr. gli allegati B.15 e B.16 alla risposta di Interbrew, in data 23 dicembre 1999, alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02082-02086); cfr. anche il punto 70 della comunicazione degli addebiti.

([83]) Il sistema di sconti concessi dai produttori agli acquirenti sia del settore dei pubblici esercizi sia del settore alimentare.

(70) Il 10 gennaio 1995, il direttore generale per il Belgio e il CEO di Interbrew incontrano il direttore generale della divisione birra di Danone al Roy d'Espagne, a Bruxelles, e discutono l'evoluzione dei rapporti tra Interbrew e Alken-Maes ([84]).

(71) Il 25 gennaio 1995 ed il 10 febbraio 1995, il direttore generale per il Belgio di Interbrew e il direttore generale di Alken-Maes esaminano lo stato d'avanzamento del «Progetto Green» ([85]).

(72) In data 30 gennaio 1995, il direttore del settore horeca di Alken-Maes ha inviato una lettera al direttore commerciale del settore horeca di Interbrew in cui si raffrontano le offerte di Alken-Maes e di Interbrew. In tale documento si legge: «devo quindi concludere che Interbrew non è veramente intenzionata ad impegnarsi per un mercato dei pubblici esercizi più sano, visto che la sostanza di ciò che abbiamo discusso regolarmente, nota bene alla presenza e su iniziativa esplicita dei nostri rispettivi superiori, non viene palesemente rispettata. (...) Desidererei conoscere la sua opinione e spero che lei possa fornire chiarimenti al riguardo e — soprattutto — che lei voglia evitare che ciò si ripeta in futuro. Sia chiaro, che le nostre discussioni in seno ai gruppi di lavoro della CBB non possono dare alcun frutto o solo scarsi risultati, se già adesso si deve constatare la nostra incapacità a livello bilaterale di adottare una posizione coerente sul campo» ([86]).

(73) I rapporti e gli accordi relativi al mercato sono di nuovo discussi durante un incontro svoltosi il 18 aprile 1995 a Lovanio. All'incontro partecipano, per Interbrew, il direttore generale per il Belgio, il direttore commerciale per il Belgio del settore horeca e il direttore del settore food e, per Alken-Maes, il direttore generale, il direttore del settore horeca e il direttore del settore food ([87]). Un documento preparatorio redatto dal direttore commerciale di Interbrew per il Belgio, settore horeca, datato 14 aprile 1995, tratta i settori interessati, gli obiettivi ed i mezzi ([88]):

«1. Settore — Contratti che contemplano obblighi

Obiettivo — Mantenimento del "sistema" belga

Strumenti — Rispetto dei contratti che contemplano obblighi

(...)

Richiesta d'informazioni in caso di dubbio

2. Settore — Clienti nazionali

Obiettivo — Evitare un'escalazione dei "sacrifici"

Strumenti — Rispetto degli accordi in atto

Nessun assalto ai rispettivi clienti

Concertazione per i nuovi clienti

3. Settore — Nuovi affari

Obiettivo — Contenimento dei costi inerenti ai contratti ("costs of doing business")

Strumenti — Contatto diretto in tutti i casi di valutazione eccessivamente elevata/investimenti eccessivi

Linea comune per il calcolo dei costi e la fissazione di un tetto

4. Settore — Concorrenza

Obiettivo — Concentrare gli attacchi sugli altri concorrenti

([84]) Cfr. la risposta di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02006), cfr. l'allegato I.1 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (37614 02592), cfr. la lettera, e il relativo allegato 9, di Interbrew dell'8 febbraio 2000 (doc. 37614 7479, 7501); accertamento presso Interbrew, cfr. il documento MV1 (doc. 37614 8688); cfr. l'allegato 24 alla risposta di Danone del 10 maggio 2000 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 9903-9904); cfr. anche il punto 72 della comunicazione degli addebiti.

([85]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr. il documento MV21 (doc. 37614 00545); cfr. la risposta di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02006-02007), cfr. l'allegato I.1 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 1999 (doc. 37614 02592), cfr. la lettera, e i relaviti allegati 10 e 12, di Interbrew dell'8 febbraio 2000 (37614 7479-7480, 7502, 7504), cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (37614 7880); cfr. anche il punto 73 della comunicazione degli addebiti.

([86]) Cfr. l'allegato 14 alla lettera di Interbrew del 28 febbraio 2000 (doc. 37614 7609-7612); cfr. anche il punto 74 della comunicazione degli addebiti.

([87]) Cfr. la risposta di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (37614 02007-02008), cfr. l'allegato I.1 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02593), cfr. la lettera, e il relativo allegato 15, di Interbrew dell'8 febbraio 2000 (doc. 37614 7580-7481, 7507).

([88]) Cfr. l'allegato B.20 alla risposta di Interbrew in data 23 dicembre 1999 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02094); cfr. anche il punto 75 della comunicazione degli addebiti.

Strumenti	Scambio di informazioni commerciali
	Incentivazione dei team (premi!)» ([89])

Dagli appunti fatti durante la suddetta riunione risulta che si sia tra l'altro parlato di un massimale di [...] all'ettolitro per i costi (d'investimento). Anche in quest'occasione Interbrew e Alken-Maes hanno discusso lo stato d'avanzamento del progetto «Visie 2000» («visione 2000») in seno alla CBB (cfr. al riguardo anche il considerando 129 e successivi) ([90]).

(74) Durante una riunione interna di Alken-Maes, in data 15 maggio 1995, il responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes riferisce che Interbrew vuole lanciare il suo nuovo listino il 1º gennaio 1996 e fornisce alcuni ragguagli in merito. Egli informa inoltre, che Interbrew desidera contattare Alken-Maes al riguardo e che è prevista una riunione il 18 maggio. Obiettivo palese di tale incontro è giungere ad un «medesimo orientamento» ([91]). Alken-Maes decide quindi di accelerare i tempi del proprio studio sul listino, e il 16 maggio 1995 alcuni membri della direzione di Alken-Maes ricevono un piano d'azione ([92]).

(75) Il direttore generale di Interbrew per il Belgio e il direttore generale di Alken-Maes si incontrano il 18 maggio ([93]).

(76) Durante una presentazione interna dello studio sul listino di Alken-Maes, organizzata il 12 giugno 1995, riferendosi al nuovo sistema tariffario di Interbrew si osserva che «la corretta incidenza sarà poi esaminata assieme. (IB-AM)» e «Alken-Maes deve concludere la prima fase verso l'1/1/96». Tra le condizioni per la realizzazione entro il 1º gennaio 1996 si menziona: «essere ± in sintonia con IB» ([94]).

(77) Un successivo incontro tra il direttore generale di Interbrew per il Belgio e il direttore generale di Alken-Maes si svolge negli uffici di Interbrew il 30 giugno 1995 ([95]). Il 4 luglio 1995, il CEO di Interbrew ha un colloquio telefonico con il direttore generale della Divisione Birra di Danone. Da un documento preparatorio dell'«executive vice-president Western Europe» di Interbrew e dal resoconto di tale colloquio fatto dal CEO di Interbrew, emerge chiaramente che Interbrew ritiene di aver rispettato gli impegni assunti per il Belgio ([96]): «Abbiamo rispettato il nostro accordo per il Belgio (...).» ([97]).

(78) Da una nota interna (priva di allegato), datata 12 luglio 1995, avente per oggetto il «Sistema tariffario — logistica» il direttore generale per Belgio di Interbrew afferma: «Ritengo che possa essere utile discutere queste tariffe con A-M. Quando sarà possibile? Appuntamento fissato per il 30/8.» ([98]).

(79) Il 28 agosto 1995, il nuovo direttore generale di Interbrew per il Belgio (ex direttore del settore food di Interbrew) invia una lettera al direttore generale di Alken-Maes del seguente tenore ([99]): «Porgo a lei e ai suoi collaboratori il mio ringraziamento per l'espressione di simpatia in occasione della mia nomina a direttore generale per il Belgio. Mi compiaccio della prospettiva di poter continuare ad operare, al pari di [il precedente direttore generale di Interbrew per il Belgio] in perfetta intesa con lei e nello stesso spirito. Le occasioni di creare

([89]) Testo originale: «1. Domaine: Les contrats d'obligation, Objectif: Préserver le "système" belge, Moyens: Respect des contrats d'obligation, (...), Demande d'info en cas de doute. 2. Domaine: Les clients nationaux, Objectif: Éviter l'escalade des "sacrifices", Moyens: Respect des accords en cours, Pas d'attaque des clients mutuels, Concertation pour les nouveaux. 3. Domaine: Les nouvelles affaires, Objectif: Contenir le "cost of doing business", Moyens: Contact direct pour tous les cas de surévaluation/surinvestissement, Language commun en matière de calcul de coût et fixation d'un plafond. 4. Domaine: La concurrence, Objectif: Concentrer l'attaque sur les autres concurrents, Moyens: Échange d'informations commerciales, Stimulation des équipes (primes!).»

([90]) Cfr. l'allegato B.19 alla risposta di Interbrew in data 23 dicembre 1999 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02091-02093).

([91]) Cfr. l'allegato 39 alla lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 8497).

([92]) Cfr. lettera, e relativo allegato 39, di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7881, 8495-8501); cfr. anche il punto 76 della comunicazione degli addebiti.

([93]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr. il documento MV23 (doc. 37614 00547), cfr. la risposta di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02008), cfr. l'allegato I.1 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02593), cfr. la lettera, e il relativo allegato 16, di Interbrew del 8 febbraio 2000 (doc. 37614 7481, 7508); cfr. anche il punto 77 della comunicazione degli addebiti.

([94]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr. il documento MV15 (doc. 37614 00519-00527); cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7881); cfr. anche il punto 78 della comunicazione degli addebiti.

([95]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr. il documento MV24 (doc. 37614 00548); cfr. l'allegato I.1 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02593), cfr. la lettera, e il relativo allegato 17, di Interbrew dell'8 febbraio 2000 (doc. 37614 7481, 7509), cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7881).

([96]) Cfr. la lettera, e relativi allegati L-15 e L-16, di Interbrew del 28 febbraio 2000 (doc. 37614 8970, 9046-9051); cfr. anche il punto 79 della comunicazione degli addebiti.

([97]) Testo originale: «We have respected our deal in Belgium (...)».

([98]) Cfr. l'allegato18 alla lettera di Interbrew dell'8 febbraio 2000 (doc. 37614 7510) cfr. anche il punto 80 della comunicazione degli addebiti.

([99]) Accertamento presso Interbrew, cfr. il documento MV22 (doc. 37614 8919); cfr. anche il punto 81 della comunicazione degli addebiti.

situazioni di reciproco vantaggio sono più che sufficienti, sia direttamente sia attraverso l'impegno professionale della CBB e una buona comunicazione è una garanzia di successo. In attesa del 1º settembre.»

(80) La riunione tra l'ex direttore generale di Interbrew per il Belgio (nominato ad agosto «Chief Operating Officer (COO) Europe/Asia Pacific/Africa» di Interbrew), il nuovo che gli succede con le stesse funzioni ed il direttore generale di Alken-Maes non si svolge quindi il 30 agosto, ma il 1º settembre 1995 ([100]). In tale occasione si «esamina (...) la corretta incidenza» del nuovo sistema ([101]) (cfr. il considerando 76). Tre giorni dopo, il direttore generale di Alken-Maes fa un resoconto della riunione al responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes ([102]).

(81) È in questa epoca che i produttori di birra ricevono una richiesta da parte della federazione belga dei distributori («FEDIS»), che a nome dei propri aderenti (catene di negozi) chiede un compenso per la cernita dei vuoti di ciascuna cassa di birra (cosiddetto «compenso di cernita») ([103]).

(82) Il 26 ottobre 1995, i rappresentanti di Alken-Maes e Interbrew si consultano e concordano una risposta comune alla richiesta della FEDIS. A tale riunione partecipano il nuovo direttore del settore food e il dirigente del servizio fatturazione di Interbrew e il direttore «Marketing», nonché il responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes. Secondo quanto dichiarato da Interbrew, Alken-Maes e Interbrew hanno condotto dei negoziati, a nome della CBB, con la FEDIS in merito al compenso di cernita e, in tale quadro, le due imprese si sono concertate. Dalle annotazioni di un collaboratore di Alken-Maes presente all'incontro, si evince che non si sarebbe trattato di un incontro organizzato nel quadro della CBB, visto che si rileva precisamente la necessità di condurre talune azioni attraverso la CBB ([104]). Inoltre, Alken-Maes ammette che nella fattispecie si trattava di una concertazione con Interbrew ([105]). Il 31 ottobre si è svolto un ulteriore incontro tra il direttore generale di Interbrew per il Belgio e il direttore generale di Alken-Maes ([106]).

4.3.2.4. Periodo 1996

(83) Sintesi

Nel 1996 i produttori di birra conducono delle intense consultazioni sulla problematica dei loro listini. Entrambi i produttori vogliono lanciare un nuovo sistema. Le parti discutono della struttura di nuovi listini e degli orientamenti in merito agli sconti.

(84) Il direttore generale di Interbrew per il Belgio e il direttore generale di Alken-Maes approfondiscono la questione dei listini il data 10 gennaio 1996 ([107]). Alken-Maes ha dichiarato quanto segue al riguardo ([108]):

> «Al suo ritorno [il direttore generale di Alken-Maes] ha illustrato a [il responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes] la posizione di Interbrew in merito alla politica tariffaria. Questi [il responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes] rileva la "necessità di raggiungere un accordo di principio entro il 10 febbraio 1996". In una nota scritta [direttore generale di Alken-Maes] osserva che lo studio sulle tariffe deve comprendere tre dimensioni; una dimensione logistica, una puramente tariffaria e una dimensione commerciale. In una nota di [responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes] è tracciato un piano d'azione all'interno di Alken-Maes e si determinano le competenze di determinati collaboratori in relazione a ciascun aspetto dello studio, onde poter rispondere tempestivamente all'iniziativa di Interbrew. Si è inoltre deciso (...) d'introdurre il nuovo sistema di tariffe di Alken-Maes non prima del 1º gennaio 1998 sulla base della condotta dei clienti nel 1997.

([100]) Cfr. la risposta di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02008), cfr. l'allegato I.1 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02593), cfr. la lettera, e il relativo allegato 19, di Interbrew dell'8 febbraio 2000 (7481, 7511).

([101]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr. il documento MV14 (doc. 37614 00494-00502).

([102]) Cfr. l'allegato 29 alla risposta di Alken-Maes in data 10 dicembre 1999 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 01937-01939), cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (37614 7881-7882); cfr. anche il punto 82 della comunicazione degli addebiti.

([103]) Le dichiarazioni circa l'entità di tale compenso di cernita rilasciate dalle imprese interessate sono divergenti: da [...] (Haacht) a [...] (Danone).

([104]) Cfr. la lettera, e il relativo allegato 40, di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (37614 7882, 8502-8504).

([105]) Cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (37614 7882), testo originale: «Les 26 et 31 octobre, des répresentants d'Interbrew et d'Aken-Maes se rencontrent pour apporter une réponse concerteé à la demande de la FEDIS».

([106]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr il documento MV25 (doc. 37614 00549); cfr. la risposta di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02009); cfr. anche il punto 84 della comunicazione degli addebiti.

([107]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr. il documento MV19 (doc. 37614 00543); cfr. gli allegati 31 e 32 alla risposta di Alken-Maes, in data 10 dicembre 1999, alla richiesta di informazioni (doc. 37614 01942-01952), cr. la risposta di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02009).

([108]) Cfr. la lettera, e il relativo allegato 41, di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (37614 7882, 8506-8507) contenente riferimenti ai seguenti documenti: allegati 31 e 32 alla risposta di Alken-Maes del 10 dicembre 1999 (doc. 37614 01942-01952); accertamento presso Alken-Maes, documenti Av W12, MV3, MV4 e MV13 (doc. 37614 00121-00130, 00385, 00386-00403, 00472-00493).

> Vi è stato senza dubbio un altro incontro tra [il direttore generale per il Belgio di Interbrew e il direttore generale di Alken-Maes] in gennaio o febbraio. Le annotazioni manoscritte di [il direttore generale di Alken-Maes] sintetizzano la posizione di Interbrew in riferimento alla struttura dei prezzi, agli sconti e alla logistica. In una nota datata 15 febbraio, il consulente Martichoux riassume un colloquio avuto con [il direttore generale di Alken-Maes] sull'avanzamento dello studio relativo alla struttura delle tariffe all'interno di Interbrew.
>
> Il 1º marzo Martichoux presenta ad Alken-Maes il suo studio, in cui si afferma che è possibile trovare un accordo con Interbrew sulla struttura dei prezzi e il relativo calendario. Nella nota di presentazione che accompagna lo studio, si precisa altresì che un accordo con Interbrew agevolerebbe l'introduzione del futuro sistema. Alla suddetta presentazione ne segue un'altra il 15 e 16 aprile 1996.
>
> [Il direttore generale di Alken-Maes] è informato che Interbrew introdurrà il suo nuovo sistema entro il 1º gennaio 1997 e chiede a [responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes] di accelerare la messa a punto del nuovo sistema, affinché possa essere introdotto alla stessa data» ([109]).

(85) L'altro incontro tra il direttore generale di Interbrew per il Belgio e il direttore generale di Alken-Maes cui fa riferimento Alken-Maes (cfr. punto precedente) è presumibilmente la riunione svoltasi il 29 febbraio 1996 a Lovanio. A tale riunione ha partecipato anche il «COO Europe/Asia Pacific/Africa» di Interbrew ([110]). Il 28 febbraio 1996, giorno precedente il suddetto incontro, questi avrebbe menzionato esplicitamente, in una conversazione telefonica con il presidente direttore di Heineken ([111]), l'esistenza di un «accordo di non aggressione in Belgio» ([112]).

(86) Il 24 aprile 1996 si svolge una successiva riunione sulla struttura delle tariffe, cui partecipano il direttore generale per il Belgio e il direttore del settore food di Interbrew e il direttore generale e il responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes ([113]). Alken-Maes ha dichiarato in merito a tale riunione ([114]):

> «Durante questo incontro, i partecipanti hanno trattato i meriti di una "tariffa a struttura gerarchica", di una politica degli sconti più trasparente e gli aspetti logistici di un nuovo sistema di tariffe. Alken-Maes è fautrice di una tariffa logistica aperta, mentre Interbrew non vorrebbe applicare a tutti i suoi clienti una tariffa trasparente. Il verbale dell'incontro, redatto da [il responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes], riporta che i due concorrenti ritenevano che si dovesse studiare "l'aspetto giuridico" nell'ipotesi che le imprese "iniziassero insieme" il 1º gennaio 1997 e qualora i due sistemi "si assomigliassero troppo". Un documento interno di Alken-Maes, datato 6 maggio, riguardo alla nuova struttura tariffaria accenna anch'esso alle discussioni con Interbrew.
>
> Il 7 maggio [il direttore generale di Alken-Maes] incarica [il responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes] di mettersi in contatto con [il direttore del settore food di Interbrew], poiché [il direttore generale di Alken-Maes] e [il direttore generale per il Belgio di Interbrew] hanno stipulato un accordo, in forza del quale quest'ultimo ha invitato Alken-Maes

([109]) Testo originale: «À son retour, Monsieur [...] expose la position d'Interbrew concernant la politique tarifaire à Monsieur [...]. Monsieur [...] prend note qu'il faut un "accord de principe avec Interbrew pour le 10 février 1996". Dans une note de la main de Monsieur [...], il note que l'étude tarifaire doit comprendre trois dimensions: logistique, purement tarifaire et commerciale. Une note de Monsieur [...] met en place un plan d'action au sein d'Alken-Maes et identifie les responsabilités de certains employés pour chaque aspect de l'étude afin de réagir rapidement à l'initiative d'Interbrew. Il est aussi décidé (...) d'introduire la nouvelle tarification d'Alken-Maes au plus tôt le 1er janvier 1998, sur base d'une analyse du comportement des clients en 1997. Il y a sans doute eu une autre réunion entre Messieurs [...] et [...] en janvier ou en février. Des notes manuscrites de Monsieur [...] résument la position d'Interbrew concernant la structure des prix, les ristournes et la logistique. Dans une note du 15 février, le consultant Martichoux résume une conversation avec Monsieur [...] concernant l'avancement de l'étude tarifaire chez Interbrew. Le 1er mars, Martichoux présente son étude à Alken-Maes, dans laquelle il est noté qu'un accord avec Interbrew est possible sur la structure des prix et sur le calendrier. La note de présentation précise aussi qu'un accord avec Interbrew facilitera la mise en place du futur système. Cette présentation est suivie d'une autre les 15 et 16 avril 1996. Monsieur [...] apprend qu'Interbrew introduirait sa nouvelle tarification le 1er janvier 1997. Monsieur [...] demande à Monsieur [...] d'accélérer la mise en place d'un nouveau système de tarification afin de pouvoir l'introduire à la même date.»; cfr. anche il punto 86 della comunicazione degli addebiti.

([110]) Cfr. la lettera, e il relativo allegato 25, di Interbrew del 8 febbraio 2000 (37614 7483, 7518); cfr. anche il punto 87 della comunicazione degli addebiti.

([111]) Cfr. l'allegato alla risposta di Heineken del 11 maggio 2000 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 9946).

([112]) Testo originale: «Non-war agreement in Belgium».

([113]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr. i documenti AvW11, MV5 e FK2-13 (37614 00117-00120, 00404-00407, 00557-00563); cfr. la risposta, e i relativi allegati 33 e 34, di Alken-Maes del 10 dicembre 1999 (37614 01391, 01953-01965), cfr. la risposta Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (37614 02009), cfr. gli allegati I.4 e I.5 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (37614 02613, 02617).

([114]) Cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7882-7883).

ad informarsi delle loro tariffe [*NB*: Di Interbrew]. [Il direttore generale di Alken-Maes] comunica inoltre a [il responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes] che deve analizzare il sistema di Interbrew e che l'assistenza di Martichoux non è più necessaria, in quanto desidera utilizzare "lo stesso quadro" e basarsi sul sistema tariffario di Interbrew» ([115]).

(87) Dal verbale dell'incontro redatto da Alken-Maes (cfr. il considerando 86) ([116]), si evince che il nuovo listino che Interbrew intende applicare consta di tre elementi (tipi di sconti): logistica, volume e aspetti individuali (in funzione del singolo cliente). Al riguardo, sembra che le parti concordino su diversi principi, quale la relazione tra lo sconto e il volume, e il fatto che il prezzo d'acquisto applicabile per la distribuzione attraverso i pubblici esercizi debba sempre essere pari o inferiore a [...] (sconto costantemente superiore del [...] %). Nell'incontro si è discusso inoltre della suddivisione delle birre speciali in categorie (a ciascuna delle quali si applicherebbe uno sconto proprio, anziché uno sconto generico per tutte le birre speciali acquistate). Nella risposta alla comunicazione degli addebiti, Danone ha rammentato che è un dato di mercato che i prezzi d'acquisto per i distributori di birra siano sempre inferiori del [...] % rispetto ai prezzi praticati ai negozi alimentari, in ragione dei servizi supplementari prestati dai distributori di birra ai pubblici esercizi. Nella risposta alla comunicazione degli addebiti, Interbrew osserva al riguardo che vigeva la regola che il prezzo d'acquisto per i distributori di birra dovesse sempre essere pari o inferiore [...]. [...].

(88) A seguito del succitato accordo tra Interbrew e Alken-Maes, il 30 maggio 1996 a Mechelen, vi è stato tra l'altro un incontro tra il direttore del settore food di Interbrew e il responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes ([117]). Durante tale incontro si discutono gli elementi delle tariffe già citati e in che modo informarne i clienti ([118]). [...].

(89) Una serie di documenti sono da collocare tra la riunione del 30 maggio 1996 e la successiva riunione (documentata) del 29 luglio 1996. Alken-Maes ha affermato quanto segue riguardo a tali documenti ([119]):

«L'11 giugno Interbrew ha scritto ai propri clienti, nonché ad Alken-Maes, per comunicare l'introduzione di nuove condizioni generali e del nuovo sistema di tariffe, a partire dal 1º gennaio 1997. Una nota di presentazione di Martichoux, datata 26 giugno, fa riferimento ai contatti tra Alken-Maes e Interbrew e analizza quale posizione debba assumere Alken-Maes rispetto alle nuove condizioni di Interbrew. Una nota interna di Alken-Maes, datata 3 luglio 1996, redatta da [il direttore "Marketing" di Alken-Maes] avente per oggetto i rispettivi meriti delle tariffe "franco" e delle tariffe "ex deposito/fabbrica", accenna al commento di [il direttore del settore food di Interbrew] sul nuovo sistema tariffario di Interbrew. Il 5 luglio Martichoux ha tenuto una presentazione ad Alken-Maes circa la possibilità d'introdurre una "tariffa ex deposito/fabbrica". (...) Il 25 luglio Alken-Maes ha deciso di non introdurre una "tariffa di base ex deposito/fabbrica" dopo che Interbrew vi aveva rinunciato.» ([120]).

([115]) Testo originale: «Lors de cette réunion, les participants discutent des mérites d'un tarif hiérarchisé, d'une politique de ristournes plus transparente et des aspects logistiques de la nouvelle tarification. Il apparaît qu'Alken-Maes est partisane d'un tarif logistique ouvert, alors qu'Interbrew ne désire pas appliquer un tarif transparent vis-à-vis de tous ses clients. Le procès-verbal de cette réunion, rédigé par Monsieur [...], indique que les deux concurrents estiment devoir examiner "l'aspect juridique" dans l'hypothèse où ils "commenceraient ensemble" le 1er janvier 1997 et si les deux systèmes "se ressemblent trop". Un document interne d'Alken-Maes du 6 mai concernant la nouvelle structure tarifaire se réfère aussi à des discussions avec Interbrew. Le 7 mai, Monsieur [...] donne pour instruction à Monsieur [...] de prendre contact avec Monsieur [...], suite à un accord entre Messieurs [...] et [...] selon lequel ce dernier invite Alken-Maes à s'informer de son tarif. Monsieur [...] indique aussi à Monsieur [...] qu'il doit analyser le système d'Interbrew, et que l'aide de Martichoux n'est plus nécessaire car il veut utiliser le "même cadre" et se baser sur le système tarifaire d'Interbrew.»; cfr. anche il punto 88 della comunicazione degli addebiti.

([116]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr il documento AvW11 (doc. 37614 00117-00120); cfr. anche il punto 89 della comunicazione degli addebiti.

([117]) Cfr. la risposta, e i relativi allegati 35 e 36, di Alken-Maes del 10 dicembre alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 01391, 01966-01971), cfr. la risposta di Interbrew del 23 dicembre alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02010), cfr. gli allegati I.4 e I.5 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614, 02613, 02617); cfr. anche il punto 90 della comunicazione degli addebiti.

([118]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr. i documenti AvW17, 3PS2 e MV7 (doc. 37614 00145-00147, 00354-00356, 00410-00412); cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7883).

([119]) Cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7883-7884) contenente riferimenti ai documenti. Accertamento presso Alken-Maes, cfr. i documenti AVW36 (doc. 37614 00235-00241), MV8 fino a MV11 (00413-00459).

([120]) Testo originale: «Le 11 juin, Interbrew écrit à tous ses clients, dont Alken-Maes, pour leur signifier l'introduction de ses nouvelles conditions générales et de sa nouvelle tarification au 1er janvier 1997. Le 26 juin, une note de présentation de Martichoux se réfère à des contacts entre Alken-Maes et Interbrew, et analyse l'attitude qu'Alken-Maes doit adopter face aux nouvelles conditions d'Interbrew. Le 3 juillet, une note interne d'Alken-Maes, rédigée par Monsieur [...] concernant les mérites respectifs d'un tarif "franco" et d'un tarif "départ", fait référence à des commentaires de Monsieur [...] (Interbrew) concernant la nouvelle tarification d'Interbrew. Le 5 juillet, Martichoux fait une présentation à Alken-Maes concernant la possibilité d'introduire un "tarif départ". (...) Le 25 juillet, Alken-Maes décide de ne pas introduire de tarif "base départ" suite à l'abandon du même projet par Interbrew»; cfr. anche il punto 91 della comunicazione degli addebiti.

