

HOTĂRÂREA TRIBUNALULUI (Camera întâi)
10 martie 1992*

Societă Italiana Vetro SpA și alții
împotriva
Comisiei Comunităților Europene

„Concurență – Noțiunile de acord și practică concertată – Abuz de poziție
dominantă colectivă – Probe”

Cauzele conexate T-68/89, T-77/89 et T-78/89

Faptele aflate la originea acțiunii	3
Procedura	13
Concluziile părților.....	16
Cu privire la obiecțiile invocate de SIV referitoare la procedură și la motivarea deciziei	18
A — Argumentele SIV	18
B – Argumentele Comisiei	19
C – Aprecierea Tribunalului	20
Cu privire la fond.....	20
A – Cu privire la aprecierea pieței	23
1. Actul atacat.....	23
a) Produsul.....	23
b) Oferta.....	23
c) Cererea.....	24
2. Argumentele reclamantelor	25
a) Argumentul de principiu	25
b) Argumentele referitoare la produs.....	25
c) Argumentele referitoare la ofertă.....	28
d) Argumentele referitoare la cerere.....	30
3. Argumentele Comisiei	32
4. Aprecierea Tribunalului.....	33
a) Cu privire la evoluția pieței italiene	34
b) Cu privire la capacitatea ofertei în raport cu cererea	35
c) Cu privire la cota de piață non-auto a celor trei producători	35
B – Cu privire la constatările de fapt și la probe	36
1. Comportamentul întreprinderilor în sectorul non-auto.....	36
a) Tarifele identice	36
b) Rabaturi identice.....	41
c) Clasificarea identică a celor mai importanți clienți în categorii sau niveluri	43
d) Elementele de concertare între producători	45
e) Raporturile între producători și angroșiști.....	51
2. Comportamentul întreprinderilor pe piața auto.....	56
a) Acordurile și practicile concertate privind grupul Fiat	56
b) Acordurile și practicile concertate privind grupul Piaggio	68
3. Schimburile de sticlă.....	69
C – Cu privire la aprecierea juridică	75
1. Cu privire la aplicarea articolului 85 din tratat	75

* Limbi de procedură: T-68/89: italiana; T-77/89: franceza; T-78/89: engleza.

a) Referitor la piața non-auto	76
b) Referitor la piața auto	79
i) Referitor la grupul Fiat.....	79
ii) Referitor la grupul Piaggio	80
c) Referitor la schimburile de sticlă.....	80
2. Cu privire la aplicarea articolului 86 din tratat	80
a) Argumentele părților	80
b) Aprecierea Tribunalului	83
Cu privire la amenzi	86
Cu privire la cheltuielile de judecată.....	86

În cauzele T-68/89,

Società Italiana Vetro SpA, societate de drept italian, cu sediul social în San Salvo (Italia), reprezentată de către Luigi Citarella, avocat în Baroul din Roma, și Crisanto Mandrioli, avocat în Baroul din Milano, cu domiciliul ales în Luxemburg, la cabinetul lui Ernest Arendt, 4, Avenue Marie-Thérèse,

T-77/89,

Fabbrica Pisana SpA, societate de drept italian, cu sediul social în Milano (Italia), reprezentată de către Pierre van Ommeslaghe și Bernard van de Walle de Ghelcke, avocați în Baroul din Bruxelles, cu domiciliul ales în Luxemburg, la cabinetul lui Jean-Claude Wolter, 8, Rue Zithe,

și T-78/89,

PPG Vernante Pennitalia SpA (denumită anterior Vernante Pennitalia SpA), societate de drept italian, cu sediul social în Genova (Italia), reprezentată de către Gianni Manca și A. J. Manca Graziadei, avocați în Baroul din Roma, precum și de către Michel Waelbroeck și Alexandre Vandencastele, avocați în Baroul din Bruxelles, cu domiciliul ales în Luxemburg, la cabinetul lui Ernest Arendt, 4, Avenue Marie-Thérèse,

reclamante,

susținute de

Regatul Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord, reprezentat de domnul J. E. Collins, membru al Treasury Solicitor's Department, în calitate de agent, asistat de către Stephen Richards, Barrister of Gray's Inn, cu domiciliul ales în Luxemburg, la sediul Ambasadei Regatului Unit, 14, Boulevard Roosevelt, în ceea ce privește concluziile reclamantelor, în măsura în care se referă la aplicarea articolului 86 din Tratatul CEE,

intervenient,

împotriva

Comisiei Comunităților Europene, reprezentată de domnii Enrico Traversa, Julian Currall și, în cursul procedurii scrise, Hendrik van Lier, membri ai Serviciului Juridic, în calitate de agenți, asistați de către Alberto Dal Ferro, avocat în Baroul din Vicenza, și Hervé Lehman,

avocat în Baroul din Paris, cu domiciliul ales în Luxemburg, la biroul domnului Roberto Hayder, reprezentant al Serviciului Juridic, Centre Wagner, Kirchberg,

pârâtă,

susținută de

Regatul Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord, reprezentat de domnul J. E. Collins, membru al Treasury Solicitor's Department, în calitate de agent, asistat de către Stephen Richards, Barrister of Gray's Inn, cu domiciliul ales în Luxemburg, la sediul Ambasadei Regatului Unit, 14, Boulevard Roosevelt, în ceea ce privește concluziile Comisiei, în măsura în care se referă la aplicarea articolului 85 din Tratatul CEE,

intervenient,

având ca obiect anularea Deciziei 89/93/CEE a Comisiei din 7 decembrie 1988 privind o procedură de aplicare a articolelor 85 și 86 din Tratatul CEE (IV/31.906-Sticlă plană, JO L 33, p. 44),

TRIBUNALUL (Camera întâi),

compus din domnii D. A. O. Edward, președinte, R. García-Valdecasas, K. Lenaerts, H. Kirschner și R. Schintgen, judecători,

grefier: domnul H. Jung

având în vedere procedura scrisă și în urma procedurii orale din 12, 13, 14 și 15 noiembrie 1991,

pronunță prezenta

Hotărâre

Faptele aflate la originea acțiunii

1 Prezenta cauză are ca obiect o decizie a pârâtei, Comisia Comunităților Europene (denumite în continuare, respectiv, „decizia” și „Comisia”), prin care a aplicat celor trei reclamante, societăți italiene producătoare de sticlă plană, o amendă pentru încălcarea articolului 85 alineatul (1) din Tratatul CEE și a constatat o încălcare de către acestea a articolului 86 din tratatul menționat. Cele trei societăți destinate ale deciziei sunt, în primul rând, Società Italiana Vetro (denumită în continuare „SIV”), al cărei acționar majoritar este Ente Finanziamento Industria Manifatturiera (denumit în continuare „EFIM”); în al doilea rând, Fabbrica Pisana SpA (denumită în continuare „FP”), filială a grupului industrial Saint-Gobain (denumit în continuare „SG”) și, în al treilea rând, Vernante Pennitalia (denumită în continuare „VP”), filială a grupului PPG-Industries Inc. din Pittsburg (denumit în continuare „PPG”).

2 În decizie (punctul 2), produsul în cauză este definit ca „sticlă plană în toate varietățile sale”. Se disting trei tipuri de sticlă plană – sticla trasă, sticla turnată și, cel mai important,

sticla cristal. Se precizează că, în prezent, 90 % din sticla plană se fabrică printr-un procedeu denumit „float”, metodă de producție modernă care necesită, pentru fiecare linie de producție, o investiție de aproximativ 100 de milioane ECU.

3 În cadrul sectorului sticlei plane în general, Comisia deosebește două piețe (punctul 5): pe de o parte, piața sticlei destinate industriei transporturilor, în special cea a automobilelor (denumită în continuare „piața auto”); pe de altă parte, piața sticlei destinate celorlalte industrii, în special cea a construcțiilor și mobilei (denumită în continuare „piața non-auto”). Pe piața auto, producătorii de automobile sunt aprovizionați direct de către producătorii de sticlă, care prelucrează ei înșiși sticla plană astfel încât să răspundă nevoilor producătorilor. Pe piața non-auto, sticla plană poate fi utilizată fără prelucrare (de exemplu, sub formă de sticlă pentru geamuri) sau prelucrată. În acest ultim sector, utilizatorii pot fi aprovizionați fie direct de către producători, fie indirect de către angroșiști, angroșiști-prelucrători sau prelucrători independenți.

4 La 28 septembrie 1981, Comisia a adresat societăților FP, SIV și VP, unei asociații de întreprinderi italiene specializate în vânzarea en gros de sticlă plană, precum și membrilor a două asociații similare, care fuseseră deja lichidate, o decizie (81/881/CEE, JO L 326 p. 32, denumită în continuare „Decizia din 1981”) de constatare a încălcării de către acestea a dispozițiilor articolului 85 alineatul (1), menționat anterior. În primul rând, Comisia acuza asociațiile de angroșiști că au adoptat, în statutele, normele de aplicare și deciziile acestora, clauze privind:

- obligația membrilor de a face achiziții prin intermediul asociațiilor;
- interzicerea membrilor de a importa și obligația de a repartiza produsele importate eventual, după autorizarea prealabilă a asociației, din țările cu comerț de stat;
- adoptarea și respectarea unei liste comune de prețuri.

În al doilea rând, Comisia acuza producătorii și angroșiștii că au încheiat acorduri privind:

- stabilirea unor cote de vânzări;
- acordarea unui rabat special;
- monitorizarea activității membrilor asociațiilor.

Decizia din 1981 a devenit definitivă.

5 În luna martie 1986, societatea Industria Vetraria Alfonso Cobelli (denumită în continuare „Cobelli”), cu sediul în Reggio Calabria, având ca activitate comerțul en gros cu sticlă, a introdus o acțiune în fața Tribunalului din Reggio Calabria împotriva societăților FP și SIV, acuzându-le că au contribuit la ruina sa printr-un comportament pe care îl considera neloyal, constituind, de asemenea, un abuz de poziție dominantă. În special, Cobelli le reproșează un „acord tacit”, care o implica și pe VP, „având ca obiect menținerea stabilității pieței prin adoptarea unor tarife pentru vânzarea produselor acestora”. La 25 iunie 1986, avocatul VP a adresat societății Cobelli o scrisoare de denunțare a incorectitudinii acestei alegații, în măsura în care se referea la VP. La 15 iulie 1986, avocatul societății Cobelli a răspuns, exprimând „stupoarea sa, din moment ce Industria Vetraria Cobelli și proprietarul acesteia nu au pus niciodată la îndoială atitudinea corectă și disponibilitatea pe care Vernante Pennitalia le-a demonstrat față de aceasta”.

6 În cursul lunilor iulie și octombrie 1986, Comisia a efectuat, acționând în conformitate cu articolul 14 alineatul (2) din Regulamentul nr. 17 al Consiliului din 6 februarie 1962, Primul regulament de punere în aplicare a articolelor 85 și 86 din tratat (JO 1962, 13, p. 204, Ediție specială, 08/vol. 1, p. 3, denumit în continuare „Regulamentul nr. 17”), verificări, pe de o parte, la sediile FP, SIV și VP, iar pe de altă parte, la sediul unei întreprinderi specializate în vânzarea en gros de sticlă plană, Socover SpA (denumită în continuare „Socover”), care se numărase printre destinatarii Deciziei din 1981.

7 Prin actul din data de 31 octombrie 1986, înregistrat la Comisie la 6 noiembrie 1986, domnul Alfonso Cobelli, proprietarul întreprinderii Cobelli, a adresat Comisiei o plângere, în temeiul articolului 3 din Regulamentul nr. 17, având ca obiect constatarea faptului că SIV, FP și VP au acționat contrar regulilor de concurență. Potrivit Cobelli, între cei trei producători exista de mai mult timp un acord „având ca obiect controlarea și stabilizarea pieței și eliminarea oricărei forme de concurență reciprocă, prin adoptarea unor liste de prețuri convenite pentru vânzarea produselor lor; aceste liste, care prevedeau nu numai prețuri identice pentru categorii omogene de produse, ci și condiții identice de vânzare și de plată, clasificau clienții în categorii distincte, în funcție de importanța comercială, pe baza cifrei de afaceri și a domeniului de activitate, aplicând fiecărui grup un preț de vânzare diferit, prin intermediul unei «game de remize», cu o diferență prevăzută de circa 9 % între primul grup și ultimul”. În continuare, Cobelli reproșa societăților FP și SIV (dar nu și VP) că au pus în aplicare, aproximativ din 1982, o „strategie comercială având ca obiect dobândirea controlului integral nu numai al producției, ci și al distribuției de sticlă, excluzând de pe piață cea mai mare parte a angroșiștilor-distribuitori actuali”.

8 La 13, 14 și 15 ianuarie 1987, acționând în temeiul articolului 14 alineatul (3) din Regulamentul nr. 17, Comisia a efectuat din nou verificări la sediile FP, SIV și VP.

9 Prin scrisoarea din 20 februarie 1987, VP a prezentat Direcției Generale Concurență a Comisiei (denumită în continuare „DG IV”) observațiile sale cu privire la plângerea lui Cobelli, de care tocmai luase cunoștință pentru prima dată, susținând în apărarea sa, în special, dezmințirea pe care i-o adresase avocatul societății Cobelli la 15 iulie 1986.

10 La 3 aprilie 1987, Cobelli a adresat DG IV un memoriu, înregistrat la Comisie la 10 aprilie 1987, drept răspuns la observațiile prezentate societăților FP, SIV și VP în urma comunicării plângerii sale. În acest memoriu, Cobelli pretindea că FP, SIV și, „de câteva ori, de asemenea,” VP participaseră la reuniuni periodice cu angroșiștii, „uneori sub egida asociațiilor pe categorii, uneori la inițiativa directă a producătorilor” și că cei trei producători:

„se prezentau constant cu poziții absolut identice în raport cu cererile distribuitorilor: listele produselor comercializate, întotdeauna absolut identice, publicate simultan sau aproape simultan de cele trei întreprinderi, erau trimise distribuitorilor înșiși, înainte de a fi explicitate în cadrul acestor reuniuni, fără a exista totuși o minimă posibilitate de a le discuta ... de fiecare dată, dimpotrivă, când (ceilalți participanți) încercau să influențeze deciziile producătorilor sau să propună acorduri care ar fi ținut seama de propriile cerințe comerciale, producătorii opuneau un «front comun»...

Cu titlu de exemplu, se pot menționa câteva dintre numeroasele reuniuni care s-au desfășurat între 1984 și 1986, subsemnatul participând la majoritatea acestora: la 19 martie 1984 la Napoli, la inițiativa SIV, la Barbato; la 10 octombrie și 31 octombrie 1984 la Roma, la hotel Sheraton; la 19 octombrie 1984 în Caserta, la Fontana; la 31 octombrie 1984, altă reuniune la Bologna, la VIC SpA; am aflat că reuniuni importante între directorii comerciali ai celor trei

întreprinderi avuseseră loc la 28 februarie și 2 martie 1985; la 2 mai 1985 la Roma, la hotel Sheraton; la 18 februarie 1986 la Catania, numai între Tortorici, Donato, Fontana, Milletti (FP), Baldi (SIV) și Bilotta de la Callipo Vetro. Desigur, reuniunile erau și mai numeroase decât cele menționate anterior, de care subsemnatul și-a amintit direct, și continuă, în plus, să se desfășoare în prezent, dar subsemnatul este exclus total de la acestea întrucât a îndrăznit să acționeze împotriva producătorilor.

În sprijinul afirmațiilor recente și ca dovadă a existenței, între producători, a unor acorduri precise, destinate să unifice prețurile și condițiile de vânzare, este suficient să se examineze facturile anexate care prezintă, la aceleași date și pentru aceleași produse, prețuri absolut identice...”

După ce a comentat îndelung comportamentul societăților FP și SIV, Cobelli a făcut apoi o rezervă expresă în privința VP:

„care categoric a luat parte la acordurile cu ceilalți producători în ceea ce privește listele și rabaturile convenite, dar care totodată a păstrat întotdeauna cu seninătate, în special în privința subsemnatului, un comportament comercial absolut corect și care nu a fost niciodată responsabilă pentru abuzul sau acordurile ilicite, destinate să favorizeze un operator în detrimentul celorlalți...”

11 La 15 octombrie 1987, Comisia a decis să deschidă procedura prevăzută la articolul 3 alineatul (1) din Regulamentul nr. 17. La 28 octombrie 1987, aceasta a adresat societăților FP, SIV și VP comunicarea scrisă a obiecțiilor, prevăzută la articolul 19 alineatul (1) din regulamentul menționat și la articolul 2 alineatul (1) din Regulamentul nr. 99/63/CEE al Comisiei din 25 iulie 1963 privind audierile prevăzute la articolul 19 alineatele (1) și (2) din Regulamentul nr. 17 al Consiliului (JO 1963, 127, p. 2268, denumit în continuare „Regulamentul nr. 99/63”). Această comunicare privind obiecțiile reproșă întreprinderilor destinate faptul că au acționat contrar articolelor 85 și 86 din Tratatul CEE, atât în sectorul auto, în raport cu întreprinderile italiene Fiat și Piaggio, cât și în sectorul non-auto. FP, SIV și VP au răspuns în scris la această comunicare.

12 La 9 și 10 martie 1988 s-au desfășurat audierile prevăzute la articolul 19 alineatele (1) și (2) din Regulamentul nr. 17 și articolele 7, 8 și 9 din Regulamentul nr. 99/63. Au fost reprezentate și ascultate FP, SIV, VP și Cobelli. Proiectul de proces-verbal al audierilor, însoțit de documentele relevante, a fost transmis membrilor Comitetului consultativ pentru înțelegeri și poziții dominante. Acesta a fost trimis întreprinderilor la 25 august 1988. Procesul-verbal definitiv cuprinzând corecturile, completările și eliminările textuale solicitate de întreprinderi le-a fost trimis ulterior.

13 Din procesul-verbal menționat anterior reiese că, solicitându-i-se de către reprezentantul Republicii Portugheze să precizeze dacă Comisia contactase Fiat, unul dintre funcționarii din cadrul DG IV a răspuns:

„Comisia rezervă răspunsul la această întrebare pentru mai târziu”.

Întrucât reprezentantul Republicii Italiene a insistat să afle dacă totuși Comisia efectuase verificări la sediul Fiat, același funcționar a răspuns:

„Nu am nimic de adăugat la ceea ce am spus anterior”.

Din procesul-verbal reiese, de asemenea, că, atunci când i s-a solicitat să specifice reuniunile la care, în opinia sa, VP asistase, domnul Cobelli a menționat o singură reuniune la Tropea în 1986 și că, în cazul respectiv, era vorba despre o sărbătoare a producătorilor de sticlă, la care au participat cinci sute de persoane, inclusiv familii.

14 La încheierea acestei proceduri, Comisia a adoptat decizia în litigiu la 7 decembrie 1988. Decizia se structurează în două părți dedicate, respectiv, expunerii faptelor (punctele 1-58, denumită în continuare partea „În fapt”) și aprecierii juridice (punctele 59-84, denumită în continuare partea „În drept”), urmate de dispozitiv. În esență, decizia reproduce conținutul comunicării privind obiecțiile.

15 În partea „În fapt”, decizia examinează mai întâi piața sticlei plane din punct de vedere, succesiv, al produsului, al ofertei și al cererii. Apoi, aceasta examinează comportamentul întreprinderilor, având în vedere, în primul rând, sectorul non-auto, în al doilea rând, sectorul auto și, în al treilea rând, schimburile de sticlă între acestea.

16 În ceea ce privește sectorul non-auto, decizia studiază comportamentul reproșat întreprinderilor în cadrul a cinci rubrici privind, respectiv:

- tarife identice;
- rabaturi identice;
- clasificarea identică a celor mai importanți clienți;
- elementele practicilor concertate între producători și
- relațiile între producători și angroșiști.