(90) All'incontro del 29 luglio 1996 hanno partecipato il direttore del settore food di Interbrew e il direttore generale, il direttore «Marketing» e il responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes ([121]). Dagli appunti di Alken-Maes sull'incontro emerge che si è discusso non solo della suddetta struttura, ma anche di un regime di transizione per l'introduzione delle nuove condizioni: «garanzia: (...) nel '97 deve essere dello stesso importo del '96 (valore assoluto)» ([122]).

(91) Il 19 settembre 1996, Alken-Maes decide d'introdurre il nuovo sistema logistico il 1º luglio 1997. Il 27 novembre 1996, Alken-Maes decide di illustrare il suo nuovo sistema mediante presentazioni organizzate con l'assistenza di Martichoux. A seguito dell'incontro del 19 settembre, il responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes ha contattato telefonicamente, in data 9 dicembre 1996, il direttore del settore food di Interbrew per sottoporgli alcuni quesiti di Alken-Maes in merito allo studio sul sistema tariffario ([123]).

(92) L'11 ottobre 1996, il «COO Europe/Asia Pacific/Africa» di Interbrew ha inviato un fax ad un membro di una delle famiglie che detengono le azioni di Interbrew. Tale comunicazione trattava tra l'altro i rapporti quotidiani con Danone/Kronenbourg/Alken-Maes ([124]): «Da un anno stiamo discutendo di una concorrenza costruttiva in Belgio. In pratica, nulla di fatto. Probabilmente di ciò sono responsabili tutte le parti. Cercheremo di rilanciare tale processo la settimana prossima.» ([125]).

4.3.2.5. Periodo 1997

(93) Sintesi

Nel 1997 l'intensità dei contatti sembra diminuire, probabilmente anche perché Interbrew ha introdotto il nuovo sistema di tariffe dal 1º gennaio. Contrariamente all'intenzione originale, Alken-Maes lancia finalmente il suo nuovo sistema di tariffe dopo Interbrew.

(94) Il nuovo sistema di tariffe di Interbrew entra in vigore il 1º gennaio ([126]).

(95) Il 17 aprile 1997, il «COO Europe/Asia Pacific/Africa» e il direttore generale per il Belgio di Interbrew partecipano ad una riunione con il direttore generale della Divisione birra di Danone e il direttore generale di Alken-Maes, a Parigi ([127]).

(96) Il direttore generale di Interbrew dell'epoca ha dichiarato tra l'altro quanto segue in merito alla suddetta riunione del 17 aprile ([128]):

> «Si sono avuti incontri tra i vertici cui io non ho partecipato. Dopo tali incontri ad alto livello si tenevano "riunioni in cui venivano impartite istruzioni" cui partecipavamo tutti (i direttori generali e i direttori dei settori food e horeca). (...) La riunione del 17/4/97 in Parigi non è che una delle riunioni aventi il predetto scopo, organizzate con Danone ([il direttore generale della Divisione birra di Danone] ha rappresentato Danone in tale sede). Noi (direttori per il "Belgio" e la "Francia") dovevamo rendere conto (individualmente) delle sinergie. In tale riunione abbiamo esaminato il conto profitti e perdite (P & L- Profit & Loss) riga per riga e studiato sistematicamente come ridurre i costi e incrementare la redditività. Le questioni affrontate erano: (1) produzione; (2) piattaforme comuni di distribuzione; (3) sconti sul prezzo prima o dopo l'applicazione delle accise (questa era una tematica trattata anche dalla CBB); (4) marketing e investimenti in campo pubblicitario ("share of voice"); (5) espansione del mercato della birra e metodi per incrementare il volume, (...)».

([121]) Cfr. la risposta, e i reltivi allegati 37 e 38, di Alken-Maes del 10 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 01373, 01383, 01972-01975), cfr. la lettera, e il relativo allegato 42, di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7884, 8509-8513); cfr. anche il punto 92 della comunicazione degli addebiti.

([122]) Cfr. l'allegato 42 alla lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 8512).

([123]) Cfr. la lettera, e i relativi allegati 42 e 44, di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7884, 8513, 8528-8530) contenenti dei riferimenti ai successivi documenti. Accertamento presso Alken-Maes, cfr. il documento AvW19 (doc. 37614 00150-00153) e il documento MV17 (doc. 37614 00532-00541); cfr. anche il punto 93 della comunicazione degli addebiti.

([124]) Accertamento presso Interbrew, cfr. il documento MV18 (doc. 37614 8844-8845); cfr. anche il punto 94 della comunicazione degli addebiti.

([125]) Testo originale: «We have been talking about a constructive competition in Belgium since 1 year now. Fundamentally nothing has happened. And most probably the responsibility for this is shared. We will try to restart this process in the following week.»

([126]) Cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7884).

([127]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr. il documento DvE6 (doc. 37614 00271); cfr. la risposta, e il relativo allegato B.25, di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02010-02011, 02115), cfr. gli allegati I.1 e I.4 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02595, 02613), cfr. l'allegato 10 alla lettera di Interbrew del 2 febbraio 2000 (doc. 37614 7443), cfr. la lettera, e il relativo allegato 32, di Interbrew dell'8 febbraio 2000 (doc. 37614 7484, 7525), cfr. la lettera, e il relativo allegato 7, di Interbrew del 28 febbraio 2000 (doc. 37614 7553, 7589-7592), cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7884), cfr. l'allegato 22 alla risposta di Danone del 10 maggio 2000 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 9896-9898); cfr. anche il punto 97 della comunicazione degli addebiti.

([128]) Cfr. l'allegato I.4 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02609-02614), l'allegato 10 alla lettera di Interbrew del 2 febbraio 2000 (doc. 37614 7442-7447); cfr. anche il punto 98 della comunicazione degli addebiti.

(97) Una nota interna di Alken-Maes, datata 25 giugno 1997, contiene un resoconto della reale attuazione da parte di Interbrew delle nuove tariffe introdotte dal 1º gennaio 1997 e degli scostamenti osservati ([129]).

(98) In un'altra nota interna, recante data 4 agosto 1997, Alken-Maes fa il punto della situazione e accenna alla possibilità che sorgano dei problemi con la federazione belga dei distributori di birra, qualora si decida d'introdurre il nuovo sistema di tariffe ([130]).

(99) Con una lettera datata 1º settembre 1997, Interbrew sollecita la collaborazione dei suoi clienti per la valutazione del nuovo sistema di tariffe ([131]).

(100) A ottobre del 1997, Alken-Maes decide di introdurre una nuova tariffa logistica. Fino a novembre del 1997, Alken-Maes ha effettuato delle simulazioni delle nuove tariffe logistiche e commerciali ([132]). Il responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes ha dichiarato che a partire da tale data (novembre 1997) la cooperazione con Interbrew cessa ([133]).

4.3.2.6. Periodo 1998

(101) Sintesi

All'inizio del 1998 vi è stati un incontro tra Interbrew e Alken-Maes, in cui si è fatto un bilancio della collaborazione pluriennale. In tale occasione si fa il punto di ciò che è stato raggiunto con il «gentlemen's agreement» dell'ottobre 1994. Dopo tale incontro la cooperazione tra Interbrew e Alken-Maes cessa apparentemente.

(102) Il 1º gennaio 1998, Alken-Maes lancia la sua nuova tariffa logistica. Il 1º gennaio 1999 Alken-Maes introduce la nuova tariffa commerciale ([134]).

(103) In data 28 gennaio 1998, il direttore commerciale per il Belgio del settore horeca di Interbrew e il nuovo direttore commerciale di Alken-Maes si incontrano ad Anderlecht. Oggetto del colloquio è la storia dei rapporti tra Interbrew e Alken-Maes ([135]). A tale incontro erano forse presenti anche il direttore generale per il Belgio e il direttore del settore food di Interbrew ([136]).

(104) Gli appunti del direttore commerciale di Interbrew per il Belgio in merito a tale colloquio sono i seguenti ([137]):

«1. Questioni trattate

1. consultazione sul piano organizzativo
2. problematiche attuali

horeca (...)

food Limburgo

prezzi lattine

3. problematiche generali

2. Bilancio retrospettivo delle azioni 12.10.94

— cessazione dei costosi attacchi

— riduzione delle spese improduttive

— stimolazione del consumo di birra

elementi realizzati:

• sconti al netto delle accise

• adeguamento del PKB [*NB*: Buono di credito per pubblicità, cfr. anche il considerando 147]

composizione dei vecchi conflitti

sistema di tariffe

problematiche comuni

([129]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr. il documento 2PS2 (37614 00318-00320); cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7884-7885).

([130]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr. il documento 2PS1 (37614 00316-00317); cfr.la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7885).

([131]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr. il documento AvW25 (doc. 37614 00208-00212); cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7885).

([132]) Con il termine tariffe logistiche s'intende la quota della tariffa che è determinata dal «comportamento logistico» dei clienti ed è in rapporto ai costi che ne derivano per il produttore: ad. es. molti ordini piccoli o pochi grandi ordini. Le tariffe commerciali comprendono tutto gli altri elementi delle tariffe.

([133]) Cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7885); cfr. anche il punto 102 della comunicazione degli addebiti.

([134]) Cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7885).

([135]) Cfr. la risposta, e il relativo allegato II, di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02011, 02015-02016), l'allegato I.3 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02607-02608).

([136]) Cfr. l'allegato 21 alla risposta di Alken-Maes, in data 10 dicembre 1999, alla richiesta di informazioni (doc. 37614 01859), l'allegato 12 alla lettera di Interbrew del 2 febbraio 2000 (doc. 37614 7452); cfr. anche il punto 105 della comunicazione degli addebiti.

([137]) Cfr. l'allegato II alla risposta di Interbrew, in data 23 dicembre 1999, alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02015-02016); cfr. anche il punto 106 della comunicazione degli addebiti.

- mantenimento del volume di vendita

  rispetto degli impegni reciproci

  patto di non aggressione

- standardizzazione degli imballaggi

non realizzata

- regolazione degli investimenti
- partecipazione di altri soggetti
- pubblicità esterna

obiettivi relativi al settore horeca

"rispetto degli obblighi e dei diritti di fornitura

regolazione degli investimenti

linea/azioni rispetto alle pratiche dei piccoli produttori e dei marchi privati (...)" ([138])

3. concertazione nel settore horeca

   — consultazione formale 3 volte all'anno con ordine del giorno

   — contatto diretto nel caso di problematiche importanti e concorrenza relativa ai clienti nazionali (...)»

(105) L'ex direttore commerciale per il Belgio del settore horeca di Interbrew in carica all'epoca, ha dichiarato al riguardo ([139]):

> «Il documento datato 28.1.98 contiene i miei appunti relativi ad un incontro (...) con [...], il nuovo direttore commerciale (settore horeca e food) di AM. A quanto risulta, non era al corrente del passato. Dopo tale incontro non ho più avuto alcun contatto con AM e tale riunione non ha avuto alcun risultato. Nel 1998 sono cessate le pressioni dall'alto su AM e su noi, e quindi non si è fatto più niente.»

L'interlocutore che partecipa al colloquio a nome di Alken-Maes scrive al riguardo ([140]):

> «Come lei sa, sono sempre stato cauto e scettico nei confronti del maggiore concorrente di Alken-Maes. I pochi colloqui citati non hanno del resto sortito alcun risultato concreto.»

4.3.3. *Descrizione dei fatti — dichiarazioni complementari*

(106) Oltre ai fatti che possono essere messi in diretta relazione con determinati incontri o avvenimenti, sia Interbrew, e alcuni (ex) collaboratori di Interbrew che hanno svolto un ruolo importante, che Alken-Maes hanno presentato delle dichiarazioni di portata più generale su quanto è successo nel periodo 1992-1998.

4.3.3.1. Dichiarazioni individuali

(107) Il direttore generale per il Belgio, divenuto successivamente «COO Europe/Asia Pacific/Africa» di Interbrew ha dichiarato ([141]):

> «Vi sono in effetti stati dei contatti e degli incontri regolari tra ITW e AM/Kronenbourg/Danone. L'intenzione di ITW era creare una buona disposizione ("goodwill") presso Danone, nell'ottica di una fusione e/o acquisizione delle sue attività nel settore della birra. La strategia consiste nel comunicare, in un'intensa comunicazione e nel concordare delle misure volte a creare un valore comune.
>
> (...)
>
> Misure volte a contenere politiche aggressive/l'esplosione dei costi ("Université de Lille")
>
> L'iniziativa è partita da AM e quindi da Danone. Si voleva creare in Belgio un certo equilibrio con la Francia, ove ITW era molto debole. Si trattava chiaramente di un ricatto riferito alla Francia. Temevamo misure di ritorsione in Francia. Per tale motivo volevamo spezzare qualsiasi "legame" strutturale con la Francia, staccando AM da Danone. Il tema era: quali misure possiamo prendere per potere assieme contenere l'esplosione dei costi relativi a:
>
> — investimenti nei bar
>
> — azioni promozionali nel settore food.

([138]) Testo originale: "respect des obligations et droit de livraison, régulation des investissements, attitude/actions envers pratiques petits brasseurs et private labels (...)".

([139]) Cfr. l'allegato I.3 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02607-02608); cfr. anche il punto 107 della comunicazione degli addebiti.

([140]) Cfr. l'allegato 21 alla risposta Alken-Maes del 10 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 01859); cfr. anche il punto 107 della comunicazione degli addebiti.

([141]) Cfr. l'allegato I.1 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02586-02590); cfr. anche il punto 109 della comunicazione degli addebiti.

Questi aspetti erano portati avanti dai servizi commerciali, ciascuno con la propria controparte. Ci si riuniva ogni due mesi per discutere l'avanzamento delle tematiche.

Abbiamo ottenuto scarsissimi risultati.

Riguardo al settore dei pubblici esercizi, si sono fatti degli accordi circa i "conti nazionali (national accounts)" e circa la limitazione degli investimenti, ma [il direttore commerciale del settore horeca Belgio] non è mai riuscito ad attuarli (...).

Nel settore alimentare, i prezzi venivano fissati da ([il direttore del settore food, divenuto successivamente direttore generale per il Belgio di Interbrew] con [il direttore "Marketing" di Alken-Maes]) ma anche questi accordi non sono stati rispettati (...).

Per quanto riguarda il tariffario, non ho seguito personalmente la questione. So che vi sono state consultazioni. L'intenzione era, ad un certo punto, di agire insieme ad AM, ma loro non erano ancora pronti . ITW è allora passata ai fatti e AM (ci) ha seguito. (...)»

(108) Il direttore commerciale per il Belgio del settore horeca di Interbrew ha dichiarato ([142]):

«Il termine "Université de Lille" stava ad indicare un comportamento di mercato, secondo cui ci si doveva comportare da "gentiluomini". Farci concorrenza, ma senza esagerare. Molto più tardi tale espressione è stata utilizzata per indicare un equilibrio tra i rapporti di mercato in Belgio e quanto succedeva in Francia.»

(109) Il direttore del settore food, successivamente diventato direttore generale di Interbrew per il Belgio ha dichiarato ([143]):

«Per quanto riguarda le realizzazioni concrete, si è fatto molto nel settore alimentare, molto più che nel settore dei pubblici esercizi, ove i risultati sono stati scarsi o nulli.

Nel settore food esistevano accordi circa:

— gli sconti relativi alle promozioni destinate al consumatore (ad es. 5 + 1 gratis)

— i centri commerciali (ad es. valore del tagliando nelle iniziative promozionali)

— frequenze degli opuscoli pubblicitari (ad es. massimo. 10 opuscoli da GIB per i cestelli di birra).

[Il direttore del Marketing di Alken-Maes] (co-responsabile del progetto di normalizzazione in seno alla CBB) insisteva sulla standardizzazione degli imballaggi.

Ciò non ha impedito che anche noi adottassimo una politica dei prezzi molto aggressiva e che inoltre, soprattutto a partire dal 1994, vi sia stata una forte concorrenza. Le statistiche di Nielsen lo possono confermare. (...)»

E in risposta ad una richiesta di ulteriori informazioni questi precisa ([144]):

«Nel periodo (primavera '96) (...) abbiamo studiato come meglio impiegare i nostri mezzi commerciali per far di nuovo aumentare il volume delle vendite di birra.

Accordi concreti:

— in caso di promozione di un imballaggio multiplo ("multi-pack") (ad es. 6 bottiglie di birra in una confezione) limitarsi ad un'offerta di tipo 5 + 1 gratis anziché 4 + 2,[...]. Per le birre speciali il minimo era rappresentato dalla formula 3 + 1 (confezione di 4),

— in caso di iniziative promozionali e degustazioni dei nostri prodotti nei supermercati ed ipermercati il fine settimana (inaugurazioni, anniversari) ci saremmo limitati all'erogazione di un tagliando di sconto sul prezzo di 30 BEF (= detraibile alla cassa) (...),

— nello stesso spirito, è stata imposta una maggiore disciplina in materia di investimenti per le inserzioni nei depliant della distribuzione, con un minimo per il prezzo promozionale da far figurare nei depliant (non per i prezzi nel reparto) (...). [...]. Si è inoltre cercato di non far calare

([142]) Cfr. l'allegato I.3 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 1999 (doc. 37614 02605-02608); cfr. anche il punto 110 della comunicazione degli addebiti.

([143]) Cfr. l'allegato I.4 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02610-02614); cfr. anche il punto 111 della comunicazione degli addebiti.

([144]) Cfr. l'allegato 10 alla lettera di Interbrew del 2 febbraio 2000 (doc. 37614 7443-7447); cfr. anche il punto 111 della comunicazione degli addebiti.

ulteriormente i prezzi promozionali già aggressivi reclamizzati nei depliant (scesi fino a 249 BEF per Maes) e di ottenere dai nostri clienti un prezzo promozionale minimo da proporre nei depliant.»

(110) Il direttore del settore food, precedentemente attivo nel reparto «distribuzione diretta Belgio» di Interbrew, ha dichiarato ([145]):

«Venni a conoscenza di colloqui e contatti telefonici regolari con Alken-Maes. Allorché chiesi se ciò fosse legale mi è stato detto [dal direttore generale di Interbrew per il Belgio] che non era un problema. Mi è stato inoltre detto che ciò s'inseriva in un più ampio contesto riguardante la Francia e il Belgio (...).»

E in risposta ad una richiesta d'informazioni complementari, alla sezione intitolata «concertazione del piano relativo al settore alimentare sotto il profilo della pressione promozionale» ([146]) si legge:

«Come già spiegato in precedenza, si trattava della stampa dei depliant (ovvero del numero di depliant in un periodo), di iniziative promozionali relative al livello del prezzo e al numero di "gadget". Per quel che mi ricordo, e ho saputo, nel '96 si è discusso del prezzo promozionale. Nel '97 si è discusso del numero di depliant, del livello dei prezzi e dei "gadget".»

4.3.3.2. Dichiarazioni di carattere generale

(111) Interbrew ha ammesso l'esistenza delle seguenti pratiche ([147]):

«Concertazione con BSN (poi divenuta Danone) e/o Kronenbourg circa la condotta sul piano della concorrenza e la collaborazione nel mercato belga, dal marzo 1993 circa fino a gennaio del 1998 (...), comprendente:

— il coordinamento delle misure nel settore dei pubblici esercizi (riduzione degli investimenti improduttivi, riduzione delle spese pubblicitarie, servizi relativi agli apparecchi di spillatura...),

— il rispetto degli accordi d'acquisto esclusivi della controparte,

— la ripartizione del mercato per quanto riguarda i clienti nazionali,

— accordi sulle promozioni nel settore alimentare,

— lo scambio d'informazioni sulla struttura del nuovo sistema di tariffe (1996).» ([148])

(112) Alken-Maes ha indicato di aver aderito alla fine del 1994 a ([149]):

«un patto di non aggressione, di limitazione degli investimenti commerciali nel settore dei pubblici esercizi e della pubblicità esterna, e ad un coordinamento in materia di tariffe. La corretta applicazione dell'accordo sarebbe stata oggetto di una procedura di consultazione regolare diretta tra i dirigenti di entrambe le imprese» ([150])

«Vi sono stati numerosi incontri tra collaboratori di Alken-Maes, segnatamente [il direttore generale], allora amministratore delegato, tra il 1992 e il 1998, e collaboratori di Interbrew, principalmente [i rispettivi direttori generali], durante i quali la distribuzione e la vendita di birra in Belgio sono state oggetto di concertazione.» ([151])

([145]) Cfr. l'allegato I.5 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02616-02618); cfr. anche il punto 112 della comunicazione degli addebiti.

([146]) Cfr. l'allegato 12 alla lettera di Interbrew del 2 febbraio 2000 (doc. 37614 7451-7454).

([147]) Cfr. la lettera di Interbrew in data 29 febbraio 2000 (37614 7696-7697).

([148]) Testo originale: «Concertation with BSN (later Danone) and/or Kronenbourg about competitive behaviour and co-operation on the Belgian market (as from about March 1993 to January 1998) (...), including: *concerted measures in Horeca (reduction of unproductive investments, reduction of advertisement spendings, draught services...). * respect of each other's ties. *market sharing in respect of national accounts. *agreements on promotions in the food market * exchange of information about the structure of the new tarification system (1996).»

([149]) Cfr. la lettera di Alken-Maes del 27 dicembre 1999 (doc. 37614 02521-02523), la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7880).

([150]) Testo originale: «(...) un pacte de non-agression, de limitation des investissements commerciaux dans le domaine de l'horeca et de la publicité extérieure, et une concertation tarifaire. La bonne application de l'accord aurait fait l'objet d'une procédure de consultation régulière directement entre les dirigeants des deux sociétés.»

([151]) Testo originale: «Il y a eu de nombreuses réunions entre des collaborateurs d'Alken-Maes et principalement Monsieur [...], alors administrateur délégué, entre 1992 et 1998 avec des collaborateurs d'Interbrew, principalement Messieurs [...] et [...], durant lesquelles la distribution et la vente de bière en Belgique ont fait l'objet d'une concertation.»; cfr. anche il punto 114 della comunicazione degli addebiti.

4.4. **Lo scambio bilaterale d'informazioni tra Interbrew e Alken-Maes**

(113) Sintesi

Da numerosi documenti risulta che Interbrew e Alken-Maes si scambiavano mensilmente delle informazioni dettagliate relative alle vendite ([152]). Alken-Maes e i collaboratori di Interbrew hanno dichiarato che tale scambio è cominciato per iniziativa di Interbrew ([153]). Stando a quanto sostenuto sia da Interbrew che da Alken-Maes, tale scambio d'informazioni sarebbe iniziato alla fine del 1991, sulla base di un accordo verbale. Le persone all'interno di Alken-Maes e Interbrew incaricate di mantenere i contatti si trasmettevano i dati telefonicamente ([154]). Il sistema di scambio d'informazioni instaurato tra Interbrew e Alken-Maes serviva all'attuazione degli accordi precedentemente descritti (al capitolo 4.3).

(114) Non è chiaro quando tale scambio d'informazioni sia precisamente iniziato. Le dichiarazioni al riguardo divergono. Sebbene alcune dichiarazioni indichino che lo scambio fosse già iniziato nel 1989 ([155]), gli elementi probatori in possesso della Commissione dimostrano che è cominciato ad ogni modo non più tardi della fine del 1991: a dicembre del 1991, stando ad Interbrew, a novembre del 1991 secondo Alken-Maes. Il primo scambio di dati riguarda l'evoluzione delle vendite complessive (vendite del settore «pubblici esercizi» e vendite del settore «alimentare») di pils e birra non alcoolica (birra «n.a.»), espresse in percentuale, nel mese di novembre od ottobre 1991 ([156]).

(115) Dall'aprile del 1992 sono stati scambiati anche i dati relativi ai volumi delle vendite (e non più solo dell'evoluzione delle vendite in valori percentuali) per la birra pils, la birra non alcoolica e la a basso tenore alcoolico (birra leggera). I dati relativi alle vendite erano inoltre disaggregati in base al canale di distribuzione e al tipo di imballaggio, (ossia: food (vendita al dettaglio) e «trad.» (horeca — pubblici esercizi) e «barrels» (fusti) e «others» (altre forme d'imballaggio). Il 22 aprile 1992 sono quindi stati diffusi all'interno di Interbrew i dati relativi a marzo del 1992 ([157]). Sono quindi stati trasmessi anche i dati di vendita storici relativi al 1991 ([158]).

(116) Lo scambio mensile d'informazioni sui volumi di vendita di tutti i segmenti risale come minimo all'ottobre 1992 ([159]). I dati relativi a settembre del 1992 sono diffusi all'interno di Interbrew il 15 ottobre ([160]). Questo sfasamento di circa due settimane tra la fine del mese e lo scambio di informazioni relative al suddetto mese, è stato mantenuto fino alla cessazione dello scambio d'informazioni ([161]).

(117) Dall'aprile del 1994, i dati di Interbrew non comprendono più i volumi prodotti da Interbrew su licenza e venduti da terzi (si tratta dei marchi Carlsberg e Tuborg) ([162]).

(118) Dal 1997 nei dati si fa la distinzione tra il marchio proprio dei produttori e i marchi di distribuzione (o birra a marchio privato, «private label») ([163]).

(119) Il lunedì 8 settembre 1997, si svolge una riunione tra il responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes e il «marketing information manager» ed altri collaboratori del reparto marketing di Interbrew, durante la quale si discute lo scambio d'informazioni ([164]). In merito a tale incontro Alken-Maes ha dichiarato quanto segue ([165]):

«(...) l'8 settembre 1997, il [responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes] si è incontrato, su richiesta

([152]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr. i documenti FK2-1 (doc. 37614 00597), NvHR4 t/m NvHR 26 (doc. 37614 00599-01038); cfr. gli allegati 1-11 alla risposta Alken-Maes del 10 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 01406-01845), cfr. gli allegati III e A.1-A.3 alla risposta Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02017-02029).

([153]) Cfr. l'allegato I.1 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02587) e l'allegato 18 alla lettera di Interbrew del 28 febbraio 2000 (doc. 37614 07682); cfr. lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 07868-07885).

([154]) Cfr. la risposta di Alken-Maes del 10 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 01370-01374), cfr. la risposta di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 01982-01983).

([155]) Cfr. gli allegati I.5 e I.6 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02615-02622).

([156]) Cfr. la risposta Alken-Maes del 10 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 01370-01371), la risposta, e il relativo allegato A.1, di Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 01982, 02022).

([157]) Cfr. l'allegato A.2 alla risposta Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02023-02024).

([158]) Cfr. la risposta di Alken-Maes del 10 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 01371); accertamento presso Alken-Maes, cfr il documento NvHR26 (doc. 37614 01033-01038).

([159]) Ovvero: pils, birra non alcolica, birra leggera, birra da tavola («tafelbier»), premium pils, birra ambrata, abbazia/trappista, «geuze/fruit», birra acida («zuur bier»), bière blanche (witbier), bionda pesante, birra regionale e birra inglese.

([160]) Cfr. l'allegato A.3 alla risposta Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02025-02029).

([161]) Cfr. l'allegato III alla risposta Interbrew del 23 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni, nota datata 12 luglio 1999 e avente per oggetto le informazioni relative al mese di giugno 1999 (doc. 37614 02017-02021).

([162]) Cfr. la risposta, e il relativo allegato 10, Alken-Maes del 10 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 01371 e 01834).

([163]) Cfr. la risposta, e il relativo allegato 11, di Alken-Maes del 10 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 01371 e 01842-01845).