17 Decizia constată că „cei trei producători italieni au trimis, la date apropiate și uneori în aceleași zile ... tarife identice clientelei lor italiene” (punctul 18), că „au aplicat tarifelor rabaturi identice în funcție de categoriile sau nivelurile la care au fost clasificați clienții” (punctul 20) și că „cei mai importanți clienți ... au fost clasificați în aceeași categorie sau la același nivel atunci când s-au aprovizionat de la un producător sau altul (și aceasta în funcție) de volumul total al achizițiilor fiecărui client de la ansamblul producătorilor” (punctul 22). În continuare, decizia precizează că „uniformitatea prețurilor și a grilelor de rabaturi, precum și uniformitatea clasificării celor mai importanți clienți în categorii sau pe niveluri, sunt rezultatul unor înțelegeri între producători convenite direct în cursul întâlnirilor, al reuniunilor sau al contactelor ori prin intermediul purtătorului de cuvânt al celor mai importanți clienți (Socover)” (punctul 24). Urmează „probele cu înscrisuri ale acestor înțelegeri” (punctele 25-32). De asemenea, decizia constată că „schimburile de produse între cei trei producători italieni constituie totodată ocazia de a cunoaște tarifele și prețurile practice de către concurenți sau de a conveni asupra comportamentului care trebuie adoptat pe piață ... Prețurile produselor cedate au fost întotdeauna stabilite și adaptate succesiv pe baza modificărilor tarifare ale producătorilor cedenți” (punctul 33). În cele din urmă, decizia constată că „tarifele și rabaturile concertate au fost aplicate efectiv. Astfel, examinarea anumitor facturi demonstrează că cei trei producători au practicat prețuri și rabaturi identice pentru același client, care a cumpărat de la aceștia cantități considerabil diferite”. Urmează o listă a facturilor examinate (punctul 34).

18 Cu privire la relațiile între producători și angroșiști, decizia precizează că „cei trei producători s-au asigurat că tarifele și rabaturile lor erau aplicate și în aval”. Aceasta

recunoaște că nu dispune de dovezi directe ale reuniunilor pretinse de reclamantul Cobelli „cu angrosiștii pentru a-i determina să accepte și să repercuteze în aval creșterile prețurilor”, dar insistă asupra faptului că „anumite documente demonstrează, pe de o parte, că unele reuniuni între angrosiști au fost organizate la inițiativa producătorilor și că, ținând seama de tarifele și rabaturile identice ale acestora, producătorii au reușit să orienteze opțiunile comerciale ale angrosiștilor, și, pe de altă parte, acestea confirmă așteptarea clienților cu privire la prețurile identice ale producătorilor” (punctul 35). Urmează o discuție privind anumite documente (punctele 36-42). Decizia constată, în special, pe baza unuia dintre aceste documente, că „Socover este canalul de transmitere a mesajelor angrosiștilor către producători și ale producătorilor către angrosiști” (punctul 36).

19 În ceea ce privește sectorul auto, decizia afirmă că „potrivit documentelor întreprinderilor, enumerate în continuare, SIV și FP au convenit prețuri și repartizarea cotelor cel puțin începând din 1982. VP a participat, de asemenea, la aceste înțelegeri, cel puțin începând din 1983, deși această participare era mai puțin strictă decât a celorlalți doi producători” (punctul 43). Decizia examinează apoi elementele reținute de Comisie ca dovezi ale acordurilor și practicilor concertate privind grupul Fiat (punctele 44-51) și, respectiv, grupul Piaggio (punctul 52). În cazul grupului Fiat, după ce a examinat problema prețurilor și cotelor, aceasta constată că „cei trei producători au procedat la cesiuni reciproce de produse ... cu obiectivul de a păstra, fiecare, propriile cote de penetrare sau de a atinge cotele convenite cu concurenții” (punctul 48) și, făcând trimitere la argumentul producătorilor conform căruia Fiat era un „cumpărător dominant”, că, „în orice caz, oricare ar fi tipurile de relații care se dezvoltă între un cumpărător dominant și furnizorii săi, s-a stabilit că SIV, FP și VP au colaborat pentru a decide atitudinea care trebuie adoptată față de grupul Fiat” [punctul 51 subpunctul (iii) al doilea paragraf]. În cazul grupului Piaggio, decizia constată că „SIV și FP s-au pus de acord, cel puțin începând din 1983, pentru repartizarea livrărilor și a prețurilor de practicat față de Piaggio” (punctul 52). Nu s-a formulat nicio obiecție împotriva societății VP în raporturile acesteia cu grupul Piaggio.

20 În ceea ce privește schimburile de sticlă între producători, decizia precizează că „mari cantități de sticlă sunt schimbate prin contracte între cei trei producători. Scopul acestor schimburi este de a permite fiecărui producător să dispună de toată gama de produse, chiar și de cele pe care nu le fabrică, și să își păstreze cotele de piață. Acestea constituie totodată mijlocul de a împărți piețele și clienții și de a cunoaște tarifele și prețurile practicate de concurenți”. (punctul 53). Urmează o examinare a documentelor (punctele 54-56) și a argumentelor producătorilor (punctele 57 și 58). Decizia precizează că „nu intenționează să conteste cesiunile reciproce de produse care au ca scop sprijinirea societăților care se confruntă cu deficite temporare (reînnoirea utilajelor de producție, întreruperea funcționării pentru întreținerea furnalelor, satisfacerea cererilor punctuale), ci ... schimburile sistematice de produse convenite pentru perioade lungi și care constituie o consecință a deciziilor de politică industrială și comercială luate de producători în cadrul altor înțelegeri și/sau altor acorduri care restrâng concurența” [punctul 58 subpunctul (i) primul paragraf]. Din punct de vedere economic, decizia constată că „cesiunile reciproce anulează avantajul specializării și vizează plasarea artificială a tuturor producătorilor pe picior de egalitate, împiedicând astfel posibilitatea clienței de a beneficia, în termeni economici, de poziția privilegiată din punct de vedere productiv și comercial, deținută de fiecare producător. Cesiunile reciproce conduc, în fapt, astfel cum o demonstrează uniformitatea tarifelor și rabaturilor celor trei producători, la o piață plată și uniformă” [punctul 58 subpunctul (i) al treilea paragraf]. În final, decizia insistă asupra faptului că schimburile sunt „sistematice” și „nu privesc cantități marginale, ci tonaje considerabile” [punctul 58 subpunctul (iii)].

21 Trecând la partea „În drept”, decizia examinează comportamentul întreprinderilor din perspectiva articolelor 85 (punctele 59-73) și 86 din tratat (punctele 74-82).

22 În sectorul non-auto, decizia constată că „publicarea unor tarife identice într-un interval scurt de timp, dacă nu chiar la aceeași dată, existența unor grile de rabaturi identice și a unor liste și categorii identice de clienți care beneficiau de aceste condiții sunt rezultatul unor acorduri și practici concertate între producătorii în cauză. Astfel, documentele și notele ... demonstrează că FP, SIV și VP s-au înțeles sau cel puțin și-au concertat acțiunile, cel puțin începând din 1983 și până în 1986, pentru a aplica prețuri și condiții de vânzare uniforme” (punctul 61). După ce a examinat argumentele întreprinderilor privind noțiunea de acord, decizia consideră că „deși nu se dorește calificarea conținutului notelor și documentelor drept acorduri ... nu există îndoieli că aceste note și documente reflectă coluziunea dintre cei trei producători, indiferent de forma exactă pe care a avut-o în speță comportamentul cu caracter de coluziune...” (punctul 63 al cincilea paragraf). În ceea ce privește raporturile între producători și angroșiști, decizia consideră că „reuniunile între cei mai importanți angroșiști, promovate și/sau organizate de către producători, sunt rezultatul ... unor acorduri sau practici concertate între FP, SIV și VP, având ca obiectiv să orienteze, într-un sens conform intereselor lor concertate, politicile de cumpărare și de vânzare ale angroșiștilor care, din cauza dependenței lor economice, nu reușesc să se sustragă puterii și manipulării producătorilor” (punctul 64).

23 În final, cu privire la sectorul non-auto, decizia formulează următoarea concluzie:

„Aceste acorduri și practici concertate între întreprinderi care fabrică produse identice constituie grave restrângeri ale concurenței în sensul articolului 85 alineatul (1). Prin aceste acorduri și aceste practici, întreprinderile în cauză s-au angajat astfel să limiteze considerabil propria autonomie de comportament față de clientelă și au acționat astfel încât cei mai importanți clienți să se alinieze la deciziile lor și să nu aibă posibilitatea de a adopta liber propriile decizii în domeniul comercial. Efectele acestor restrângeri sunt cu atât mai considerabile cu cât FP, SIV și VP controlează aproximativ 79 % din piața internă italiană. Prin comportamentul contestat, întreprinderile au redus, în privința cumpărătorilor, posibilitatea de a beneficia de concurență între producătorii locali, având în vedere cota lor globală de piață, chiar și după luarea în calcul a importurilor. În plus, ținând seama de riscurile privind regularitatea aprovizionărilor, cumpărătorilor cei mai importanți, angroșiștilor și prelucrătorilor le este greu să renunțe la livrările producătorilor stabiliți în Italia” (punctul 66).

24 În sectorul auto, în ceea ce privește relațiile cu grupul Fiat, decizia constată că „FP și SIV, din 1982 până în 1986, iar FP, SIV și VP, din 1983 până în 1986, s-au pus de acord sau cel puțin și-au concertat acțiunile cu privire la prețurile care trebuie să fie practicate în raport cu grupul Fiat, iar din 1982 până în 1987 cu privire la repartizarea pieței, eliminând astfel orice incertitudine privind comportamentul lor reciproc. Acordurile și practicile concertate dintre FP și SIV ... constituie încălcări mult mai grave decât cele comise prin cooperarea cu VP. (Însă) comportamentul VP constituie, de asemenea, ... o încălcare (în sensul că) VP a participat la acordurile sau practicile concertate cu privire la prețuri ... că a aplicat, punctual, modificările tarifare ... că a participat la acordurile referitoare la repartizarea livrărilor ... și ... că a produs în mod activ și continuă să producă produse neprelucrate și prelucrate în numele concurenților săi” (punctul 67).

25 În ceea ce privește relațiile cu grupul Piaggio, decizia constată că „FP și SIV s-au pus de acord sau și-au concertat acțiunile, de la sfârșitul anului 1982 până în 1986, cu privire la prețurile de practicat în raport cu grupul Piaggio și la cantitățile și obiectele pe care fiecare

dintre acestea urmau să le furnizeze. Prin aceste acorduri și practici, care constituie încălcări specifice, cei doi producători au pus la punct o strategie pe termen lung având ca obiect să îl determine pe clientul în cauză să repartizeze comenzile sale în funcție de decizia lor, privând astfel Piaggio, prin sistemul de prețuri diferențiate, de orice posibilitate economică de alegere a surselor sale de aprovizionare. Un asemenea comportament este cu atât mai grav cu cât FP și SIV au pus efectiv în practică acordurile lor, le-au adaptat, în cursul aplicării, împrejurărilor de moment și le-au prelungit dincolo de perioada prevăzută la început” (punctul 68).

Cu privire la sectorul auto în general, decizia formulează următoarea concluzie:

„Acordurile și practicile concertate de mai sus constituie restricții ale concurenței în sensul articolului 85 alineatul (1). Prin aceste acorduri și practici, producătorii în cauză au creat o situație de piață de natură să excludă sau, cel puțin, să reducă la minim orice formă de concurență între ei. Astfel, aceste acorduri și practici au permis celor interesați să caute și să obțină un echilibru al prețurilor și debușeurilor la un nivel diferit de cel care ar fi putut exista într-o situație normală de concurență și să cristalizeze respectivele poziții pe piață. Efectele restricțiilor puse în aplicare de către producătorii în cauză sunt considerabile ca urmare a faptului că FP și SIV controlează peste 80 % din piața italiană a sticlei auto și că FP, SIV și VP controlează aproximativ 95 % din această piață. Din cauza comportamentelor contestate, utilizatorii au fost privați de posibilitatea de a beneficia de concurența dintre producătorii locali, având în vedere preponderența vânzărilor acestora din urmă pe piața în cauză, chiar și după luarea în calcul a importurilor. În plus, trebuie să se țină seama de faptul că, pentru a se asigura cu privire la regularitatea aprovizionărilor, utilizatorii nu pot să renunțe la livrările producătorilor stabiliți în Italia” (punctul 69).

27 Cu privire la schimburile de sticlă, decizia formulează următoarea concluzie:

„Acordurile și contractele ... referitoare la schimburile sistematice de sticlă între cei trei producători constituie restricții considerabile ale concurenței în sensul articolului 85 alineatul (1), întrucât privează părțile de autonomia de comportament și de posibilitatea lor de a se adapta individual la circumstanțe. Astfel, prin aceste acorduri și contracte, fiecare producător renunță la dreptul de a profita, printr-o creștere a vânzărilor directe către clientelă, de lipsa produsului la ceilalți producători, de capacitatea sa de producție, de specializarea sa și de capacitatea sa tehnică de prelucrare, protejându-se, la rândul său, împotriva unui astfel de risc în caz invers ... (Aceste) acorduri și contracte vizează, în final, repartizarea piețelor și a clienților între producătorii în cauză și evitarea oricărei modificări a pozițiilor respective în diversele segmente de piață și a eventualelor presiuni din partea utilizatorilor. În sectorul sticlei auto, repartizarea pieței și a clienților merge uneori foarte departe: anumiți producători se obișnuiesc să lucreze în regim de sub-contractare pentru concurenții lor, care posedă tehnica și fabricile de prelucrare, cu scopul unic de a realiza o anumită repartizare a cotelor de livrare pentru fiecare client” (punctul 70).

28 Apoi, decizia constată că restricțiile asupra concurenței în cauză sunt în măsură să afecteze considerabil comerțul intracomunitar, pe motiv că „acordurile cu privire la prețuri privesc totodată produsele importate de SIV din alte state membre, de către FP de la alte societăți ale grupului Saint-Gobain, de către VP de la societatea-soră Boussois”; că „acordurile referitoare la schimburile de sticlă privesc și produse ale celor trei întreprinderi ... destinate exportului”; că aceste acorduri „influențează vânzările realizabile în Italia datorită importurilor de articole produse în țările limitrofe”; că „aceste practici determină o structură de condiții comerciale uniforme diferită de structura de condiții diferențiate care ar fi prevalat în mod normal dacă nu ar fi fost restrânsă concurența și, așadar, deturneză fluxurile comerciale interstatale de la cursul pe care l-ar fi urmat în absența lor” și că „aceste acorduri și aceste înțelegeri au efecte

considerabile asupra schimburilor interstatale, prin consolidarea divizărilor cu caracter național care împiedică întrepătrunderea economică dorită de tratat” (punctul 71).

29 După ce a exclus aplicabilitatea în speță a alineatului (3) de la articolul 85 din tratat (punctele 72 și 73), decizia începe examinarea condițiilor de aplicare a articolului 86, procedând, mai întâi, la definirea pieței relevante. Aceasta constată, din punct de vedere al produsului, că sticla plană trebuie să fie considerată o piață specifică și, din punct de vedere geografic, că Italia trebuie să fie considerată piața relevantă în care trebuie să fie apreciată concurența. Decizia consideră că „localizarea geografică a unităților de producție este un factor vital pentru industria sticlei”; costul transportului „este cu siguranță un factor foarte important”; „dacă se dorește garantarea rentabilității întreprinderii, nu se pot vinde la export decât cantitățile produse la costuri marginale” și că „producătorii locali sunt ... conducătorii celei mai mari părți a pieței interne” (punctul 77 primul paragraf). Conform deciziei, rezultă că „importanța logistică și economică a localizării geografice a unităților de producție are drept consecință faptul că, în ceea ce privește regularitatea livrărilor, utilizatorii sunt obligați, în esență, să se bazeze pe producătorii locali” (punctul 77 al doilea paragraf).

30 Decizia continuă cu examinarea existenței unei „poziții dominante colective”. Aceasta afirmă că „FP, SIV și VP, în calitate de participanți la un oligopol restrâns, dispun de un grad de independență în raport cu presiunile concurențiale care le permite să împiedice menținerea unei concurențe efective, în special prin lipsa obligației de a ține seama de comportamentele celorlalți participanți pe piață” (punctul 78).

31 Aceasta constată că „poziția dominantă colectivă a FP, SIV și VP” rezultă din faptul că „cotele de piață de aproximativ 79 % (pentru sticla non-auto) și aproximativ 95 % (pentru sticla auto) ... sunt suficiente în sine să confere societăților FP, SIV și VP o poziție dominantă pe piața italiană a sticlei plane”; „controlul direct al ofertei interne și controlul indirect al ofertei provenite din exterior dau acestor trei întreprinderi posibilitatea practicării unei politici comerciale independente de evoluția pieței și de condițiile de concurență”; „în ciuda eforturilor lor, întreprinderile concurente nu au reușit să slăbească poziția celor trei întreprinderi pe piața italiană”; „aceste întreprinderi se prezintă pe piață ca o singură entitate și nu ca individualități”; „cei trei producători întrețin în comun legături speciale cu un grup de angroșiști care sunt cei mai importanți distribuitori de sticlă din Italia, stabilesc reuniunile, fac tot ce este posibil pentru a-i determina să accepte modificările tarifare și pentru ca aceste modificări să fie repercutate în aval”; „deciziile economice ale celor trei producători arată un grad ridicat de interdependență în materie de prețuri și condiții de vânzare, de raporturi cu clientela și de strategii comerciale” și că „în plus, cele trei întreprinderi au stabilit între ele, în materie de producție, legături structurale prin intermediul schimburilor sistematice de produse” (punctul 79).

32 Decizia concluzionează că, astfel cum a fost analizat, comportamentul întreprinderilor constituie un abuz de poziție dominantă colectivă, pe de o parte, „pentru că restrânge posibilitatea utilizatorilor de a alege sursele de aprovizionări și limitează debușeurile celorlalți producători comunitari de sticlă plană” (punctul 80), iar pe de altă parte, „pentru că este incompatibil cu obiectivul urmărit la articolul 3 litera (f) din tratat, care prevede un regim de concurență nenedaturată în cadrul pieței comune” (punctul 81 primul paragraf). Decizia constată, în special, că „cei trei producători au privat clienții de posibilitatea de a determina furnizorii să concureze între ei în materie de prețuri și condiții de vânzare și au limitat debușeurile prin stabilirea unor cote de vânzare pentru sticla auto, cristalizând astfel pozițiile pe piață dobândite și limitând accesul producătorilor concurenți la piață” (punctul 81 al doilea paragraf).

33 În final, decizia formulează considerentele care au fost avute în vedere la stabilirea amenzilor. Aceasta afirmă că nu este necesar să aplice amenzi în temeiul articolului 86, pe motiv că „numai amenzile pentru încălcarea mai gravă trebuie să fie aplicate întreprinderilor” și că „noțiunea de poziție dominantă colectivă este utilizată pentru prima dată” [punctul 84 litera (a)]. Aceasta constată că „durata încălcărilor a fost relativ lungă” [punctul 84 litera (b)], că acestea „sunt de tip tradițional și, în lumina articolului 85, nu există îndoieli în privința încadrării lor” și că acestea sunt „deosebit de grave” [punctul 84 litera (c)]. Totuși, „pentru a modera valoarea amenzilor, (aceasta) a ținut seama de faptul ... (că) au existat perioade de scădere a cererii și că, în consecință, întreprinderile au suferit pierderi” [punctul 84 litera (d)]. În final, decizia constată că „rolul jucat de VP a fost mult mai puțin important decât cel jucat de FP și SIV” (punctul 85).

34 În lumina tuturor acestor considerente, Comisia a adoptat următoarea decizie:

„Articolul 1

Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-STV SpA și Vernante Pennitalia SpA au încălcat dispozițiile articolului 85 alineatul (1) din Tratatul CEE prin participarea:

a) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA și Vernante Pennitalia SpA, de la 1 iunie 1983 până la 10 aprilie 1986, la acorduri și practici concertate cu privire la prețurile și condițiile de vânzare, precum și la acorduri și practici concertate având ca obiectiv orientarea politicilor de cumpărare și de vânzare ale celor mai importanți angroșiști din sectorul sticlei plane care nu este destinată sectorului automobilistic;

b) Fabbrica Pisana SpA și Società Italiana Vetro-SIV SpA, de la 26 octombrie 1982 până la 1 decembrie 1986, iar Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA și Vernante Pennitalia SpA, de la 11 mai 1983 până la 1 decembrie 1986, la acorduri și practici concertate cu privire la prețurile de practicat în raport cu grupul Fiat în sectorul sticlei plane destinate sectorului automobilistic;

c) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA și Vernante Pennitalia SpA, de la 1 ianuarie 1982 până la 30 iunie 1987, la acorduri și practici concertate referitoare la repartizarea cotelor pentru livrările către grupul Fiat în sectorul sticlei plane destinate sectorului automobilistic;

d) Fabbrica Pisana SpA și Società Italiana Vetro-SIV SpA, de la 1 ianuarie 1983 până la 1 mai 1986, la acorduri și practici concertate referitoare la prețuri și la cotele de livrare de aplicat grupului Piaggio în sectorul sticlei plane destinate sectorului automobilistic;

e) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA și Vernante Pennitalia SpA, de la 1 ianuarie 1982 până la 31 decembrie 1986, la acorduri privind schimburile de produse în sectorul sticlei plane, în scopul realizării unei împărțiri a pieței.

Articolul 2

Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA și Vernante Pennitalia SpA au încălcat dispozițiile articolului 86 din Tratatul CEE, folosind abuziv poziția lor dominantă colectivă prin comportamentele lor constând în privarea clienților de posibilitatea de a determina furnizorii să concureze între ei în materie de prețuri și condiții de vânzare și în limitarea debușeurilor prin stabilirea unor cote pentru sticla auto:

a) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA și Vernante Pennitalia SpA. de la 1 iunie 1983 până la 10 aprilie 1986, pentru sticla plană care nu este destinată sectorului automobilistic;

b) Fabbrica Pisana SpA și Società Italiana Vetro-SIV SpA, de la 26 octombrie 1982 până la 1 decembrie 1986, iar Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA și Vernante Pennitalia SpA, de la 11 mai 1983 până la 1 decembrie 1986, pentru prețurile sticlei plane auto destinate grupului Fiat;

c) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA și Vernante Pennitalia SpA, de la 1 ianuarie 1982 până la 30 iunie 1987, pentru cotele de livrări de sticlă plană auto destinată grupului Fiat;

d) Fabbrica Pisana SpA și Società Italiana Vetro-SIV SpA, de la 1 ianuarie 1981 până la 1 mai 1986, pentru prețurile și cotele de livrări de sticlă plană auto destinată grupului Piaggio.

Articolul 3

Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA și Vernante Pennitalia SpA încetează de îndată acțiunile stabilite la articolele 1 și 2 menționate anterior (dacă nu au procedat astfel deja) și se abțin în viitor, în activitățile acestora din cadrul sectorului «sticlă plană», de la orice acord sau practică concertată care poate avea un obiectiv sau un efect identic ori similar, inclusiv orice schimb de informații de tipul celui protejat, în general, de secretul profesional, care le permite să monitorizeze punerea în aplicare a oricărui acord expres sau tacit ori a oricărei practici concertate care se referă la prețuri sau la împărțirea pieței.

Articolul 4

Întreprinderilor menționate de prezenta decizie li se aplică următoarele amenzi, ca urmare a încălcărilor constatate la articolul 1:

- Fabbrica Pisana SpA, o amendă de 7 milioane ECU;
- Società Italiana Vetro-SIV SpA, o amendă de 4,7 milioane ECU;
- Vernante Pennitalia SpA, o amendă de 1,7 milioane ECU.

Articolele 5 și 6

[...]"

Procedura

35 În aceste circumstanțe, prin cererile depuse la 10 martie 1989 (SIV), 22 martie 1989 (FP) și, respectiv, 23 martie 1989 (VP), reclamantele au introdus în fața Curții de Justiție prezentele acțiuni având ca obiect anularea deciziei. Acțiunile au fost înregistrate la grefa Curții sub numerele 75/89 (SIV), 97/89 (FP) și, respectiv, 98/89 (VP).

36 Prin cererea depusă la grefa Curții la 8 septembrie 1989, Regatul Unit a solicitat să intervină în prezenta cauză în sprijinul concluziilor Comisiei, în măsura în care acestea se referă la aplicarea articolului 85 din Tratatul CEE și în sprijinul concluziilor reclamantelor, în măsura în care acestea se referă la aplicarea articolului 86 din Tratatul CEE.

37 Prin Ordonanța din 4 octombrie 1989, Curtea a admis intervenția Regatului Unit în cele trei cauze 75/89, 97/89 și 98/89. Curtea nu a impus nicio restricție acestei intervenții.

38 Înainte de încheierea procedurii scrise, Curtea, în temeiul articolului 3 alineatul (1) din Decizia Consiliului din 24 octombrie 1988 de instituire a Tribunalului de Primă Instanță al Comunităților Europene, a trimis prin ordonanțele din 15 noiembrie 1989 cele trei cauze în fața Tribunalului, unde au fost înregistrate sub numerele T-68/89 (SIV), T-77/89 (FP) și T-78/89 (VP). Ulterior, procedura scrisă s-a desfășurat în fața Tribunalului.

39 Prin memoriul depus la grefa Tribunalului la 4 februarie 1990, intervenientul a prezentat observații scrise identice în fiecare dintre cele trei cauze, întrucât argumentele pe care intenționa să le invoce se refereau, în opinia sa, la chestiuni de principiu care nu difereau în funcție de circumstanțele specifice fiecărei spețe sau de argumentele fiecăreia dintre reclamante. În plus, acesta a precizat că:

„În ceea ce privește articolul 85, Regatul Unit a intervenit în scopul unic de a preciza că intervenția sa în sprijinul concluziilor reclamantelor în ceea ce privește articolul 86 nu trebuie în nici un caz să fie considerată expresia unui sprijin acordat reclamantelor în ceea ce privește articolul 85. Regatul Unit se raliază concluziilor la care a ajuns Comisia în decizie în ceea ce privește aplicarea articolului 85. De asemenea, acesta recunoaște caracterul adecvat al nivelului amenzilor aplicate. Acesta nu dorește să prezinte nicio observație suplimentară cu privire la una sau alta dintre aceste chestiuni”. »

În duplica sa în fiecare dintre cele trei cauze, Comisia a solicitat Tribunalului să ordone Regatului Unit să aleagă pe care dintre cele două părți intenționa să o sprijine.

40 Pe baza raportului judecătorului raportor, Tribunalul a decis, prin ordonanțele din 7 mai 1991, să procedeze la măsuri de cercetare judecătorească și de organizare a procedurii și să i le încredințeze judecătorului raportor. Judecătorul raportor a prezidat o reuniune informală cu părțile la 29 și 30 mai 1991.

41 În cadrul acestei reuniuni, judecătorul raportor a explicat părților că, pentru a facilita studiul dosarelor și desfășurarea audierii, dorea să prezinte completului de judecată, în urma reuniunii respective, rapoartele de ședință al căror conținut putea fi acceptat de către fiecare dintre părți ca fiind un rezumat complet și detaliat al poziției sale, precum și un singur dosar comun cu documente pentru toate cauzele, conținând toate actele pe care părțile le considerau importante pentru judecarea cauzei lor. Acesta a solicitat totodată părților să îi trimită observațiile lor cu privire la proiectele de raport de ședință pe care le-a comunicat acestora, precum și în ceea ce privește lista de documente de inclus în dosarul comun. De asemenea, acesta a solicitat Comisiei să prezinte, în forma originală de care dispunea, probele cu înscrisuri pe care s-a bazat pentru adoptarea deciziei sale.

42 În ceea ce privește intervenția Regatului Unit, reprezentantul acestuia a confirmat poziția pe care o adoptase în memoriul său din 4 februarie 1990, astfel cum a fost prezentată la punctul 39. Acesta a anunțat că se va limita așadar, în pledoaria sa, la prezentarea poziției sale în sprijinul concluziilor reclamantelor cu privire la aplicarea articolului 86 din Tratatul CEE. Comisia a declarat că, în aceste condiții, nu mai are nicio obiecție cu privire la admisibilitatea acestei intervenții.

43 În ceea ce privește evaluarea pieței, părțile au consimțit, de comun acord, să depună la dosarul comun toate statisticile necesare pentru a aprecia funcționarea pieței italiene și a celei europene a sticlei plane. Acestea și-au exprimat acordul privind faptul că nu este, în consecință, necesar să ordone o expertiză pe această temă.

44 În ceea ce privește verificările efectuate de Comisie, aceasta din urmă a declarat că singurele investigații care au fost efectuate, în privința angroșiștilor, au fost cele efectuate la sediul Socover și că au fost identificate toate documentele găsite cu această ocazie. În plus, aceasta a declarat că, în ceea ce privește sectorul automobilistic, nu a procedat la nicio verificare sau altă investigație la sediile Fiat sau Piaggio și că nu le-a adresat nicio solicitare de informații.

45 În ceea ce privește obiecția invocată de Comisie împotriva anumitor documente depuse de părți, Comisia a declarat că își menține obiecția față de prezentarea proiectului „Mazucca” de constituire a unui consorțiu de angroșiști, dar a acceptat faptul că Tribunalul se poate pronunța cu privire la această chestiune în hotărâre, în măsura în care este necesar.

46 În ceea ce privește solicitarea VP din 19 noiembrie 1990 de a putea depune la serviciile sale o comunicare internă din data de 25 februarie 1985, precum și lista anexată acesteia, Comisia și VP s-au pus de acord asupra faptului că aceste documente puteau să apară în dosar cu mențiunea că fuseseră depuse cu întârziere și că Tribunalul urma să decidă în hotărâre, în măsura în care este necesar, dacă puteau fi luate în considerare. Aceste documente au fost notificate ulterior Comisiei, care a prezentat observații scrise în privința acestora. Proiectul de constituire a unui consorțiu de angroșiști, cele două documente depuse de VP, precum și observațiile Comisiei referitoare la acestea, au fost incluse în dosarul comun, sub rezerva examinării de către Tribunal a admisibilității acestora.

47 În plus, Comisia a confirmat că paginile 47 și 50 din memoriul în răspuns al FP la comunicarea privind obiecțiile, care îi fusese adresată, nu fuseseră comunicate societăților VP și SIV în cursul procedurii administrative și, prin urmare, nu puteau să fie utilizate împotriva acestora.

48 În ceea ce privește cererile de citare și audiere a martorilor, VP a renunțat la cererea sa având ca obiect audierea ca martor a domnului Borgonovo, angajat al Socover, cu privire la semnificația notelor pe care le-a întocmit și care au fost invocate în decizie ca probe împotriva VP. Aceasta s-a limitat să facă referire la o declarație scrisă a domnului Borgonovo, pe care a depus-o. VP a renunțat, de asemenea, la cererea sa având ca obiect ordonarea audierii, ca martor, a unui reprezentant competent al Fiat, pentru a fi ascultat cu privire la comportamentul societății VP față de Fiat.

49 Comisia a prezentat toate notele scrise de mână de către domnul Benvenuti, angajat al FP, mai multe extrase din acestea aflându-se deja în dosar. Prin urmare, FP a colaborat cu Comisia pentru a face paginile relevante accesibile Tribunalului și celorlalte părți. Părțile s-au pus de acord asupra transcrierii acestor note.

50 La cererea judecătorului raportor, Comisia a declarat că fraza care apare la punctul 79 al șaselea paragraf din decizie, „aceste întreprinderi se prezintă pe piață ca o singură entitate și nu ca individualități”, constituia un element esențial al poziției sale cu privire la aplicarea articolului 86 din tratat și că îi revenea sarcina de a dovedi temeinicia acesteia.

51 Părțile și-au dat acordul cu privire la o eventuală conexare a celor trei cauze pentru buna desfășurare a procedurii orale.

52 În urma acestei reuniuni, părțile au prezentat documente suplimentare și observațiile lor cu privire la proiectele de raport de ședință. La cererea judecătorului raportor, Comisia a comunicat o listă, depusă la grefa Tribunalului la 14 iunie 1991, indicând documentele care, în opinia sa, conțineau o referire explicită sau implicită la VP. Judecătorul raportor a întocmit

un raport de ședință definitiv pentru fiecare cauză și un dosar comun conținând documentele – inclusiv, după caz, transcrierile și traducerile convenite între părți – pe baza cărora părțile au fost de acord să se procedeze la audierea pledoariilor. (Actele din dosarul comun sunt menționate în continuare cu simbolul urmat de numărul paginii).

53 Prin Ordonanța Tribunalului din 4 iunie 1991, cauzele T-68/89, T-77/89 și T-78/89 au fost conexate pentru buna desfășurare a procedurii orale.

54 În cadrul ședinței desfășurate între 12 și 15 noiembrie 1991, au fost ascultate pledoariile părților și răspunsurile acestora la întrebările adresate de Tribunal.

55 În cadrul procedurii orale, Tribunalul a solicitat părților să își prezinte observațiile privind o eventuală conexare a cauzelor T-68/89, T-77/89 și T-78/89 în vederea pronunțării hotărârii. Părțile nu au ridicat nicio obiecție împotriva unei astfel de conexări.

56 Întrucât cauzele T-68/89, T-77/89 și T-78/89 sunt conexe în ceea ce privește obiectul lor, este necesar, în conformitate cu articolul 50 din Regulamentul de procedură al Tribunalului, să fie conexate în vederea pronunțării hotărârii.

Concluziile părților

57 Reclamanta SIV solicită Tribunalului:

1) anularea Deciziei Comisiei din 7 decembrie 1988 privind o procedură de aplicare a articolelor 85 și 86 din Tratatul CEE (IV/31906-Sticlă plană) pentru nerespectarea normelor de procedură și, în orice caz, a principiului general al contradictorialității și, în special, a dreptului la apărare;

2) anularea deciziei Comisiei pentru încălcarea și aplicarea eronată a articolului 85 alineatul (1) din tratat, coroborat cu articolul 2 din tratatul menționat, precum și cu dispoziția prevăzută la articolul 3 litera (f);

3) în subsidiar, anularea deciziei în ceea ce privește pretinsa încălcare a articolului 86 din tratat;

4) în subsidiar, anularea articolului 4 din dispozitivul deciziei, referitor la amenzile impuse societății SIV, pentru lipsa motivării criteriilor utilizate la stabilirea valorii acestora și/sau având în vedere efectele pe care ar putea să le provoace plata acestor amenzi;

5) tot în subsidiar, reducerea valorii amenzilor impuse societății SIV, în conformitate cu principiile echității.

58 Drept răspuns pentru reclamanta SIV, Comisia solicită Tribunalului:

1) respingerea acțiunii ca neîntemeiată;

2) obligarea reclamantei la plata cheltuielilor de judecată.

59 Reclamanta FP solicită Tribunalului:

1) anularea articolelor 1, 2 și 3 din decizia atacată, în măsura în care o privesc pe reclamantă;

- 2) anularea articolului 4 din decizia atacată, în măsura în care impune o amendă reclamantei; în subsidiar, reducerea substanțială a valorii acestei amenzi;
- 3) obligarea pârâtei la plata cheltuielilor de judecată.

60 Drept răspuns pentru reclamanta FP, Comisia solicită Tribunalului:

- 1) respingerea acțiunii ca neîntemeiată;
- 2) obligarea reclamantei la plata cheltuielilor de judecată.

Reclamanta VP solicită Tribunalului:

1) anularea Deciziei Comisiei din 7 decembrie 1988 privind o procedură de aplicare a articolelor 85 și 86 din Tratatul CEE în cauza IV/31.906-Sticlă plană, în măsura în care această decizie constată că:

- a) VP a participat de la 1 iunie 1983 până la 10 aprilie 1986, la acorduri și practici concertate cu privire la prețurile și condițiile de vânzare, precum și la acorduri și practici concertate având ca obiectiv orientarea politicilor de cumpărare și de vânzare ale celor mai importanți angroșiști din sectorul sticlei plane care nu este destinată sectorului automobilistic;
- b) VP a participat de la 11 mai 1983 până la 1 decembrie 1986 la acorduri și practici concertate cu privire la prețurile de practicat în raport cu grupul Fiat în sectorul sticlei plane destinate sectorului automobilistic;
- c) VP a participat de la 1 ianuarie 1982 până la 30 iunie 1987 la acorduri și practici concertate referitoare la repartizarea cotelor de livrări către grupul Fiat în sectorul sticlei plane destinate sectorului automobilistic;
- d) VP a participat de la 1 ianuarie 1982 până la 31 decembrie 1986 la acorduri privind schimburile de produse în sectorul sticlei plane cu scopul realizării unei împărțiri a pieței;

și impune, pentru aceste motive, o amendă societății VP;

2) obligarea Comisiei la plata cheltuielilor de judecată.

62 Drept răspuns pentru reclamanta VP, Comisia solicită Tribunalului:

- 1) respingerea acțiunii ca neîntemeiată;
- 2) obligarea reclamantei la plata cheltuielilor de judecată.

63 În fiecare cauză, intervenientul solicită Tribunalului:

1) anularea articolului 2 din decizia atacată, precum și a articolului 3, în măsura în care acesta se referă la articolul 2;

2) respingerea acțiunii ca neîntemeiată în ceea ce privește celelalte capete de cerere, în măsura în care acestea se referă la aplicarea articolului 85 din tratat și nivelul amenzilor impuse.

Cu privire la obiecțiile invocate de SIV referitoare la procedură și la motivarea deciziei

A — Argumentele SIV

64 Înainte de a prezenta motivele referitoare la fond, SIV invocă mai multe obiecții privind normele de procedură, în special respectarea principiului contradictorialității și, mai general, a dreptului la apărare.

65 SIV critică faptul că i s-au acordat de către Comisie termene foarte scurte pentru a-și prezenta observațiile, deși activitatea Comisiei s-a extins pe o perioadă de timp foarte lungă. În această privință, SIV invocă Hotărârea din 7 iunie 1983, *Musique Diffusion française/Comisia* (cauzele conexate 100/80-103/80, Rec., p. 1825) și Hotărârea din 13 februarie 1979, *Hoffmann-La Roche/Comisia*, cauza 85/76, Rec., p. 461), în care Curtea a subliniat importanța dreptului apărării de a prezenta eficient punctul său de vedere cu privire la corectitudinea și relevanța faptelor și circumstanțelor pretinse, precum și la documentele folosite de Comisie în sprijinul alegației acesteia referitoare la existența unei încălcări a tratatului.

66 SIV subliniază influența activă și decisivă pe care Cobelli ar fi putut-o avea asupra comportamentului Comisiei și acuză Comisia că a ținut secretă documentația referitoare la Cobelli. Prin urmare, SIV solicită Tribunalului să ordone Comisiei să prezinte în cursul procedurii toate notele, corespondența, actele referitoare la raporturile dintre Alfonso Cobelli și/sau întreprinderea sa și avocații săi cu Comisia, în legătură cu procedura care s-a desfășurat în fața Comisiei.

67 Potrivit SIV, Comisia a colectat informații de la Fiat în privința relațiilor comerciale existente între acest grup și producătorii de sticlă, pe care nu le-a comunicat nici părților interesate, nici membrilor Comitetului consultativ. SIV solicită Tribunalului să ordone prezentarea procesului-verbal privind avizul formulat de Comitetul consultativ, precum și toate documentele și corespondența dintre acest comitet sau membrii acestuia și Comisie.

68 Cu privire la motivare, SIV consideră că decizia este viciată de grave lacune de raționament la nivelul motivelor pe care se bazează concluziile. De exemplu, Comisia a afirmat că producătorii italieni de sticlă au aplicat angrosiștilor rabaturi identice, după ce a selecționat cu precizie acelea dintre dovezile (rare) în măsură să sprijine această teză și fără să fi examinat relevanța generală și obiectivitatea tezei propuse. Această tendință de a forța raționamentul în favoarea anumitor concluzii nu este nimic altceva decât rezultatul unei acceptări pasive a tezelor adoptate și sugerate de către terți.