([164]) Cfr. la risposta, e il relativo allegato 40, di Alken-Maes del 10 dicembre 1999 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 01373-01374 e 01978).

([165]) Cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7848-7865).

di [il direttore generale di Alken-Maes] con [il "marketing information manager" e altri collaboratori del reparto marketing di Interbrew] al ristorante Le Roi d'Espagne a Bruxelles, allo scopo di studiare come meglio tenere conto delle vendite dei prodotti con marchio del distributore nei dati statistici scambiati mensilmente tra Interbrew e Alken-Maes. Durante tale incontro si è discusso inoltre della segmentazione generale dei dati. Secondo quanto dichiarato da [responsabile del controllo di gestione di Alken-Maes], questo incontro è avvenuto a seguito dell'ingresso di Interbrew nel segmento della produzione di birra venduta con il marchio del distributore. Interbrew desiderava seguire l'evoluzione della propria quota di vendite in tale segmento, in cui sperava di poter conquistare una quota di mercato pari a quella detenuta per le vendite di birra con il proprio marchio.» ([166])

(120) Da diversi documenti risulta che vi sono stati vari contatti telefonici in merito all'ottimizzazione dello scambio d'informazioni ([167]). All'inizio del 1999 si sono avuti contatti per discutere l'ulteriore suddivisione dei dati relativi alla birra pils, in funzione del tipo di imballaggio. Inizialmente, i direttori commerciali di Interbrew e Alken-Maes raggiungono un'intesa, ma tale accordo verbale non sarà mai attuato in pratica.

(121) Mediante lettera in data 5 novembre 1999, Alken-Maes ha comunicato a Interbrew «che il 27 ottobre 1999 abbiamo deciso di non trasmettere più i nostri dati di vendita mensili» ([168]).

(122) L'ex direttore generale di Interbrew per il Belgio, riferendosi allo scambio d'informazioni, ha dichiarato tra l'altro quanto segue ([169]):

«Per quanto mi possa ricordare, tale sistema è stato instaurato nel 1992 da [l'allora direttore generale per il Belgio]. (...) L'obiettivo era di ottenere delle informazioni più accurate sia sulla distribuzione attraverso i pubblici esercizi sia sulla distribuzione attraverso i negozi alimentari (Food). (...) Esistevano sì altre statistiche di mercato, ma erano meno attendibili e avevano inoltre tempi più lunghi. (...) Ricevevamo anche delle statistiche dalla CBB, che avevano tempi ancora più lunghi, in quanto avevano una frequenza trimestrale. I dati statistici non sono mai stati specificamente discussi con AM. Di tanto in tanto si commentavano invece in modo generale le tendenze. Ciò avveniva nel quadro dell'accordo con [il presidente e direttore generale di Danone], secondo cui era nel nostro interesse "affrontare il mercato con calma". Tali dati venivano quindi esaminati per indagare come mai ITW andasse bene in un determinato settore e perché AM se la cavasse meno bene, ecc.»

(123) In risposta alla richiesta di precisazioni trasmessa dalla Commissione via fax a Interbrew in data 21 gennaio 2000 ([170]), tale dichiarazione è stata integrata nel modo seguente ([171]). La risposta alla domanda se lo scambio d'informazioni fosse stato usato per verificare il rispetto degli accordi con Alken-Maes è stata:

«No. Benché Kronenbourg lo avesse richiesto, non vi erano accordi circa le quote di mercato. Non vi era quindi motivo di procedere ad un controllo. I commenti generali espressi non implicavano che, sulla base dei dati, si impartissero direttive interne. Si trattava di commenti relativi ai dati, che non erano connessi a delle azioni».

(124) Il direttore del settore food, successivamente nominato direttore generale di Interbrew per il Belgio ha dichiarato tra l'altro ([172]):

«Ero a conoscenza del sistema di scambio tra ITW e AM. Ne eravamo molto soddisfatti, perché era pratico e rapido. (...) Rielaboravamo le informazioni nel modo più particolareggiato possibile per avere "una buona conoscenza" del mercato ("market intelligence"). Conoscevamo la nostra quota percentuale di mercato in Belgio fino al decimo di punto. Le informazioni ottenute erano estremamente importanti. Si analizzavano prima questi dati, poi quelli di CBB e dopo ancora quelli di Nielsen (se disponibili). Per la stima del mercato ci basavamo essenzialmente su questi documenti. Tali informazioni non hanno tuttavia

([166]) Testo originale: «(...) le 8 septembre 1997, suite à la demande de Monsieur [...], Monsieur [...] a rencontré Messieurs [...] et [...] d'Interbrew au restaurant Le Roi d'Espagne à Bruxelles afin d'examiner la meilleure façon de prendre en compte les ventes des produits sous marques de distributeurs dans les données statistiques échangées mensuellement entre Interbrew et Alken-Maes. Lors de cette rencontre, la segmentation générale des données a aussi été discutée. D'après Monsieur [...], cette réunion fait suite à l'entrée par Interbrew dans le segment de la production de bière vendue sous des marques de distributeurs. Interbrew désirait pouvoir suivre l'évolution de sa part des ventes dans ce segment, dans lequel elle espérait obtenir la même part que pour ses ventes de bière sous ses marques propres.» Cfr. anche il punto 121 della comunicazione degli addebiti.

([167]) Accertamento presso Alken-Maes, documento NvHR26 (doc. 37614 00963-00965).

([168]) Allegato alla lettera di Alken-Maes del 5 november 1999 aan de Europese Commissione (doc. 37614 01343-01345).

([169]) Cfr. l'allegato I.1 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 alla Commissione europea (doc. 37614 02586-02587); cfr. anche il punto 124 della comunicazione degli addebiti.

([170]) Cfr. il fax della Commissione europea del 21 gennaio 2000 (doc. 37.614 02675-02681).

([171]) Cfr. l'allegato 2 alla lettera di Interbrew del 2 febbraio 2000 alla Commissione europea (doc. 37614 7333-7337); cfr. anche il punto 125 della comunicazione degli addebiti.

([172]) Cfr. l'allegato I.4 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 alla Commissione europea (doc. 37614 02610-02611); cfr. anche il punto 126 della comunicazione degli addebiti.

influito su alcuna decisione. Il grande concorrente non era AM, ma piuttosto i marchi privati. (...)»

(125) Interbrew ha ammesso ([173]) l'esistenza dello «scambio d'informazioni con Alken-Maes: volumi totali delle vendite nel mercato belga (dicembre 1991); scambio mensile circa i volumi della birra pils e della birra non alcolica (dall'inizio del 1992). Dall'ottobre 1992 fino a novembre 1999: scambio mensile d'informazioni su tutti i segmenti (volumi).» ([174])

4.5. **Incontri nel quadro della CBB**

(126) Sintesi

Nel periodo dall'ottobre 1990 a giugno del 1997, vi sono state numerose riunioni di gruppi di lavoro, in cui gli aderenti della CBB hanno discusso la struttura delle tariffe e altre misure collettive. Ci si riferisce segnatamente alle riunioni del gruppo di lavoro «Struttura delle tariffe», denominato anche gruppo di lavoro «Struttura dei prezzi», e dei gruppi di lavoro che lo hanno soppiantato, ossia il gruppo di lavoro «Visione 2000» e la commissione «Politica di mercato». Interbrew e Alken-Maes hanno svolto un ruolo prominente nel gruppo di lavoro «Visione 2000», nella commissione «Politica di mercato» e nei relativi sottogruppi di lavoro.

(127) Fino all'agosto del 1993 vi sono stati diversi colloqui nell'ambito del gruppo di lavoro «Struttura dei prezzi» o «Struttura delle tariffe» della CBB. Nel 1990 e 1991 il gruppo di lavoro si è riunito circa dieci volte. Nel 1992 e nel primo semestre del 1993 le attività del gruppo di lavoro sono apparentemente diminuite ([175]). Il gruppo di lavoro è stato presieduto per la maggior parte del periodo in esame da un collaboratore di Interbrew. Alken-Maes è stata rappresentato nell'ambito di tale gruppo di lavoro da un direttore delle vendite ([176]).

(128) A partire dall'incontro del 4 agosto 1993, il gruppo di lavoro «Struttura dei prezzi» è ribattezzato «Visione 2000». Ad esso partecipano il direttore del settore food di Interbrew, due collaboratori di Alken-Maes, il direttore commerciale di Haacht e un collaboratore della CBB ([177]).

Nel corso della prima riunione del gruppo di lavoro così denominato, si discute l'armonizzazione delle strutture tariffarie vigenti per le forniture ai negozi di alimentari in Belgio e all'estero. Si conviene di applicare alla distribuzione ai pubblici esercizi lo stesso metodo di calcolo degli sconti utilizzato per il settore alimentare ([178]).

(129) Durante la riunione del gruppo di lavoro svoltasi in data 15 ottobre 1993 si considera la possibilità di condurre uno studio volto tra l'altro a «capire il possibile sviluppo commerciale futuro della struttura dei distributori e del settore dei pubblici esercizi» e a «studiare i problemi specifici: importazioni parallele (...)» ([179]). In documenti della CBB, datati 9 e 12 novembre 1993, si riportano successive descrizioni strutturali del progetto «scenario 2000». Quale contesto si cita tra l'altro:

«2. Apertura delle frontiere CEE

Conseguenza:

— cambiamento della struttura dei prezzi

— importazioni parallele

— interferenza straniera

3. Differenze professionali — comparare il Belgio con i paesi limitrofi (Paesi Bassi e Francia)

Tra le finalità del progetto figura inoltre la comprensione dello sviluppo attuale e futuro della commercializzazione della birra e del settore horeca in Belgio, affinché i produttori possano sviluppare una strategia commerciale a medio termine.» ([180])

(130) Il progetto viene finalmente realizzato da Arthur D. Little, su incarico della CBB. Nello studio «Scenario 2000» si compara il mercato belga con quello dei Paesi Bassi e della Francia, anche sotto il profilo delle tariffe, dei sistemi di distribuzione, degli investimenti nel settore dei pubblici esercizi e dei margini di profitto dei distributori di birra in Belgio, nei Paesi Bassi e in Francia ([181]).

([173]) Cfr. la lettera di Interbrew del 29 febbraio 2000 cui è allegata una dichiarazione dell'impresa datata 28 febbraio 2000 (doc. 37614 7689-7700).

([174]) Testo originale: «Exchanges of information with Alken-Maes: total volumes of sales of beer on the Belgian market (December 1991); monthly exchanges on volumes for pils and non-alcoholics (as from early 1992). As from October 1992 until November 1999: monthly exchanges of information on all segments (volumes).»

([175]) Cfr. la lettera, e i relativi allegati 1-30, di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7873-7879, 7889-8064).

([176]) Cfr. anche il punto 129 della comunicazione degli addebiti.

([177]) Cfr. anche il punto 130 della comunicazione degli addebiti.

([178]) Cfr. la lettera, e il relativo allegato 31, di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7879, 8065-8067).

([179]) Accertamento presso CBB, documento ROK18 (doc. 37614 01275-01283).

([180]) Accertamento presso CBB, cfr. il documento ROK16 (doc. 37614 01268-01272); cfr. l'allegato 32 alla lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 8069-8072).

([181]) Cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7879).

(131) Il gruppo di lavoro «Visione 2000» segue il progetto e si riunisce a tale scopo il 17 gennaio ([182]), 22 febbraio ([183]), 24 maggio ([184]) e 25 agosto 1994 ([185]).

(132) Nel verbale del consiglio d'amministrazione della CBB, datato 21 settembre 1994, alla sezione intitolata «Visione 2000» si legge: «Il presidente rammenta che nel contesto dell'apertura delle frontiere e in considerazione dell'incremento delle importazioni, il consiglio ha deliberato d'incaricare Arthur D. Little di elaborare una relazione sulla struttura dei prezzi in Belgio e nei paesi limitrofi (...)» ([186]). Il 26 ottobre 1994, la relazione di Arthur D. Little viene esaminata in seno al consiglio d'amministrazione della CBB ([187]).

(133) Da diversi documenti si evince che, nel contesto dei loro contatti bilaterali, Interbrew e Alken-Maes hanno seguito una linea comune ed erano consapevoli dei vantaggi connessi al lancio di determinate iniziative nell'ambito della CBB. In un documento interno di Interbrew contenente il resoconto dell'incontro con Alken-Maes il 29 agosto 1994 si afferma ([188]):

> «(...) 3. Abbiamo convenuto che la discussione nel quadro della CBB del progetto Horeca 2000 di Arthur D. Little possa offrire la sede appropriata per studiare le modalità e gli strumenti per ridurre i costi dell'attività nel settore dei pubblici esercizi (...).» ([189])

(134) Anche in diversi altri documenti, segnatamente quelli relativi agli accordi tra Interbrew e Alken-Maes, si accenna alle possibilità di entrambe i produttori di realizzare parte dei loro obiettivi comuni e dei loro accordi attraverso la CBB ([190]).

(135) I risultati finali dello studio intitolato «Scenario 2000» sono stati presentati alla CBB da Arthur D. Little in data 22 novembre 1994 ([191]).

(136) Il 12 dicembre 1994, il gruppo di lavoro si è nuovamente riunito e ha preso quale punto di avvio delle proprie discussioni la relazione di Arthur D. Little. Tra i punti trattati è tra l'altro il ruolo dei diversi soggetti della catena di distribuzione e i relativi compensi/struttura tariffaria, nonché gli investimenti in materiale promozionale per i punti di vendita del settore horeca, che dovrebbero basarsi sulle vendite della birra in fusti ([192]).

(137) Il gruppo di lavoro «Visione 2000» si è riunito il 17 ([193]) e il 31 gennaio 1995. Durante quest'ultima riunione sono stati istituiti diversi sottogruppi chiamati ad occuparsi di sei problematiche concrete, tra cui ([194]):

> «(...) 4. Investimenti in articoli pubblicitari: (bicchieri e sottobicchieri)
>
> (presidente: [il direttore del settore horeca di Alken-Maes])
>
> Obiettivo:
>
> — evitare la concorrenza in questo campo
>
> — armonizzazione
>
> 5. Gestione delle tariffe franco/ex deposito/ fabbrica:
>
> (presidente: [il direttore generale di Alken-Maes])
>
> Obiettivo:
>
> — situazione nei paesi limitrofi
>
> — "messa a punto" dei compensi logistici
>
> — fissazione delle norme per i trasportatori

([182]) Accertamento presso CBB, cfr il documento ROK15 (doc. 37614 01266-01267).
([183]) Accertamento presso CBB, cfr. i documenti ROK13 (doc. 37614 01255) e ROK14 (doc. 37614 01256-01265).
([184]) Accertamento presso CBB, cfr. il documento ROK12 (doc. 37614 01230-01254).
([185]) Accertamento presso CBB, cfr. il documento ROK10 (doc. 37614 01222-01224).
([186]) Cfr. l'allegato 12 alla risposta della CCB, in data 24 dicembre 1999, alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02226).
([187]) Cfr. l'allegato 12 della risposta della CBB, in data 24 dicembre 1999, alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02222).
([188]) Cfr. l'allegato II alla risposta di Interbrew in data 23 dicembre 1999 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02014), cfr. anche il considerando 58.
([189]) Nel testo originale: «(...) 3. We agreed that discussion in the CBB on the Arthur D. Little Horeca 2000 project can be a good forum to study ways and means to reduce the cost of doing business in Horeca (...)».
([190]) Cfr. gli allegati B5, B9 e B11 alla risposta di Interbrew in data 23 dicembre 1999 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02041-02043, 02062-02063, 02066), cfr. anche i considerando 58 e 66.
([191]) Cfr. l'allegato 36 alla lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 8363-8443).
([192]) Accertamento presso CBB, cfr. il documento ROK8 (doc. 37614 01214-01216); accertamento presso Interbrew, cfr. il documento MV11 (doc. 37614 8802-8804).
([193]) Cfr. l'allegato15 alla risposta della CBB, in datata 24 dicembre 1999, alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 02493).
([194]) Accertamento presso CBB, cfr. il documento ROK7 (doc. 37614 01211-01213; cfr. la lettera Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7880); cfr. anche il punto 139 della comunicazione degli addebiti.

6. Investimenti nei punti di vendita:

(presidenti: [direttore commerciale del settore horeca Belgio di Interbrew e direttore del settore horeca di Alken-Maes])

Obiettivo:

— raccomandazioni concrete

— problemi e possibilità» ([195]).

(138) Il 25 gennaio è stato inviato (ai membri) un documento più generale, intitolato «Visione», da discutersi nella riunione del 15 febbraio. Tra gli obiettivi indicati del gruppo di lavoro figurano ([196]):

«La fissazione del ruolo di ciascun anello della catena di distribuzione:

stabilire un quadro che preveda per ogni partecipante un equo compenso, commisurato all'effettiva funzione svolta (...)» ([197]).

(139) Il 16 febbraio 1995 — subito dopo la riunione del gruppo di lavoro di cui al considerando 138, tenutasi il 15 febbraio 1995 — nell'ambito del sottogruppo 5, presieduto dal direttore generale di Alken-Maes, si invia a Interbrew, Alken-Maes, Haacht, Palm, Silly e Moortgat un questionario sulla situazione logistica delle aziende produttrici di birra ([198]).

(140) Il sottogruppo 6, «Investimenti nei punti di vendita», riprende lo studio avviato precedentemente dal gruppo di lavoro «Struttura dei prezzi», al fine dell'armonizzazione del livello di investimenti nel settore dei pubblici esercizi. A tale scopo viene contattato il consulente Opdebeeck ([199]).

(141) Il 30 marzo 1995 si è svolta la successiva riunione del gruppo di lavoro «Visione 2000». Dalle relazioni dei sottogruppi emerge tra l'altro che i piani del sottogruppo 4 («Investimenti in articoli pubblicitari») stanno diventando più concreti e che i lavori del sottogruppo 5 sono stati temporaneamente sospesi per concedere ai membri una pausa di riflessione ([200]).

(142) Lo stato dei lavori in seno al gruppo «Visione 2000» è discusso in un incontro in data 18 aprile 1995, cui partecipano, per Interbrew, il direttore generale per il Belgio e il direttore commerciale del settore horeca per il Belgio, nonché il direttore del settore food e, per Alken-Maes, il direttore generale, il direttore del settore horeca e il direttore del settore food ([201]).

(143) Il 7 luglio 1995 si svolge un nuovo incontro del gruppo di lavoro «Visione 2000» ([202]). Durante questa riunione il gruppo di lavoro approva all'unanimità le conclusioni del sottogruppo 4 (Investimenti in articoli pubblicitari). La conclusione più importante è la necessità che i produttori si attengano di norma a un limite di 60 franchi d'investimento per ettolitro. I lavori del sottogruppo 5 (Gestione delle tariffe franco/ex deposito) sono ancora sospesi. Nell'ambito del sottogruppo 6 (Investimenti nei punti di vendita) vi è il consenso unanime circa il principio della razionalizzazione comune degli investimenti, ma vi è disaccordo sulla procedura da seguire.

(144) Una novità è rappresentata dal fatto che si consideri la possibilità di limitare la pubblicità esterna. Allo scopo, si istituisce un sottogruppo apposito presieduto dal direttore generale di Alken-Maes. Nella relazione si osserva che «le misure indicate nel presente documento potranno essere prospettate, solo a condizione che siano conformi alla legislazione belga e comunitaria» ([203]).

(145) A luglio del 1995, Alken-Maes ha ricevuto una copia della nota di presentazione, inviata alla CBB dal direttore del settore food di Interbrew, sulla nuova politica commerciale di Interbrew ([204]). Tale documento illustra l'attuale struttura dei prezzi di Interbrew e i relativi svantaggi e stabilisce la necessità di introdurre una nuova struttura tariffaria. Obiettivo della proposta è giungere ad una «concorrenza sui prezzi ad un livello più elevato». Il documento sottolinea inoltre che la premessa

([195]) Testo originale: «4. Investissements dans les articles publicitaires: (verres et sous-bocs), (Président: [...]), But: *éviter la concurrence dans ce domaine, *harmonisation, 5. Gestion de la tarification franco/enlèvement, (Président: Mr [...]), But: *situation dans les pays limitrophes et possibilité d'harmonisation, * "mise au point" des indemnités logistiques, *fixation des normes pour transporteurs, 6. Investissements dans des points de vente: (Présidents: [...] et [...]), But: *recommandations concrètes, *problèmes et opportunités)».

([196]) Cfr. l'allegato 15 della risposta di CBB alla richiesta d'informazioni del 24 dicembre 1999 (doc. 37614 02493-02513).

([197]) Testo originale: «Établir le rôle de chaque maillon de la chaîne de distribution, Établir un cadre qui rémunérera correctement chaque partenaire en fonction du rôle effectif qu'il joue (...)».

([198]) Cfr. gli allegati 14 e 15 della risposta CBB alla richiesta d'informazioni del 24 dicembre 1999 (doc. 37614 02490-02513), cfr. la lettera, e il relativo allegato 38, di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614, 7880, 8444-8493); cfr. anche il punto 140 della comunicazione degli addebiti.

([199]) Cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7880).

([200]) Accertamento presso CBB, cfr. il documento ROK6 (doc. 37614 01208-01210).

([201]) Cfr. l'allegato B19 alla risposta di Interbrew in data 23 dicembre 1999 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 02093), cfr. anche il considerando 73; cfr. anche il punto 143 della comunicazione degli addebiti.

([202]) Accertamento presso CBB, cfr. il documento ROK5 (doc. 37614 01200-01207).

([203]) Testo originale: «Les mesures reprises dans ce document ne pourront être envisagées que sous réserve de leur conformité à la législation belge et européenne.»; cfr. anche il punto 144 della comunicazione degli addebiti.

([204]) Accertamento presso Alken-Maes, cfr. il documento MV12 (doc. 37614 0460-00471); cfr. la lettera di Alken-Maes del 7 marzo 2000 (doc. 37614 7881); cfr. anche il punto 145 della comunicazione degli addebiti.

essenziale per il successo è che «tutti i fornitori di birra in Belgio operino nello stesso modo (CBB)».

(146) Secondo una dichiarazione dell'allora direttore del settore food di Interbrew, il documento citato al punto 145 risale all'8 dicembre 1994 e dopo essere stato discusso con i clienti è stato presentato anche agli aderenti della CBB. Attraverso questo canale, il documento ha funto inoltre da base per ulteriori discussioni nell'ambito (tra l'altro) delle commissioni della CBB ([205]).

(147) Nella riunione della commissione «Politica di mercato» tenutasi il 9 gennaio 1996, i membri riconfermano che la fornitura di materiale pubblicitario è fissata in base al numero di ettolitri, senza differenza tra la birra pils e le birre speciali, e che una proposta sarà pronta per la fine di febbraio ([206]). L'allora direttore commerciale per il Belgio del settore horeca di Interbrew ha dichiarato in merito ([207]):

> «(...) Si attribuiva un certo numero di punti per ettolitro o per fusto. Ciò dava diritto a ricevere del materiale pubblicitario in misura proporzionale. La questione è stata inoltre discussa in seno alla CBB. (...)».

Tale sistema era designato con la sigla «PKB» ovvero «Publicitair Krediet Bon» (buono di credito pubblicitario).

(148) Nel corso della successiva riunione, svoltasi il 12 marzo 1996, diventa chiaro che Haacht non vuole più discutere degli investimenti nei punti di vendita e dello sviluppo di un metodo uniforme di calcolo. Nella relazione della commissione si auspica il rilancio del gruppo di lavoro «Pubblicità esterna», in considerazione dei possibili guadagni d'efficienza realizzabili ([208]).

(149) Durante la riunione del 23 maggio 1996 si fa di nuovo il punto dei lavori in seno a tutti i gruppi di lavoro ([209]).

(150) Il 9 settembre 1996, si riunisce nuovamente la commissione «Politica di mercato» della CBB. Durante questa riunione si traccia un quadro dei progressi compiuti dai diversi gruppi di lavoro. Riguardo al sottogruppo «Investimenti nei punti di vendita», emerge che solo due dei sei produttori che vi hanno partecipato inizialmente sono disposti a continuare i lavori del sottogruppo. Non è noto quali fossero tali produttori. Se si considerano gli antefatti, è presumibile che si tratti di Interbrew e Alken-Maes. Ci si chiede se vi siano ancora interessati al gruppo di lavoro o se non debba essere sciolto. In merito al sottogruppo «Investimenti in materiale pubblicitario», si rileva che il progetto era già stato presentato al consiglio di amministrazione della CBB e che può essere avviato entro il 1º gennaio 1997. Il sottogruppo che si occupa della pubblicità esterna annuncia che nella successiva riunione saranno presentate proposte concrete ([210]).

(151) Nella riunione del Consiglio di amministrazione della CBB, tenutasi il 18 settembre 1996, si discutono in modo approfondito i progressi della commissione «Politica di mercato» ([211]).

(152) Nella riunione del 14 novembre 1996, la commissione «Politica di mercato» discute nuovamente i progressi dei diversi gruppi di lavoro ([212]).

(153) Nel corso della riunione della commissione tenutasi il 5 febbraio 1997 si esaminano tra l'altro le proposte relative agli investimenti nella pubblicità esterna, al fine di giungere delle norme comuni ([213]).

(154) Il 13 maggio 1997, si svolge l'ultima riunione, documentata, della commissione «Politica di mercato». Nel corso di tale riunione si comunica che è stata presa una decisione in merito agli investimenti in materiale pubblicitario, che il 1º luglio 1997 Alken-Maes invierà una lettera ai proprietari di bar e che anche gli altri produttori faranno altrettanto. Secondo i partecipanti, in futuro non occorrerà più iscrivere questo punto all'ordine del giorno.

(155) In merito alle problematiche trattate dai gruppi di lavoro che si occupano degli investimenti relativi ai punti di vendita e alla pubblicità esterna, si prende atto dell'impossibilità di raggiungere una posizione unanime ([214]).

4.6. **Incontri relativi al marchio privato** ([215])

(156) Sintesi

Vi sono state diverse riunioni in cui è stata esaminata fra l'altro la situazione del mercato della birra venduta con marchio privato in Belgio e in cui vi è stato uno scambio d'informazioni al riguardo. Nessuno dei partecipanti

([205]) Cfr. l'allegato 11 alla lettera di Interbrew del 2 febbraio 2000 (doc. 37614 7449); cfr. anche il punto 145 della comunicazione degli addebiti.

([206]) Accertamento presso CBB, cfr. il documento CD2 (doc. 37614 01126-01127).

([207]) Cfr. l'allegato I.3 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02608); cfr. anche il punto 146 della comunicazione degli addebiti.

([208]) Accertamento presso CBB, cfr i documenti CD1 e CD3 (doc. 37614 01125, 01128-01135).

([209]) Accertamento presso CBB, cfr. i documenti WJ3 (doc. 37614 01076-01077) e CD4 (doc. 37614 01136-01141).

([210]) Accertamento presso CBB, cfr. i documenti WJ1, WJ2 (doc. 37614 1074-1077) e CD7 (doc. 37614 01151-01155).

([211]) Accertamento presso CBB, cfr. il documento WJ1 (doc. 37614 01071-01073).

([212]) Accertamento presso CBB, cfr. il documento WJ9 (doc. 37614 01089-01090).

([213]) Accertamento presso CBB, cfr. il documento CD8 (doc. 37614 01156-01161).

([214]) Accertamento presso CBB, cfr. i documenti WJ6 (doc. 37614 01082-01084), CD 9 e CD 10 (doc. 37614 01162-01168).

([215]) Questi incontri sono compresi nell'analisi nella misura in cui riguardano le forniture di birra a marchio privato nel mercato belga.

nega l'esistenza degli incontri. Vi sono invece delle discrepanze per quanto riguarda le date, che non possono quindi essere stabilite con assoluta certezza. Non è inoltre certo quanti siano stati esattamente gli incontri, non meno di quattro ad ogni modo ([216]).