69 În cele din urmă, SIV susține că practic Comisia a ignorat argumentele propuse și documentele prezentate de cei trei producători interesați, reproducând în decizie esența conținutului comunicării privind obiecțiile.

70 În replica sa, SIV a reproșat, în plus, Comisiei că este judecător și procuror în același timp. Deși Curtea a avut deja ocazia de a respinge această obiecție (Hotărârea din 29 octombrie 1980, *Van Landewyck/Comisia*, denumită „Fedetab”, cauzele conexate 209/78-215/78 și 218/78, Rec., p. 3125, și Hotărârea din 7 iunie 1983, *Musique Diffusion française*, citată anterior), reclamanta a solicitat Tribunalului să revadă această jurisprudență ținând seama de articolul 6 alineatul (1) din Convenția europeană pentru apărarea drepturilor omului și de articolul 14 alineatul (1) din Pactul internațional al Organizației Națiunilor Unite privind drepturile civile și politice. Potrivit SIV, motivele pe care s-a bazat Comisia nu mai sunt adecvate; reforma tuturor procedurilor naționale, inclusiv cea a funcționării instanțelor

administrative, care a fost dictată de obligația de a adapta sistemele interne la principiile consacrate de convențiile internaționale, ar trebui în mod necesar să privească și sistemul comunitar.

71 În orice caz, SIV consideră că dubla funcție ce caracterizează acțiunea Comisiei, care exercită o putere de anchetă și de cercetare, dublată de o putere de decizie, îi impune acesteia din urmă o obligație și mai strictă de a respecta dreptul la apărare (Hotărârea din 7 iunie 1983, *Musique Diffusion française/Comisia*, citată anterior). În special, Comisia nu ar trebui să aibă dreptul de a împiedica apărarea să aibă acces la documente sau la informații pe care aceasta le-a colectat.

B – Argumentele Comisiei

72 Comisia constată, în primul rând, că a acordat societății SIV o perioadă de trei luni (de la 6 noiembrie 1987, data la care comunicarea privind obiecțiile a fost notificată societății SIV, până la 2 februarie 1988, data depunerii de către SIV a memoriului său în răspuns la comunicarea privind obiecțiile) pentru a-și prezenta observațiile, ceea ce a constituit un termen mai mult decât suficient pentru a pregăti observații complete în răspuns la comunicarea privind obiecțiile. În plus, o mare parte din documentația colectată a provenit chiar de la SIV sau îi era deja bine cunoscută. În final, Comisia amintește că, la cererea SIV, a prelungit termenul de prezentare a memoriului în răspuns.

73 Comisia respinge ideea că a acordat plângerii domnului Cobelli o importanță excesivă. Investigațiile pe care se bazează decizia au fost desfășurate în parte anterior plângerii și, în orice caz, independent de prezentarea acesteia.

74 În ceea ce privește comunicările dintre Cobelli și/sau avocații acesteia cu Comisia, a căror prezentare a fost solicitată de SIV, Comisia consideră că aceste documente sunt în totalitate irelevante pentru decizia în litigiu. De fiecare dată când declarațiile și/sau probele furnizate de Cobelli au fost luate în considerare, chiar și indirect, de către Comisie, decizia a precizat punctual acest lucru. Pentru aceleași motive, Comisia respinge obiecția conform căreia a „luat de la Fiat” alte informații decât cele menționate în decizie.

75 Comisia respinge afirmația conform căreia observațiile producătorilor în cauză nu au fost luate în considerare. Aceasta afirmă că le-a examinat cu mare atenție, confruntându-le cu dovezile prezentate în sprijinul acestora, precum și cu faptele care se află la baza deciziei contestate.

76 Potrivit Comisiei, toată documentația referitoare la procedura care a condus la decizia contestată a fost anexată la comunicarea privind obiecțiile și expediată societății SIV. Nu i-a fost impusă nicio limită cu privire la dreptul său de acces la probele pe care s-a bazat decizia.

77 În ceea ce privește cererea SIV având ca obiect un ordin de prezentare a documentelor referitoare la Comitetul consultativ, Comisia consideră că aceste documente nu au nicio legătură cu prezenta cauză.

78 În final, Comisia respinge alegația conform căreia nu a furnizat probe suficiente în sprijinul deciziei sale.

79 În ceea ce privește motivul suplimentar introdus de reclamantă în replica sa, referitor la pretinsa încălcare a Convenției europene pentru apărarea drepturilor omului și a Pactului internațional al Organizației Națiunilor Unite privind drepturile civile și politice, Comisia afirmă că, în lumina jurisprudenței Curții din Hotărârea din 18 octombrie 1989,

Orkem/Comisia (cauza 374/87, Rec., p. 3283), Hotărârea din 17 octombrie 1989, Dow Chemical Iberica/Comisia (cauza 85/87, Rec., p. 3165), Hotărârea din 29 octombrie 1980, Fedetab, citată anterior, și Hotărârea din 7 iunie 1983, Musique Diffusion française, citată anterior, comportamentul său în cursul întregii proceduri în privința SIV s-a situat mult peste nivelul minim de garantare a dreptului la apărare impus de Curte.

80 În cererea sa, SIV a invocat, de asemenea, un motiv întemeiat pe articolul 2 și articolul 3 litera (f) din Tratatul CEE. SIV consideră că, dacă ar trebui urmate toate principiile afirmate în decizie, acest lucru s-ar concretiza, la nivel industrial și pe planul schimburilor comerciale, prin rezultate în mod obiectiv dezastruoase, în special o eliminare totală a oricărei forme de concurență – având în vedere magnitudinea investițiilor necesare și planificarea acestora pe termen lung –, o încurajare a creării unui sistem de producție și comercial pe baze monopolistice, o instigare la creșterea prețurilor în diferite stadii ale distribuției și vânzării, precum și o criză în aprovizionare.

81 Comisia respinge aceste afirmații ca fiind generale, contradictorii și confuze. În opinia sa, decizia s-a bazat pe o serie de fapte irefutabile și note explicative ale acestora, a căror valoare probatorie nu poate fi contestată prin ipotezele SIV cu privire la funcționarea pieței.

C – Aprecierea Tribunalului

82 Tribunalul amintește că articolul 48 alineatul (2) primul paragraf din Regulamentul de procedură al Tribunalului, precum și articolul 42 alineatul (2) primul paragraf din Regulamentul de procedură al Curții, aplicabil procedurii în fața Curții și, după trimiterea cauzelor *mutatis mutandis*, procedurii în fața Tribunalului, interzice invocarea de motive noi pe parcursul procesului, cu excepția cazului în care aceste motive se bazează pe elemente de drept și de fapt care au apărut în cursul procedurii scrise. În ceea ce privește motivul întemeiat pe încălcarea articolului 6 din Convenția europeană pentru apărarea drepturilor omului și a articolului 14 din Pactul internațional al Organizației Națiunilor Unite privind drepturile civile și politice, trebuie subliniat faptul că acesta a fost invocat prima dată de către reclamantă abia în stadiul replicii și că nu se bazează pe elemente de drept sau de fapt care au apărut în cursul procedurii scrise; prin urmare, acest motiv nu poate fi acceptat.

83 În plus, Tribunalul constată că reclamanta nu explică în niciun mod în ce sens au fost încălcate efectiv de către Comisie principiul contradictorialității și dreptul la apărare. În consecință, motivele întemeiate pe încălcarea principiului contradictorialității și a dreptului la apărare nu pot fi acceptate ca motive de anulare a deciziei în totalitate. În măsura în care aceste motive nu au fost încă luate în considerare și în care privesc anumite aspecte specifice deciziei, acestea vor fi tratate în cadrul examinării pe fond a acestor aspecte.

84 Cu privire la motivul întemeiat pe articolul 2 și articolul 3 litera (f) din tratat, Tribunalul consideră că acest motiv, prezentat în termeni destul de generali și fără bază factuală detaliată, este lipsit de temei juridic și nu poate, prin urmare, să fie invocat ca motiv de anulare a deciziei.

Cu privire la fond

85 În sprijinul concluziilor sale, reclamanta SIV invocă următoarele motive:

– încălcarea și aplicarea eronată a articolului 85 alineatul (1) din tratat, în ceea ce privește aprecierea eventualei existențe a unor acorduri sau practici concertate între producătorii italieni de sticlă;

- încălcarea și aplicarea eronată a articolului 85 alineatul (1), în ceea ce privește condițiile de aplicabilitate a acestuia;
- încălcarea și aplicarea eronată a articolului 86 din tratat;
- încălcarea și aplicarea eronată a articolului 15 alineatul (2) din Regulamentul nr. 17, în ceea ce privește amenzile impuse.

86 În sprijinul concluziilor sale, reclamanta FP invocă următoarele motive:

Cu privire la aplicarea articolului 85 alineatul (1) din tratat:

- referitor la piața sticlei non-auto:
 - aprecieri incorecte în fapt și lipsa de probe;
 - aplicarea eronată a noțiunii de practică concertată;
- referitor la piața sticlei auto:
 - apreciere incorectă în fapt și lipsa de probe;
 - aprecierea incorectă a contextului economic și juridic;
- referitor la cesiunile de sticlă între producători:
 - aprecieri incorecte în fapt și lipsa de probe;
 - lipsa de obiect și de efecte restrictive asupra concurenței.

Cu privire la articolul 86 din tratat:

- aplicarea incorectă a noțiunii de poziție dominantă colectivă;
 - apreciere incorectă în fapt;
 - aplicare cumulativă ilegală a articolelor 85 și 86.

Referitor la amenzi:

- încălcarea articolului 15 alineatul (2) din Regulamentul nr. 17.

87 În sprijinul concluziilor sale, reclamanta VP invocă următoarele motive:

- lipsa de probe credibile de natură să stabilească participarea VP la un acord ilegal;
- omisiunea de a căuta probe de la surse independente;
- aprecierea eronată a produsului, a pieței și a comportamentului VP pe piață.

88 În cele din urmă, obiecțiile formulate de cele trei reclamante pot fi grupate în cadrul a trei motive: aprecierea pieței (A), constatările de fapt și probele (B) și aprecierea juridică (C). Potrivit reclamantelor, decizia nu conține nicio analiză economică a pieței și această lipsă de analiză viciază decizia în totalitate. Referitor la probe, reclamantele pretind că probele luate în considerare constau, în mare parte, într-o selecție foarte parțială de citate care ar fi trebuit să fie citite în contextul atât al documentului din care au fost extrase, cât și al realităților pieței. În consecință, aprecierea juridică a faptelor pretins constatate este viciată atât în ceea ce privește aplicarea articolului 85, cât și a articolului 86.

89 În ceea ce privește al doilea motiv – constatările de fapt și probele – este necesar să se evidențieze, încă din acest stadiu, un element care nu a fost dezvoltat decât în momentul în

care, astfel cum s-a arătat mai sus (punctul 41), Comisiei i s-a solicitat să depună la dosar, în forma originală de care dispunea, probele cu înscrisuri pe care s-a bazat pentru adoptarea deciziei sale.

90 În conformitate cu articolul 14 alineatul (1) litera (b) din Regulamentul nr. 17, Comisia este autorizată, în cursul investigațiilor pe care le efectuează la sediul întreprinderilor, doar să ia copii sau extrase din registre și din evidențe. În prezenta cauză, un mare număr de documente la care Comisia a făcut referire în comunicările sale privind obiecțiile, pe care le-a transmis sub formă de fotocopye întreprinderilor, sunt note scrise de mână, uneori abia lizibile, în limba italiană. În anumite cazuri, era evident din forma documentului comunicat de Comisie întreprinderilor că nu era vorba decât despre o parte din documentul original. Alte documente erau memorandumuri interne ale întreprinderilor sau ale filialelor acestora. Din nou, era evident din forma documentului că, în anumite cazuri, nu era vorba decât despre o parte din original. În alte cazuri, caracterul de extras nu reieșea în mod evident din documentul comunicat.

91 Din cercetarea efectuată de Tribunalul rezultă că, în cursul pregătirii dovezilor documentare în cadrul serviciilor Comisiei, în vederea comunicării acestora întreprinderilor, anumite pasaje relevante au fost șterse sau omise intenționat, deși acestea nu erau legate de secrete de afaceri. Aici se face trimitere în special la ștergerea fără urmă a nouă cuvinte într-o notă scrisă de mână a SIV din data de 30 ianuarie 1985 (374).

92 În decizie, se face referire la această notă din 30 ianuarie 1985 de patru ori, nota fiind reținută, pe de o parte, ca dovadă a „existenței unor acorduri între cei trei producători cu privire la tarifele și condițiile de vânzare” în sectorul non-auto (punctul 62 din partea „În drept”, care reia punctele 27 și 32 din partea „În fapt”), iar pe de altă parte, ca dovadă a unor „discuții ... inițiate cu privire la modul de a determina acceptarea creșterilor de prețuri de către grupul Fiat” (punctul 47 din partea „În fapt”). La punctul 24 al doilea paragraf, decizia afirmă explicit că acest document a fost transmis întreprinderilor împreună cu comunicarea privind obiecțiile și este menționat la punctul 23 (pagina 17) din comunicarea privind obiecțiile. Pasajul relevant se citește în original după cum urmează:

«— Problema Fiat

— Scaroni (FP) pensa di non potersi battere per fermare PPG

— aumento fori e staffette come cavallo di Troia in Fiat per aumento prezzi »

[„Problema Fiat — Scaroni (de la FP) consideră că nu se poate lupta pentru a opri PPG (VP); — creștere găuri și scoabe (mecanism pentru ridicarea geamurilor laterale) precum calul troian în Fiat pentru creșterea prețurilor”].

În fotocopia transmisă cu comunicarea privind obiecțiile, cuvintele „Scaroni pensa di non potersi battere per fermare PPG” („Scaroni consideră că nu se poate lupta pentru a opri PPG”) fuseseră șterse. În comunicarea privind obiecțiile propriu-zisă, pasajul este citat după cum urmează: „Problema Fiat — aumento fori e staffette come cavallo di Troia in Fiat per aumento prezzi”, fără nicio indicație a omiterii anumitor cuvinte.

93 Tribunalul consideră că este evident și incontestabil faptul că omisiunea celor nouă cuvinte în cauză modifică în totalitate conținutul notei. Incluzând aceste nouă cuvinte, nota ar putea fi considerată drept dovadă a unei lupte concurențiale între SIV și FP, pe de o parte, și VP, pe de

altă parte. În cursul ședinței, Comisia a încercat în zadar să ofere o explicație justificată în mod obiectiv pentru ștergerea acestor cuvinte.

94 Tribunalul trebuie să constate că nu este vorba de un singur caz de utilizare a unui asemenea procedeu, în privința căruia vor fi comentate alte exemple în continuare (a se vedea, în special, punctele 214, 215, 224, 236 și 246). Tribunalul observă, în plus, că nota SIV din 30 ianuarie 1985, menționată anterior, precum și o altă notă a SIV din 24 iunie 1985 (715) apar, în lista documentelor care fac explicit sau implicit referire la VP, furnizată Tribunalului de către Comisie, ca făcând implicit referire la VP, deși din versiunea integrală a acestor note reiese că acestea fac explicit referire la VP. Această împrejurare pare să indice că versiunea integrală a acestor documente nu era disponibilă tuturor serviciilor Comisiei.

95 În aceste circumstanțe, Tribunalul consideră că îi revine sarcina, în ceea ce privește aprecierea celui de-al doilea motiv invocat de către reclamante, de a verifica minuțios natura și semnificația dovezilor reținute de Comisie în decizie. Totuși, ținând seama, pe de o parte, de faptul că natura și semnificația dovezilor sunt strâns legate de analiza care a fost efectuată în decizie privind natura și funcționarea pieței relevante, precum și, pe de altă parte, de faptul că părțile au și-au concentrat argumentele, în esență, pe analiza pieței menționate, va trebui, mai întâi, să se examineze aprecierea pieței care a fost făcută în decizie în lumina acestor argumente. În continuare, vor fi examinate probele reținute și constatările de fapt din decizie, care s-au bazat pe aceste probe. În final, va fi examinată aprecierea juridică efectuată în privința articolelor 85 și 86 din tratat.

A – Cu privire la aprecierea pieței

1. Actul atacat

96 Această parte a deciziei (punctele 2-17) se constituie în trei rubrici: produsul, oferta și cererea. Totuși, este necesar să se indice, de la bun început, că, în cursul ședinței, Comisia a afirmat că, întrucât dovezile scrise ale acordurilor între cei trei producători erau clare și explicite, acestea făceau superfluu orice tip de investigație cu privire la structura pieței. Această parte din decizie ar trebui să fie considerată ca fiind mai degrabă descriptivă decât analitică.

a) Produsul

97 Esența descrierii produsului, efectuată la punctele 2-5 din decizie, a fost reluată la punctele 1-3 de mai sus. Decizia menționează că piața italiană „reprezintă aproximativ 20 % din piața europeană, atât în ceea ce privește piața automobilistică, cât și piața non-automobilistică” (punctul 6). Evoluția pieței italiene a sticlei plane este descrisă în tabelele incluse în anexa I la decizie.

b) Oferta

98 Decizia constată că cei trei producători „au putut satisface în medie 79 % din cererea italiană de sticlă non-automobilistică și 95 % din cererea italiană de sticlă automobilistică” (punctul 7 și anexa II). Urmează (la punctele 8-10) o descriere a celor trei producători.

99 FP este o filială a SG, care posedă în Italia, prin intermediul FP sau al altor societăți din grup, mai multe societăți, inclusiv Luigi Fontana SpA, care este cel mai mare angrosist-prelucrător de pe piața italiană. FP posedă o linie de sticlă „float” (flotată) în Pisa și o linie de

sticlă „float” gestionată în comun cu SIV în San Salvo, aceasta din urmă fiind exploatată de către Flovetto, filială a SG. FP este singurul producător de sticlă turnată din Italia (punctul 8).

100 SIV, controlată de holdingul de stat EFIM, posedă două linii de sticlă „float” în San Salvo, dintre care una este exploatată de Flovetto. SIV posedă, în plus, o societate în Italia și una în Spania, care produc sticlă auto, o altă societate în San Salvo care produce sticlă reflectorizantă și două societăți de comercializare a sticlei în Frankfurt și, respectiv, Paris. În 1986, SIV a preluat controlul asupra Veneziana Vetro și Splintex SpA și a cedat societății Glaverbel controlul societății Ilved (punctul 9).

101 VP, filială a PPG, posedă două linii de sticlă „float”, în Cuneo și, respectiv, în Salerno și controlează societatea Pennitalia Securglass care produce sticlă automobilistică. În 1982, PPG a cumpărat Boussois, societate care are o „lungă tradiție în sectorul sticlei” și „o poziție solidă pe piața franceză a sticlei automobilistice și non-automobilistice” (punctul 10).

102 Punctul 11 cuprinde două tabele care prezintă, respectiv, cotele de piață (adică piața italiană) ale celor trei societăți, pe baza datelor prezentate în anexa II, precum și cotele lor din piața europeană. Piața sticlei plane europene este dominată de un oligopol restrâns, incluzând SG, SIV, PPG, Pilkington, Glaverbel (din grupul Asahi) și Guardian. Este vorba despre grupuri integrate în amonte și în aval (punctul 12).

103 În ceea ce privește capacitatea acestei piețe, decizia se bazează pe previziunile formulate de Asociația europeană a producătorilor de sticlă plană (denumită în continuare „GEPVP”) în iunie 1986 (pentru Comunitatea celor Zece, valabile până în 1996) și în iunie 1987 (pentru Comunitatea celor doisprezece, valabile până în 1989). Producția comunitară era suficientă pentru satisfacerea cererii între anii 1980 și 1987, exporturile către țările terțe fiind în mod constant superioare importurilor provenite din țările terțe. În plus, cererea comunitară de sticlă nu trebuia să crească, în ipotezele optimiste, decât între 1 și 3 % pe an. GEPVP a prevăzut așadar că situația de supracapacitate productivă, la un nivel ridicat la începutul anilor 1980, va persista în anii următori, deși la un nivel mai scăzut.

104 Conform datelor furnizate de FP, investiția medie pentru o linie de sticlă „float” de 150 000 tone pe an reprezenta aproximativ 70,5-86 milioane ECU într-un loc existent și dublul acestor sume într-un loc nou. În aceste condiții, este exclus ca alți producători să poată intra pe piață într-un viitor previzibil, (punctul 12).

105 Pe piața auto, activitatea de prelucrare necesită linii de producție diferite pentru fiecare tehnică, fiecare linie fiind concepută special în funcție de formele și de specificațiile tehnice impuse de cerere. Rezultă astfel o uzură morală tehnică destul de rapidă, care survine după șapte până la opt ani, în funcție de evoluția tehnică a industriei automobilistice. Potrivit FP, costul unei linii de prelucrare pentru fabricarea de garnituri pentru 650 000 automobile pe an poate fi evaluată la 40 milioane ECU. Rezultă că „puține întreprinderi sunt capabile să își asume costurile și riscurile prelucrării sticlei automobilistice” (punctul 13).

c) Cererea

106 Clientela producătorilor de sticlă plană din sectorul non-auto este alcătuită din angroșiști și din prelucrători. Aproximativ 40 % din cerere este reprezentată de prelucrători care cumpără direct de la producători, iar restul de 60 % de angroșiști. Angroșiștii prelucrează ei înșiși cel puțin jumătate din sticla cumpărată, restul fiind vândută în cantitate mică micilor prelucrători și în cea mai mare parte direct utilizatorilor finali (punctul 14 primul paragraf). Prelucrătorii sunt adesea în concurență cu producătorii de sticlă plană care desfășoară o

activitate de prelucrare. Uneori, acești prelucrători sunt dependenți de transferul de tehnologie din partea producătorilor de sticlă și, prin urmare, fabrică produsele prelucrate sub licența acordată de către furnizorii lor (punctul 14 al doilea paragraf).

107 Clientela producătorilor de sticlă auto este reprezentată de constructorii de automobile. Decizia descrie cele două faze ale evoluției unui produs: faza de prototip, care nu implică decât unul sau doi producători și cea de comercializare, în care constructorul face apel la un număr mai mare de producători (punctul 15).

108 Decizia constată (punctul 16) că piața non-auto „a fost caracterizată, în anii 1979-1983, de o scădere a cererii, în corelație cu faza de recesiune a economiei europene. Din 1984, cererea a revenit, permițând producătorilor, în special începând din al doilea semestru al anului 1985, să realizeze creșteri de prețuri considerabile. Astfel cum s-a precizat la punctul 12, cererea de sticlă trebuia, conform previziunilor profesioniștilor, să crească, în deceniul următor, între 1 și 3 % pe an”.

109 Piața auto este „strict legată de evoluția sectorului construcției de automobile, care a traversat în Europa și în Italia, după al doilea șoc petrolier, o fază de recesiune până în 1984. Abia din 1985 s-a constatat o oarecare reluare a producției, care s-a intensificat în 1986 și în 1987. Conform previziunilor, creșterea cererii de sticlă automobilistică, în următorul deceniu, ar trebui să fie inferioară celei de sticlă nedestinată sectorului automobilistic” (punctul 17).

2. Argumentele reclamantelor

110 Pe tot parcursul procedurii, atât în fața Comisiei, cât și în fața Tribunalului, reclamantele au insistat asupra faptului că absența unei analize economice a pieței viciază decizia în totalitate. În cursul ședinței, acestea au făcut o prezentare comună a propriei analize a pieței. Este necesar să fie reluată esența acestei prezentări, adăugând la aceasta cele câteva elemente restante din argumentele individuale.

a) Argumentul de principiu

111 Reclamantele susțin că, deși decizia prezintă cele două piețe, non-auto și auto, aceasta nu deduce din respectiva prezentare consecințele care se impun atunci când analizează comportamentele părților și fenomenele economice pe care le constată. Comisia are obligația de a lua în considerare toate circumstanțele, inclusiv caracteristicile specifice pieței relevante, care formează contextul economic și juridic în care se situează înțelegerea sau practica incriminată (Hotărârea Curții din 16 decembrie 1975, Suiker Unie/Comisia, cauzele conexe 40/73-48/73, 50/73, 54/73-56/73, 111/73, 113/73 și 114/73, Rec., p. 1663). În ceea ce privește practicile concertate a căror existență este contestată în mod formal, analiza pieței ar fi trebuit să servească nu numai la stabilirea faptului că comportamentul întreprinderilor avea un efect restrictiv asupra concurenței, ci și, înainte de toate, la a stabili că comportamentul întreprinderilor nu putea să se explice decât prin existența unei concertări interzise, nu prin simpla interacțiune a forțelor pieței. Analiza pieței ar fi fost așadar indispensabilă din două puncte de vedere: pe de o parte, în lipsa unor dovezi scrise, pentru a demonstra existența eventuală a practicilor concertate pretinse, și, pe de altă parte, pentru a demonstra efectele restrictive ale acestora.

b) Argumentele referitoare la produs

Deși acceptă că sticla plană se împarte în trei tipuri – respectiv sticlă trasă (sau sticlă pentru geamuri), sticlă turnată (în italiană „greggi”) și sticlă cristal (în trecut produs prin turnare

continuă, în prezent aproape exclusiv prin procedeul „float”), reclamantele atrag atenția asupra faptului că procente din piața italiană pe care le reprezintă acestea sunt de 0,5 %, 4,5 % și, respectiv, 95 % (date Assovetro, 227). În măsura în care decizia privește sticla plană în general, aceasta privește așadar aproape exclusiv comportamente referitoare la sticla „float”.

113 Sticla turnată se deosebește total de celelalte două tipuri de sticlă plană, atât în planul caracteristicilor ei (translucidă, dar nu transparentă), cât și cel al utilizărilor ei. Destinată exclusiv anumitor aplicații pentru construcții și decorațiuni, acest produs este în declin (188). Fabricarea acestui tip de sticlă cu foarte mică valoare adăugată nu mai este rentabilă din cauza importurilor masive și la preț redus din țările estice și din Turcia (188, 235). În Italia, numai FP dispune încă din 1983 de o linie de producție de sticlă turnată (229, 235). Comisia a ignorat diferența dintre sticla turnată și sticla „float” destinată construcțiilor și a utilizat documente referitoare la sticla turnată pentru a critica comportamentele FP și SIV referitoare la sticla „float”.

114 În ceea ce privește sticla „float” de bază, aceasta a devenit un produs omogen banal. Aceeași tehnologie este utilizată de către toți producătorii pentru fabricarea de sticlă „float”; tehnicile de producție a sticlei „float” sunt mai mult sau mai puțin identice în toată Europa și chiar în lume; standardele și criteriile de calitate, organizarea muncii, nivelul de calificare sunt toate în mare parte echivalente în toate fabricile europene. Rezultă că, în stadiul produselor de bază, este extrem de dificil pentru utilizatori să deosebească produsele diverșilor producători. În realitate, sticla plană de bază a devenit o veritabilă materie primă, o „commodity” precum aurul sau aluminiul. Din această cauză prețul sticlei a devenit aproape același în toate țările care au cei mai importanți producători de sticlă. Variațiile de prețuri, atunci când există, sunt în funcție de costurile suplimentare, precum costurile de transport. Această constatare este un element capital pentru înțelegerea organizării pieței, precum și pentru aprecierea exactă a anumitor practici și a anumitor comportamente ale întreprinderilor.

115 Sticla „float” este produsă într-o mare varietate de culori și grosimi. Pe lângă sticla transparentă, există pe piața europeană șase culori în sectorul non-auto și patru culori în sectorul auto. Producția de sticlă colorată este mai dificilă și mai costisitoare decât producția de sticlă transparentă, din cauza ingredientelor minerale și chimice adiționale. În plus, există aproximativ cincisprezece grosimi diferite, de la 2 mm la peste 20 mm.

116 Comisia însăși, în decizia din 1981, a recunoscut omogenitatea produsului (punctul II. A.3. a.1, la pagina 39), în vreme ce, în prezenta decizie, a refuzat sau a neglijat să o ia în considerare ca explicație a anumitor fenomene pe care le-a constatat pe piață.

117 Industria sticlei plane include diverse activități și meserii, cuprinzând în principal: producția de sticlă de bază (examinată deja mai sus), prelucrarea și fabricarea de produse speciale.

118 Decizia a neglijat importanța activității de prelucrare. Aproape 78 % din producția totală este prelucrată (sticlă izolantă, sticlă stratificată pentru construcții și sticlă reflectorizantă, sticlă de securitate pentru construcții, sticlă pentru electrocasnice, sticlă pentru oglinzi), procedeele de prelucrare incluzând laminare, călire, consolidare, vitraj dublu, vitraj izolat, stratificare etc. În Italia, o mare parte din această activitate este desfășurată de întreprinderi independente, anumiți prelucrători dedicându-se exclusiv acestei activități, în timp ce alții au o activitate mixtă de angrosist, negociator și prelucrător. Cei care desfășoară exclusiv o activitate de prelucrător au o dinamică proprie, având priorități diferite de cele ale angrosiștilor, deoarece sunt mai puțin sensibili la fluctuațiile prețurilor și nu fac achiziții

speculative, rentabilitatea acestora provenind din valoarea adăugată a prelucrării, nu pur și simplu din cumpărarea și revânzarea produselor.

119 Astfel, comportamentele incriminate în decizie (tarife și rabaturi identice, simultaneitatea datelor de emiter, clasificarea angroșiștilor, reuniunile etc.) privesc exclusiv produsele „float” de bază distribuite prin intermediul angroșiștilor. Un asemenea comportament nu privește decât 30 % din consumul total de sticlă plană din Italia și nu 76-80 % cum pretinde decizia, ceea ce denaturează aprecierea efectelor și gravității comportamentului în cauză.

120 Produsele speciale, de asemenea ignorate în decizie, sunt produse de înaltă tehnologie care îndeplinesc performanțe și/sau standarde specifice deosebit de ridicate (de exemplu, sticlă reflectantă reflectorizantă, sticlă stratificată, sticlă cu emisivitate redusă, sticlă pentru oglinzi). Aceste produse sunt foarte diferite în funcție de producători, care se dedică unei adevărate lupte tehnologice pentru a dezvolta constant produse noi, care sunt strategice pentru poziția acestora pe piață. Aceste produse cu grad ridicat de competitivitate reprezintă mai mult de o treime din cifra de afaceri a întreprinderilor incriminate. Acestea sunt, în plus, un instrument de concurență pentru celelalte produse, în măsura în care permit fiecărui producător să consolideze imaginea sa de marcă, să acceseze piețe noi și să sporească astfel poziția sa pe piața sticlei plane de bază și a sticlei prelucrate. Produsele speciale se află, de altfel, la baza revitalizării sectorului non-auto.

121 Piețele auto și non-auto sunt organizate și funcționează în mod complet diferit, piața non-auto fiind aprovizionată, în esență, prin intermediul angroșiștilor și prelucrătorilor, cărora producătorii le vând produsele lor fie în stare brută, fie prelucrate pe linii de prelucrare, în timp ce piața auto este exclusiv cea a sticlei prelucrate conform specificațiilor constructorilor de automobile și livrate direct de către producători constructorilor de automobile. Absența intermediarilor pe piața auto se explică prin importanța și complexitatea activității de prelucrare pentru această piață, costul său ridicat, necesitatea de relații strânse și continue cu constructorii de automobile pentru dezvoltarea și punerea la punct a modelelor, principiul „just in time” (livrare pe linia de montaj, fără depozitare la constructorul auto).

122 Deși Comisia a recunoscut deosebirea dintre aceste două piețe în cadrul articolului 85, aceasta a refuzat să țină seama de aceasta în cadrul aplicării articolului 86. Fără să ofere cea mai mică explicație, aceasta a afirmat că piața de luat în considerare este cea a sticlei plane în general.

123 În ceea ce privește caracteristicile producției industriale a sticlei „float”, reclamantele subliniază că furnalele de sticlă „float” sunt utilaje de producție foarte grele și puțin flexibile. Pentru a fi rentabile, acestea trebuie să dispună de capacități ridicate (de ordinul a 500 tone/zi) și să fie utilizate la maxim (24h/24) și rațional. Construcția unei linii de sticlă „float” constituie o decizie majoră de investiție (aproximativ 100 milioane ECU), astfel încât industria nu se poate adapta nici rapid, nici flexibil, la variațiile cererii. Odată instalată, linia de sticlă „float” trebuie să funcționeze în continuu, ceea ce determină în mod necesar o creștere a producției și riscuri de supracapacitate.

124 De asemenea, aceste fabrici de sticlă „float” sunt lipsite de flexibilitate din punct de vedere al operării, în sensul că un furnal de sticlă „float” nu poate produce decât o singură culoare și o singură grosime o dată. Fiecare trecere de la o culoare la alta necesită timp (aproximativ 14 zile) și determină o pierdere de producție importantă (7 000 tone de produs vandabil pentru un furnal de 500 tone/zi). Durata campaniilor de producție trebuie neapărat să fie lungă, corespunzând nevoilor ridicate, pentru a fi eficientă din punct de vedere economic, în timp ce varietatea de produse solicitate de piață este foarte mare. În plus, din cauza

volumului acesteia, nu este economic să se depoziteze sticla plană nici în cantitate mare, nici pe perioade lungi.

125 În final, reparațiile și întreținerea, indispensabile periodic, trebuie să fie efectuate la rece și determină opriri ale producției la fiecare cinci sau șase ani. Timp de mai multe luni, liniile de sticlă „float” trebuie să fie oprite pentru aceste lucrări de reparații și întreținere, precum și pentru realizarea unor eventuale modernizări tehnologice și creșteri de capacitate.

126 Toți acești factori contribuie la dificultatea extremă de a adapta oferta la cerere și la imposibilitatea, tehnică, dar și economică, pentru fiecare producător de a dispune, în orice moment, de toată gama de produse. Aceste constrângeri tehnice și imperativele economice care obligă la concilierea utilizării celei mai raționale a capacităților cu necesitatea de a rămâne prezent pe piață explică de ce producătorii au un interes obiectiv, conform circumstanțelor, de a cumpăra de la sau de a vinde concurenților lor.

127 Deși este adevărat că „puține întreprinderi sunt capabile să își asume costurile și riscurile prelucrării sticlei automobilistice” (punctul 13), reclamantele subliniază că acest lucru este din cauza considerentelor prezentate la punctul 121 de mai sus.

c) Argumentele referitoare la ofertă

128 Capacitatea totală de producție europeană (vandabilă) în 1989 este estimată la aproximativ 5 100 000 tone, conform reclamantelor, în vreme ce aceasta era de 4 444 000 tone în 1986 și de 4 176 000 tone în 1982 (sursa GEPVP, 175). Producția italiană de sticlă „float” a fost de 700 000 tone în 1985 și de 673 000 tone în 1986, produsă pe cinci linii de sticlă „float”, dintre care una aparținea FP, una SIV, una FP și SIV în comun și două VP (sursa Assovetro Istat, 187). La sfârșitul anului 1987, SIV a pus în producție o nouă fabrică de sticlă „float” în Porto Marghera (Veneziana Vetro).

129 Pe piața europeană a sticlei plane, inclusiv Regatul Unit, Italia este a treia – sau a patra (în funcție de an) – piață în ordinea importanței, cota sa din consumul total de sticlă plană din Europa fiind de 14,1 % în 1986 și nedepășind niciodată 16,3 % (189).

130 Conform deciziei, cei trei producători italieni dețin 79 % din piața non-auto italiană. Reclamantele susțin că, în perioada considerată, cota lor din piața non-auto italiană a atins, la nivelul său cel mai înalt, doar 63,7 % în 1986, când SIV a preluat controlul asupra Vetrocoker. În medie, cota lor de piață a fost de ordinul a 56,2 % între 1982 și 1986. Acest lucru se explică prin faptul că, potrivit Comisiei, importurile provenite din Franța nu puteau fi considerate importuri independente dacă vânzătorul era o societate legată de un producător italian. Această poziție nu a fost justificată. Boussois, societate-soră a VP, avea un acționar extern care deținea 30 % din capital și care obliga societatea să acționeze în beneficiul propriilor interese, independent de VP care, propriu-zis, era deținută în proporție de 20 % de către acționari independenți și, prin urmare, nu era nici ea controlată integral de PPG. Importurile către Italia de proveniență de la Boussois erau importuri independente (Hotărârea Curții din 22 octombrie 1986, Metro/Comisia, 75/84, Rec., p. 3021). În orice caz, importurile din 1986 s-au ridicat la aproximativ o treime din piața italiană a sticlei plane non-auto. Deși structura pieței s-a modificat într-o mică măsură după preluarea Boussois de către PPG în 1982, rămâne valabil faptul că fluxul importurilor, chiar și de la societăți-surori, demonstrează că importurile sunt rentabile din punct de vedere economic. Exporturile constituie, de asemenea, fluxuri neneglijabile (30 %).

131 În aceste condiții, decizia afirmă în mod eronat că Italia este piața geografică relevantă pe motiv că întreprinderile pot să vândă, dincolo de frontiere, doar cantitățile produse cu costuri marginale. Această afirmație nu este sprijinită de niciun element din dosar. În decizia din 1981, precum și în Decizia 84/388/CEE din 23 iulie 1984 privind acordurile și practicile concertate în sectorul sticlei plane în țările Benelux (JO L 212, p. 13, denumită în continuare „Decizia din 1984”), Comisia a subliniat importanța comerțului intracomunitar. Astfel, în decizia din 1981 (punctul 6, pagina 35), s-a afirmat, pe de o parte, că cotele de piață ale producătorilor italieni pentru ansamblul sticlei plane în Italia erau, respectiv, de 20 % pentru FP, 14 % pentru SIV, 14 % pentru VP, 3 % pentru Fabbrica Sciarra și 3 % pentru Vetro Coke, restul pieței, adică 46 %, constând în importuri; iar pe de altă parte, că SIV și VP vânduseră, pentru anii 1976 și 1977, pe celelalte piețe din CEE circa 55 % din producțiile lor respective.

132 Deși este adevărat, astfel cum precizează decizia, că sectorul sticlei plane a traversat, la începutul anilor 1980, o perioadă de criză dificilă, caracterizată prin supracapacități importante, costuri de producție în creștere continuă, o criză a sectoarelor construcțiilor și automobilelor și o creștere a costului energiei, determinând pierderi grave pentru producători, aceiași producători au procedat totuși la măsuri de restructurare necesare (oprirea instalațiilor nerentabile sau desuete, reducerea efectivelor, recapitalizări, investiții noi în utilajele mai performante, cercetare și dezvoltare de produse speciale etc.). Industria sticlei plane, spre deosebire de celelalte industrii grele din Comunitate (siderurgia, de exemplu), ar fi putut depăși această criză fără intervenție majoră și măsuri sectoriale specifice din partea autorităților naționale sau comunitare. Așadar, în perioada 1982-1986, care face obiectul deciziei atacate, industria sticlei plane era o industrie dinamică ce, departe de a fi încercat să traverseze criza recurgând la împărțiri ale pieței și alte acorduri interzise, s-a comportat în mod pozitiv, luând măsuri economice justificate.

133 Comisia a constatat în mod eronat că piața este stagnantă, cu o situație permanentă de supracapacitate și inaccesibilă pentru producători noi. Dimpotrivă, piața a traversat – și traversează încă – schimbări frecvente și profunde: preluarea Glaverbel de către Asahi, a Boussois de către PPG, a Flachglas de către Pilkington; instalarea Guardian la Luxemburg în plină criză; punerea în funcțiune a nouă linii noi începând din 1981, determinând creșterea capacității de producție de la 3,8 milioane de tone în 1981 la peste 5,1 milioane de tone în 1989, constituie tot atâtea alte dezvoltări care demonstrează intensitatea concurenței dintre producători, care se luptă fără încetare folosind arme precum investiții noi și produse noi.