Data	Partecipanti	Luogo
Autunno/ inverno 1997 (probabilmente il 9 ottobre 1997)	Interbrew — direttore settore food Alken-Maes — direttore settore food Haacht — direttore del marketing e del settore food Martens — managing director	Holiday Inn, Diegem (B)
Primavera 1998	Interbrew — direttore settore food Alken-Maes — direttore food Haacht — direttore del marketing e del settore food Martens — managing director	Elewijt Business Center, Zemst (B)
Tarda primavera 1998 (probabilmente il 15 giugno 1998)	Interbrew — direttore settore food Alken-Maes — direttore del settore food Haacht — direttore del marketing e del settore food Martens — managing director Delegati di due produttori dei Paesi Bassi ([217])	Novotel, Breda (NL)
Estate 1998 (probabilmente 7 luglio 1998)	Interbrew — direttore settore food Alken-Maes — direttore commerciale Haacht — direttore del marketing e del settore food Martens — «managing director» Delegati di due produttori dei Paesi Bassi	Novotel, Breda (NL)

([216]) Cfr. l'allegato I.5 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02615-02618), cfr. gli allegati 12 e 13 alla lettera di Interbrew del 2 febbraio 2000 (doc. 37614 7450-7456), cfr. le risposte di: Alken-Maes, in data 5 aprile 2000 (doc. 37614 8920-8934), Haacht, in data 5 aprile 2000 (doc. 37614 8951-8952) e Martens, in data 6 aprile 2000 (doc. 37614 8953-8954); cfr. anche il punto 154 della comunicazione degli addebiti.

([217]) Per ragioni di riservatezza i nomi di questi due produttori olandesi e dei loro delegati non sono menzionati nella presente decisione.

(157) L'allora direttore del settore food di Interbrew, divenuto nel frattempo direttore generale per il Belgio, che all'epoca aveva partecipato alle riunioni, ha dichiarato quanto segue in merito ai suddetti incontri ([218]):

> «Vi sono state inoltre delle riunioni tra i produttori di birra a marchio privato, su iniziativa di [il direttore generale per il Belgio di Interbrew] e [il direttore generale di Alken-Maes].»

> «La prima riunione si è svolta all'Holiday Inn di Diegem, il 9 ottobre 1997, su indicazione di [il direttore generale per il Belgio di Interbrew]. (...) Obiettivo delle riunioni era fare il punto della situazione nel mercato della birra a marchio privato in Belgio. I dati comunicati erano i seguenti (esempio) [*NB* segue tabella fittizia con le seguenti colonne]: prodotto, quantità, cliente, tipologia del contratto, produttore, prezzo. Non sono sicuro se i dati dell'ultima colonna siano stati realmente scambiati, era comunque nelle intenzioni. L'obiettivo era, nel caso di nuova richiesta di prezzo, di non scatenare una guerra di prezzi tra i 4 produttori precedentemente citati. Il produttore che aveva il contratto proponeva il proprio prezzo e gli altri facevano offerte più elevate. (...) Considerando che la consultazione fu interrotta, non vi sono stati casi di manipolazioni, salvo un unico caso, in cui per un contratto con Aldi Interbrew non ha presentato un'offerta. Il contratto era in mano ad un altro produttore, secondo quanto mi ricordo penso Martens».

> «Su richiesta di [il managing director di Martens], che ha dei volumi anche nei Paesi Bassi, si è organizzato un incontro tra 4 produttori belgi e 2 produttori olandesi, (...). [il managing director di Martens] era disposto a continuare le discussioni in Belgio solo a patto che si facesse altrettanto per gli altri mercati in cui Martens forniva birra a marchio privato, ossia Paesi Bassi e Germania. Interbrew Belgium ha funto da intermediario al riguardo (...).»

> «L'intera questione fu abbandonata, perché i partecipanti la giudicavano troppo pericolosa.»

(158) Sia Alken-Maes, che Haacht e Martens hanno riferito che gli incontri erano stati convocati per discutere il compenso per la cernita dei vuoti (ossia il compenso concesso nel settore alimentare per la cernita dei vuoti

([218]) Cfr. l'allegato I.5 alla lettera di Interbrew del 14 gennaio 2000 (doc. 37614 02615-02618) e gli allegati 12 e 13 alla lettera di Interbrew del 2 febbraio 2000 (doc. 37614 7450-7456); cfr. anche il punto 155 della comunicazione degli addebiti.

delle casse di birra), nonché, secondo Haacht, la crescente importanza della birra a marchio privato e l'atteggiamento dominante della grande distribuzione ([219]).

(159) Haacht ha dichiarato ([220]):

«la differenza di prezzo tra i marchi superiori (A) e i marchi privati continuava ad aumentare (...) e divenne imperativo avere un maggiore scambio di vedute in merito a tale sviluppo con alcuni produttori del Benelux».

Riguardo agli incontri nei Paesi Bassi:

«(...) non operavamo nel mercato olandese e non eravamo quindi veramente interessati».

«Vi è stato uno scambio d'informazioni circa i clienti, gli imballaggi e i volumi. (...) la conclusione emersa dalle riunioni di assumere una posizione più risoluta sui prezzi già bassi indicati, non ha tuttavia avuto seguito, visto che la spirale in discesa dei prezzi non è stata arrestata.»

(160) Secondo quanto dichiarato da Alken-Maes ([221]) «Ciascun partecipante ha preso individualmente nota dei volumi, del tipo di prodotti e dei produttori. Riguardo al mercato olandese, qualsiasi scambio d'informazioni è stato respinto.» A proposito dell'ultima di queste quattro riunioni: «Si è parlato dell'evoluzione del mercato della birra a marchio privato venduta dalle catene di grandi magazzini. Personalmente [*NB* il direttore commerciale di Alken-Maes ([222])] ricordo di questo incontro che tra le diverse aziende regnava una grande diffidenza. La mia conclusione personale era che anche quest'incontro era stato inutile.»

(161) Interbrew ha ammesso ([223]) di aver aderito ad un «accordo sul livello dei prezzi e sulla ripartizione del mercato della birra a marchio privato (1997-1998)» ([224]).

([219]) Cfr. la nota 216.
([220]) Cfr. la nota 216.
([221]) Cfr. gli allegati 3 e 4 alla risposta di Alken-Maes del 5 aprile 2000 alla richiesta d'informazioni (doc. 37614 8930-8934).
([222]) Cfr. anche punto 158 della comunicazione degli addebiti.
([223]) Cfr. la lettera di Interbrew del 29 febbraio 2000 (doc. 37614 7697).
([224]) Testo originale: «Agreement on price level and market sharing in the private label market (1997-1998)».

5. OSSERVAZIONI SCRITTE DELLE PARTI IN MERITO ALLA COMUNICAZIONE DEGLI ADDEBITI

5.1. Danone e Alken-Maes

(162) Nella risposta scritta alla comunicazione degli addebiti Danone ha fra l'altro formulato le seguenti osservazioni. Alken-Maes ha dichiarato di condividere il punto di vista di Danone.

5.1.1. *Gli accordi bilaterali fra Interbrew e Alken-Maes*

(163) Il presunto collegamento con il mercato francese

Danone indica in primo luogo che la Commissione parte dall'ipotesi di una sua minaccia nei confronti di Interbrew senza che dal fascicolo emerga che nel periodo considerato sia stata svolta un'indagine in merito alla situazione. Ciò recherebbe pregiudizio al diritto di difesa di Danone.

(164) A tale proposito Danone nega in ogni caso di aver preteso da Interbrew, nel 1994, che essa trasferisse 500 000 hl di birra ad Alken-Maes, minacciandola altrimenti di ostacolarla sul mercato francese (cfr. il considerando 53). Danone osserva che questa accusa è basata esclusivamente su dichiarazioni formulate nel 2000 da collaboratori di Interbrew (cfr. il considerando 54). Da nessuno dei documenti del 1994 risulterebbe una tale richiesta né una tale minaccia. Il valore probatorio del documento di Heineken che confermerebbe tale richiesta è considerato inoltre da Danone come dubbio (cfr. il considerando 55), dato che né l'autore né il contesto di detto documento sono chiari.

(165) Che non sia stata fatta alcuna minaccia risulta secondo Danone anche dal fatto che Kronenburg non era in grado di estromettere Interbrew dal mercato. Le birre speciali di Interbrew, in particolare la Leffe e la Hoegaarden, erano inoltre molto importanti in Francia. Danone afferma di aver esercitato delle pressioni su Alken-Maes nel 1994 ai fini della conduzione di una politica commerciale aggressiva in Belgio (cfr. il considerando 58), cosa che dimostra, secondo Danone, che lei stessa operava secondo modalità concorrenziali. Danone indica poi che Interbrew aveva interesse a mantenere la sua posizione dominante sul mercato belga (cfr. in appresso il considerando 167).

(166) Danone spiega che durante la riunione dell'11 maggio 1994 un suo rappresentante ha chiesto a Interbrew di smettere di abusare della sua posizione in Belgio (cfr. in appresso il considerando 167), altrimenti in Francia sarebbe stata assunta una posizione più dura nei suoi confronti. Con questo si alludeva alle importazioni parallele dalla Francia in Belgio e ad un'applicazione rigorosa dei contratti di distribuzione francesi (all'epoca, secondo Danone, le birre speciali di Interbrew erano tollerate nei pubblici esercizi che avevano un contratto di esclusiva con Kronenbourg). La quantità di 500 000 hl di birra è stata menzionata da Alken-Maes durante una riunione con Interbrew tenutasi a seguito della politica aggressiva condotta da Alken-Maes. Tale cifra si riferiva alla quantità supplementare di cui Alken-Maes aveva bisogno per essere redditizia, e non è stato chiesto a Interbrew di trasferire questa quantità ad Alken-Maes. Secondo Danone è stata Interbrew, durante la riunione dell'11 maggio 1994, a voler discutere con lei sul rafforzamento della sua posizione sul mercato francese, e a voler quindi stabilire un collegamento fra il mercato belga e quello francese. Interbrew voleva rafforzare la sua posizione in Francia rilevando, totalmente o solo in parte, la divisione Birra di Danone, e assicurando una buona distribuzione delle sue birre speciali. Per Danone, la riunione dell'11 maggio 1994 aveva il solo scopo di presentare il nuovo direttore generale della divisione Birra.

(167) La mancata presa in considerazione dell'abuso di posizione dominante di Interbrew sul mercato belga

In secondo luogo, secondo Danone, va tenuto conto della posizione dominante di Interbrew sul mercato belga. Danone indica che Interbrew non solo detiene in Belgio una quota di mercato del 56 %, ma dispone anche dei marchi di birra più noti: in sei degli otto segmenti del mercato della birra, il marchio più venduto è un marchio di Interbrew. Dal 1990 Interbrew ha inoltre rafforzato la sua posizione sul mercato horeca rilevando dei distributori di birra, con la conseguenza che molti produttori di birra dipendono ora da questa impresa per la distribuzione dei loro prodotti sul mercato horeca. Danone sottolinea anche in questo contesto l'espansione internazionale di Interbrew dall'inizio degli anni novanta, che ha reso questa impresa il maggiore produttore di birra europeo e il secondo a livello mondiale. Secondo Danone questa espansione internazionale è finanziata grazie alla forte posizione di Interbrew sul mercato belga. Essendo importante per Interbrew mantenere tale posizione, essa avrebbe, secondo Danone, preso l'iniziativa di avviare discussioni con Alken-Maes in seguito all'aggressiva politica dei prezzi praticata da quest'ultima dal 1992.

(168) Data la sua posizione dominante Interbrew poteva fra l'altro decidere quale nuova struttura tariffaria dovesse adottare il settore. Così, secondo Danone, la struttura tariffaria auspicata da Alken-Maes è stata rifiutata da Interbrew, e Alken-Maes non ha avuto altra scelta se non quella di basarsi sul sistema tariffario di Interbrew. Interbrew ha in seguito deciso unilateralmente di introdurre la sua nuova struttura tariffaria a partire dal 1º gennaio 1997, imponendo così, secondo Danone, la sua scelta ad Alken-Maes.

(169) Danone sostiene che nel corso del periodo interessato Interbrew ha effettivamente abusato della sua posizione dominante. Danone aggiunge che, benché la Commissione riconosca che Interbrew ha commesso un tale abuso — essa ha difatti avviato un'indagine in proposito —, questo aspetto non è preso in considerazione nella comunicazione degli addebiti. Danone ritiene ciò ingiustificato, dato che tale abuso spiegherebbe le relazioni fra Interbrew e i suoi concorrenti, fra cui Alken-Maes, nel periodo in oggetto. A torto quindi la Commissione ha preso in considerazione le presunte pressioni che Alken-Maes e Danone avrebbero esercitato su Interbrew ai fini di un adeguamento del comportamento sul mercato belga.

(170) Secondo Danone l'abuso commesso da Interbrew consisteva tra l'altro nel cercare di convincere i bar che avevano un contratto d'esclusiva con Alken-Maes a recedere da tale contratto offrendo loro la birra sotto costo. Durante la riunione del 24 novembre 1994 (cfr. il considerando 68) Alken-Maes ha chiesto a Interbrew di porre fine alle pratiche abusive e, in tale contesto, le due imprese si sono accordate a rispettare reciprocamente i pubblici esercizi ad esse vincolati. Alken-Maes ha nuovamente chiesto a Interbrew di porre fine alle sue pratiche abusive con lettera del 30 gennaio 1995 (cfr. il considerando 72).

(171) La regolamentazione dei prezzi in Belgio

In terzo luogo Danone dichiara che va tenuto conto della regolamentazione in base alla quale le imprese interessate dovevano chiedere un'autorizzazione per eventuali aumenti dei prezzi. I produttori erano così obbligati a concertarsi sui prezzi di certe birre e a giustificare in maniera dettagliata la loro struttura dei costi. Erano così reciprocamente informati delle loro strutture dei costi e della loro politiche tariffarie, in merito alle quali si consultavano in tutta legittimità.

(172) La riunione con la federazione dei distributori di birra del 28 gennaio 1993 ha avuto luogo in questo contesto, e le parti non si rendevano quindi conto di commettere una violazione delle regole di concorrenza. All'epoca difatti lo Stato controllava ancora i prezzi, e i produttori di birra aspettavano inoltre la reazione del ministro degli Affari economici a una richiesta di aumento dei prezzi presentata dalla CBB. Per l'esistenza del sistema di regolamentazione dei prezzi, Danone e Alken-Maes non si rendevano inoltre conto del carattere illegale dello scambio di informazioni fra Interbrew e Alken-Maes.

(173) Il ruolo costante di iniziatrice di Interbrew

Danone indica inoltre che è stata Interbrew a prendere l'iniziativa dei diversi colloqui e accordi con Alken-Maes. Nel novembre 1993 Interbrew ha preso l'iniziativa di aumentare i prezzi nel settore alimentare, e per questo ha fatto appello secondo Danone all'aiuto di Alken-Maes (cfr. il considerando 167). Su iniziativa di Interbrew sarebbe stata organizzata anche la riunione dell'11 maggio 1994 (cfr. il considerando 166). La stessa impresa avrebbe inoltre preso l'iniziativa nel 1995 di avviari i colloqui con Alken-Maes sulla nuova struttura tariffaria ([225]). Danone sostiene inoltre che è stata Interbrew a prendere l'iniziativa in merito allo scambio di informazioni ([226]).

(174) Assenza di accordi sui prezzi o su una ripartizione del mercato

Danone nega infine che dal 1993 al 1998 siano stati conclusi accordi sui prezzi e su una ripartizione del mercato fra Alken-Maes e Interbrew. È vero che Alken-Maes e Interbrew, nel 1993 e nel 1994, hanno discusso sul freno da porre al calo dei prezzi nel settore alimentare, ma nel contesto della regolamentazione dei prezzi ciò non può essere visto, secondo Danone, come un accordo bilaterale sui prezzi. Gli altri colloqui tenutisi nel 1993 non riguardavano, secondo Danone, i prezzi, ma la limitazione degli investimenti commerciali nel settore horeca. Danone dichiara che durante la riunione del 9 novembre 1994 le parti non hanno concluso alcun accordo sui prezzi (cfr. il considerando 66), ma hanno semplicemente constatato che i distributori non potevano vendere ai consumatori a meno di 275 BEF le cassette di Jupiler, Stella e Maes senza subire una perdita. Danone riconosce tuttavia che dall'ottobre del 1994 Interbrew e Alken-Maes si sono concertate sui sistemi di distribuzione, e più in particolare su quello riguardante il settore horeca, in Belgio. Danone riconosce altresì che nel 1994 è stato concluso un patto di non aggressione per il settore horeca, e che nello stesso anno Interbrew e Alken-Maes hanno avuto dei contatti sulla limitazione degli investimenti nel settore horeca e nel campo della pubblicità esterna. È in quel periodo, secondo Danone, che sono pure cominciate le discussioni sulla struttura tariffaria per il settore horeca. Tutti questi colloqui non hanno però avuto come oggetto o come effetto la fissazione del livello dei prezzi. Nel 1995, secondo Danone, i colloqui hanno riguardato unicamente la nuova struttura tariffaria e non i prezzi o la ripartizione del mercato. Le discussioni sulla struttura tariffaria hanno avuto fine, secondo Danone, nel luglio 1996, dopo che Interbrew ha deciso unilateralmente di introdurre la sua nuova struttura tariffaria a partire dal 1º gennaio 1997. Gli elementi di prova della Commissione riguardo al periodo che parte dal luglio 1996 non dimostrano, sempre secondo Danone, che le pratiche contestate siano continuate (cfr. i considerando da 91 a 105).

5.1.2. *Riunioni nell'ambito della CBB*

(175) Danone sostiene che le decisioni politiche adottate nell'ambito della CBB fossero guidate da Interbrew. Gli argomenti discussi in seno alla CBB erano le principali preoccupazioni di Interbrew all'epoca: le importazioni parallele, la nuova struttura tariffaria e la riduzione degli investimenti nel settore horeca. Quest'ultimo punto interessava anche Alken-Maes. Danone osserva inoltre, che all'epoca alcune importanti cariche nei gruppi di lavoro della CBB erano occupate da collaboratori di Interbrew, e che il presidente del consiglio d'amministrazione di Interbrew era in quel periodo il presidente della CBB.

5.1.3. *Riunioni sul marchio privato*

(176) Danone sottolinea che le parti hanno deciso di scambiarsi i dati relativi alle quantità per poter reagire in questo modo alla richiesta della FEDIS, che esigeva che i produttori di birra pagassero, per le birre di marca, un compenso a cassetta per la cernita dei vuoti (considerando 81), La FEDIS non chiedeva questo compenso di cernita per le birre a marchio privato, e sosteneva che, visto il volume limitato rappresentato da questo tipo di prodotti, non esisteva alcun rischio di «free-riding». Dato che secondo le parti tale volume era maggiore di quanto sostenuto dalla FEDIS, e poiché non esistevano statistiche affidabili in proposito, esse hanno deciso di scambiarsi i dati sui volumi e sui prezzi. Lo scambio di informazioni relative ai prezzi può avere comportato un arresto del calo dei prezzi.

(177) Secondo Danone non vi è stato alcun patto formale di non aggressione. E se anche un tale patto implicito fosse esistito, non avrebbe avuto, sempre secondo Danone, alcun effetto. Non si aveva inoltre una visione completa

([225]) Danone rimanda fra l'altro, a questo proposito, alla nota del 12 luglio 1995 del direttore generale di Interbrew per il Belgio (cfr. il punto 78).

([226]) Danone rimanda fra l'altro, a questo proposito, alle dichiarazioni dei collaboratori di Interbrew (cfr. il considerando 113).

del mercato dei prodotti a marchio privato, poiché i produttori stranieri hanno rifiutato di collaborare.

(178) Danone indica inoltre a tale proposito l'importante ruolo svolto da Interbrew in queste scambi di vedute. Interbrew era ad esempio pronta a pagare un compenso di [...] BEF per la cernita, cosa che poneva gli altri produttori di birra in una posizione insostenibile sul piano finanziario.

5.1.4. *Sanzioni*

(179) Per quanto riguarda le possibili sanzioni, Danone dichiara che, al momento dell'infrazione, essa formava una sola entità economica con Alken-Maes. Danone non nega di aver partecipato a determinate riunioni concernenti il mercato belga, e di essere stata al corrente, in quanto società madre di Alken-Maes, di alcuni fatti di cui tale impresa viene accusata. Ciò implica secondo Danone che, data la prassi decisionale della Commissione e la giurisprudenza della Corte di giustizia, la Commissione può infliggere una sola sanzione, o ad Alken-Maes, oppure ad Alken-Maes e a Danone congiuntamente.

(180) Danone menziona inoltre, riferendosi alla prassi decisionale della Commissione e alla giurisprudenza della Corte di giustizia, l'esistenza delle circostanze attenuanti descritte in appresso.

(181) In primo luogo, Alken-Maes, con il consenso di Danone, ha collaborato all'indagine, ha riconosciuto i fatti e ha posto immediatamente fine allo scambio di informazioni con Interbrew.

(182) In secondo luogo i colloqui non hanno avuto alcun effetto sulle quote di mercato, sui prezzi al consumo e sulle modalità di stipulazione di contratti con nuovi pubblici esercizi, e non è stato dimostrato che sia stata praticata una ripartizione di certi clienti. Le discussioni sulla struttura tariffaria e sulla politica di promozione sono state messe in pratica solo in misura molto limitata. Le riunioni sul marchio privato non hanno dato inoltre alcun risultato. Secondo Danone, inoltre, dalle statistiche delle vendite e dalle indagini sul mercato relative al periodo 1993-1998 risulta che i colloqui fra Interbrew e Alken-Maes non hanno avuto conseguenze sulle loro quote di mercato e sui prezzi.

(183) In terzo luogo, le discussioni hanno avuto un impatto geografico limitato, più precisamente solo in Belgio. Non vi è stata esclusione della concorrenza estera.

(184) In quarto luogo, va tenuto conto della regolamentazione dei prezzi in vigore in Belgio fino al 1º maggio 1993. Danone rimanda a tale riguardo alla decisione della Commissione del 9 dicembre 1998 (Traghetti greci).

(185) In quinto luogo viene menzionata la situazione di crisi in cui si sono sviluppate le pratiche in oggetto: calo della domanda, sovracapacità e pressioni esercitate dai distributori del settore alimentare. Nell'intero periodo cui si riferisce la comunicazione degli addebiti, Alken-Maes non è ha avuto utili e secondo Danone non ha quindi tratto alcun vantaggio dalle consultazioni con Interbrew.

(186) Secondo Danone va infine tenuto conto del fatto che Interbrew occupava una posizione dominante sul mercato e che Alken-Maes ha cercato di convincerla a porre fine alle pratiche abusive. Alken-Maes dipendeva da Interbrew per la distribuzione delle sue birre e in questa situazione di debolezza finanziaria e di dipendenza è ricorsa alla concertazione con Interbrew per evitare di essere annientata.

5.2. **Interbrew**

(187) La risposta di Interbrew alla comunicazione degli addebiti verte principalmente sulle possibili sanzioni. Interbrew indica le circostanze attenuanti esposte nei seguenti punti.

(188) L'impresa afferma che dal fascicolo risulta che non aveva inizialmente l'intenzione di partecipare a un cartello. Sotto la pressione di Danone, che minacciava di annientarla in Francia se non avesse cooperato con Alken-Maes, si è vista tuttavia obbligata a collaborare con quest'ultima impresa. A tale proposito Interbrew indica che all'epoca deteneva una quota dell' [...] sul mercato francese, che era dominato da Danone e Heineken rispettivamente con quote del [...] e del [...]. Secondo Interbrew l'iniziativa è venuta in primo luogo da Danone, che faceva leva sulla sua debole posizione sul mercato francese. In quel periodo hanno inoltre avuto luogo ripetuti colloqui fra Interbrew e Danone sulla possibilità di rilevare (parzialmente) le attività birrarie di quest'ultima. Interbrew tendeva quindi a risparmiare Alken-Maes per creare una buona disposizione («goodwill») da parte di Danone.

(189) Secondo Interbrew, gli accordi hanno avuto un'incidenza solo limitata sul mercato belga, nonostante il fatto che i colloqui fra Danone, Alken-Maes e Interbrew fossero condotti a livelli elevati. Interbrew indica che le imprese interessate hanno applicato gli accordi solo in parte o non li hanno applicati affatto, e che le consultazioni

nell'ambito della CBB hanno dato scarsi risultati. Le riunioni relative al marchio privato sono rimaste limitate, secondo Interbrew, allo scambio di informazioni fra le parti interessate e non hanno portato a un'applicazione effettiva dei risultati dei colloqui.

(190) Interbrew non contesta la durata accertata delle infrazioni, ossia cinque anni e un giorno per il cartello bilaterale e nove mesi per il cartello relativo ai marchi privati.

(191) Interbrew invoca inoltre il beneficio della comunicazione della Commissione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende nei casi d'intesa fra imprese ([227]), e auspica di poter fruire di un'importante riduzione dell'ammontare dell'ammenda, prevista nella sezione C della predetta comunicazione, e in ogni caso di una riduzione significativa, ai sensi di quanto previsto nella sezione D. Interbrew ritiene di poter beneficiare di tali disposizioni in virtù delle circostanze esposte in appresso.

(192) In primo luogo Interbrew rileva di non contestare fondamentalmente i fatti su cui la Commissione basa le proprie accuse.

(193) In secondo luogo l'impresa, dal novembre 1999, in seguito a una richiesta formale di informazioni da parte della Commissione, ha collaborato strettamente con questa nell'ambito del presente procedimento, andando sin dall'inizio molto al di là di una semplice risposta alla richiesta di informazioni. I fatti e la documentazione forniti da Interbrew costituiscono una parte essenziale della comunicazione degli addebiti. Nel dicembre 1999 Interbrew ha anche avviato un'inchiesta interna, e ha fornito alla Commissione nuove indicazioni di pratiche restrittive della concorrenza. Interbrew ha inoltre segnalato l'esistenza del cartello relativo alle birre a marchio privato senza che la Commissione avesse informazioni in merito.

(194) In terzo luogo Interbrew era inizialmente riluttante a impegnarsi in qualsiasi forma con Alken-Maes sul mercato belga, ma si è vista costretta a cooperare con Danone e con Alken-Maes dopo essere stata minacciata da Danone di ritorsioni sul mercato francese.

(195) Infine, contrariamente a quanto indicato nella comunicazione degli addebiti, Interbrew ha posto fine a tutte le infrazioni al diritto della concorrenza e ha preso al tempo stesso misure per evitare in futuro violazioni di questo tipo.

([227]) Cfr. la nota 23.

5.3. **Haacht**

(196) Haacht non contesta i fatti concernenti il cartello relativo alle birre a marchio privato. L'impresa sottolinea tuttavia che solo le prime due discussioni hanno riguardato esclusivamente il mercato belga. Nel corso della terza riunione i produttori belgi avrebbero presentato il sistema da loro creato per le birre a marchio privato ai due produttori olandesi presenti, e durante l'ultima riunione sarebbero state scambiate solo informazioni relative al mercato olandese. Haacht riconosce tuttavia che durante tutte e quattro le riunioni ha avuto luogo uno scambio di vedute anche sui prezzi in Belgio. Haacht sottoscrive inoltre il punto di vista della Commissione secondo il quale lo scambio di informazioni e le discussioni durante le riunioni devono essere considerati come una forma di accordo sui prezzi e di ripartizione dei clienti.

(197) Haacht osserva tuttavia che, nel segmento del marchio privato, la grande distribuzione esercita già da lungo tempo una pressione al ribasso sui prezzi, e che fra il 1990 e il 2000 i prezzi della birra a marchio privato sono scesi in maniera considerevole, mentre i prezzi delle birre di marca di Haacht nello stesso periodo sono notevolmente aumentati. L'impresa indica inoltre che nel 1999 l'attività complessiva nel settore del marchio privato in Belgio assorbiva, secondo le stime, circa [...] ettolitri, il [...] % circa dei quali prodotti dalla stessa Haacht. [...].