134 În fapt, contrar contextului general din Europa, caracterizat printr-o situație de supracapacitate, pe piața italiană exista o lipsă de ofertă, ceea ce o făcea deosebit de interesantă pentru producătorii străini. Această situație a fost confirmată prin intermediul importurilor și exporturilor din Italia (253A).

135 În plus, SIV și VP amintesc că, în cursul perioadei considerate, inflația în Italia era foarte ridicată și oscila între 12 și 20 % în funcție de ani, de unde rezultă că creșterile prețurilor au fost mai mult aparente decât reale și că creșterile în paralel nu au avut în mod necesar un caracter ilicit (215).

136 Un alt element important este faptul că noțiunea de „producător” include, în fapt, diverse meserii: producător de sticlă plană de bază, prelucrător de sticlă pentru construcții, prelucrător de sticlă auto, prelucrător de produse speciale. Deși este adevărat că toate aceste activități privesc sticla plană, acestea au legătură cu piețe diferite, fiecare având propria sa logică. Prin urmare, cesiunile de sticlă plană de bază nu au influențat în mod necesar piața sticlei automobilistice prelucrate, care se supune altor legi.

137 Fiecare dintre cei trei producători urmărește o strategie proprie, punând un accent diferit pe diversele meserii:

– FP, în cadrul unei repartizări a sarcinilor în cadrul grupului Saint-Gobain, se concentrează pe piața italiană și are o importantă activitate de prelucrare în sectorul non-auto;

– SIV dobândește un avantaj concurențial concentrându-se mai degrabă pe prelucrarea automobilistică și își răspândește capacitățile de prelucrare și vânzările pe tot cuprinsul Europei, exportând 50 % din capacitatea sa în 1986, cu o activitate mai redusă, cel puțin în perioada vizată de decizie, ca producător de sticlă de bază;

– VP pune accentul pe producția de sticlă de bază cu un nivel scăzut de integrare a activităților de prelucrare; în 1986, aceasta a exportat 40 % din produsele sale.

138 Cele trei întreprinderi se deosebesc, de asemenea, la nivelul structurii, SIV nefăcând parte dintr-un grup multinațional, ci fiind controlată de holdingul de stat italian EFIM, partener public neindustrial care nu are aceleași obiective, aceleași interese și nici aceleași mijloace de acțiune precum grupurile private.

139 În plus, cotele de piață respective ale fiecăreia dintre întreprinderi au suferit modificări importante: între 1982 și 1986, pentru sticla non-auto, FP a crescut cota sa de piață cu 22 %, în timp ce cotele SIV și VP au scăzut cu 8 și, respectiv, 12 %.

d) Argumentele referitoare la cerere

140 În ceea ce privește sectorul non-auto, părțile subliniază, pe de o parte, că prelucrătorii se află într-o situație concurențială complet diferită, din cauza valorii adăugate generate prin activitatea lor de prelucrare, iar pe de altă parte, că atitudinea angrosiștilor a fost ignorată de către Comisie.

141 În ceea ce privește angrosiștii, cererea s-a concentrat puternic, cei mai importanți 20 de angrosiști absorbind peste 80 % din produsele distribuite pe această cale. Acest sector s-a confruntat cu probleme foarte grave, determinate de moduri și principii de gestiune depășite și de o lichiditate nepotrivită activității lor, cauzând cheltuieli financiare anormal de ridicate, precum și de concurența din partea producătorilor care au o activitate de distribuție integrată. Pentru a încerca să facă față acestor dificultăți, angrosiștii au căutat să se regroupeze în cadrul unor asociații. De la mijlocul anilor 1970, cele mai importante întreprinderi specializate în vânzarea en gros de sticlă plană în Italia au creat asociații având ca obiect impunerea unei politici comerciale comune tuturor, atât în stadiul cumpărării, cât și al revânzării. Decizia din 1981 a condamnat aceste acorduri de asociere între angrosiști, care vizau restrângerea concurenței între ei. Această organizație foarte extinsă de angrosiști, în dublul scop de a obține condiții mai bune și de a restrânge concurența dintre ei, este o caracteristică esențială a pieței sticlei plane pentru construcții din Italia.

142 O lectură atentă a plângerii Cobelli arată foarte clar că această întreprindere se plângea de faptul că nu toți angrosiștii beneficiau de aceleași condiții și că condițiile mai avantajoase de care beneficiau unii dintre ei au condus la falimentul și la închiderea a numeroase întreprinderi, inclusiv a reclamantei. Acest fapt concordă cu concluziile raportului prezentat de Battelle la reuniunea din Tropea cu privire la evoluția distribuției de sticlă plană în Italia, fără sectorul automobilistic (276), concluzii care puseseră în evidență dificultățile din sectorul distribuției de sticlă plană în Italia. Este vorba despre o obiecție de o cu totul altă natură decât

acuzățiile privind existența unui acord între producători în vederea practicării creșterilor de prețuri. În plus, ar trebui remarcat faptul că Cobelli pretinde că începând din 1982 situația a devenit intolerabilă, adică exact după decizia Comisiei din septembrie 1981, care a condamnat acordurile de asociere între angroșiști și angajamentul pe care aceștia îl solicitaseră producătorilor de a acorda rabaturi speciale membrilor asociațiilor lor, conform listelor de clienți. Reclamanta se plânge în realitate de o situație devenită intolerabilă ca urmare a faptului că producătorii nu au mai acceptat să subscrie la cererile angroșiștilor de a stabili, în comun și pentru toți, prețurile și condițiile.

143 În ceea ce privește piața auto, părțile susțin că, deși decizia descrie destul de corect principalele caracteristici ale pieței sticlei automobiliste, Comisia ignoră consecințele care decurg din aceasta. Constructorul de automobile este totodată compozitorul muzicii și dirijorul orchestrei, de care furnizorii de sticlă automobilistică sunt dependenți în foarte mare măsură. Piața este în întregime definită de cerere. Singura limită a puterii constructorului de automobile, în ceea ce privește furnizorii de sticlă, constă în posibilitățile tehnice de fabricare și de modelare a pieselor din sticlă ale mașinii, aspecte în privința cărora va juca un rol tehnologia producătorului de sticlă. Dar, odată ce modelul este definit, constructorul de automobile este cel care decide în întregime soarta livrărilor.

144 Reclamantele insistă asupra faptului, recunoscut de altfel în decizie, că liniile de prelucrare se confruntă cu o învechire tehnică destul de rapidă și că trebuie să fie menținute la maximum capacității lor, dacă se dorește amortizarea lor. Pe de o parte, producătorul caută așadar să obțină comenzi pe cât posibil de mari din partea constructorului de automobile și, în mod normal, nu are interesul de a împărți cu alții cota care îi este atribuită. Pe de altă parte, producătorul ar trebui să anticipeze nevoile viitoare ale constructorilor de automobile în ceea ce privește modelele, cerințele tehnice și volumele probabile, pentru a fi în măsură să răspundă la cerere atunci când aceasta se va prezenta. Ar trebui, astfel, să se calculeze un an între începutul instalării unei noi linii de prelucrare și punerea în funcțiune efectivă a acesteia. Având în vedere caracterul său specific, odată instalat, utilajul de producție de sticlă auto este foarte puțin flexibil și trebuie să funcționeze la maxim pentru a fi rentabil.

145 În ceea ce privește procesul de dezvoltare a modelelor, este evident că, dacă ar exista opțiunea, „producătorul/dezvoltatorul” prototipului ar păstra pentru el totalitatea pieței, realizând astfel substanțiale economii de scară. Acesta nu are niciun interes de a împărți piața cu producătorii concurenți. Dar nu aceasta este politica urmată de constructorii de automobile și dosarul conține dovezi grăitoare despre forța grupului Fiat în negocierile contractuale (721 și următoarele).

146 În ceea ce privește repartizarea surselor de aprovizionare și „cotele” atribuite de un constructor de automobile, atunci când acesta refuză să depindă de un singur furnizor, trebuie subliniat că numărul de furnizori este limitat la doi sau trei pentru model, considerent practic care dă naștere sistemului de atribuire a „cotelor”. Aceste cote-părți sunt stabilite în termeni de procente și nu de piese sau cantități. Volumul care reprezintă această cotă depinde de succesul comercial al modelului de automobil respectiv. Acest sistem este aplicat de către toți constructorii de automobile din Europa și, în speță, a fost aplicat de Fiat. În aceste condiții, furnizorul se confruntă cu un risc în măsura în care, dacă vânzările unui model depășesc previziunile, poate avea dificultăți la livrarea numărului de piese care reprezintă cota-parte în procente a acestuia, iar dacă nu reușește să livreze conform cotei ceea ce i-a comandat Fiat riscă să fie sancționat printr-o reducere a cotei în cadrul negocierii următoare. Dimpotrivă, dacă furnizorul își dă seama, pe măsură ce se succed comenzile, că nu își obține cota, acesta poate depune o reclamație la direcția centrală de achiziții a Fiat. Negocierea cotelor și a prețurilor merg așadar mână în mână: o cotă mai mare se obține prin intermediul unei

concesiuni referitoare la prețuri, de unde interesul furnizorului de a verifica în mod constant dacă este respectată cota-parte proprie din livrare.

147 Constructorii de automobile nu se mulțumesc să impună producătorilor de sticlă specificațiile tehnice și cantitățile necesare pentru fiecare model în parte, ci stabilesc totodată ritmul livrărilor. Această condiție de livrare „just in time” înseamnă că livrările trebuie să fie efectuate în momentul dorit în cadrul procesului de fabricare a vehiculelor și nu, cum pare să fi înțeles Comisia, că un constructor se poate baza doar pe producătorii locali.

148 În prezentarea comună a părților cu privire la piață, VP adaugă că Comisia se înșeală cu privire la poziția specială pe care o ocupă pe piața non-auto și că a prezentat-o în mod incorect. VP în sine nu efectuează nicio operațiune de prelucrare, nici nu prelucrează prin intermediul societăților conexe. În consecință, VP nu este în măsură să concureze cu niciunul dintre clienții săi, inclusiv reclamanta Cobelli. Adoptarea unei politici constând în forțarea acesteia, precum și a celorlalți clienți din sudul Italiei, să iasă de pe piață era contrară interesului VP. Plângerea societății Cobelli nu conține nicio probă credibilă care să stabilească un comportament ilegal din partea VP. Pe piața sticlei non-automobilistice, VP număra de circa trei ori mai mulți clienți decât concurenții săi, dintre care aproximativ 55 % sunt prelucrători. Contabilizate în termeni de sticlă vândută, vânzările efectuate de VP către prelucrători au progresat regulat de la 42,4 % din totalul vânzărilor efectuate de VP în afara sectorului auto în 1985 la 53,3 % din totalul acestor vânzări efectuate în 1988.

149 În plus, în cazul în care Comisia nu ar fi considerat VP ca parte, cotele de piață deținute împreună de către SIV și FP în cursul perioadei luate în considerare ar fi variat, pentru sticla destinată sectorului non-auto, între 21,2 % și 36,1 %. Această cotă de piață redusă ar putea explica fundamentul deciziei în ceea ce privește acuzația de „poziție dominantă colectivă”. Potrivit VP, este plauzibil ca unul dintre motivele subiacente ale procedurii care a fost deschisă împotriva acesteia să fi fost acela de a oferi un fundament pentru constatările făcute de Comisie în temeiul articolului 86.

150 SIV subliniază că, pe piața auto, cota sa de piață s-a redus de la 50,3 % la 37,5 %. Ar fi fost inutil să participe la „acorduri” cu alți producători din moment ce suferise o importantă eroziune a cotei sale de piață, în special în raporturile sale cu Fiat, al cărei furnizor principal fusese (721 și următoarele).

3. Argumentele Comisiei

151 Comisia insistă asupra faptului că piața europeană a sticlei plane a fost caracterizată printr-o supracapacitate a producției în cursul întregii perioade vizate de decizie – respectiv perioada dintre ianuarie 1982 și iunie 1987. Această afirmație nu este contrazisă de faptul că se poate constata, *a posteriori*, pe baza statisticilor întocmite posterior faptelor incriminate, că supracapacitatea a fost inferioară celei prevăzute. În orice caz, conform celor mai recente statistici – adică datele GEPVP pentru anul 1988 (172, 173 și 174) – toată perioada vizată în decizie a fost într-adevăr caracterizată de o supracapacitate a producției și acest lucru înlătură orice credibilitate a afirmațiilor conform cărora creșterile de prețuri survenite în această perioadă, atât în sectorul non-auto, cât și în sectorul auto, erau cauzate de conjunctura pieței.

152 Comisia respinge pretenția conform căreia cei trei producători nu dețineau decât 30 % din piața italiană a sticlei non-auto. Procentele din piața sticlei non-auto, astfel cum rezultă din anexa II la decizie, se situează la aproximativ 73-79 % din piață. Pozițiile celor trei producători italieni erau ferme. Nu numai poziția deținută de cei trei producători împreună pe piața italiană a rămas aceeași în esență (punctul 11 din decizie), ci totodată, pe plan

individual, cotele de piață deținute de fiecare dintre producători nu au variat considerabil, chiar dacă SIV a înregistrat un regres cu câteva puncte în termeni de procente în sectorul sticlei automobiliste.

153 Comisia repetă că acordurile între producători reies clar din documentația menționată în decizie și sunt confirmate punctual de realitate. Chiar dacă piața s-a aflat într-o conjunctură de revenire puternică, cu o ofertă limitată și o cerere foarte mare, comportamentul întreprinderilor a constituit un acord interzis.

154 În ceea ce privește importurile în Italia efectuate de societățile controlate de către producători (de exemplu Boussois), Comisia consideră că este illogic să le deducă din cotele de piață deținute de producători, întrucât aceasta ar presupune un grad de independență care nu exista în realitate între membrii aceluiași grup. Nu se poate considera că aceste importuri ar fi putut concura cu producția proprie a celor trei producători italieni. Comisia subliniază că, spre deosebire de situația din Hotărârea Curții din 22 octombrie 1986, Metro/Comisia, menționată anterior, în care anumite întreprinderi, controlate de același grup, comercializau, sub denumiri de marcă diferite, produse care prezentau caracteristici tehnice diferite la prețuri diferite, aici este vorba despre un produs considerat de VP ca fiind un produs primar, a cărui valoare adăugată este extrem de mică (sticlă plană neprelucrată).

155 Comisia susține că analiza sa s-a concentrat asupra gradului de concurență între importurile provenite din Boussois și Saint-Gobain (Franța), pe de o parte, și producția FP, SIV și VP, pe de altă parte. Lăsând la o parte aceste importuri, nu rămâne decât o cifră relativ modestă care, chiar dacă reprezintă importurile efectuate de angroșiștii concurenți ai FP, VP sau SIV, nu a avut cu siguranță niciun efect asupra concluziilor la care a ajuns Comisia în decizie.

156 Referitor la credibilitatea și corectitudinea plângerii societății Cobelli împotriva producătorilor de sticlă, Comisia subliniază că decizia sa este întemeiată pe investigațiile la care aceasta însăși a procedat și că, de fiecare dată când se referă la plângere, toate concluziile desprinse din aceasta, precum și toate documentele relevante, sunt menționate expres.

157 Referitor la argumentele avansate de VP, aceasta nu poate pretinde, în opinia Comisiei, că nu este vizată de documentele care se referă la „producătorii de sticlă”. Trebuie să se țină seama de numărul de documente și de situația economică actuală. Faptul că VP nu era un prelucrător de sticlă non-auto ar putea, desigur, să însemne că aceasta rezerva un tratament preferențial angroșiștilor-prelucrători, dar nu că interesele sale erau fundamental diferite de cele ale FP sau SIV. Comisia repetă că nimic nu contrazice faptul că VP a crescut prețurile sale în același timp sau la scurt timp după SIV și FP.

4. Aprecierea Tribunalului

158 Tribunalul precizează mai întâi că, într-o anumită măsură, Comisia a acceptat analiza pieței care a fost făcută de către reclamante. În fapt, o mare parte din prezentarea Comisiei cu privire la producția de sticlă plană a fost extrasă ca atare din memoriul FP în răspunsul la comunicarea privind obiecțiile (fără să indice totuși sursa în toate cazurile). Unele cifre care se găsesc la punctul 11 și în anexele I și II din decizie au fost de asemenea extrase din informațiile prezentate de către reclamante. Totuși, Comisia nu a utilizat decât o mică parte din aceste informații, fără ca decizia sau memoriile depuse în cursul prezentei proceduri să ofere vreo indicație cu privire la rațiunile pentru care numai pasajele selecționate au fost considerate demne de încredere. Doar în foarte puține ocazii Comisia s-a dedicat unei refutări detaliate a concluziilor desprinse de către reclamante din informațiile pe care acestea însele le

furnizaseră. Comisia a afirmat chiar, în cursul audierii, că dovezile scrise ale acordurilor care au existat între cei trei producători erau atât de clare și explicite încât făceau superfluu orice tip de investigație cu privire la structura pieței.

159 Tribunalul nu poate împărtăși punctul de vedere al Comisiei, conform căruia o analiză a pieței ar fi fost superfluă. Tribunalul consideră, din contră, că definirea corespunzătoare a pieței relevante este o condiție necesară și prealabilă oricărei hotărâri pronunțate cu privire la un comportament pretins anticoncurențial. Deși Comisia nu este obligată să discute în deciziile sale toate argumentele invocate de către întreprinderi, Tribunalul consideră că, în prezența argumentelor invocate de către reclamante, astfel cum au fost prezentate anterior, Comisia ar fi trebuit să procedeze la o examinare mai detaliată a structurilor și a funcționării pieței pentru a demonstra motivele pentru care concluziile deduse de reclamante erau lipsite de fundament. Astfel, Tribunalul se vede confruntat, din partea reclamantelor, cu o serie de argumente detaliate, întemeiate pe datele din care Comisia însăși a extras anumite elemente în sprijinul deciziei sale, iar din partea Comisiei, cu o apărare care constă, în majoritatea cazurilor, într-o simplă trimitere la textul deciziei.

160 În aceste condiții, Tribunalul consideră că nu îi revine sarcina de a efectua propria analiză a pieței, ci că trebuie să se limiteze la verificarea, în măsura posibilă, a temeiniciei constatărilor care apar în decizie, esențiale pentru aprecierea cauzei.

a) Cu privire la evoluția pieței italiene

161 Conform deciziei, anexa I prezintă evoluția pieței sticlei plane în Italia. Totuși, este necesar să se precizeze că cele trei tabele incluse în anexa I sunt alcătuite din cifre extrase din surse diferite. Cifrele denumite „Asso-vetro” și „Istat” sunt extrase din tabele furnizate de către SIV în cursul procedurii administrative (183-185, 187-188), în timp ce cifrele din primele rânduri din tabelele 1 și 2, respectiv, par să fi fost extrase din alte date furnizate de către cei trei producători. Acest amestec de cifre extrase din surse diferite a avut, cel puțin, două consecințe. Pe de o parte, proporția importurilor în raport cu consumul pe piața italiană s-a diminuat. Pe de altă parte, raportul importuri/consum de la un an la altul și, în consecință, reprezentarea evoluției acestui raport (diminuare sau creștere) în cursul perioadei vizate nu sunt identice cu cele care ar fi fost dacă cifrele utilizate ar fi fost extrase din aceeași sursă.