(198) Nel determinare l'importo dell'ammenda, secondo Haacht devono essere prese in considerazione le seguenti circostanze attenuanti. In primo luogo gli accordi — perlomeno per quanto riguarda Haacht — non sono mai stati applicati. In secondo luogo i colloqui sono stati convocati su iniziativa di Interbrew e Alken-Maes, mentre Haacht vi ha solo partecipato passivamente. In terzo luogo Haacht era la sola impresa con un'attività internazionale estremamente scarsa, e aveva quindi meno esperienza delle sottigliezze del diritto europeo della concorrenza. Haacht non faceva inoltre parte di un gruppo internazionale con una vasta esperienza di diritto europeo e dotato di servizi specializzati in questo settore. Haacht dichiara infine di aver collaborato fattivamente con la Commissione fornendo di propria iniziativa tutte le informazioni richieste, e rendendo così superfluo un accertamento sul posto.

(199) Per quanto riguarda l'importo finale dell'ammenda, Haacht osserva che il fatturato da essa realizzato nel segmento del marchio privato costituisce al massimo il [...] % del suo giro d'affari totale. Non essendosi utilizzati i profitti realizzati per finanziare altre attività, secondo l'impresa non vi è alcuna ragione di calcolare un'eventuale ammenda in base al fatturato complessivo.

(200) Haacht ritiene poi di avere titolo a beneficiare di una significativa riduzione dell'ammontare dell'ammenda ai sensi della sezione D della comunicazione della Commissione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende nei casi d'intesa tra imprese ([228]), dato che con lettera del 5 aprile 2000, prima di ricevere la comunicazione degli addebiti, ha espressamente confermato che durante le riunioni era stato raggiunto un accordo sui prezzi, e dato che non contesta inoltre i fatti sui quali la Commissione basa le proprie accuse.

5.4. **Martens**

(201) Nella risposta alla comunicazione degli addebiti Martens commenta i fatti e la loro valutazione giuridica, nonché le eventuali sanzioni.

5.4.1. *I fatti e la loro valutazione giuridica*

(202) Martens dichiara di avere accolto l'invito di Interbrew ad assistere alle riunioni per interesse verso la birra a marchio privato, e per il consueto spirito di concertazione in seno alla CBB, anche in relazione a questo tipo di birra. Secondo Martens non è dimostrato che essa avesse altri scopi se non quello di essere informata sull'evoluzione del mercato e si deve quindi presumere che non perseguisse alcun obiettivo anticoncorrenziale.

(203) Martens sostiene che dalle riunioni non sono scaturiti accordi sui prezzi e/o accordi di ripartizione del mercato. A tale proposito l'impresa rimanda alle dichiarazioni dei collaboratori di Alken-Maes, Haacht e Interbrew, di cui la Commissione dispone. Martens afferma che solo la dichiarazione di Interbrew del 28 febbraio 2000 costituisce una prova esplicita dell'esistenza di accordi sui prezzi: Martens mette tuttavia in dubbio la veridicità di tale dichiarazione a causa dell'implicazione di Interbrew nel cartello Interbrew/Alken-Maes e dell'indagine della Commissione in corso su un'eventuale infrazione dell'articolo 82 del trattato CE da parte di Interbrew. Da questa stessa dichiarazione risulterebbe inoltre soltanto l'implicazione di Interbrew in tali accordi sui prezzi, ma non il coinvolgimento di Martens.

(204) Martens riconosce che, per il suo interesse nella zona meridionale dei Paesi Bassi, era propensa a un ampliamento del numero dei partecipanti alle riunioni, in particolare ai produttori olandesi.

(205) L'impresa asserisce che dalle dichiarazioni dei partecipanti alle riunioni non risulta sia stato concluso alcun accordo ai sensi dell'articolo 81 del trattato CE. Tanto meno si può parlare, secondo Martens, di pratiche concordate dato che non ricorrerebbero tutte le condizioni formulate dalla Corte di giustizia nella causa Hüls ([229]). Non vi è stata, secondo Martens, alcuna concertazione fra le imprese, né una condotta di mercato conseguente o un nesso causale fra questi due elementi. Non vi sarebbero neanche state riunioni volte a limitare la concorrenza.

(206) Martens ritiene che le riunioni in questione non abbiano portato a un cambiamento del comportamento sul mercato delle imprese interessate, dato che i prezzi hanno registrato una tendenza al ribasso anche dopo gli incontri fra i quattro produttori di birra, e dato che, anche dopo il mese di luglio 1998, Martens ha continuato a rispondere alle richieste di offerte presentate da potenziali clienti per il marchio privato. Martens considera irrilevante in tale contesto il fatto che Interbrew abbia riconosciuto di aver rinunciato a presentare un'offerta per un contratto con Aldi, poiché non è noto se Interbrew abbia mai presentato in precedenza una qualche offerta a tale gruppo, ed è inoltre improbabile che Interbrew si sia altre volte interessata ad Aldi date le stabili relazioni fra Aldi e Martens.

(207) Martens rileva inoltre che, secondo la giurisprudenza della Corte di giustizia nella causa John Deere ([230]), lo scambio di informazioni non è in sé contrario all'articolo 81 del trattato CE.

(208) Riferendosi alla decisione della Commissione relativa alla causa Zinc Producer Group ([231]), Martens sostiene altresì che la Commissione ha omesso, a torto, di dimostrare che nel caso in oggetto vi siano stati comportamenti paralleli in materia di prezzi.

(209) A causa della quota limitata da essa detenuta sul mercato rilevante, Martens non ritiene di aver potuto esercitare un'influenza sensibile sulla concorrenza. L'impresa rinvia a tale proposito alla comunicazione della Commissione relativa agli accordi di importanza minore che non sono contemplati dall'articolo 81, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità europea ([232]). Non sussistendo alcun accordo, secondo Martens le quote di mercato dei partecipanti non possono essere sommate.

([228]) Cfr. la nota 23.

([229]) Sentenza della Corte di giustizia, dell'8 luglio 1999, Hüls/Commissione, causa C-199/92, Racc. 1999, pag. I-4287.

([230]) Sentenza della Corte di giustizia, del 28 maggio 1998, John Deere Ltd/Commissione, causa C-7/95, Racc. 1998, pag. I-3111.

([231]) Decisione 84/405/CEE della Commissione, del 6 agosto 1984 (IV/30.350 — Zinc Producer Group) GU L 220 del 17.8.1984, pag. 27.

([232]) GU C 372 del 9.12.1997, pag. 13.

5.4.2. *Sanzioni*

(210) Martens chiede alla Commissione di non infliggerle alcuna ammenda in virtù dell'assenza di intenzionalità o di negligenza. L'impresa afferma di non aver deliberatamente violato le regole di concorrenza, dato che non sapeva che i colloqui potevano mirare a restrizioni in tal senso. Essa rileva inoltre che si è trattato, da parte sua, di un errore scusabile oppure commesso in buona fede, dato che le discussioni contestate hanno avuto luogo nell'ambito di riunioni della CBB.

(211) In subordine, Martens ritiene, riferendosi alla decisione della Commissione in merito al caso Fenex ([233]), di aver titolo a un'ammenda puramente simbolica, poiché la sua partecipazione alle riunioni era caratterizzata dall'inesperienza. L'impresa non aveva intenzione di violare le regole di concorrenza e poteva legittimamente confidare nel fatto che le riunioni in questione si svolgessero nell'ambito delle concertazioni della CBB.

(212) Ancora in subordine Martens ritiene di avere diritto a una riduzione dell'ammenda per le seguenti ragioni: non sono stati conclusi effettivi accordi di fissazione dei prezzi, e le riunioni non avevano lo scopo di limitare il gioco della concorrenza. Il potere economico di Martens è inoltre limitato, tale da non permetterle di alterare sensibilmente la concorrenza. L'impresa sostiene altresì di non disporre delle necessarie conoscenze giuridiche ed economiche, e di essere un operatore di modeste dimensioni e di non appartenere a una grossa entità economica. Aggiunge poi che occorre tenere conto anche del peso specifico e dell'impatto effettivo sulla concorrenza del suo comportamento illecito.

(213) Martens segnala le seguenti circostanze attenuanti. L'impresa dichiara in primo luogo di non aver svolto alcun ruolo attivo, ma di aver preso parte alle riunioni sotto la guida di Interbrew. L'infrazione non ha poi avuto alcun effetto distorsivo della concorrenza, o solo conseguenze irrilevanti, e le riunioni non hanno portato ad alcun cambiamento del comportamento sul mercato. I consumatori non hanno inoltre subito alcun danno, dato che i prezzi hanno registrato una tendenza al ribasso anche dopo le riunioni. Martens sottolinea di non aver tratto alcun vantaggio dalle riunioni, dato importante ai fini del calcolo dell'ammenda visto che la Commissione, secondo la XXI Relazione sulla politica di concorrenza, può assumere il vantaggio finanziario ottenuto come punto di partenza per il calcolo di tale sanzione. L'impresa segnala altresì la sua collaborazione nell'ambito del procedimento amministrativo: non solo ha risposto alla richiesta di informazioni della Commissione ma, dopo aver ricevuto la comunicazione degli addebiti, ha anche fornito documenti complementari. Martens ha inoltre collaborato in misura tale da accelerare la procedura. Martens afferma poi che il pagamento di un'ammenda potrebbe essere al di sopra delle sue capacità finanziarie. L'impresa osserva infine che l'infrazione è stata di breve durata e che era cessata prima che la Commissione avviasse l'indagine in merito.

(214) Martens ritiene, in ogni caso, di avere titolo a una riduzione dell'ammenda ai sensi della sezione D della comunicazione della Commissione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende nei casi di intesa tra imprese ([234]), dato che l'impresa ha sempre cooperato all'indagine della Commissione e avendo cessato di partecipare all'infrazione al momento di tale indagine. Martens non ha inoltre svolto un ruolo attivo nell'ambito del cartello.

6. VALUTAZIONE GIURIDICA

6.1. Articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE

(215) Ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE, sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune, ed in particolare quelli consistenti nel fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione, limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti, ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento.

6.2. Accordi e pratiche concordate

(216) Il divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE riguarda gli accordi tra imprese, le decisioni di associazioni di imprese e le pratiche concordate.

([233]) Decisione 96/438/CE del 5 giugno 1996 (IV/34.983 — FENEX) GU L 181 del 20.7.1996, pag. 28.

([234]) Cfr. la nota 23.

(217) Secondo una giurisprudenza costante, perché vi sia accordo, ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato, è sufficiente che le imprese in questione abbiano espresso la loro volontà comune di comportarsi sul mercato in una determinata maniera ([235]).

(218) Non è necessario che un accordo di questo tipo sia sancito da un atto scritto. Non è inoltre richiesto alcun requisito formale, né sanzioni contrattuali o misure d'applicazione. L'esistenza dell'accordo può risultare espressamente o implicitamente dal comportamento delle parti.

(219) L'articolo 81 del trattato CE distingue la nozione di «pratica concordata» da quella di «accordi tra imprese» e di «decisioni di associazioni di imprese»: questo nell'intenzione di comprendere fra i comportamenti vietati da questo articolo una forma di coordinamento dell'attività delle imprese che, senza essere stata spinta fino all'attuazione di un vero e proprio accordo, costituisce in pratica una consapevole collaborazione fra le imprese stesse, a danno della concorrenza ([236]).

(220) Le nozioni di coordinamento e di collaborazione non richiedono affatto l'elaborazione di un vero e proprio «piano», ma vanno intese alla luce della concezione inerente alle disposizioni del trattato in materia di concorrenza, secondo la quale ogni operatore economico deve determinare autonomamente la politica che intende adottare sul mercato comune. Se è vero che non esclude il diritto degli operatori economici di reagire intelligentemente al comportamento noto o presunto 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 d'influire sul comportamento tenuto sul mercato da un concorrente attuale o potenziale, ovvero di rivelare ad un concorrente il comportamento che l'interessato ha deciso, o prevede, di tenere egli stesso sul mercato ([237]).

(221) Un comportamento può quindi essere considerato come una «pratica concordata» anche quando le parti non hanno previamente raggiunto un accordo su un piano comune che ne definisce l'azione sul mercato, bensì hanno adottato, o vi hanno aderito, pratiche collusive che facilitino il coordinamento della loro attività commerciale ([238]).

(222) Benché dalla lettera dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE risulti che la nozione di pratica concordata implica, oltre alla concertazione tra le imprese, un comportamento sul mercato che dia seguito a tale concertazione e un nesso causale tra questi due elementi, si deve tuttavia presumere, salvo prova contraria che spetta agli operatori interessati fornire, che le imprese partecipanti alla concertazione e che restano attive sul mercato tengano conto delle informazioni scambiate con i loro concorrenti per determinare il proprio comportamento su tale mercato. Ciò a maggior ragione allorché la concertazione ha luogo su base regolare nel corso di un lungo periodo. Una pratica concordata rientra nell'ambito dell'articolo 81, paragrafo 1 del trattato CE anche in assenza di effetti anticoncorrenziali sul mercato ([239]).

(223) La Commissione non deve necessariamente qualificare l'infrazione — in particolare quando si tratta di un'infrazione complessa e di lunga durata — come appartenente esclusivamente all'una o all'altra di queste forme di comportamento illegale. Le nozioni di «accordo» e di «pratica concordata» non sono statiche e possono sovrapporsi. Da un punto di vista realistico può essere addirittura impossibile fare una simile distinzione: una data infrazione può difatti presentare contemporaneamente le caratteristiche di entrambe le forme di tali comportamenti vietati, mentre, considerati singolarmente, alcuni degli elementi possono essere equiparati con più precisione all'una o all'altra forma. Sarebbe altresì artificiale, da un punto di vista analitico, suddividere in più forme di infrazione quanto manifestamente risulta come un'iniziativa comune duratura con un solo e unico scopo. Un cartello può di conseguenza essere contemporaneamente un accordo e una pratica concordata ([240]).

(224) Nella sentenza PVC II il Tribunale di primo grado ha confermato che ([241]): «non si può pretendere da parte della Commissione che essa qualifichi esattamente la violazione, per ognuna delle imprese e in ogni dato momento, come accordo o come pratica concordata, dal momento che, in ogni caso, l'una e l'altra di tali forme di violazione sono previste dall'articolo [81] del trattato».

([235]) Cfr. fra l'altro la sentenza. del Tribunale di primo grado delle Comunità europee del 20 aprile 1999, Limburgse Vinyl Maatschappij et al./Commissione (PVC II), cause riunite T-305/94 ecc., Racc. 1999, pag. II-931, n. 715.

([236]) Sentenza della Corte di giustizia del 14 luglio 1972, Imperial Chemical Industries/Commissione, causa 48/69, Racc. 1972, pag. 619, punto 64.

([237]) Sentenza della Corte di giustizia del 16 dicembre 1975, Suiker Unie ed altri/Commissione, cause riunite 40-48/73 ecc., Racc. 1975, pag. 1663; sentenza. del Tribunale di primo grado del 12 luglio 2001, Tate & Lyle et al./Commissione, cause riunite T-202/98 e T-207/98, non ancora pubblicata.

([238]) Cfr. anche la sentenza del Tribunale di primo grado del 17 dicembre 1991, Hercules/Commissione, causa T-7/89, Racc. 1991, pag. II-1711, punto 255.

([239]) Sentenza Hüls, cfr. nota 229, nn. 161-163.

([240]) Sentenza nella causa Hercules, n. 264, cfr. nota 238.

([241]) Sentenza Limburgse Vinyl Maatschappij, n. 696, cfr. nota 235.

(225) Nella sentenza Anic ([242]) la Corte di giustizia ha stabilito che dalla formulazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE deriva che un'infrazione può consistere, oltre che in un atto isolato, anche in una serie di atti o in un comportamento continuato.

(226) Un cartello complesso può quindi essere considerato come una singola infrazione continuata per tutto il tempo in cui è esistito. L'accordo può cambiare di tanto in tanto o i suoi meccanismi possono essere adattati o rafforzati per tenere conto di nuovi sviluppi. La validità di questa qualificazione non viene inficiata dalla possibilità che uno o più elementi di una serie di atti o di un comportamento continuato possano costituire, in sé, una violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE.

(227) Benché un cartello sia costituito da una condotta comune, ogni partecipante all'accordo può svolgere una propria specifica funzione, e uno o più di essi possono esercitare un ruolo dominante. Possono verificarsi conflitti e rivalità interni, o addirittura inganni, ma ciò non impedirà che tale intesa costituisca un accordo o una pratica concordata ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE qualora i partecipanti perseguano uno scopo comune e continuato.

(228) Un'impresa che abbia preso parte a un'infrazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE attraverso comportamenti propri, rientranti nelle nozioni di accordo o pratica concordata, aventi oggetto anticoncorrenziale ai sensi di detta disposizione, e diretti a contribuire alla realizzazione dell'infrazione nel suo complesso, è considerata responsabile, per tutto il periodo della sua partecipazione all'infrazione, anche dei comportamenti delle altre imprese nell'ambito della stessa infrazione. Ciò si verifica qualora sia accertato che l'impresa interessata era a conoscenza dei comportamenti illeciti degli altri partecipanti o poteva ragionevolmente prevederli, e che era pronta ad assumerne i rischi ([243]).

6.3. **Natura delle infrazioni nel caso in oggetto**

(229) Il presente caso riguarda due infrazioni chiaramente distinte l'una dall'altra. In primo luogo, l'insieme delle pratiche concordate e/o degli accordi fra Interbrew e Alken-Maes/Danone, intervenuti o meno nell'ambito della CBB, in appresso: il «cartello Interbrew/Alken-Maes», e in secondo luogo le pratiche concordate fra Interbrew, Alken-Maes, Haacht e Martens riguardanti la birra a marchio privato, in appresso: il «cartello relativo alla birra a marchio privato».

6.3.1. *Il cartello Interbrew/Alken-Maes*

(230) Il cartello Interbrew/Alken-Maes comporta un'ampia serie di accordi e concertazioni restrittivi della concorrenza.

(231) Contatti bilaterali fra Interbrew e Alken-Maes esistevano per lo meno dal novembre 1992 (cfr. il considerando 43). Intorno allo stesso periodo (ottobre 1992) le parti hanno inoltre perfezionato lo scambio di informazioni comunicandosi reciprocamente i volumi di vendita per tutti i segmenti del mercato della birra (cfr. i considerando 116 e 125). La concertazione sui prezzi di vendita al dettaglio ha avuto luogo almeno dal gennaio 1993 (cfr. i considerando 44 e 49). Nel marzo 1993 Interbrew aveva ancora chiaramente qualche esitazione sull'ampliamento della cooperazione (il progetto detto «Université de Lille»), anche a causa del rischio di procedimenti in applicazione del diritto della concorrenza. (cfr. il considerando 45). Nella seconda metà del 1993 Interbrew ha portato avanti i colloqui sull'aumento dei prezzi nel settore alimentare con un grosso dettagliante, e ha voluto coinvolgere anche Alken-Maes (cfr. i considerando 49 e 50). In quel momento in Belgio non era più in vigore la regolamentazione dei prezzi per il settore della birra (cfr. il considerando 10).

(232) Nel 1994 Interbrew, manifestamente sotto la pressione di Danone, ha modificato la propria posizione rispetto all'ampliamento della cooperazione. Durante una riunione tenutasi nel maggio dello stesso anno Danone ha fatto pressione su Interbrew, ponendo le loro relazioni sul mercato belga nell'ottica dei loro rapporti sul mercato francese. Contrariamente alla situazione sul mercato belga, dove Interbrew detiene una quota elevata e Alken-Maes una quota più esigua, sul mercato francese Interbrew è, con una quota dell'[...] % circa, l'impresa relativamente più piccola: Danone e Heineken vi detengono difatti, rispettivamente, il [...] % e il [...] % circa. Il messaggio di Danone era il seguente: se Interbrew non avesse aiutato Alken-Maes sul mercato belga (si parla di un trasferimento di 500 000 hl di birra, pari all'epoca al

([242]) Sentenza della Corte di giustizia dell'8 luglio 1999, Commissione/Anic Partecipazioni SpA, causa C-49/92, Racc. 1999, pag. I-4125, n. 81.

([243]) Sentenza Anic, cfr. nota 242, n. 83.

4,7 % del consumo totale di birra in Belgio ([244])), Danone avrebbe potuto (insieme ad Heineken) ostacolarla sul mercato francese (cfr. i considerando 53-54).

(233) L'argomento di Danone — che nega di aver chiesto a Interbrew il trasferimento dei 500 000 hl di birra con la minaccia di distruggere la sua posizione sul mercato francese — non può essere accolto per le ragioni seguenti. Da dichiarazioni individuali di collaboratori di Interbrew (cfr. il considerando 54), ma anche da un documento di Heineken NV, risulta difatti che una tale richiesta è stata formulata (cfr. il considerando 55). La Commissione non condivide poi il punto di vista di Danone secondo il quale l'efficacia probatoria del documento di Heineken NV sarebbe dubbia poiché esso non reca né nomi né data. Nella richiesta formale di informazioni del 14 aprile 2000 la Commissione ha difatti domandato un documento che era stato rinvenuto nel marzo del 2000 durante gli accertamenti svolti presso Heineken NV nel cassetto centrale della scrivania di un membro — espressamente nominato — del consiglio di amministrazione della stessa impresa, documento a cui la Commissione aveva assegnato il codice A5.2. La copia inviata da Heineken NV corrisponde al documento richiesto, dato che reca lo stesso codice accompagnato da una descrizione del luogo di ritrovamento ([245]). L'origine del documento è quindi accertata. Il fatto che esso contenga anche dati riservati non accessibili alle parti del presente caso non toglie nulla alla sua forza probatoria.

(234) Il fatto che Interbrew abbia preso sul serio la minaccia di Danone risulta dal diverso atteggiamento adottato dall'impresa rispetto a un ampliamento della collaborazione con Alken- Maes dopo il mese di maggio 1994 (cfr. il considerando 56). Le spiegazioni addotte da Danone per giustificare il cambiamento di atteggiamento di Interbrew non sono convincenti. Va ricordato che fino al 1994 Interbrew e Alken-Maes hanno solo stipulato accordi sui prezzi del settore alimentare e che Interbrew esitava ad ampliare la portata della cooperazione con Alken-Maes, in parte perché riteneva, in quanto leader del mercato, di non averne bisogno (cfr. i considerando 45 e 50). L'argomento di Danone, che afferma che Interbrew era invece interessata a mantenere la propria posizione sul mercato belga e che per questo motivo, come reazione all'aggressiva politica di Alken-Maes in materia di prezzi, ha preso l'iniziativa di un patto di non aggressione, non è sufficiente per permettere di trarre una conclusione diversa. Dal fascicolo emerge difatti che Interbrew ha chiaramente indicato ad Alken-Maes l'intenzione di reagire alle sue azioni sui prezzi. Danone ha essa stessa affermato che Alken-Maes ha cessato la sua politica aggressiva dei prezzi poiché ciò tornava solo a suo svantaggio, dato che Interbrew adeguava conseguentemente la sua politica dei prezzi. L'argomentazione di Danone, che sostiene di aver partecipato alla riunione dell'11 maggio al solo ed unico scopo di presentare il nuovo direttore generale della divisione Birra, non è accettabile, poiché questi aveva fatto conoscenza col CEO di Interbrew già all'inizio del 1994 (cfr. il considerando 52).

(235) Un'inchiesta più approfondita sui mercati francesi della birra non avrebbe modificato in nulla la valutazione di cui sopra. Va osservato che l'affermazione dell'ex direttore generale della divisione Birra di Danone ([246]) — secondo cui tale impresa in Francia disponeva solo di una quota di mercato del 16 % — non è corretta. Da un documento di Danone del 1995 risulta infatti che nel 1994 la quota di mercato di Kronenbourg in Francia era pari al [...] % ([...] % sul mercato del commercio al dettaglio e [...] % sul mercato horeca) ([247]). Inoltre, non solo si ritiene che sia stato sufficientemente dimostrato che Danone abbia chiesto a Interbrew un trasferimento di ettolitri ad Alken-Maes con la minaccia di annientarla sul mercato francese, ma Interbrew ha anche preso tale minaccia sul serio: benché l'impresa non abbia proceduto al richiesto trasferimento di ettolitri ad Alken-Maes, si è mostrata disposta, a partire da quel momento, ad ampliare la portata degli accordi con Alken-Maes, e a non limitarsi più a uno scambio di informazioni e ad accordi relativi ai prezzi al dettaglio. Un'inchiesta riguardante il mercato francese non avrebbe cambiato la conclusione secondo la quale Danone ha esercitato, con successo, pressioni su Interbrew. Difatti, se anche se da una tale indagine risultasse che Danone non avrebbe potuto porre in atto tali minacce, i documenti a disposizione della Commissione nell'attuale procedimento portano pur sempre alla conclusione che Danone ha cercato, con successo, di esercitare pressioni su Interbrew.

(236) Il trasferimento degli ettolitri di birra non ha di fatto avuto luogo (cfr. i considerando 57 e 58), ma nel luglio 1994 le parti hanno concluso una tregua (cfr. il considerando 56) che sarebbe sfociata, il 9 novembre 1994, in un ampio gentlemen's agreement recante il nome, già precedentemente utilizzato da Interbrew, di «Université de Lille». A partire da quel momento i contatti fra Interbrew e Danone/Alken-Maes non riguardano più soltanto i prezzi del settore alimentare e la riduzione degli investimenti commerciali sul mercato horeca, ma vengono considerevolmente estesi. L'accordo concluso

([244]) Cfr. l'allegato I della presente decisione.

([245]) Richiesta di informazioni del 14 aprile 2000 (doc. 37614 9723), e risposta di Heineken dell'11 maggio 2000 (doc. 37614 9947).

([246]) Allegato alla risposta di Danone alla comunicazione degli addebiti.

([247]) Allegato L-7b alla lettera di Interbrew del 28 febbraio 2000 (doc. 37614 8996-9025).

nel novembre 1994 comporta i seguenti aspetti: un patto generale di non aggressione, accordi su prezzi e promozioni per la vendita al dettaglio, ripartizione dei clienti sul mercato horeca [inizialmente limitato all'horeca «classico» ([248])] tramite il consolidamento della situazione esistente, accordi sugli investimenti e sulla pubblicità sul mercato horeca e accordi su un nuovo sistema di tariffazione per i clienti sia del settore horeca che del commercio al dettaglio (cfr. i considerando da 58 a 68 incluso).

(237) Durante la riunione del 9 novembre 1994 fra Interbrew e Alken-Maes, non solo è stato confermato, in senso generale, il gentlemen's agreement «Université de Lille», ma si è anche parlato di un accordo sui prezzi per il commercio al dettaglio (cfr. il considerando 66). Danone contesta il fatto che durante questa riunione sia stato concluso un accordo sui prezzi al dettaglio (cfr. il considerando 174): le note manoscritte «J=SA=A-M=275,-» (cfr. la nota 79) si riferirebbero secondo l'impresa alla constatazione, fatta da Alken-Maes e Interbrew, che i distributori non potevano più vendere ai consumatori le cassette di birra pils (Jupiler, Stella e Maes) per meno di 275 BEF senza subire delle perdite. La spiegazione di Danone non è tuttavia convincente: nulla, nel contesto, indica difatti che i produttori di birra abbiano formulato osservazioni sui prezzi praticati dai distributori (o sulla loro redditività). Le note manoscritte figurano invece dopo la frase «Prezzi da stabilire nel settore degli alimentari» ([249]). Il colloquio del 9 novembre 1994 è infine un proseguimento di precedenti discussioni dell'ottobre 1994 in cui già si era parlato della determinazione dei prezzi al dettaglio (cfr. i considerando 60-65).

(238) Il gentlemen's agreement del novembre 1994 coincide più o meno con la consegna di una relazione sul mercato belga della birra, il 22 novembre 1994, elaborata dalla società di consulenza Arthur D. Little su incarico della CBB (cfr. il considerando 135). Interbrew e Alken-Maes convengono sul fatto che la parte dell'accordo riguardante gli investimenti e la pubblicità per il mercato horeca può essere portata avanti nell'ambito della CBB (considerando 59 e 66). Questo tramite il gruppo di lavoro «Visione 2000», e in particolare i seguenti sottogruppi istituiti nel gennaio 1995: Investimenti in articoli pubblicitari, Gestione delle tariffe franco/ex deposito/fabbrica (le attività di questo sottogruppo sono state sospese poco dopo la sua creazione), investimenti nei punti vendita e Pubblicità esterna (sottogruppo costituito più tardi).

(239) Il gentlemen's agreement ha continuato ad essere applicato negli anni seguenti (fino al gennaio 1998). Regolari consultazioni hanno avuto luogo fra Interbrew e Alken-Maes, e di tanto in tanto anche con Danone, per fare il punto della situazione. Nel 1995 l'accordo di ripartizione dei clienti sul mercato horeca è stato ampliato per includere anche i clienti nazionali (cfr. il considerando 73). Al tempo stesso hanno avuto luogo, sotto la presidenza di rappresentanti di Interbrew e di Alken-Maes, nell'ambito dei sottogruppi rientranti nel gruppo di lavoro della CBB «Visione 2000», consultazioni sul modo per ridurre gli investimenti dei produttori sul mercato horeca (cfr. i considerando da 133 a 154 compreso).

(240) Dalla metà del mese di maggio 1995 fino alla fine del 1996 hanno avuto luogo intensi contatti in merito, in particolare, a un nuovo sistema di tariffazione. Tali contatti riguardavano in particolare la struttura tariffaria e il modo e il momento di introduzione di tale nuovo sistema (considerando da 74 a 91 incluso).

(241) Le discussioni nell'ambito della CBB, eccezion fatta per quelle sugli investimenti in materiale pubblicitario per il settore horeca (come bicchieri e sottobicchieri; cfr. anche il considerando 137) non sono sfociate alla fine in alcuna decisione, e sono state interrotte a metà del mese di maggio 1997 (cfr. i considerando 154 e 155).

(242) Nel gennaio 1998 è stato fatto il bilancio sulla collaborazione fra Interbrew e Alken-Maes dopo la conclusione dell'accordo «Université de Lille» del novembre 1994 (cfr. i considerando 103 e 104). Fra le «realizzazioni» figurano tra l'altro: l'adeguamento del PKB, ossia del buono di credito pubblicitario (risultato delle discussioni in seno alla CBB sul materiale pubblicitario per il mercato horeca; cfr. anche i considerando 147 e 241); il sistema di tariffe (per l'horeca e il settore alimentare); il rispetto degli impegni reciprochi (horeca) e il patto di non aggressione. Non sono stati invece realizzati gli obiettivi seguenti: regolazione degli investimenti (horeca); partecipazione di altri soggetti e pubblicità esterna (horeca, cfr. anche il considerando 241). Al tempo stesso è stata espressamente formulata la chiara intenzione di consultarsi tre volte all'anno, a partire dal gennaio 1998, sul settore horeca. Non vi è alcuna prova che ciò sia effettivamente successo (cfr. i considerando 104 e 105).

([248]) Vale a dire il mercato horeca ad esclusione dei cosiddetti «clienti nazionali», come le imprese di catering.

([249]) (Testo originale): «Pricing in the food to be established».

(243) Nel periodo in cui è stato attuato il cartello hanno avuto quindi luogo concertazioni regolari e sono stati conclusi i seguenti accordi:

a) Patto generale di non aggressione:

tale patto viene concluso nel luglio 1994 fra Interbrew e Danone relativamente al mercato belga (cfr. i considerando 56, 104 e 112).

b) Prezzi e promozioni nel settore alimentare:

Interbrew e Alken-Maes concludono un accordo sugli aumenti dei prezzi e le promozioni nel settore alimentare fin dal 1993; tali accordi sui prezzi e sulle azioni di promozione rientrano anche nel «gentlemen's agreement» concluso nel 1994 (cfr. i considerando 44, 46, 47, 50, 60, da 64 a 66, 107, da 109 a 112).

c) Ripartizione dei clienti sul mercato horeca, sia per quanto riguarda l'horeca classico che i clienti nazionali:

nel 1994 viene ripreso nell'accordo «Université de Lille» l'accordo riguardante il rispetto degli impegni reciproci. Questo accordo viene denominato nel 1994 anche «Progetto Green». Inizialmente esso è limitato all'horeca classico, ma nel 1995 la sua portata viene estesa anche ai clienti nazionali (cfr. i considerando 56, 60, 68, 73 e 111.

d) Limitazione degli investimenti e della pubblicità sul mercato horeca:

benché Interbrew e Alken-Maes abbiano concluso accordi sulla riduzione degli investimenti e della pubblicità sul mercato horeca solo a partire dal 1994 (nell'ambito dell'accordo «Université de Lille»), Interbrew e Danone ne avevano discusso già nel 1993. Nel 1994 Interbrew e Alken-Maes convengono di sviluppare ulteriormente questo aspetto in seno alla CBB, cosa che effettivamente accade almeno fino al maggio 1997 (cfr. i considerando 46, 47, 59, 65, 73, 107, 111, 112 e da 133 a 154).

e) Nuova struttura tariffaria per l'horeca e per il settore alimentare:

pure la nuova struttura tariffaria è oggetto di discussioni fra Interbrew e Danone già nel 1993, e dal 1994 essa rientra anche nell'accordo «Université de Lille». L'accordo sulla tariffazione viene attuato dal maggio 1995 al novembre 1997, e Interbrew e Alken-Maes intrattengono intensi contatti in merito, specialmente nel 1996 (cfr. i considerando 45, 47, 65, 76, 78, da 84 a 91 e 100).

f) Scambio di informazioni sulle vendite per quanto riguarda il mercato horeca e il settore alimentare:

Interbrew e Alken-Maes si sono scambiate mensilmente dati sulle vendite almeno dalla fine del 1991 al novembre 1999. Dal 1992 lo scambio di informazioni ha riguardato i volumi (e non più, come prima, l'andamento delle vendite in percentuale), per tipo di birra, canale di distribuzione e tipo di imballaggio (cfr. la sezione 4.4).

(244) Tutti questi accordi e concertazioni sono legati fra di loro. Inizialmente, nel 1993, Interbrew e Alken-Maes hanno concluso accordi sui prezzi e sulle promozioni nel settore food. All'epoca Interbrew e Danone hanno altresì parlato di un possibile ampliamento della «collaborazione» in Belgio, della riduzione degli investimenti commerciali e degli investimenti sul mercato horeca, e delle nuove tariffe (cfr. i considerando da 45 a 47). Nell'accordo «Université de Lille», concluso nel 1994 e nato su pressione di Danone, non solo vengono contemplati tutti questi aspetti, ma viene inoltre incluso un accordo relativo alla ripartizione dei clienti sul mercato horeca. Il sistema di scambio di dati esistente fra Interbrew e Alken-Maes e la buona conoscenza del mercato («market intelligence») ottenuta grazie ad esso servivano all'attuazione di tali accordi (cfr. i considerando 122 e 124).

(245) Gli accordi e gli incontri sopra menzionati hanno avuto luogo ai vertici delle imprese interessate. Per quanto riguarda Interbrew, erano principalmente implicati il CEO, il COO Europe/Asia Pacific/Africa, il direttore generale per il Belgio, il direttore del settore food e il direttore commerciale del settore horeca. Per Alken-Maes si trattava del direttore generale, del direttore del settore food e del direttore del settore horeca; per Danone, infine, del presidente direttore generale e del direttore generale della divisione Birra.

(246) L'esistenza di accordi anticoncorrenziali fra Interbrew e Alken-Maes è stata ammessa da (rappresentanti di) Interbrew e Alken-Maes dopo l'avvio dell'indagine della Commissione (cfr. i considerando da 106 a 112 incluso, e il considerando 125).

(247) Come giustificazione per gli accordi sui prezzi del 1993 e per il sistema di scambio di informazioni, Danone rinvia alla regolamentazione sui prezzi in vigore in Belgio fino al 1º maggio 1993 (cfr. i considerando da 171 a 172). Gli argomenti di Danone non possono tuttavia essere accolti per le ragioni seguenti. In primo luogo la regolamentazione dei prezzi belga è stata in vigore per i produttori di birra solo fino al 1º maggio

1993. Il sistema giuridico permetteva inoltre alle imprese di scegliere se presentare le richieste di autorizzazione per gli aumenti dei prezzi individualmente o collettivamente. I produttori erano quindi liberi di presentare richieste individuali. Nel caso si fosse optato per la richiesta collettiva si doveva invece passare attraverso l'associazione di categoria: non era affatto previsto che singole imprese presentassero, o discutessero, collettivamente richieste per eventuali aumenti dei prezzi senza ricorrere alla mediazione di un'associazione di categoria. La Commissione osserva che i membri della CBB erano liberi di stabilire in che misura e in quale momento applicare l'aumento dei prezzi autorizzato. Dato e non concesso che la Commissione dovesse riconoscere che la regolamentazione belga ha incoraggiato la concertazione sui prezzi fra i produttori di birra, è importante osservare che la CBB ha presentato per l'ultima volta una richiesta collettiva per un aumento dei prezzi il 23 dicembre 1992. La riunione del 28 gennaio 1993 (cfr. il considerando 44) è posteriore, e non può quindi essere stata una riunione fra produttori di birra, nell'ambito della CBB, per una richiesta collettiva di aumento di prezzi. Questo risulta anche dalla risposta di Danone alla comunicazione degli addebiti, in cui l'impresa parla sempre di riunione con i distributori. Va inoltre osservato che il 6 febbraio 1993 il ministro competente ha approvato l'aumento all'esplicita condizione che in quell'anno non vi fossero ulteriori adeguamenti dei prezzi (cfr. il considerando 10). La regolamentazione invocata da Danone non può quindi in alcun modo giustificare le restrizioni della concorrenza relative ai prezzi ([250]).

(248) Tanto meno la regolamentazione dei prezzi giustifica lo scambio di informazioni. La Commissione riconosce il fatto che le domande di autorizzazione per un aumento di prezzi dovessero essere accompagnate da dati dettagliati. Tali dati, tuttavia, dovevano essere forniti dai produttori alla CBB, che presentava la richiesta collettiva, e non dovevano essere reciprocamente scambiati. La comunicazione dei dati alla CBB doveva poi avvenire solo nel quadro di una richiesta di autorizzazione ad aumentare i prezzi, e non mensilmente come nel caso di Interbrew e Alken-Maes. Danone ha inoltre riconosciuto che lo scambio di informazioni non avveniva nell'ambito della regolamentazione dei prezzi, ma è cominciato quando Alken-Maes, in seguito a uno sciopero presso Interbrew nel 1989, ha fornito birra Interbrew ai pubblici esercizi legati a tale impresa. La Commissione tiene altresì conto, in tale contesto, del fatto che dal 1º maggio 1993 la regolamentazione dei prezzi è stata abolita per il settore della birra.

([250]) Cfr. anche la decisione 86/399/CEE della Commissione del 10 luglio 1986, (caso IV/31.371, Rivestimenti bitumati, GU L 232 del 19.8.1986, pag. 15).

(249) Per giustificare gli accordi di ripartizione del mercato Danone sostiene che Interbrew abusava della sua posizione dominante a scapito di Alken-Maes, cercando di convincere i bar che avevano concluso un contratto di esclusiva con quest'ultima impresa a recedere da tale contratto offrendo loro la birra sotto costo. Alken-Maes ha cercato di convincere Interbrew a porre fine a tale abuso, cosa che è sfociata nell'accordo di reciproca osservanza dei rispettivi vincoli con i pubblici esercizi. La Commissione ritiene che questa situazione non possa giustificare gli accordi di ripartizione del mercato: l'obiettivo perseguito non è infatti che le imprese stipulino fra loro patti di non aggressione — violando così l'articolo 81 del trattato CE — allo scopo di porre fine a una possibile infrazione dell'articolo 82. Il fatto che la Commissione abbia nel frattempo avviato un'indagine in merito a una possibile infrazione da parte di Interbrew dell'articolo 82 del trattato non significa per il momento che il comportamento di Interbrew sopra descritto debba essere considerato come una violazione di detto articolo.

6.3.2. *Il cartello relativo alla birra a marchio privato*

(250) Nel periodo autunno/inverno 1997, fino all'estate 1998 compresa, hanno avuto luogo quattro riunioni relative alla birra a marchio privato (cfr. il considerando 156).

(251) Durante queste riunioni i produttori belgi implicati hanno discusso del segmento di mercato rappresentato dalle birre a marchio privato in Belgio, e in particolare dei clienti e dei prezzi. Sulla birra a marchio privato in Belgio venivano inoltre scambiate informazioni, sicuramente sui clienti e sui volumi ad essi corrispondenti, e forse anche sui prezzi (cfr. i considerando 157, 159 e 160). Le consultazioni e lo scambio di informazioni avevano lo scopo di ripartire i clienti in Belgio, di concordare un livello di prezzi oppure di concertarsi in merito (cfr. i considerando 157 e da 159 a 161 incluso).

(252) Martens nega che questo sia stato l'oggetto delle riunioni (cfr. il considerando 203). Dalle dichiarazioni di (ex) collaboratori di Interbrew risulta tuttavia che le riunioni sui marchi privati (a cui Martens era sempre presente) vertevano su una ripartizione della clientela e sul livello dei prezzi. La risposta di Haacht a una richiesta di informazioni da parte della Commissione conferma che il livello dei prezzi è stato argomento delle quattro riunioni. Il fatto che questa conclusione non si fonda su un'interpretazione erronea di queste dichiarazioni risulta inoltre dalle risposte scritte di Haacht e Interbrew alla comunicazione degli addebiti, in cui le due imprese

riconoscono che i prezzi e la ripartizione dei clienti sono stati punti discussi durante gli incontri. A tale riguardo va inoltre osservato che Danone, nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, presentata anche a nome di Alken-Maes, non ha negato che i prezzi e la ripartizione dei clienti siano stati oggetto di queste discussioni.

(253) La Commissione riconosce che la prova delle concertazioni fra i quattro produttori si basa solo sulle dichiarazioni delle imprese interessate. Essa non condivide tuttavia il parere di Martens, che sostiene che questo non sia sufficiente per concludere che vi sia stata un'infrazione all'articolo 81 del trattato CE. Martens non ha reso plausibile la sua argomentazione, secondo la quale le dichiarazioni di Interbrew, per l'implicazione di questa impresa in altri procedimenti avviati dalla Commissione in applicazione del diritto della concorrenza (cfr. il considerando 203), sarebbero dubbie. La risposta di Haacht concorda in effetti con il punto di vista della Commissione, che non è inoltre contestato né da Danone né da Alken-Maes. Deve anche essere sottolineato che ogni infrazione e le relative conseguenze per le imprese interessate vengono valutate sulla base delle loro specifiche peculiarità.

(254) Benché sulla base degli elementi di prova disponibili non si possa stabilire con certezza che vi sia stato un accordo fra i quattro produttori, è in ogni caso dimostrata l'esistenza di pratiche concordate. Le riunioni avevano difatti l'obiettivo di influenzare il comportamento dei concorrenti sul mercato e di indicare loro la condotta da seguire (cfr. i considerando 157 e da 159 a 161). Durante le riunioni non sono solo state scambiate informazioni, ma si è anche discusso sui prezzi e sui clienti. Dalle dichiarazioni di Interbrew e Haacht risulta che lo scopo delle riunioni era da un lato quello di evitare una guerra dei prezzi e di adottare una posizione a questo riguardo, e d'altro lato quello di ripartire la clientela evitando di presentare offerte (reali) ai clienti degli altri produttori. Dati questi obiettivi chiaramente anticoncorrenziali, non è necessario dimostrare che si sono effettivamente prodotti effetti negativi per la concorrenza.

(255) Una volta accertato che Martens ha partecipato a riunioni di carattere manifestamente anticoncorrenziale si deve presumere che con tale partecipazione l'impresa perseguisse a sua volta un obiettivo di tale natura, a meno che essa non dimostri di aver dichiarato ai suoi concorrenti di prendere parte alle riunioni in un'ottica diversa dalla loro ([251]). Martens non è riuscita a fornire tale dimostrazione. L'impresa, inoltre, non ha posto fine alla sua partecipazione al cartello relativo alla birra a marchio privato dopo la prima riunione, ma è stata presente anche le volte successive, e ha cercato anzi, viste le sue attività sul mercato olandese, di invitare alle riunioni anche produttori di birra olandesi.

(256) Martens nega di aver adattato il suo comportamento sul mercato in seguito alle riunioni (cfr. il considerando 206). Secondo la Corte di giustizia si deve tuttavia presumere, salvo prova contraria da parte degli operatori interessati, che le imprese partecipanti alla concertazione e che restano attive sul mercato tengano conto delle informazioni scambiate per determinare il proprio comportamento su tale mercato ([252]). La prova apportata da Martens mostra invece soltanto che l'impresa non ha messo in pratica i risultati delle riunioni, ossia lo scambio di informazioni e le concertazioni sui clienti, che avevano lo scopo di evitare una guerra dei prezzi sul mercato dei marchi privati e di ripartire la clientela ([253]).

(257) Martens invoca senza giusto titolo la comunicazione della Commissione relativa agli accordi di importanza minore che non sono contemplati dall'articolo 81, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità europea ([254]) (cfr. il considerando 209). Tale comunicazione è difatti, ai sensi del suo paragrafo 6, applicabile anche alle pratiche concordate. Pertanto, anche in caso di pratiche concordate, nel valutare l'applicabilità della comunicazione occorre prendere come punto di partenza le quote di mercato dell'insieme delle imprese interessate.

(258) Martens invoca a torto anche la sentenza della Corte di giustizia nella causa John Deere (cfr. il considerando 207). Nel caso in oggetto, difatti, contrariamente a tale causa, non si è in presenza di uno scambio di informazioni isolato. I produttori hanno in effetti discusso anche del livello dei prezzi e di una ripartizione del mercato.

([251]) Sentenza Hüls, cfr. nota 229, n. 155.
([252]) Sentenza Hüls, cfr. nota 229, n. 162.
([253]) Sentenza Anic, cfr. nota 242, n. 127.
([254]) Cfr. nota 232.

(259) L'argomento di Martens, secondo il quale la Commissione deve dimostrare che vi è stato un comportamento parallelo in materia di prezzi (cfr. il considerando 208), discende da un'interpretazione errata della decisione citata dall'impresa. Nel caso Zinc Producer Group la Commissione ha valutato che, in mancanza di elementi di prova relativi a contatti diretti fra le imprese interessate, un comportamento parallelo in materia di prezzi, in determinate circostanze, non è una prova sufficiente dell'esistenza di una pratica concordata. Da tale decisione non può pertanto essere dedotto che l'esistenza di prove relative ad avvenuti incontri è in sé insufficiente per concludere che vi sia un'infrazione dell'articolo 81 del trattato CE.

(260) Il fatto che, come ha sottolineato Danone (cfr. il considerando 176), le riunioni sui marchi privati siano nate in seguito alla richiesta, da parte della FEDIS, di un compenso di cernita, non giustifica le consultazioni sui prezzi e sulla clientela né lo scambio di dati. Per reagire alla richiesta della FEDIS sarebbe infatti bastato che i produttori di birra a marchio privato avessero fornito i dati individuali sui volumi a una terza parte neutrale, come ad esempio la CBB, che in seguito li avrebbe sommati per avere la quantità complessiva.

6.4. **Restrizione della concorrenza**

(261) L'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE definisce espressamente come pratiche restrittive della concorrenza gli accordi, le decisioni e le pratiche concordate consistenti, tra l'altro, nel

— fissare direttamente o indirettamente i prezzi di acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione,

— ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento.

(262) Tali sono gli obiettivi essenziali degli accordi orizzontali del cartello Interbrew/Alken-Maes. I prezzi sono il principale strumento di concorrenza, e i distinti accordi e meccanismi collusivi, concordati e posti in essere dai produttori, in ultima analisi avevano tutti come scopo di aumentare i prezzi a proprio vantaggio e ad un livello superiore a quello che sarebbe stato raggiunto in condizioni di libera concorrenza. L'accordo che prevedeva il mutuo rispetto degli impegni assunti e dei clienti nazionali (cfr. i considerando 60, 68, 73 e 111) deve essere considerato come un accordo di ripartizione dei clienti sul mercato horeca e quindi come un accordo di ripartizione del mercato, accordo esplicitamente qualificato come restrittivo della concorrenza dall'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE.

(263) La ripartizione del mercato e gli accordi sui prezzi sono gli obiettivi fondamentali del cartello relativo alla birra a marchio privato. I prezzi sono il principale strumento di concorrenza, e le distinte pratiche collusive adottate dai produttori in ultima analisi avevano tutte come scopo di aumentare i prezzi a proprio vantaggio e ad un livello superiore a quello che sarebbe stato raggiunto in condizioni di libera concorrenza.

(264) La ripartizione diretta dei mercati e la fissazione dei prezzi restringono il gioco della concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE.

(265) Gli aspetti principali delle (degli insiemi di) intese, accordi e pratiche che possono essere qualificati come restrizioni della concorrenza sono i seguenti:

Cartello Interbrew/Alken-Maes

La regolare partecipazione a riunioni e il mantenimento di altri contatti da parte dei dirigenti delle imprese interessate allo scopo di aderire alle restrizioni sotto menzionate, e allo scopo di attuarle e/o di modificarle:

a) patto generale di non aggressione;

b) intesa/concertazione diretta e indiretta sui prezzi e le promozioni nel settore alimentare;

c) ripartizione dei clienti sul mercato horeca (sia horeca classico che clienti nazionali);

d) limitazione degli investimenti e della pubblicità sul mercato horeca;

e) concertazione di una nuova struttura tariffaria per l'horeca e per il settore alimentare;

f) scambio di informazioni sulle vendite sul mercato horeca e nel settore alimentare.

Cartello relativo alla birra a marchio privato

a) concertazione relativa alla ripartizione dei clienti e ai prezzi;

b) scambio di informazioni sui clienti.

(266) Dato il chiaro scopo anticoncorrenziale degli accordi e delle pratiche sopra descritti, per decidere che vi è stata infrazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE non è necessario esaminare in quale misura ogni singola restrizione abbia contribuito alla realizzazione dell'obiettivo perseguito ([255]). A tale proposito va tenuto conto del fatto che le restrizioni della concorrenza di cui al considerando 265 sono solo singoli elementi del cartello Interbrew/Alken-Maes, da un lato, e del cartello relativo alla birra a marchio privato dall'altro, e che questi due cartelli devono, ciascuno separatamente, essere considerati come un'unica infrazione.

6.5. **Effetti sul commercio fra gli Stati membri**

(267) Secondo una giurisprudenza costante della Corte di giustizia, un accordo fra imprese, per poter pregiudicare il commercio fra Stati membri, deve consentire di prevedere con sufficiente grado di probabilità, in base ad un insieme di elementi oggettivi di fatto o di diritto, che esso sia atto ad incidere direttamente o indirettamente, effettivamente o potenzialmente, sulle correnti commerciali fra Stati membri ([256]).

(268) L'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE a un cartello non si limita a quella parte delle vendite delle parti che implica effettivamente un trasferimento di merci da uno Stato all'altro. Tanto meno è necessario dimostrare ai fini dell'applicabilità di tali disposizioni che il comportamento individuale di ogni partecipante, in contrapposizione al cartello nel suo insieme, incide sul commercio fra Stati membri ([257]).

(269) Dai considerando 19 e 21 emerge chiaramente che, anche partendo dalle cifre fornite da Interbrew, considerevoli quantità di birra sono importate in Belgio ed esportate da questo stesso paese. La stragrande maggioranza di questi scambi sono effettuati con altri Stati membri.

(270) Le differenze di prezzo fra il Belgio e gli altri Stati membri possono provocare — e provocano effettivamente — flussi commerciali paralleli (cfr. i considerando 19 e 20).

(271) Il cartello Interbrew/Alken-Maes aveva come fine ultimo quello di fissare i prezzi a un livello superiore a quello che sarebbe stato raggiunto in una situazione di concorrenza normale. Già su questo punto si può affermare che questa complessa intesa ha avuto, direttamente o meno, un'incidenza effettiva o potenziale sugli scambi fra gli Stati membri. Riguardo a questo accordo di cartello vanno inoltre fatte le seguenti osservazioni. In primo luogo esso deve essere considerato anche nel contesto delle relazioni sul mercato francese (cfr. i considerando da 51 a 55 incluso). La società madre francese di Alken-Maes ha svolto in questa intesa un ruolo attivo.

(272) In secondo luogo la parziale attuazione del cartello nell'ambito della CBB deve essere considerata anche alla luce dello studio «Scenario 2000» svolto da Arthur D. Little su incarico della CBB. Questo studio si inserisce fra l'altro nel contesto dell'apertura delle frontiere europee e delle sue conseguenze per il mercato belga. Uno degli obiettivi dello studio è quello di analizzare l'evoluzione del commercio della birra e del settore horeca in Belgio per permettere ai produttori di elaborare una loro strategia commerciale (cfr. il considerando 129).

(273) Per le ragioni sopra esposte, le restrizioni della concorrenza descritte nell'ambito del cartello Interbrew/Alken-Maes sono suscettibili di far deviare i flussi commerciali nel settore birrario dal corso che essi avrebbero altrimenti avuto. Si può pertanto ritenere che le restrizioni della concorrenza in oggetto possano pregiudicare il commercio tra Stati membri ([258]).

(274) Il cartello relativo alla birra a marchio privato aveva lo scopo di fissare i prezzi a un livello superiore a quello che sarebbe stato raggiunto in una situazione di concorrenza normale. Già su questo punto si può affermare che questo cartello ha avuto, direttamente o meno, un'incidenza effettiva o potenziale sugli scambi fra gli Stati membri. I partecipanti al cartello hanno anche stabilito una relazione con mercati vicini (Paesi Bassi, Lussemburgo e Germania). A due delle riunioni sono stati inoltre presenti anche produttori olandesi di birra a marchio privato (cfr. i considerando 156, 157 e 159).

(275) Per le ragioni sopra esposte, le restrizioni della concorrenza descritte nell'ambito del cartello relativo alla birra a marchio privato sono suscettibili di far deviare i flussi commerciali nel settore birrario dal corso che essi avrebbero altrimenti avuto. Si può pertanto ritenere che le restrizioni della concorrenza in oggetto possano pregiudicare il commercio tra Stati membri ([259]).

([255]) Cfr. la sentenza della Corte di giustizia del 30 gennaio 1985, BNIC/Guy Clair, causa 123/83, Racc. 1985, pag. 391, e la sentenza del Tribunale di primo grado del 10 marzo 1992, Società Italiana vetro SpA e altri/Commissione, cause riunite T-68/89, T-77/89 e T-78/89, Racc. 1992, pag. II-1403.

([256]) Sentenza della Corte di giustizia dell'11 luglio 1985, Remia ed altri/Commissione, causa 42/84, Racc. 1985, pag. 2545, punto 22.

([257]) Sentenza del Tribunale di primo grado del 10 marzo 1992, Imperial Chemical Industries/Commissione, causa T-13/89, Racc. 1992, pag. II-1021, n. 304.

([258]) Sentenza della Corte di giustizia del 29 ottobre 1980, Van Landewijck/Commissione cause riunite da 209 a 215 e 218/78, Racc. 1980, pag. 3125, punti 171-173.

([259]) Sentenza Van Landewijck, cfr. nota 258, punti 171-173.