162 În continuare, după ce a calculat consumul aparent de sticlă transparentă în Italia pe baza acestor cifre, Comisia a scăzut apoi „importurile din Franța” și „importurile provenite din alte țări efectuate de către cei trei producători”. Într-o notă de subsol, se precizează că:

„Importurile provenite din Franța au fost eliminate deoarece în această țară nu există decât doi producători, Saint-Gobain și Boussois, societate-mamă a Fabbrica Pisana și respectiv societate-soră a Vernante Pennitalia. Importurile provenite de la aceste două societăți franceze sunt destinate, în cea mai mare parte a timpului, producătorilor italieni. Atunci când cantitățile sunt vândute direct pe piața italiană de către una dintre aceste societăți franceze, acestea nu pot fi considerate ca fiind vânzări ale concurenților”. »

Din dosar reiese că cifrele care reprezintă „importurile din Franța” au fost extrase din unele date furnizate de SIV privind exporturile totale din alte țări către Italia (183, 185). Însă, deși nota menționată anterior recunoaște că importurile în Italia provenite din Franța nu au fost întotdeauna destinate producătorilor italieni și deși VP i-a furnizat cifrele de vânzări efectuate în Italia de către Boussois independent de societatea sa soră (213), Comisia pare să fi presupus, la întocmirea tabelelor incluse în anexa I, că toate importurile de toate tipurile de sticlă plană, efectuate în Italia de proveniență din Franța, de către societăți conexe celor trei

producători italieni erau, 100 %, destinate acestora din urmă. Comisia caută să justifice această metodă, referindu-se la nivelul redus al importurilor provenind din surse franceze, altele decât societățile conexe reclamantelor. Această tentativă de justificare nu își găsește sprijin nici în decizie, nici în dosar.

163 Comisia a afirmat, în răspunsul la o întrebare adresată de Tribunal, că cifrele de la rubrica „importuri din alte țări” au legătură exclusiv cu importurile provenite din alte state membre ale Comunității. Aceasta a confirmat explicit că aceste cifre nu țin seama de importurile provenind din țări terțe. Din dosar reiese că importurile în Italia de proveniență din Turcia și din țările din Europa de Est erau adesea foarte importanți pentru funcționarea pieței italiene a sticlei plane în general. Solicitându-i-se, în cursul ședinței, să precizeze sursa cifrelor de la rubrica „importuri din alte țări”, Comisia a făcut trimitere la un document care nu apare în dosarul comun și din care, de altfel, aceste cifre nu par să reiasă.

164 Comisia nu a fost astfel în măsură să explice Tribunalului motivele pentru care aceasta considerase necesar să procedeze la un amalgam de statistici extrase din surse diferite. La prima vedere, o asemenea metodologie pare suspectă. În orice caz, pentru motivele care tocmai au fost prezentate, Tribunalul consideră că nu este posibil să se bazeze pe constatările extrase din anexa I la decizie.

165 Tribunalul observă că nu a putut nici să reconstituie, pe baza documentelor care i-au fost indicate de către Comisie, dovada afirmației făcute la punctul 6 din decizie, conform căreia piața italiană reprezintă aproximativ 20 % din piața europeană.

b) Cu privire la capacitatea ofertei în raport cu cererea

166 Comisia subliniază, atât în decizie, cât și în memoriile sale, situația stagnantă a pieței, caracterizată printr-o situație de supracapacitate pe tot parcursul perioadei la care se referă decizia. Cu toate acestea, reiese din mai multe grafice prezente în dosar, în special din graficul 176, asupra căruia Comisia a atras atenția Tribunalului în cursul ședinței, că diferența dintre „saleable capacity” (capacitate vandabilă) și „total sales” (vânzări totale) a scăzut progresiv după 1981. Graficul 178, provenind de la GEPVP, arată ca vânzările au început să depășească în cursul anului 1985 capacitatea vandabilă. Raportul GEPVP din luna iunie 1987, la care se face referire explicită în decizie (punctul 12 al treilea paragraf), menționează o „tight supply situation” (situație dificilă în privința ofertei) în 1986 și 1987.

167 Tribunalul consideră că nu se pot respinge concluziile care decurg din aceste documente pretinzând, cum pare să procedeze Comisia, că situația pieței trebuie să fie apreciată în funcție de previziuni și nu în funcție de faptele stabilite *a posteriori*. În aceste condiții, Tribunalul consideră că, astfel, Comisia nu a demonstrat potrivit legii ipoteza pe care a invocat-o, respectiv aceea a unei piețe stagnante și caracterizate printr-o supracapacitate persistentă.

168 Tribunalul consideră că, în măsura în care ipoteza unei piețe stagnante și caracterizate printr-o supracapacitate persistentă nu poate fi acceptată deoarece nu a fost demonstrată corespunzător, este și mai necesar să se reevalueze informațiile furnizate de către reclamante cu privire la deschiderea unor noi furnale de sticlă „float” în cursul perioadei în cauză. Aceste informații ar putea fi considerate ca fiind dovada unei piețe active, astfel cum pretend reclamantele.

c) Cu privire la cota de piață non-auto a celor trei producători

169 Conform punctului 7 din decizie, cei trei producători au putut satisface în medie 79 % din cererea italiană de sticlă non-auto. Punctul 11 conține un tabel cu „cotele de piață ale celor trei societăți, calculate pe baza datelor prezentate în anexa II”. Cu toate acestea, numai pentru 1985 suma cifrelor de la rubrica „non-auto” din tabelul care apare la punctul 11 se ridică la 79 %. Comisia nu a fost în măsură nici să justifice cifrele incluse într-un alt tabel care apare la punctul 11, referitor la cotele de piață ale SG, SIV și PPG la nivel european.

170 În pofida cererii exprese a Tribunalului de a fi informat cu privire la toate sursele tabelelor care apar în anexa la decizie, Comisia nu a identificat niciun document care să conțină pretinsele „date GEPVP” care se găsesc în primul rând din tabelul 1 din cadrul anexei II. De asemenea, Tribunalul nu a putut să deducă nici din dosar, nici din informațiile oferite dacă și în ce măsură tabelele prezentate în anexa II au fost întocmite ținând seama de faptul că, potrivit Comisiei, importurile provenind de la societăți conexe trebuie să fie considerate ca făcând parte din producția italiană.

171 În aceste condiții, Tribunalul nu poate accepta, ca punct de plecare pentru aprecierea comportamentului întreprinderilor pe piața non-auto, ipoteza conform căreia cei trei producători italieni dețineau efectiv patru cincimi din piața italiană. Dar Tribunalul nu poate nici să considere că s-a dovedit faptul că acele cote din această piață deținute de cei trei producători erau mult mai reduse. Tribunalul nu poate decât să constate că acest element esențial rămâne incert.

B – Cu privire la constatările de fapt și la probe

172 Conform celor prezentate anterior (punctul 15), decizia examinează comportamentul întreprinderilor în cadrul a trei rubrici principale: piața non-auto, piața auto și schimburile de sticlă între producători. Rubrica privind piața non-auto se constituie în cinci sub-rubrici referitoare, respectiv, la tarifele identice, rabaturile identice, clasificarea identică a celor mai importanți clienți, elementele de concertare între producători și raporturile între producători și angroșiști. Rubrica privind piața auto se împarte în două sub-rubrici referitoare, respectiv, la raporturile cu Fiat și cu Piaggio.

173 Trebuie, pentru majoritatea chestiunilor, să se examineze probele și constatările de fapt în ordinea adoptată în decizie. Cu toate acestea, este necesar să se remarce faptul că anumite documente au legătură cu două sau mai multe rubrici și/sau sub-rubrici și că, în consecință, va fi necesar să se facă trimitere la constatările făcute într-o altă rubrică sau sub-rubrică.

1. Comportamentul întreprinderilor în sectorul non-auto

a) Tarifele identice

174 Conform deciziei (punctele 18 și 19), cei trei producători italieni au trimis, la date apropiate și uneori în aceleași zile, tarife identice clientelei lor italiene. Anexa III la decizie enumeră datele de trimitere către clienți și datele de la care aceste tarife au produs efecte. Inițiativa acestor modificări tarifare nu a fost luată întotdeauna de către același producător, ci mai degrabă pe rând de către unul apoi altul dintre cei trei producători. Cei trei producători au expediat în aceeași zi sau în scurt timp cel puțin jumătate dintre tarifele examinate. În noiembrie 1981, VP a trebuit să anuleze o creștere a prețurilor anunțată în luna septembrie deoarece VP și SIV nu au dat curs acestei modificări tarifare. După acest incident, „nu s-a mai întâmplat niciodată ca o creștere de prețuri să nu fie aplicată imediat de toți producătorii”.

175 Tribunalul observă că nu se face aici nicio deosebire între tipurile de sticlă la care se aplicau tarifele. Este vorba aşadar de o constatare pur generală, referitoare exclusiv la două aspecte: pe de o parte, uniformitatea conţinutului tarifelor trimise de cele trei întreprinderi şi, pe de altă parte, proximitatea datelor la care aceste tarife au fost trimise de către întreprinderile menţionate şi a datelor de la care acestea au produs efecte. Tribunalul subliniază totuşi că lista datelor care figurează în anexa III la decizie începe în luna iunie 1981 şi se termină în luna octombrie 1986, în timp ce articolul 1 litera (a) din decizie limitează perioada încălcării din sectorul non-auto la cea cuprinsă între 1 iunie 1983 şi 10 aprilie 1986. Rezultă că numai tarifele trimise în cursul acestei ultime perioade pot fi luate în considerare pentru stabilirea unei încălcări. Tarifele trimise în afara acestei perioade nu sunt, cu toate acestea, fără relevanţă în raport cu metodologia deciziei. Dat fiind că nici motivele deciziei, nici anexa III nu oferă nici un detaliu cu privire la conţinutul acestei liste de preţuri, Tribunalul a considerat necesar să le examineze caz cu caz.

176 La 26 iunie 1981 (427), FP a anunţat noi liste de preţuri pentru tipurile de sticlă transparentă şi colorată, cu efect din 25 iulie 1981. La 14 iulie 1981 (300), SIV a anunţat noi liste de preţuri pentru aceleaşi tipuri de sticlă, cu efect din 14 septembrie 1981. Lista SIV pentru sticla transparentă era identică cu cea a FP pentru tipurile de sticlă de 3 mm până la 12 mm cu măsură standard şi în foi mari. Tribunalul nu dispune de lista SIV pentru sticla colorată. La 1 septembrie 1981 (494), VP a anunţat noi liste de preţuri pentru tipurile de sticlă transparentă şi trasă, cu efect din 1 octombrie 1981. În acea perioadă, VP nu producea sticlă colorată. Lista VP pentru sticla transparentă era identică cu listele publicate de FP şi SIV cu câteva săptămâni înainte, cu excepţia sticlei de 3 mm. Prin scrisoarea din 9 noiembrie 1981 (497), VP a anulat listele anunţate la 1 septembrie 1981 şi a anunţat repunerea în vigoare a listelor anterioare datei de 23 martie 1981. La 1 februarie 1982 (A183), VP a anunţat iar noi liste cu efect din 1 martie 1982. Aceste liste erau identice cu listele anunţate de VP la 1 septembrie 1981 şi anulate la 9 noiembrie 1981. Rezultă că decizia pretinde în mod eronat, la punctul 19, că „VP ... a trebuit să anuleze, în noiembrie 1981, o creştere a preţurilor anunţată în luna septembrie 1981, deoarece FP şi SIV nu au aplicat această modificare tarifară a VP”.

177 La 7 mai 1982 (430), FP a anunţat noi liste de preţuri pentru tipurile de sticlă transparentă şi colorată, cu efect din 15 iunie 1982. La 20 mai 1982 (302), SIV a anunţat noi liste de preţuri pentru tipurile de sticlă transparentă şi colorată, cu efect din 30 iunie 1982. Lista SIV pentru sticla transparentă era identică cu cea a FP. Tribunalul nu dispune de lista SIV pentru sticla colorată. La 24 iunie 1982 (498), VP a anunţat o nouă listă pentru sticla transparentă, cu efect din 1 septembrie 1982. Lista VP era identică cu cele ale FP şi SIV, cu excepţia sticlei de 3 mm.

178 La 17 februarie 1983 (A185), VP a anunţat o nouă listă de preţuri pentru sticla transparentă, cu efect din 5 aprilie 1983. La 7 martie 1983 (433), FP a anunţat o nouă listă pentru sticla transparentă (exclusiv), identică cu cea a VP pentru tipurile de sticlă de 3 mm până la 12 mm cu măsură standard şi în foi mari, cu efect din 11 aprilie 1983. Tot la 7 martie 1983 (A047), SIV a anunţat noi liste pentru tipurile de sticlă transparentă şi colorată, cu efect din 7 aprilie 1983. Lista pentru sticla transparentă era, de asemenea, identică cu cea a VP. Întrucât nu dispune de lista SIV pentru sticla colorată, Tribunalul nu este în măsură să o compare cu listele celorlalţi producători pentru acest tip de sticlă.

179 La 21 iulie 1983 (500), VP a anunţat o nouă listă de preţuri pentru sticla transparentă, cu efect din 10 octombrie 1983. La 2 septembrie 1983 (A014), FP a anunţat o nouă listă pentru sticla colorată, cu efect din 5 septembrie 1983. La 19 septembrie 1983 (304), SIV a anunţat noi liste pentru tipurile de sticlă transparentă şi colorată, cu efect din 2 noiembrie 1983. Lista pentru sticla transparentă era identică cu cea a VP pentru tipurile de sticlă de 3 mm până la 12

mm, cu măsură standard și în foi mari; cea pentru sticla colorată era identică cu cea a FP. La 26 septembrie 1983 (A001), FP a anunțat o nouă listă pentru sticla transparentă, identică cu cele ale VP și SIV pentru tipurile de sticlă de 3 mm până la 12 mm, cu măsură standard și în foi mari, cu efect din 2 noiembrie 1983.

180 La 16 decembrie 1983 (A187), VP a anunțat o nouă listă de prețuri pentru sticla transparentă, cu efect din 15 februarie 1984. Această listă conținea, ca toate listele ulterioare ale VP, un preț pentru sticla de 2 mm. La 27 decembrie 1983 (A003), FP a anunțat noi liste pentru tipurile de sticlă transparentă și colorată, cu efect din 13 februarie 1984. La 28 decembrie 1983 (A049), SIV a anunțat o listă identică pentru sticla transparentă, cu efect din 20 februarie 1984. Listele anunțate de FP și SIV nu conțineau niciun preț pentru sticla de 2 mm. Această diferență între listele SIV și FP, pe de o parte, și cele ale VP, pe de altă parte, a persistat. Listele SIV și FP erau identice. Acestea erau diferite de cea a VP pentru sticla de 4 mm și 5 mm cu măsură standard, precum și cea de 19 mm în foi mari.

180 La 20 aprilie 1984 (A 189), VP a anunțat o nouă listă de prețuri pentru sticla transparentă, cu efect din 21 mai 1984. La 7 mai 1984 (A051), SIV a anunțat o nouă listă de prețuri pentru sticla transparentă, identică cu cea a VP (cu excepția sticlei de 2 mm), cu efect din 23 mai 1984. FP nu a anunțat o nouă listă pentru acest tip de sticlă. Tot la 7 mai 1984 (A051), SIV a anunțat o nouă listă pentru sticla colorată. Acest anunț este menționat în anexa III la decizie, dar lista nu este prezentă în dosar. Se pare, dar Tribunalul nu a fost în măsură să verifice, că nici FP nu a anunțat o nouă listă pentru sticla colorată.

182 La 3 iulie 1984 (435 și 308), FP și SIV au anunțat noi liste de prețuri identice pentru sticla transparentă, cu efect din 20 august 1984 (FP) și din 3 septembrie 1984 (SIV). Aceste liste conțineau o reducere considerabilă a prețurilor, aducându-le la nivelul din listele din septembrie și decembrie 1983. Tot la 3 iulie 1984 (435), FP a anunțat o nouă listă pentru sticla colorată, cu efect din 20 august 1984. SIV nu a făcut un anunț nou. La 27 iulie 1984 (502), VP a anunțat o nouă listă pentru sticlă transparentă și, pentru prima dată, o listă pentru sticla colorată, cu efect din 3 septembrie 1984. Lista VP pentru sticla transparentă era identică cu cele ale FP și SIV pentru sticla în foi mari, dar era considerabil diferită pentru sticla cu măsură standard. Lista VP pentru sticla colorată era, de asemenea, identică cu cea a FP pentru sticla în foi mari de 3 mm până la 12 mm, dar considerabil diferită pentru sticla cu măsură standard. În ambele cazuri, prețurile pentru sticla cu măsură standard prezente în listele VP erau superioare celor prezente în listele FP și SIV.

183 La 25 octombrie 1984 (505), VP a anunțat o nouă listă de prețuri pentru sticla transparentă și o modificare, care nu a fost menționată în anexa III la decizie, a prețului sticlei colorate cu măsură standard, cu efect din 9 noiembrie 1984. Scrisoarea care însoțea acest anunț are următorul conținut:

„Astfel cum veți vedea, acest tarif reflectă situația prețurilor în vigoare în prezent pe piața italiană.

Astfel, am eliminat – cum au procedat ceilalți producători acum câteva luni – diferența de prețuri existentă între «standard» și «foi mari», lăsând neschimbate prețurile pentru grosimile medii.

Am modificat totuși puțin prețurile câtorva alte grosimi, pentru a le adapta mai bine la costurile lor de producție în raport (cu prețurile) celorlalte grosimi.

Desigur, având în vedere că noul tarif reflectă doar situația actuală a prețurilor pe piața noastră, acesta nu ține seama în totalitate de creșterile continue ale costurilor de producție (precum energia, manopera, transportul, ambalajul și materiile prime). Totuși, acestea vor fi luate în considerare în viitorul nostru tarif, care va fi probabil emis în luna ianuarie a anului viitor.

În ceea ce privește tariful nostru pentru sticla „Float” Bronz și Verde, acesta rămâne neschimbat: dar am eliminat și din acest tarif diferența de preț dintre «standard» și «foi mari».

În final, vă rugăm să luați notă că am considerat necesar să aducem anumite modificări mici la numărul dimensiunilor oferite pentru anumite grosimi”. »

De fapt, comparația dintre lista anunțată de VP în această scrisoare și listele anunțate de FP și SIV în luna iulie demonstrează că, pe de o parte, VP s-a aliniat cu FP și SIV, propunând același preț pentru sticla cu măsură standard și în foi mari, iar pe de altă parte, unele prețuri ale VP erau identice cu cele propuse de FP și SIV, în timp ce altele nu erau.

184 La 12 noiembrie 1984 (438), FP a anunțat noi liste de prețuri pentru tipurile de sticlă transparentă și colorată, cu efect din 16 ianuarie 1985. La 15 noiembrie 1984 (310), SIV a anunțat liste identice, cu efect din 15 ianuarie 1985. La 22 noiembrie 1984 (508), VP a anunțat noile sale liste pentru tipurile de sticlă transparentă și colorată, cu efect din 14 ianuarie 1985. Aceste liste ale VP au reintrodus anumite diferențe între prețurile „standard” și „foi mari”. Din șaisprezece prețuri pentru sticla transparentă, lăsând la o parte sticla de 2 mm, numai cinci sunt identice cu cele care apar în listele FP și SIV. Prețurile VP pentru sticla colorată în foi mari sunt identice cu cele ale FP și SIV, dar prețurile acesteia pentru sticla cu măsură standard sunt diferite, ceea ce rezultă din faptul că FP și SIV menținuseră aceleași prețuri pentru cele două măsuri.

185 La 7 martie 1985 (511), VP a anunțat o nouă listă de prețuri pentru sticla transparentă, cu efect din 14 martie 1985. Această listă a avut ca efect exclusiv creșterea prețurilor sticlei cu măsură standard. Tot la 11 martie 1985 (313), SIV a anunțat o creștere a prețurilor sale pentru sticla transparentă ambalată. Prețurile care apar în această ultimă listă erau identice cu prețurile care apar în lista VP pentru sticla cu măsură standard. FP nu a anunțat nicio modificare a listelor sale în acel moment.

186 La 13 mai 1985 (314 și 441), SIV și FP au anunțat noi liste de prețuri pentru sticla transparentă, cu efect din 15 (SIV) și 18 (FP) iunie 1985. La 27 mai 1985 (513), VP a anunțat o nouă listă pentru sticla transparentă, cu efect din 24 iunie 1985. Cele trei liste erau identice, cu excepția faptului că prețul SIV era diferit pentru sticla de 5 mm cu măsură standard.