6.6. **Articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE**

(276) Gli accordi e le pratiche che sono oggetto della presente decisione sono stati adottati segretamente e non sono stati notificati alla Commissione. Di conseguenza non possono essere esentati dall'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE. In ogni caso, il tipo di pratiche delle imprese interessate non soddisfa in linea di principio le condizioni dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE, in quanto la combinazione dei vari aspetti del cartello ha un carattere chiaramente anticoncorrenziale. Più precisamente, la Commissione non è a conoscenza di elementi che possano far concludere che siano soddisfatte le quattro condizioni per la concessione di un'esenzione individuale.

7. **DESTINATARI DELLA PRESENTE DECISIONE**

(277) Sono destinatarie della presente decisione le imprese direttamente implicate nelle infrazioni.

(278) Per il cartello Interbrew/Alken-Maes si tratta delle due imprese in questione (Interbrew e Alken-Maes). Dato che Danone controllava Alken-Maes nel periodo in cui è stata commessa l'infrazione, e vi era a sua volta implicata, anch'essa è destinataria della presente decisione.

(279) Benché l'attuazione di una parte del cartello sia stata realizzata nell'ambito della CBB, questa non può essere considerata come responsabile. Interbrew e Alken-Maes hanno usato la CBB solo come ambito per perfezionare e attuare le intese bilaterali. La CBB non ha pertanto svolto alcun ruolo proprio nel cartello ([260]).

(280) Per quanto riguarda il cartello relativo alla birra a marchio privato, sono destinatarie della presente decisione Interbrew e Alken-Maes, così come Haacht e Martens. Benché Danone controllasse all'epoca Alken-Maes, la Commissione non dispone di elementi che indichino che essa sia stata effettivamente implicata in questo cartello. Danone non figura pertanto fra i destinatari della decisione per quanto riguarda il cartello relativo alla birra a marchio privato.

8. **DURATA DELL'INFRAZIONE**

8.1. **Il cartello Interbrew/Alken-Maes**

(281) Per quanto riguarda il cartello Interbrew/Alken-Maes, la Commissione dispone di elementi di prova per il periodo che va almeno dal 28 gennaio 1993 fino al 28 gennaio 1998 incluso (cfr. i considerando 44 e 103). In data 28 gennaio 1993 viene fatto un resoconto di una prima riunione con un chiaro obiettivo anticoncorrenziale. Il 28 gennaio 1998 ha avuto luogo, nell'ambito del cartello, l'ultima riunione su cui la Commissione abbia prove documentali. La durata dell'infrazione è quindi di cinque anni e un giorno. È vero che lo scambio di informazioni è cominciato prima ed è cessato dopo, ma il presente procedimento, quale formalmente avviato con l'adozione della comunicazione degli addebiti da parte della Commissione il 29 settembre 2000, riguarda solo l'esistenza del cartello preso nel suo insieme. Manca inoltre la prova che la prevista concertazione sul settore horeca, menzionata nelle note del direttore commerciale per il Belgio (cfr. il considerando 104, numero 3) abbia effettivamente avuto luogo.

(282) Questa durata dell'infrazione è contestata da Danone. Secondo l'impresa i colloqui fra Alken-Maes e Interbrew sono cominciati solo il 12 ottobre 1994 e sono terminati già nel luglio 1996, quando Interbrew ha deciso di introdurre, dal 1º gennaio 1997, la nuova struttura tariffaria. Questa argomentazione non tiene tuttavia conto delle prove documentali, di cui la Commissione dispone, che dimostrano l'esistenza di precedenti colloqui fra Alken-Maes e Interbrew, a partire dal 28 gennaio 1993. Come già argomentato sopra, le giustificazioni addotte da Danone per questi colloqui non sono plausibili (cfr. i considerando 247 e 248). Il fatto che durante l'incontro fra Alken-Maes e Interbrew del 28 gennaio 1998 siano stati valutati solo gli accordi relativi al periodo decorrente dal 12 ottobre 1994 non modifica in nulla questa valutazione. Quel giorno Interbrew e Alken-Maes hanno infatti discusso degli accordi da loro conclusi. Il fatto che le circostanze abbiano fatto sì che queste discussioni non abbiano avuto seguito non significa che non si trattasse di un incontro rientrante nel quadro degli accordi e delle concertazioni fra Interbrew e Alken-Maes.

(283) Diversamente da quanto dichiara Danone, il cartello Interbrew/Alken-Maes non è terminato nel luglio 1996. Va osservato che Interbrew ha riconosciuto che l'infrazione è continuata fino al gennaio 1998 (cfr. il considerando 111), e che uno dei collaboratori di Alken-Maes che all'epoca era implicato nelle discussioni sulle tariffe ha dichiarato che la collaborazione con Interbrew è stata interrotta nel novembre 1997 (cfr. il considerando 100). La Commissione dispone inoltre di elementi di prova sui colloqui avvenuti nell'ambito della collaborazione fra Interbrew e Alken-Maes il 9 dicembre 1996 (per telefono), il 17 aprile 1997 e il 28 aprile 1998 (cfr. i considerando 91, 95, 96, 103 e 104). Alla luce dei

([260]) Cfr. la sentenza della Corte di giustizia del 27 settembre 1988, Imprese produttrici di «paste di legno»/Commissione, cause riunite 89/85, 104/85, 116/85, 125-129/85, Racc. 1988, pag. 5193, punti 24-27.

succitati elementi probatori in possesso della Commissione, il fatto che all'epoca Alken-Maes abbia commissionato a un consulente uno studio sul (progetto di) sistema di tariffazione di Alken-Maes e Interbrew non cambia la conclusione relativa al proseguimento dell'infrazione.

(284) Contrariamente a quanto afferma Danone, l'argomento della discussione del 17 aprile 1997 è stato la concertazione del comportamento sul mercato di Interbrew e Alken-Maes/Danone. Data la dichiarazione di Interbrew sul contenuto di tale discussione (cfr. il considerando 96), non è credibile che essa abbia avuto come oggetto un possibile acquisto di Kronenburg/Alken-Maes da parte di Interbrew, cosa che del resto non è stata dimostrata da Danone.

(285) Dalle note dei rappresentanti di Interbrew che erano presenti alla riunione del 28 gennaio 1998 emerge che in questa occasione è stata discussa la relazione fra Interbrew e Alken-Maes. Non è stato solo fatto il punto sui risultati ottenuti in passato dalla collaborazione fra queste due imprese, ma sono stati affrontati anche temi d'attualità e sono state discusse le modalità della concertazione (cfr. il considerando 104). Danone non ha reso plausibile la sua argomentazione, secondo la quale la riunione del 28 gennaio 1998 era un incontro fra un produttore (Alken-Maes) e il suo distributore per la regione di Bruxelles (Interbrew). Tanto meno ciò risulta dagli elementi di prova di cui dispone la Commissione. Da dichiarazioni di rappresentanti sia di Interbrew che di Alken-Maes risulta comunque che questa riunione non ha portato ad alcun risultato, e che in seguito i contatti sono cessati (cfr. il considerando 105).

8.2. **Il cartello relativo alla birra a marchio privato**

(286) Dagli elementi di prova di cui dispone la Commissione risulta che le riunioni hanno comunque avuto luogo nel periodo fra il 9 ottobre 1997 e il 7 luglio 1998 incluso (cfr. il considerando 156). La durata di questa infrazione è quindi almeno di 9 mesi e questa conclusione non è stata contestata dalle imprese interessate.

9. **SANZIONI**

9.1. **Articolo 3 del regolamento n. 17**

(287) Ai sensi dell'articolo 3 del regolamento n. 17, se la Commissione constata un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE, può obbligare le imprese interessate a porre fine alla violazione constatata.

(288) Un collaboratore di Interbrew, implicato all'epoca nel cartello Interbrew/Alken-Maes, ha dichiarato che dopo la riunione del 28 gennaio 1998 «non si è fatto più niente» (cfr. il considerando 105). La Commissione non dispone del resto di elementi di prova che attestino che dopo tale data una delle parti abbia continuato a porre in atto un comportamento anticoncorrenziale.

(289) Per quanto riguarda lo scambio di informazioni fra Interbrew e Alken-Maes, è inoltre importante osservare che Alken-Maes ha fornito alla Commissione copia della sua lettera del 5 novembre 1999, con cui ha posto fine a tale scambio di dati con Interbrew.

(290) Quanto al cartello relativo alla birra a marchio privato, i partecipanti hanno indicato che vi sono state solo quattro riunioni, l'ultima delle quali ha avuto luogo nel luglio 1998 (cfr. il considerando 156). Uno dei collaboratori implicati ha inoltre dichiarato che la concertazione era cessata (cfr. il considerando 157). La Commissione non dispone di prove che dopo l'ultima riunione la concertazione sia proseguita.

(291) In risposta alla comunicazione degli addebiti, Interbrew ha dichiarato che era già stato posto fine sia al cartello Interbrew/Alken-Maes che al cartello relativo alla birra a marchio privato. Interbrew rimanda a questo proposito alla sua lettera del 29 febbraio 2000, in cui ha comunicato di aver posto fine all'infrazione e di avere al tempo stesso adottato ampie misure per impedire la ripetizione di violazioni di questo tipo alle regole di concorrenza. Una delle misure è l'introduzione di un vasto «Compliance Programme», implicante fra l'altro un audit semestrale interno e esterno. In tale contesto viene fra l'altro precisato più chiaramente che i dipendenti di Interbrew non sono autorizzati a concludere accordi relativi ai prezzi, alle condizioni di vendita, alla ripartizione del mercato e allo scambio di informazioni.

(292) Alla luce di quanto sopra esposto non è necessario obbligare le imprese interessate a porre fine all'infrazione.

9.2. **Articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17**

(293) Ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 la Commissione può, mediante decisione, infliggere a ognuna delle imprese ammende da mille a un milione di EUR, con facoltà di aumentare l'importo fino

al 10 % del fatturato realizzato durante l'esercizio sociale precedente da ciascuna delle imprese che hanno partecipato all'infrazione, quando intenzionalmente o per negligenza commettano un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE.

(294) Nel determinare l'importo di un'ammenda la Commissione deve prendere in considerazione tutte le circostanze pertinenti, e in particolare la gravità e la durata dell'infrazione. Il metodo seguito a tale fine è specificato negli Orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 e dell'articolo 65, paragrafo 5, del trattato CECA ([261]).

9.2.1. *Il cartello Interbrew/Alken-Maes*

9.2.1.1. Applicazione dell'ammenda

(295) La Commissione ritiene che, per quanto riguarda il cartello Interbrew/Alken-Maes, sia da infliggere un'ammenda a Interbrew e a Danone. Danone è ritenuta responsabile sia per la propria partecipazione all'infrazione sia per quella di Alken-Maes. Una società madre che abbia svolto un ruolo attivo nella partecipazione a un cartello di una delle sue controllate può difatti essere considerata responsabile dei comportamenti di tale controllata ([262]). All'epoca dell'infrazione all'articolo 81 del trattato CE Danone formava, come da lei stessa dichiarato, un'unica entità economica con Alken-Maes. In quel periodo Danone non era inoltre soltanto la società madre di Alken-Maes, ma ere anche direttamente implicata nel cartello. Danone riconosce di aver preso parte a riunioni relative al mercato belga e di essere stata al corrente di determinate pratiche. L'impresa viene pertanto considerata responsabile sia per la propria implicazione nel cartello che per quella di Alken-Maes.

9.2.1.2. Intenzionalità o negligenza

(296) Dai fatti risulta che tutti i partecipanti al cartello avevano intenzione di concludere accordi su un patto generale di non aggressione, sui prezzi e le promozioni nel settore alimentare, sulla ripartizione dei clienti sul mercato horeca (sia l'horeca classico che i clienti nazionali), sulla limitazione degli investimenti e della pubblicità sul mercato horeca, sulla nuova struttura tariffaria per il settore horeca e per il settore alimentare e sullo scambio di informazioni sulle vendite per il settore horeca e per il settore alimentare. La Commissione ritiene che tale infrazione debba essere considerata come intenzionale, dato che è impossibile che le parti potessero ignorare che detti accordi (e la loro combinazione) erano volti a limitare il gioco della concorrenza.

9.2.1.3. Gravità dell'infrazione

(297) Un accordo/una concertazione orizzontale come nel presente caso — comportante un patto generale di non aggressione, un accordo/una concertazione diretti e indiretti sui prezzi e le promozioni nel settore alimentare, la ripartizione dei clienti sul mercato horeca, la limitazione degli investimenti e della pubblicità sul mercato horeca, la concertazione di una nuova struttura tariffaria per il mercato horeca e per il settore alimentare e lo scambio di informazioni sulle vendite per il settore horeca e per il settore alimentare — costituisce per la sua stessa natura un'infrazione estremamente grave. Il sistema di scambio di informazioni fra Interbrew e Alken-Maes facilitava l'attuazione di tali accordi e la realizzazione dei loro scopi. Essendo i prezzi sono uno dei principali fattori di concorrenza, i vari accordi e meccanismi collusivi avevano in definitiva lo scopo di aumentare i prezzi fino a un livello superiore a quello che sarebbe stato raggiunto in condizioni di libera concorrenza, a danno dei consumatori.

(298) L'insieme del cartello toccava inoltre tutti i segmenti del mercato della birra, e riguardava sia il settore horeca che il settore del commercio al dettaglio. La Commissione tiene altresì conto del fatto che i colloqui fra Interbrew, da un lato, e Alken-Maes e Danone dall'altro sono stati condotti ai vertici delle imprese. Un altro elemento importante è che gli accordi e le concertazioni concernevano una grande varietà di parametri della concorrenza (prezzi e promozioni, clienti, investimenti, pubblicità, struttura tariffaria e scambio di dati sulle vendite), e che Interbrew e Alken-Maes/Danone avevano regolari contatti su questi aspetti.

(299) Danone contesta che siano mai esistiti accordi sui prezzi e sulla ripartizione del mercato. Dagli elementi di prova disponibili e dalle dichiarazioni sia di Interbrew che di Alken-Maes risulta tuttavia che tali accordi sui prezzi e sulla ripartizione del mercato sono stati effettivamente conclusi (cfr. la sezione 6.3.1).

([261]) GU C 9 del 14.1.1998, pag. 3.

([262]) Sentenza del Tribunale di primo grado del 14 maggio 1998, NV Koninklijke KNP BT/Comissione, causa T-309/94, Racc. 1998, pag. II-1007, punto 45 e segg. Questa parte della sentenza è stata confermata in sede di ricorso: cfr. la sentenza della Corte di giustizia del 16 novembre 2000, NV Koninklijke KNP BT/Comissione, causa C-248/98 P, Racc. 2000, pag. I-9641.

(300) Va osservato che i vari accordi collusivi delle parti erano diretti ad aumentare i prezzi a loro vantaggio portandoli a un livello superiore a quello che sarebbe stato raggiunto in condizioni di libera concorrenza. Dagli elementi di prova a disposizione della Commissione risulta che, durante la riunione del 28 gennaio 1998, le parti hanno considerato il patto di non aggressione e gli accordi sulla ripartizione dei clienti sul mercato horeca (in parte), la limitazione della pubblicità nel settore horeca, la concertazione di una nuova struttura tariffaria per il settore horeca e per il settore del commercio al dettaglio e lo scambio di informazioni sulle vendite per il settore horeca e per il settore del commercio al dettaglio come degli obiettivi realizzati (cfr. il considerando 104). Interbrew ha poi riconosciuto di aver concluso accordi con Alken-Maes sulle promozioni del settore alimentare (cfr. il considerando 109). Interbrew e Alken-Maes hanno inoltre riconosciuto di essersi scambiate mensilmente dati dettagliati sulle vendite (cfr. la sezione 4.4). La Commissione ammette che, sulla base del materiale di prova esistente, va riconosciuto che taluni aspetti del cartello non sono stati applicati da Interbrew e Alken-Maes, o lo sono stati solo in parte: non sono stati realizzati alcuni elementi del «gentlemen's agreement» (cfr. i considerando 92, 107, 236 e 242), l'accordo sulla ripartizione dei clienti sul mercato horeca non è stato pienamente rispettato da Interbrew (cfr. il considerando 72), e le discussioni in seno alla CBB hanno portato solo a risultati limitati (cfr. il considerando 241). Ciò non consente tuttavia di concludere che il cartello in quanto tale non abbia avuto alcuna incidenza, o un'incidenza solo limitata, sul mercato ([263]).

(301) Il mercato geografico rilevante copre l'intero territorio del Belgio, il che corrisponde a una parte sostanziale del mercato comune.

(302) Tenuto conto di tutte le circostanze sopra indicate (cfr. i considerando da 297 a 301), la Commissione conclude che l'infrazione in oggetto deve essere considerata di grande gravità.

([263]) Per la valutazione della gravità dell'infrazione l'incidenza sul mercato riveste un carattere essenziale solo quando si tratta di accordi che non sono, in sé, restrittivi della concorrenza, e che sono quindi incompatibili con l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE solo per i loro effetti concreti (cfr. le conclusioni dell'avvocato generale Mischo del 18 maggio 2000, Mo och Domsjö AB/Commissione, causa C-283/98 P, Racc. 2000, pag. I-9855). Come già stabilito sopra, l'insieme degli accordi fra Interbrew e Alken-Maes/Danone è già, per sua stessa natura, restrittivo della concorrenza, il che significa che non è necessario accertare a parte in che misura il cartello abbia avuto effetti anticoncorrenziali (cfr. la sezione 6.4).

(303) Nel determinare l'importo dell'ammenda la Commissione tiene altresì conto dell'effettivo potere economico degli autori dell'infrazione, tale da compromettere considerevolmente il gioco della concorrenza.

(304) I partecipanti al cartello coprivano all'epoca circa il 70 % del consumo complessivo di birra in Belgio, e circa l'80 % del consumo complessivo di birra pils nel paese. Fra Interbrew, il numero uno in Belgio, e Alken-Maes, l'impresa numero due nel paese, esisteva tuttavia una considerevole differenza nelle dimensioni. Interbrew era difatti, ed è ancora, il leader sul mercato belga con una quota di mercato media del 55 % circa. Alken-Maes aveva all'epoca una quota di mercato media del 15 % circa.

(305) L'ammontare dell'ammenda deve inoltre essere fissato ad un livello tale da avere un effetto dissuasivo. La Commissione tiene conto a tale riguardo del fatto che Interbrew e Danone sono delle grandi imprese internazionali. Nel caso di Danone è altresì importante considerare che si tratta di un'impresa a produzione diversificata.

(306) La Commissione tiene altresì conto del fatto che Interbrew, da un lato, e Alken-Maes e Danone, dall'altro, dispongono delle conoscenze e dei mezzi giuridici ed economici per poter facilmente discernere il carattere trasgressivo dei propri comportamenti e per rendersi conto delle conseguenze che possono derivarne dal punto di vista delle regole della concorrenza.

(307) Data la gravità dell'infrazione, la Commissione ritiene pertanto di dover infliggere a Interbrew un'ammenda di 45 milioni di EUR. Per quanto riguarda Alken-Maes, è ritenuta adeguata un'ammenda di 25 milioni di EUR.

9.2.1.4. Durata dell'infrazione

(308) Sia per Interbrew che per Alken-Maes, la durata accertata dell'infrazione è di 5 anni e un giorno. Si tratta quindi di un'infrazione di media-lunga durata. Tenuto conto del fatto che l'intensità della collaborazione è considerevolmente diminuita alla fine del cartello, sia per Interbrew che per Danone è ritenuto adeguato un aumento dell'ammenda del 45 %.

(309) L'ammontare di base dell'ammenda è fissato pertanto a 65,25 milioni di EUR per Interbrew e a 36,25 milioni di EUR per Danone.

9.2.1.5. Circostanze aggravanti

(310) Dagli elementi di prova emerge che Interbrew, nell'agosto e nel novembre 1993, ha svolto un ruolo guida per quanto riguarda gli accordi sui prezzi nel settore del commercio al dettaglio (cfr. i considerando 49 e 50). Nel 1995 Interbrew ha poi preso l'iniziativa di avviare le discussioni sul tariffario con Alken-Maes (cfr. i considerando 74 e 145). Da una dichiarazione della stessa Interbrew risulta altresì che lo scambio di informazioni fra Interbrew e Alken-Maes del 1992 (e forse anteriore) è cominciato sempre su iniziativa di Interbrew (cfr. il considerando 122).

(311) L'ampliamento della collaborazione fra Interbrew e Alken-Maes nel 1994, che è sfociato nell'ampio «gentlemen's agreement» recante il nome in codice «Université de Lille», è tuttavia il risultato degli interventi di Danone relativi al mercato belga (cfr. i considerando da 232 a 234).

(312) Contrariamente a quanto affermato da Danone, sulla base degli elementi di prova disponibili non si può concludere che Interbrew abbia diretto le operazioni per realizzare gli obiettivi e gli accordi del cartello in seno alla CBB. Interbrew e Alken-Maes hanno convenuto il 29 agosto 1994 di utilizzare la CBB come ambito per la realizzazione di determinati aspetti del cartello (cfr. il considerando 133), cosa realmente avvenuta dopo che Interbrew e Alken-Maes, nel 1994, hanno convenuto di concludere il «gentlemen's agreement "Université de Lille"», e dopo che è stata presentata la relazione «Scenario 2000» elaborata da Arthur D. Little su incarico della CBB (cfr. considerando 135 e seguenti). A tale proposito va osservato che del gruppo di lavoro responsabile «Visione 2000» facevano parte rappresentanti sia di Interbrew che di Alken-Maes, e che i direttori dei quattro sottogruppi rilevanti provenivano tutti da Alken-Maes, ad eccezione del sottogruppo «Investimenti nei punti vendita», la cui presidenza era divisa fra rappresentanti di Interbrew e Alken-Maes (cfr. i considerando 137 e 144).

(313) Dato che sia Danone che Interbrew hanno preso iniziative in relazione a diversi aspetti del cartello, la Commissione conclude che nessuna delle imprese implicate ha svolto un ruolo guida nell'insieme dell'intesa.

(314) È comunque importante osservare che Danone (all'epoca denominata BSN) è stata già precedentemente condannata a due riprese per violazione dell'articolo 81 del trattato CE ([264]). Come nel caso in oggetto, anche all'epoca le infrazioni comportavano scambi di informazioni, restrizioni riguardanti i prezzi e le condizioni di vendita, e in una situazione anche accordi di ripartizione del mercato. Danone ha commesso quindi un'altra infrazione dopo essere già stata sanzionata per violazioni dello stesso tipo, ed è dunque recidiva ([265]). Il fatto che l'impresa operasse all'epoca sotto un altro nome non modifica in nulla tale valutazione. Né il fatto che entrambe le infrazioni precedenti riguardassero un settore diverso da quello del caso in oggetto può impedire — anche per la natura delle infrazioni stesse — di affermare che si tratti nella fattispecie una violazione analoghe. A tale proposito la Commissione ritiene rilevante il fatto che durante il periodo ([266]) in cui BSN o Danone ha commesso le tre distinte infrazioni, la funzione di presidente direttore generale fosse rivestita da una sola e stessa persona, tra l'altro personalmente coinvolta negli accordi con Interbrew (cfr. considerando 45, 56 e 122). Inoltre, almeno due dirigenti di Danone responsabili delle attività alimentari all'epoca dell'intesa bilaterale avevano lavorato nella divisione «vetro piano» dell'impresa nel periodo delle precedenti infrazioni ([267]).

(315) Danone ha inoltre minacciato di annientare Interbrew sul mercato francese se non avesse trasferito 500 000 hl di birra ad Alken-Maes. Questa minaccia ha portato a un ampliamento della cooperazione fra Interbrew e Alken-Maes (cfr. i considerando da 232 a 234 e 236). Riguardo al ruolo svolto da Danone va quindi concluso che tale impresa ha obbligato Interbrew ad ampliare la cooperazione, minacciandola di ritorsioni qualora essa non avesse accettato.

(316) Per la minaccia di misure di ritorsione e per la recidiva, la Commissione ritiene appropriato per Danone un aumento del 50 % dell'ammenda di base.

([264]) Decisione 84/388/CEE della Commissione del 23 luglio 1984 (caso IV/30.988 — Accordi e pratiche concordate nel settore del vetro piano nel Benelux) (GU L 212 dell'8.8.1984, pag. 13); decisione 74/292/CEE della Commissione del 15 maggio 1974 (caso IV/400/CEE — Accordo fra produttori di vetro per contenitori) (GU L 160 del 17.6.1974, pag. 1).

([265]) Sentenza. del Tribunale di primo grado dell'11 marzo 1999, Thyssen Stahl AG/Commissione, causa T-14/94, Racc. 1999, pag. II-0347, punto 617.

([266]) Ad ogni modo fino al 2 maggio 1996. Cfr. il sito Internet di Danone (www.danonegroup.com) e la risposta di Danone del 30 novembre 2000 alla comunicazione degli addebiti.

([267]) Allegato 28 alla risposta di Danone del 10 maggio 2000 alla richiesta di informazioni (doc. 37614 09915-09938).

9.2.1.6. Circostanze attenuanti

(317) Il fatto che accordi e comportamenti illegali non siano effettivamente attuati costituisce di per sé una circostanza attenuante. La Commissione riconosce che dagli elementi di prova emerge che le parti non hanno messo pienamente in pratica tutti gli specifici accordi del cartello (cfr. il considerando 300). Ciò non significa tuttavia che l'intesa, in quanto tale, non sia stata effettivamente attuata. Il fatto che alcuni elementi dell'infrazione non siano stati posti in atto è insufficiente, di per sé, perché si possa parlare di una circostanza attenuante nel senso sopra indicato.

(318) Riguardo ad Alken-Maes viene tuttavia tenuto conto del fatto che, dopo gli accertamenti svolti dalla Commissione il 26 e 27 ottobre 1999, l'impresa ha posto fine allo scambio di informazioni con Interbrew.

(319) Questa circostanza giustifica per Alken-Maes/Danone una riduzione del 10 % dell'ammenda di base.

(320) La regolamentazione dei prezzi applicata in Belgio non può costituire un fattore per una riduzione dell'ammenda. Va osservato che, per il settore della birra, tale regolamentazione dei prezzi è stata in vigore solo fino al 1º maggio 1993. Essa obbligava inoltre le parti solo a chiedere un'autorizzazione a titolo individuale o collettivo, tramite l'associazione di categoria, per poter applicare degli aumenti, e non a concludere accordi o a concertarsi sui prezzi (cfr. il considerando 247). Danone ha rinviato a tale proposito alla decisione della Commissione nel caso «Traghetti greci» ([268]). In tale caso la Commissione aveva considerato come circostanza attenuante il fatto che durate il periodo dell'infrazione fosse attesa dalle stesse imprese implicate una proposta comune per le tariffe interne, proposta in seguito accettata dalle autorità greche. Questo aveva potuto far sorgere dubbi sulla questione se la fissazione di tariffe internazionali costituisce o meno un'infrazione. La situazione verificatasi nel caso dei traghetti greci non è tuttavia equiparabile a quella del caso in oggetto, e questo per le ragioni seguenti. In primo luogo i produttori di birra non dovevano presentare essi stessi una richiesta collettiva di autorizzazione ad applicare un aumento dei prezzi, ma dovevano farlo attraverso la loro associazione di categoria. La concertazione fra imprese sui prezzi e sulle strutture dei costi non derivava quindi direttamente dalla regolamentazione in vigore in Belgio, né era un comportamento che le autorità belghe si attendevano dai produttori. In secondo luogo tale regolamentazione riguardava l'autorizzazione ad aumentare i prezzi, non l'approvazione di tariffe nominali proposte dalle imprese.

(321) Secondo Danone la Commissione deve tenere conto anche della situazione di crisi del mercato belga della birra. La Commissione riconosce che negli anni novanta si è verificato un leggero calo della domanda (cfr. il considerando 6), cosa che forse ha portato a una certa sovracapacità e a pressioni da parte dei distributori del settore al dettaglio. Questa situazione non è tuttavia paragonabile a quella di casi in cui la Commissione ha giudicato che la situazione di crisi del mercato dovesse essere presa in considerazione nel determinare l'importo dell'ammenda ([269]). La Commissione indica anche a tale proposito che la produzione di birra in Belgio registrava all'epoca un calo nettamente più lieve di quello del consumo (cfr. il considerando 6). La situazione finanziaria individuale di una delle parti implicate in una delle infrazioni, nella fattispecie Alken-Maes, non può dar luogo a una riduzione dell'importo della sanzione, poiché ciò equivarrebbe alla concessione di un vantaggio concorrenziale ingiustificato alle imprese meno adatte alle condizioni del mercato ([270]). Il fatto che un'impresa subisca delle perdite non significa inoltre che essa non abbia tratto vantaggi da un'infrazione delle regole di concorrenza, dato che il vantaggio può consistere in una diminuzione di tali perdite.

(322) Danone sostiene altresì che vada tenuto conto della posizione di dipendenza da Interbrew in cui si trovava Alken-Maes all'epoca dell'infrazione. La Commissione ritiene che, come già valutato sopra (cfr. il considerando 247), il tentativo di Alken-Maes di porre fine a una presunta infrazione dell'articolo 82 del trattato CE commessa da Interbrew non possa essere accettato come un mezzo di difesa per la partecipazione a un cartello. In questa argomentazione Danone, società madre di Alken-Maes, ignora inoltre la propria implicazione nel

([268]) Decisione 1999/271/CEE della Commissione del 9 dicembre 1998, caso IV/34.466 — Traghetti greci (GU L 109 del 27.4.1999, pag. 24).

([269]) Cfr. ad esempio la decisione 94/815/CE del 30 novembre 1994 (casi IV/33.126 e 33.322 — Cemento) (GU L 343 del 30.12.1994, pag. 1); la decisione 94/599/CE del 27 luglio 1994 (caso IV/31.864 — PVC) (GU L 239 del 14.9.1994, pag. 14) e la decisione dell'8 dicembre 1999 (Tubi d'acciaio senza saldatura), non ancora pubblicata.

([270]) Sentenza della Corte di giustizia dell'8 novembre 1993, IAZ e altri/Commissione, cause riunite 96/102, 104, 105, 108 e 110/82, Racc. 1983, pag. 3369.

cartello. La differenza di dimensioni fra Alken-Maes e Interbrew, infine, è già stata presa in considerazione nel determinare l'ammontare dell'ammenda di base.

9.2.1.7. Comunicazione della Commissione del 18 luglio 1996 sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende nei casi d'intesa fra imprese

(323) Interbrew e Alken-Maes hanno entrambe invocato l'applicazione della comunicazione della Commissione del 18 luglio 1996 sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende nei casi d'intesa fra imprese (in appresso menzionata anche con il termine «la comunicazione»).

(324) I dati forniti da Interbrew in risposta a una richiesta di informazioni ai sensi dell'articolo 11 del regolamento n. 17 hanno contribuito in misura importante alla dimostrazione dei fatti rilevanti. Questa collaborazione con la Commissione è andata al di là di una semplice risposta a tale richiesta di informazioni a norma dell'articolo 11 del regolamento n. 17. Interbrew, inoltre, non ha contestato i fatti materiali su cui la Commissione basa l'esistenza dell'infrazione.

(325) Questa collaborazione di Interbrew giustifica una riduzione dell'ammenda del 30 % ai sensi della sezione D.2 della comunicazione.

(326) Benché Alken-Maes abbia dichiarato durante il procedimento di non contestare i fatti e l'esistenza dell'infrazione, in risposta alla comunicazione degli addebiti l'impresa ha indicato, come Danone, di non contestare i fatti solo nella misura in cui essi siano basati in parte su informazioni da lei stessa fornite alla Commissione ([271]). Danone ha inoltre, anche a nome di Alken-Maes, messo in dubbio l'esistenza dell'infrazione quale descritta dalla Commissione nella comunicazione degli addebiti. Ciò non giustifica una riduzione dell'ammenda ai sensi della sezione D.2, secondo trattino, della comunicazione della Commissione.

(327) Alken-Maes ha tuttavia fornito, sull'esistenza e sul contenuto dell'infrazione, informazioni che andavano al di là di una semplice risposta alla richiesta di informazioni ai sensi dell'articolo 11 del regolamento n. 17. La Commissione ritiene che tale circostanza giustifichi una riduzione dell'ammenda.

(328) La Commissione ritiene pertanto adeguata, per Danone, una riduzione dell'ammenda del 10 % ai sensi della sezione D.2, primo trattino, della comunicazione.

9.2.1.8. Conclusioni riguardo all'importo delle ammende

(329) Per la partecipazione al cartello Interbrew/Alken-Maes viene inflitta a Interbrew un'ammenda di 45,675 milioni di EUR.

(330) Per la propria partecipazione, e per quella della controllata Alken-Maes, a Danone viene inflitta un'ammenda di 44,043 milioni di EUR.

9.2.2. *Il cartello relativo alla birra a marchio privato*

9.2.2.1. Applicazione dell'ammenda

(331) Per quanto riguarda il cartello relativo alla birra a marchio privato, viene inflitta un'ammenda alle imprese che hanno commesso questa infrazione, ossia Interbrew, Alken-Maes, Haacht e Martens. Benché Alken-Maes fosse all'epoca una controllata di Danone, la Commissione non ritiene opportuno attribuire questa infrazione alla società madre, dato che Danone non era essa stessa implicata nel cartello sul marchio privato ([272]).

9.2.2.2. Intenzionalità o negligenza

(332) Secondo una giurisprudenza costante della Corte di giustizia e del Tribunale di primo grado non è necessario che l'impresa sia stata consapevole di violare l'articolo 81 o il divieto sancito da tale disposizione per considerare l'infrazione come intenzionale. È sufficiente che essa non potesse ignorare che il comportamento contestato aveva per oggetto o per effetto di limitare il gioco della concorrenza sul mercato comune, e che esso incideva o poteva incidere sul commercio fra gli Stati membri ([273]).

([271]) (Testo originale): «Sans contester l'existence des faits intervenus dans la période en cause dans la mesure où ceux-ci sont en partie fondés sur les informations fournies par les représentants d'Alken-Maes aux agents de la Commission (...) (Danone); Alken-Maes ne conteste pas la matérialité des contacts et pratiques entre Interbrew et Alken-Maes durant la période couverte par la Communication des griefs (la "CG") dans la mésure où ceux-ci sont en partie fondés sur les informations fournies par les représentants d'Alken-Maes elle-même aux agents de la Commission (Alken-Maes)» [Senza contestare l'esistenza dei fatti intervenuti nel periodo in questione nella misura in cui essi siano basati in parte sulle informazioni fornite dai rappresentanti di Alken-Maes agli agenti della Commissione (...) (Danone); Alken-Maes non contesta la materialità dei contatti e delle pratiche fra Interbrew e Alken-Maes durante il periodo coperto dalla comunicazione degli addebiti nella misura in cui essi siano basati in parte sulle informazioni fornite dai rappresentanti della stessa Alken-Maes agli agenti della Commissione (Alken-Maes)].

([272]) Sentenza del Tribunale di primo grado del 14 maggio 1998, NV Koninklijke KNP BT/Comissione, causa T-309/94, Racc. 1998, pag. II-1007, punti 45 e segg.

([273]) Sentenze della Corte di giustizia: in data 1º febbraio 1978, Miller/Commissione, causa 19/77, Racc. 1978, pag. 13, punto 18; in data 8 febbraio 1990, Tipp-Ex/Commissione, causa C-297/87, Racc. 1990, pag. I-261; sentenza del Tribunale di primo grado, del 12 luglio 2001, Tate & Lyle/Commissione, cause riunite T-202/98 e T-207/98, non ancora pubblicata.

(333) La Commissione ritiene che nessuno dei partecipanti al cartello relativo alla birra a marchio privato potesse ignorare che il proprio comportamento era diretto a limitare la concorrenza sul mercato comune. I contatti diretti fra concorrenti sui prezzi e sulla ripartizione della clientela sono sempre considerati sospetti dal punto di vista del diritto della concorrenza, anche se hanno luogo nell'ambito di un'associazione, circostanza indicata da Martens per dimostrare la propria ignoranza in merito. Le imprese interessate non potevano neppure ignorare che il loro comportamento poteva incidere sugli scambi fra Stati membri.

(334) Anche se i colloqui avessero avuto luogo nell'ambito della CBB — come affermato da Martens per dimostrare che si sarebbe trattato, da parte sua, di un errore scusabile o commesso in buona fede — i partecipanti a queste discussioni avrebbero comunque commesso un'infrazione deliberata all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE. La difesa di Martens non è quindi pertinente ai fini di un valutazione sull'intenzionalità o meno, da parte dell'impresa, dell'infrazione commessa.

9.2.2.3. Gravità dell'infrazione

(335) Una concertazione orizzontale sui prezzi e sulla ripartizione del mercato costituisce per sua stessa natura un'infrazione estremamente grave. Lo scambio di informazioni era uno strumento per l'attuazione di tale concertazione.

(336) Martens contesta che vi siano stati accordi sui prezzi o sulla ripartizione del mercato. Dagli elementi di prova esistenti e dalle dichiarazioni sia di Interbrew che di Haacht risulta tuttavia che durante le quattro riunioni abbia effettivamente avuto luogo una concertazione sui prezzi e su una ripartizione del mercato (cfr. anche il considerando 252). Indipendentemente dal carattere intrinsecamente grave di comportamenti di questo tipo, la Commissione tiene anche conto, nella valutazione della gravità dell'infrazione in oggetto, del suo impatto sul mercato e delle dimensioni del mercato geografico rilevante.

(337) Per quanto riguarda l'incidenza sul mercato, va osservato che le diverse pratiche collusive delle parti erano dirette a una ripartizione dei clienti e in definitiva a una fissazione dei prezzi a un livello superiore a quello che sarebbe stato raggiunto in condizioni di libera concorrenza. La Commissione riconosce di non disporre della prova che la concertazione, ad eccezione forse di un caso, abbia portato le imprese interessate a modificare il loro comportamento sul mercato. È in ogni caso accertato che durante gli incontri nel quadro del cartello relativo alla birra a marchio privato si sia discusso di ripartizione dei clienti e di prezzi, e che vi siano stati scambi di informazioni in proposito. Il fatto che i produttori di birra belgi si siano forse scambiati una volta sola informazioni relative alla birra a marchio privato in Belgio nulla toglie alla gravità di tali pratiche. Per lo scopo della concertazione (non presentare offerte per contratti di altre imprese allo scopo di evitare una guerra dei prezzi) non era difatti necessario scambiarsi informazioni in modo regolare. Non si può pertanto concludere con certezza che il cartello, in quanto tale, non abbia avuto alcuna incidenza, o un'incidenza solo limitata, sul mercato ([274]).

(338) Per quanto riguarda l'estensione del mercato geografico rilevante, la Commissione tiene inoltre conto del fatto che le riunioni riguardavano certo l'intero territorio del Belgio, ma erano limitate al segmento delle birre pils a marchio privato (che rappresenta il 5,5 % del consumo complessivo di birra in Belgio — cfr. il considerando 8).

(339) In questo contesto la Commissione ritiene che la violazione in oggetto costituisca un'infrazione grave all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE.

(340) Nel determinare l'importo dell'ammenda la Commissione tiene altresì conto dell'effettivo potere economico degli autori dell'infrazione, tale da compromettere considerevolmente il gioco della concorrenza. Il livello dell'ammenda deve essere determinato in modo tale da avere carattere dissuasivo.

(341) Per tener conto dell'effettiva possibilità delle imprese interessate di danneggiare in maniera significativa il mercato della birra in Belgio, e in particolare il segmento delle birre a marchio privato, la Commissione ritiene opportuno operare una distinzione fra le imprese stesse. Tenendo conto del fatturato realizzato dalle diverse imprese attraverso la birra a marchio privato, la Commissione ha distinto le due seguenti categorie: una prima categoria comprendente Haacht e Martens, le imprese che hanno realizzato il fatturato più elevato nel segmento della birra a marchio privato, e una seconda categoria, in cui rientrano Interbrew e Alken-Maes, che hanno registrato un fatturato nettamente inferiore nel suddetto segmento.

([274]) Per la valutazione dell'importo dell'ammenda l'incidenza sul mercato riveste un carattere essenziale solo quando si tratta di accordi che non sono, in sé, restrittivi della concorrenza, e che sono quindi incompatibili con l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE solo per i loro effetti concreti (conclusioni dell'avvocato generale Mischo del 18 maggio 2000, cfr. la nota 264). Come già stabilito sopra, il cartello relativo alla birra a marchio privato è già, per sua stessa natura, restrittivo della concorrenza, il che significa che non è necessario accertare a parte in che misura esso abbia avuto effetti anticoncorrenziali (cfr. la sezione 6.4).

(342) Alla luce di quanto precede, la Commissione ritiene appropriato, sulla base della gravità dell'infrazione, fissare i seguenti importi per le ammende:

a carico di Hacht e Martens: 300 000 EUR;

a carico di Interbrew e Alken-Maes: 250 000 EUR.

(343) La Commissione considera peraltro che opportuno inasprire le ammende a carico di Interbrew e Alken-Maes, al fine di assicurare che l'ammenda abbia un sufficiente effetto dissuasivo e al fine di tenere conto del fatto che Interbrew e Alken-Maes, in quanto grandi imprese internazionali o imprese facenti capo ad un gruppo internazionale, a differenza di Haacht e Martens, possono disporre più agevolmente di conoscenze e di mezzi giuridici ed economici che consentono di discernere il carattere trasgressivo dei propri comportamenti e di rendersi conto delle conseguenze che possono derivarne dal punto di vista delle regole della concorrenza.

(344) Tenendo conto delle dimensioni e dei mezzi rispettivi, la Commissione reputa che l'importo dell'ammenda fissato al considerando 342 debba essere moltiplicato per 5 nel caso di Interbrew e per 2 nel caso di Alken-Maes. Ciò equivale ad un importo di 1 250 000 EUR per Interbrew e di 500 000 EUR per Alken-Maes.

9.2.2.4. Durata dell'infrazione

(345) La durata dell'infrazione è stata accertata in nove mesi, valutazione non contestata da nessuna delle parti. Questa durata non giustifica alcun aumento dell'ammenda.

(346) Gli importi di base delle ammende corrispondono pertanto, per tutte le imprese implicate, a quelli indicati ai considerando 342 e 344).

9.2.2.5. Circostanze aggravanti

(347) Da una dichiarazione proveniente da Interbrew risulta che tale impresa e Alken-Maes hanno preso l'iniziativa delle riunioni sulla birra a marchio privato (cfr. il considerando 157). Ciò è confermato da Haacht nella risposta che ha inviato alla comunicazione degli addebiti (cfr. il considerando 197). Tenuto conto di tale circostanza la Commissione ritiene di dover applicare sia ad Interbrew che ad Alken-Maes un aumento del 30 % dell'ammenda di base.

9.2.2.6. Circostanze attenuanti

(348) Le parti invocano come circostanza attenuante il fatto di non aver messo effettivamente in pratica l'accordo o il comportamento illecito. Esse sostengono in particolare che tale comportamento non ha portato a una modifica della loro condotta sul mercato. La Commissione riconosce che sulla base degli elementi di prova disponibili non si può dimostrare, ad eccezione forse di un caso, che le parti si siano astenute dal presentare offerte ai clienti delle altre imprese interessate per evitare una guerra dei prezzi. Ciò non può tuttavia portare alla conclusione che non vi sia stato comportamento illecito, dato che le parti, durante le riunioni, si sono effettivamente scambiate informazioni sui clienti e sui volumi e hanno effettivamente discusso sui clienti e sui prezzi.

(349) Haacht e Martens hanno entrambe indicato che la loro partecipazione al cartello deve essere considerata come passiva. La Commissione osserva tuttavia che le due imprese hanno preso attivamente parte al cartello relativo alla birra a marchio privato. Sono state difatti presenti a tutte le riunioni di cui la Commissione è a conoscenza. Haacht ha inoltre riconosciuto di aver scambiato informazioni sulla birra a marchio privato in Belgio con gli altri produttori implicati, e di aver concluso accordi sui prezzi e sulla ripartizione del mercato. Anche Martens, è importante osservare, ha preso attivamente parte alle discussioni, e ciò emerge dalla sua richiesta di invitare agli incontri produttori olandesi di birre a marchio privato. Martens non ha dimostrato di aver esitato a partecipare alle riunioni.

(350) Non può giustificare un'infrazione alle regole di concorrenza europee neppure la necessità, sia per Haacht che per Martens, di raccogliere informazioni sull'evoluzione del mercato della birra a marchio privato.

(351) Per quanto riguarda il calcolo dell'ammenda da applicare ad Haacht, non vi è alcuna ragione di tenere conto del fatto che il giro d'affari realizzato da tale impresa sul mercato della birra a marchio privato costituisce solo una piccola parte del suo fatturato totale. La Commissione ricorda, che i punti di partenza per il calcolo dell'ammenda sono la gravità e la durata dell'infrazione. La Commissione riconosce di aver calcolato in passato l'ammontare delle sanzioni pecuniarie partendo da una cifra di base corrispondente a una determinata percentuale del fatturato rilevante. Gli unici limiti posti alla libertà di scelta della Commissione nella determinazione delle ammende ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 sono tuttavia le soglie legali stabilite da tale disposizione che, fra l'altro, rinviano al fatturato

complessivo delle imprese interessate. Per il resto la Commissione, nel valutare la gravità dell'infrazione, ha tenuto debitamente conto dell'importanza economica della specifica attività interessata dall'infrazione.

(352) Quanto stabilito al considerando 351 vale anche in riferimento all'argomentazione di Martens secondo cui, nel calcolare l'ammenda, la Commissione dovrebbe tenere conto del fatto che l'impresa, come essa stessa ha dichiarato, non ha tratto alcun vantaggio dalle riunioni. Il fatto che la Commissione, in passato, si sia basata sul vantaggio derivante da un'infrazione per fissare l'importo della sanzione, non la obbliga tuttavia ad agire anche nello stesso modo nel caso in esame. La Commissione considera i guadagni ottenuti dall'infrazione come una circostanza aggravante quando ciò è necessario affinché l'importo della sanzione sia superiore a quello dei profitti ottenuti illecitamente. Non si può tuttavia da ciò desumere che l'assenza di tali profitti debba al contrario essere considerata una circostanza attenuante.

(353) Non è possibile accogliere nemmeno l'argomentazione di Martens secondo la quale, vista la decisione della Commissione nel caso FENEX ([275]), dovrebbe essere applicata un'ammenda puramente simbolica. La Commissione rinvia alla Corte di giustizia, che conferma che la valutazione della Commissione sulle ammende ritenute necessarie può variare da un caso all'altro, anche quando nei casi interessati si presentano situazioni analoghe ([276]). A prescindere dalla risposta al quesito se si possa parlare, per Martens, di inesperienza, il caso in oggetto non è equiparabile alla situazione del caso FENEX, dato che in quest'ultimo caso l'infrazione derivava da negligenza e non da intenzionalità. Inoltre, la differenza fra Interbrew e Alken-Maes, da un lato, e Martens e Haacht, dall'altro, per quanto riguarda le conoscenze giuridiche ed economiche è già stata presa in considerazione nella valutazione della gravità dell'infrazione commessa (cfr. il considerando 343).

(354) Martens e Haacht hanno entrambe chiesto alla Commissione di tenere conto, nel determinare l'importo dell'ammenda, della loro difficile situazione finanziaria. La situazione finanziaria individuale di un'impresa implicata in un'infrazione non può dare luogo a una riduzione della sanzione, poiché ciò equivarrebbe alla concessione di un vantaggio concorrenziale ingiustificato alle imprese meno adatte alle condizioni del mercato ([277]).

9.2.2.7. Comunicazione della Commissione del 18 luglio 1996 sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende nei casi d'intesa fra imprese

(355) Tutte le imprese interessate hanno invocato il beneficio dell'applicazione di detta comunicazione.

(356) Interbrew ritiene di poter beneficiare di un'importante riduzione ai sensi della sezione C della comunicazione. La Commissione riconosce che Interbrew le ha indicato l'esistenza del cartello relativo alla birra a marchio privato senza che essa avesse avviato un'indagine in merito a tale infrazione e disponesse di informazioni in proposito. L'infrazione è inoltre cessata prima che la Commissione fosse a conoscenza della sua esistenza, e durante tutta l'indagine Interbrew ha fornito la sua continua e piena collaborazione. Interbrew non può tuttavia beneficiare di un'importante riduzione dell'ammenda poiché ha assunto essa stessa l'iniziativa dei colloqui relativi al marchio privato.

(357) Interbrew può invece beneficiare di una significativa riduzione dell'ammenda ai sensi della sezione D della comunicazione. La Commissione tiene conto del fatto che l'impresa ha rivelato l'esistenza della pratica concordata quando ancora la Commissione la ignorava totalmente, e che ha fornito una continua e piena collaborazione nel corso di tutta l'indagine. Inoltre, Interbrew non ha contestato i fatti materiali su cui la Commissione basa l'esistenza dell'infrazione. La Commissione ritiene pertanto adeguata per Interbrew una riduzione dell'ammenda del 50 %.

(358) Alken-Maes non ha contestato i fatti materiali su cui la Commissione basa l'esistenza del cartello sul marchio privato. La sua collaborazione con la Commissione riguardo a questa infrazione non è andata tuttavia al di là della semplice risposta alla richiesta ufficiale di informazioni della Commissione del 22 marzo 2000 ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 1, del regolamento n. 17.

(359) La Commissione ritiene pertanto appropriata per Alken-Maes una riduzione del 10 % dell'ammenda ai sensi della sezione D.2, secondo trattino, della comunicazione.

([275]) Cfr. nota 233.
([276]) Sentenza della Corte di giustizia del 12 luglio 1979, BMW Belgium, cause riunite 32, 36-82/78, Racc. 1979, pag. 2435.
([277]) Sentenza della Corte di giustizia nella causa IAZ cfr. nota 270.

(360) Haacht non ha contestato i fatti materiali su cui la Commissione basa l'esistenza dell'infrazione. Le informazioni fornite da Haacht alla Commissione non vanno tuttavia al di là della risposta alla richiesta ufficiale di informazioni della Commissione del 22 marzo 2000 ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 1, del regolamento n. 17.

(361) Haacht può quindi beneficiare di una riduzione del 10 % dell'ammenda ai sensi della sezione D.2, secondo trattino, della comunicazione.

(362) Nella risposta alla comunicazione degli addebiti Martens ha contestato l'esistenza dell'infrazione quale descritta dalla Commissione nella comunicazione degli addebiti stessa. Inoltre le informazioni fornite da Martens prima dell'invio della comunicazione degli addebiti non vanno al di là della risposta alla richiesta ufficiale della Commissione del 22 marzo 2000 ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 1, del regolamento n. 17.

(363) I documenti forniti da Martens alla Commissione dopo l'invio della comunicazione degli addebiti sono diretti a sostenere la difesa dell'impresa stessa o indicano la possibile esistenza di un'altra infrazione alle regole di concorrenza. Questi due fatti non possono tuttavia portare a una riduzione dell'ammenda inflitta a Martens per la sua partecipazione al cartello sul marchio privato.

(364) Durante la procedura Martens ha tuttavia collaborato, permettendo di accelerare il corso del procedimento. Questa collaborazione di Martens giustifica una riduzione del 10 % dell'ammenda ai sensi della sezione D della comunicazione.

9.2.2.8. Conclusioni riguardo all'importo delle ammende

(365) Per la partecipazione al cartello relativo alla birra a marchio privato viene inflitta a Interbrew un'ammenda di 812 000 EUR.

(366) Per la partecipazione al cartello relativo alla birra a marchio privato viene inflitta ad Alken-Maes un'ammenda di 585 000 EUR.

(367) Per la partecipazione al cartello relativo alla birra a marchio privato viene inflitta a Haacht un'ammenda di 270 000 EUR.

(368) Per la partecipazione al cartello relativo alla birra a marchio privato viene inflitta a Martens un'ammenda di 270 000 EUR.

HA ADOTTATO LA SEGUENTE DECISIONE:

Articolo 1

Interbrew NV, Brouwerijen Alken-Maes NV e Groupe Danone SA hanno violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE per aver partecipato, nel periodo che va dal 28 gennaio 1993 al 28 gennaio 1998 incluso, a un complesso insieme di accordi e/o pratiche concordate riguardanti un patto generale di non aggressione, i prezzi e le promozioni nel settore del commercio al dettaglio, la ripartizione dei clienti sul mercato horeca (sia l'horeca «classico» che i clienti nazionali), la limitazione degli investimenti e della pubblicità sul mercato horeca, una nuova struttura tariffaria per il settore horeca e per il settore del commercio al dettaglio, e lo scambio di informazioni sulle vendite per il settore horeca e per il settore del commercio al dettaglio.

Articolo 2

Per le infrazioni di cui all'articolo 1 sono inflitte a Interbrew NV e a Groupe Danone SA le seguenti ammende:

a) Interbrew NV: un'ammenda di 45,675 milioni di EUR.

b) Groupe Danone SA: un'ammenda di 44,043 milioni di EUR.

Articolo 3

Interbrew NV, Brouwerijen Alken-Maes NV, NV Brouwerij Haacht e NV Brouwerij Martens hanno violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE per aver partecipato a una pratica concordata riguardante i prezzi, la ripartizione dei clienti e lo scambio di informazioni in relazione al mercato della birra a marchio privato in Belgio, per il periodo dal 9 ottobre 1997 al 7 luglio 1998 incluso.

Articolo 4

Alle imprese Interbrew NV, Brouwerijen Alken-Maes NV, NV Brouwerij Haacht e NV Brouwerij Martens sono inflitte, per le infrazioni di cui all'articolo 3, le seguenti ammende:

a) a Interbrew NV: un'ammenda di 812 000 EUR.

b) a Brouwerijen Alken-Maes NV: un'ammenda di 585 000 EUR.

c) a NV Brouwerij Haacht: un'ammenda di 270 000 EUR.

d) a NV Brouwerij Martens: un'ammenda di 270 000 EUR.

Articolo 5

Le ammende devono essere versate dalle imprese indicate agli articoli 2 e 4 entro tre mesi dalla notificazione della presente decisione sul seguente conto, intestato alla Commissione europea, n. 642-0029000-95 (codice IBAN BE76 6420 0290 0095; codice SWIFT BBVABEBB) presso il Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), Avenue des Arts/Kunstlaan, 43, B-1040, Bruxelles.

Dopo la scadenza del termine indicato al primo comma, le ammende producono automaticamente interessi al tasso applicato dalla Banca centrale europea alle sue operazioni di rifinanziamento principali in EUR il primo giorno lavorativo del mese nel corso del quale la presente decisione è adottata, maggiorato di 3,5 punti percentuali.

Articolo 6

Sono destinatarie della presente decisione le seguenti imprese:

a) Interbrew NV, Vaartstraat 94, B-3000 Leuven;

b) Groupe Danone SA, 7 Rue de Tehéran, F-75008 Paris;

c) Alken-Maes NV, Waarloosveld 10, B-2550 Waarloos;

d) NV Brouwerij Haacht, Provinciesteenweg 28, B-3190 Boortmeerbeek;

e) NV Brouwerij Martens, Reppelerweg 1, B-3950 Bocholt.

La presente decisione costituisce titolo esecutivo ai sensi dell'articolo 256 del trattato CE.

Fatto a Bruxelles, il 5 dicembre 2001.

Per la Commissione,

Mario MONTI

Membro della Commissione