187 La 8 iulie 1985 (515) – și nu la 8 august 1985, cum pretinde decizia – VP a anunțat o nouă listă de prețuri pentru sticla colorată, cu efect din 2 septembrie 1985. Nici FP, nici SIV nu au anunțat o modificare a propriilor prețuri pentru sticla colorată în acel moment.

188 La 26 iulie 1985 (386 și A053), SIV a anunțat o nouă listă de prețuri pentru sticla transparentă, cu efect din 29 iulie 1985. La o dată incertă, spre sfârșitul lunii iulie 1985, probabil la 28 iulie 1985 (A007 și A008), FP a anunțat o nouă listă pentru sticla transparentă, cu efect din 1 august 1985. Această listă era identică cu lista SIV, mai puțin în privința unui preț, cel al sticlei standard de 10 mm. La 31 iulie 1985 (517 și 598), VP a anunțat o nouă listă pentru sticla transparentă, identică cu cea a FP, cu efect din 5 august 1985 și nu 3 august 1985, cum pretinde decizia. Circumstanțele care au caracterizat această modificare de preț vor

fi examinate în rubrica B.l. d „Elementele de concertare între producători” (a se vedea punctele 221 și 222 de mai jos).

189 La 28 august 1985 (A055), SIV a anunțat o nouă listă de prețuri pentru sticla colorată, cu efect din 4 octombrie 1985. Prețurile care apar în această listă erau superioare celor care apar în lista VP anunțată în luna iulie 1985. La o dată incertă, în cursul lunii septembrie 1985 (A013), FP a anunțat o nouă listă pentru sticla colorată identică cu cea anunțată de SIV. La 12 septembrie 1985 (a se vedea anunțul din 6 februarie 1986, A191, alineatul 3), VP a anunțat o nouă listă pentru sticla colorată, care nu este menționată în anexa III la decizie. Această nouă listă conținea o creștere de 8 % în raport cu prețurile din lista anunțată în luna iulie (memorandumul domnului Giordano, angajat al VP, din 11 septembrie 1985, 528). Lista din septembrie 1985 nu se găsește în dosar, dar celelalte acte incluse în dosar permit Tribunalului să constate că această creștere de 8 % în raport cu lista din iulie 1985 ar fi adus prețurile VP la un nivel net superior celui al prețurilor care apar în listele FP și SIV care tocmai fuseseră anunțate.

190 La 21 octombrie 1985 (384 și A057), SIV a anunțat o nouă listă de prețuri pentru sticla transparentă, cu efect din 28 octombrie 1985. La o dată incertă, spre sfârșitul lunii octombrie, FP a anunțat o listă identică (479), cu efect din 25 octombrie 1985 (A010). În această privință, decizia (anexa III, nota 2) precizează că FP pretinsese, în răspunsul său la comunicarea privind obiecțiile, că această nouă listă fusese anunțată printr-o telegramă, o copie a acesteia (actul 16), având datele de 19 și 21 octombrie 1985, fiind depusă la dosarul administrativ. Această telegramă nu apare în dosarul comunicat Tribunalului, care a constatat, de altfel, că un alt document, emis de FP (A010), precizează ca un nou tarif cu efect imediat fusese anunțat la 25 octombrie 1985. La 25 octombrie 1985 (519), VP a anunțat, de asemenea, o nouă listă, cu efect din 4 noiembrie 1985, identică cu listele SIV și FP.

191 La 6 februarie 1986 (A191), VP a anunțat o creștere considerabilă a prețurilor sale pentru sticla colorată, cu efect din 3 martie 1986 (nu 1 aprilie 1986, cum pretinde decizia). În luna februarie 1986, data exactă fiind necunoscută, FP a anunțat o nouă listă (445) pentru sticla colorată, cu efect din 10 martie 1986. La 10 martie 1986 (443), FP a anunțat o nouă listă pentru sticla transparentă, cu efect din 17 martie 1986. În opt cazuri din paisprezece, prețurile FP pentru sticla colorată erau identice cu cele care fuseseră anunțate de VP. La 14 martie 1986 (316), SIV a anunțat o nouă listă pentru sticla transparentă, cu efect din 24 martie 1986. O listă a SIV pentru sticla colorată, cu efect din 17 martie 1986, apare în dosar, data emiterii sale fiind totuși necunoscută. Prețurile SIV pentru sticla colorată erau identice cu prețurile VP. Prețurile SIV pentru sticla transparentă erau, în treisprezece cazuri din șaisprezece, diferite de prețurile anunțate de FP. În final, la 21 martie 1986 (521), VP a anunțat o nouă listă pentru sticla transparentă, cu efect din 1 aprilie 1986. În patru cazuri din șaisprezece, prețurile VP erau diferite de cele ale FP; în zece cazuri din șaisprezece, acestea erau diferite de cele anunțate de SIV. Circumstanțele acestei ultime creșteri din partea VP vor fi examinate în rubrica B.l. d „Elementele de concertare între producători” (a se vedea punctul 214 de mai jos).

192 La 9 septembrie 1986 (A059), SIV a anunțat noi liste de prețuri pentru tipurile de sticlă transparentă și colorată, cu efect din 29 septembrie 1986. Conform anexei III la decizie, FP a anunțat, la 17 septembrie 1986, o nouă listă pentru sticla transparentă, cu efect din 1 octombrie 1986. Nici acest anunț, nici lista FP nu apar în dosarul comunicat Tribunalului. Cu toate acestea, într-un memorandum intern al VP din data de 29 septembrie 1986 (530) se poate citi că „câteva zile mai târziu (ulterior anunțului SIV), la data de 17 septembrie, Saint Gobain a publicat tariful său, foarte similar celui al SIV, diferențele constând, în general, numai în rotunjirea cifrelor”. După ce a precizat că „nu suntem de acord cu aceste creșteri”,

autorul memorandumului procedează la o analiză a tacticii de aplicat în materie de creștere a prețurilor. În ziua următoare datei întocmirii acestui document, la 30 septembrie 1986 (523), VP a anunțat o nouă listă pentru sticla transparentă, cu efect din 31 octombrie 1986. Aceasta listă nu conține, în niciunul dintre cele 18 cazuri, un preț identic cu cele care apar în lista SIV. Într-un memorandum intern al FP din data de 7 octombrie 1986 (446) se precizează:

„În luna septembrie, F. Pisana și SIV au emis o nouă listă Planilux (sticlă transparentă) și Parsol (sticlă colorată) cu adăugiri ... care conducea la o creștere medie de aproape 6,5 % ... În urmă cu câteva zile, a apărut lista PPG (VP) numai pentru Planilux (sticlă transparentă), care diferă de lista noastră și care conține o creștere medie de 4,8 %”. »

Autorul deduce că FP nu putea să mențină propria listă de prețuri. Din memorandumul în cauză reiese că FP anunțase o nouă listă pentru sticla colorată în același timp cu lista sa pentru sticla transparentă, anunț care nu este menționat în anexa III la decizie. La 20 octombrie 1986 (526), VP a anunțat o nouă listă de prețuri pentru sticla colorată, cu efect din 15 noiembrie 1986. Prețurile care apăreau în această listă erau, în orice caz, considerabil inferioare celor din lista SIV din 9 septembrie 1986.

193 Tribunalul constată că din această evaluare reiese că anexa III la decizie nu oferă decât o prezentare generală, uneori inexactă, a cronologiei și condițiilor în care au survenit modificările de prețuri efectuate de cei trei producători. În consecință, Comisia nu a stabilit potrivit legii că, astfel cum pretinde decizia, cei trei producători italieni au trimis, la date apropiate și uneori în aceleași zile, tarife identice clienților lor italieni. Dimpotrivă, numai în lunile mai, iulie și octombrie 1985 se constată – exclusiv pentru sticla transparentă – o veritabilă coincidență, atât a datelor, cât și a prețurilor, între anunțurile celor trei producători, în sensul deciziei. În cazul lunii iulie 1985, va reieși din examinarea probelor în cadrul rubricii B.l.d „Elementele de concertare între producători” că VP a luat decizia de a modifica prețurile sale abia la câteva zile după anunțarea de către SIV și FP a noilor liste.

194 Tribunalul constată, în plus, că din această examinare reiese că au existat divergențe semnificative între ritmul anunțurilor VP și cel al anunțurilor FP și SIV. De asemenea, este evident că ritmul modificărilor de prețuri pentru sticla colorată a fost complet diferit de cel al modificărilor referitoare la sticla transparentă.

195 Tribunalul constată, în cele din urmă, că este incorect să se pretindă, cum procedează decizia (punctul 19 al doilea paragraf), că, „după experiența VP din 1981, nu s-a mai întâmplat niciodată ca o creștere de prețuri să nu fie aplicată imediat de toți producătorii”.

196 Totuși, din examinarea efectuată de Tribunal rezultă că a existat, până în octombrie 1985, o coincidență aproape constantă, atât a datelor, cât și a prețurilor, între anunțurile efectuate de FP și SIV cu privire la sticla transparentă. Consecințele acestei constatări vor fi examinate în continuare (punctele 326-333) în lumina motivelor referitoare la procedură, invocate de către reclamante. Tribunalul precizează, în plus, că rezultatele acestei examinări nu sprijină pretenția societății FP, conform căreia aceasta a publicat întotdeauna noile sale liste „sezoniere” de două ori pe an.

b) Rabaturi identice

197 Conform deciziei (punctele 20 și 21), cei trei producători au aplicat tarifelor rabaturi identice în funcție de nivelurile sau de categoriile în care fuseseră clasificați clienții. Decizia enumeră, pentru anii 1983-1986, rabaturile acordate clienților care se aflau în categoriile sau

nivelurile A, B și C. Coincidența în cazul celor trei producători a grilelor de rabaturi acordate clienților nu se explică prin factori obiectivi, precum cantitățile cumpărate de la un producător sau condițiile de plată. „Într-adevăr, astfel cum s-a recunoscut la audiere, fiecare client cumpără în mod normal cea mai mare parte din nevoile sale de la un furnizor și împarte restul nevoilor sale între ceilalți producători, fiind asigurat că, indiferent de cantitățile pe care le va cumpăra de la diverșii furnizori, va obține întotdeauna aceleași condiții”. »

198 Tribunalul subliniază, mai întâi, că singurele constatări de fapt despre care este vorba aici privesc caracterul identic al rabaturilor acordate de către cei trei producători clienților clasificați în cele trei categorii A, B și C. Abia ulterior decizia abordează problema identității clienților clasificați în aceste trei categorii (punctele 22 și 23) și cea a punerii în aplicare a rabaturilor în etapa facturării (punctul 34). Raționamentul urmat se bazează așadar pe ipoteza conform căreia cei trei producători îi clasificaseră pe clienții lor conform unui sistem comun de categorii sau niveluri. Totuși, sursa acestei ipoteze nu a fost explicitată în decizie.

199 Solicitându-i-se să explice Tribunalului pe ce bază documentară a constatat că rabaturile erau identice, Comisia a făcut referire la o serie de documente (319-351, 452-463, 544-571, A016-A037, A121-A127 și A194-A285) care constau în tabele găsite în arhivele fiecăruia dintre cei trei producători, în care aceștia au notat rabaturile pe care le-au acordat din când în când clienților. Dintr-o examinare a acestor documente reiese că numai SIV adoptase un sistem de clasificare a clienților săi în categoriile A, B, C și D, însă abia începând de la 11 martie 1985 (335). Anterior acestei date, SIV clasificase clienții săi în două niveluri (livelli), în funcție de regiune. Documentele emise de SIV arată că aceasta acorda un rabat de bază pentru fiecare categorie sau nivel și că apoi acorda rabaturi suplimentare. Tabelele provenite de la FP și VP nu constau decât în lungi liste de clienți, aferente unor perioade diferite și care indică, în fața numelui fiecărui client, procentele de rabaturi care îi fuseseră acordate. Se pare că VP practica cel puțin șapte niveluri de rabaturi (a se vedea, de exemplu, 544). În măsura în care Tribunalul a putut să reconstituie metodologia adoptată de către Comisie, aceasta pare să fi constat într-o comparație a rabaturilor acordate de către cei trei producători anumitor societăți, pe baza căreia Comisia a desprins concluzia, în primul rând, că toți producătorii adoptaseră același sistem de clasificare a clienților lor și, în al doilea rând, că acordaseră rabaturi identice fiecărei categorii de clienți.

200 Tribunalul consideră că astfel Comisia nu putea să deducă pe baza seriei de documente menționate anterior, fără ca acestea să fi fost sprijinite de alte elemente, nici ipoteza că cei trei producători îi clasificaseră pe clienții lor conform unui sistem comun, nici, cu atât mai puțin, că cei trei producători au practicat rabaturi identice în funcție de această clasificare. Astfel, din examinarea tabelelor celor trei producători reiese că nu au aplicat toți rabaturile conform aceluiași sistem și acelorași criterii. Tribunalul consideră că o coincidență între rabaturile acordate anumitor angrosiști de către cei trei producători nu este suficientă, în sine, să dovedească o concertare sistematică între cei trei producători în ceea ce privește rabaturile acordate în mod general.

201 Referitor la faptul că producătorii, în cursul ședinței, ar fi recunoscut că clienții puteau fi siguri de obținerea acelorași condiții de la fiecare dintre furnizori, Tribunalul constată că Comisia face referire la acest aspect la pagina 4 din procesul-verbal al audierii, în care domnul Milletti, din partea FP, s-a exprimat după cum urmează:

„Angrosistul nu își concentrează achizițiile la un singur furnizor deoarece niciun furnizor, în pofida schimburilor de produse între producători, nu dispune de toată gama de produse; angrosistul are nevoie de credit și este așadar periculos să se încreadă într-un singur furnizor; furnizorul nu are interes să dispună de 100 % din achizițiile unui angrosist, întrucât riscul ar fi

foarte grav. În mod normal, angrosistul are un furnizor favorit de la care cumpără 60-70 % din nevoile sale. Acest furnizor îi acordă cele mai bune condiții la care se aliniază, în esență, ceilalți furnizori, deoarece, dacă nu ar face acest lucru, aceștia din urmă ar reuși să vândă foarte greu. Dacă, apoi, aceștia din urmă ar acorda condiții mai bune decât cele ale furnizorului favorit, acest furnizor s-ar alinia imediat la acestea. Din acest motiv, pe termen mediu, se ajunge la o situație în care condițiile acordate de producători angroșiștilor sunt practic uniforme ”.

Tribunalul consideră că acest pasaj, departe de a constitui dezvăluirea unei practici anticoncurențiale puse în aplicare de către producători, demonstrează mai degrabă capacitatea clienților de a lăsa un producător să concureze împotriva altuia, pentru a se asigura că beneficiază de aceleași condiții de cumpărare de la fiecare producător.

202 În aceste împrejurări, Tribunalul constată că Comisia nu a demonstrat potrivit legii constatările de fapt pe care le-a efectuat în această parte a deciziei și, în special, aplicarea de către cei trei producători a unor rabaturi identice în funcție de nivelurile sau de categoriile în care fuseseră clasificați clienții.

c) Clasificarea identică a celor mai importanți clienți în categorii sau niveluri

203 Conform deciziei (punctul 22), clienții cei mai importanți, adică aceia care reprezintă peste jumătate din cerere, au fost clasificați în aceeași categorie sau același nivel atunci când s-au aprovizionat de la un producător sau altul. În această privință, decizia face trimitere la anexa IV, care se referă doar la anii 1985 și 1986 deoarece (punctul 22 nota 1) „producătorii nu au fost cu toții în măsură să furnizeze informații complete”. Excepțiile erau cauzate de faptul că „unii producători, precum VP, caută să îi privilegieze pe prelucrători sau pentru că fiecare producător încearcă să îi privilegieze pe anumiți clienți din anumite regiuni”. Decizia precizează că „clasificarea clienților în categorii sau niveluri nu a depins de volumul de achiziții al fiecărui client de la un același producător, ci de volumul global de achiziții al fiecărui client de la producători în ansamblu”. Clasificarea a fost actualizată de câteva ori pe an, conform tabelului care apare în anexa V. La punctul 23 al cincilea paragraf, decizia afirmă că „tabelul din anexa IV dovedește că principalii angroșiști sunt clasificați de către cei trei producători în aceeași categorie”.

204 Tribunalul consideră că este necesar, mai întâi, să examineze sursele tabelului care apare în anexa IV la decizie, acest tabel fiind, conform deciziei, dovada esențială a constatărilor făcute în cadrul acestei rubrici. Acest tabel, intitulat „Analiza celor mai importanți operatori angroșiști italieni și clasificarea acestora”, este structurat în două părți principale. Partea stângă constă în reproducerea unui document pregătit de SG și anexat de FP la memoriul său în răspunsul la comunicarea privind obiecțiile (451). Este vorba despre o listă de 43 de angroșiști și angroșiști-prelucrători cu indicarea, în dreptul numelui lor, a achizițiilor totale de sticlă „float”, trasă, turnată și prelucrată, în tone și pe an, efectuate, conform estimărilor SG, de fiecare dintre ei în cursul anului 1986 de la producătorii italieni și străini. Angroșiștii sunt enumerați în ordinea descrescătoare a achizițiilor lor, o a treia coloană indicând procentul progresiv al sumei acestor achiziții în raport cu totalul general. Partea dreaptă a tabelului, care se referă la cei doi ani 1985 și 1986, a fost pregătită de Comisie pe baza constatărilor sale, examinate anterior, cu privire la clasificarea de către FP, SIV și VP a clienților lor în categoriile A, B și C. În fiecare coloană referitoare la un producător a fost înscrisă, în dreptul numelui fiecărui angrosist, litera „A” sau „B” sau literele „ncl” (non-client). Anexa IV la decizie pretinde astfel să demonstreze că angrosistul X a fost clasificat în categoria A de către cei trei producători pentru fiecare dintre anii 1985 și 1986, în timp ce angrosistul Y a fost clasificat în categoria A de către FP și VP și în categoria B de către SIV.

205 Tribunalul consideră că metodologia astfel adoptată de către Comisie este în mare măsură criticabilă. Este vorba despre un procedeu „taie-lipește” care utilizează, pe de o parte, un tabel depus la dosar de către FP, iar pe de altă parte, o reconstituire, efectuată de către Comisie, a clasificării clienților în categorii sau niveluri, care, în opinia acesteia, fusese efectuată de FP, SIV și VP. În ceea ce privește prima sursă de informații folosită, trebuie amintit faptul că tabelul pregătit de către SG a fost depus la dosar cu scopul de a demonstra structura și, în special, concentrarea cererii italiene de sticlă în general. Se dovedește a fi o estimare a achizițiilor efectuate în cursul unui singur an de către angroșiștii și angroșiștii-prelucrători italieni de sticlă „float”, trasă, turnată și prelucrată de la producători italieni și străini. Datele pe baza cărora a fost întocmit acest tabel sunt necunoscute și Comisia nu a efectuat nicio investigație independentă în privința acestora. Tabelul nu conține, în plus, nicio indicație cu privire la proporția achizițiilor efectuate exclusiv de la producătorii italieni. În ceea ce privește a doua sursă de informații utilizată, respectiv reconstituirea, pretinsă a fi fost efectuată de către Comisie, a clasificării clienților pe categorii sau niveluri pe care au făcut-o producătorii italieni, trebuie amintite constatările efectuate deja de către Tribunal în cele două rubrici precedente (B.I. a și b) și concluziile pe care le-a dedus de aici.

206 În aceste circumstanțe, Tribunalul consideră că Comisia nu poate baza exclusiv pe anexa IV la decizie constatarea sa conform căreia cei trei producători au adoptat o clasificare identică a celor mai importanți clienți ai lor. În orice caz, chiar presupunând că anexa IV poate fi acceptată ca fiind dovada unui sistem de clasificare, trebuie să se constate, astfel cum însăși decizia recunoaște, că clasificările efectuate de producători nu erau strict identice. Conform deciziei, „excepțiile” pot fi explicate. Tribunalul consideră că acestea fac necesară evaluarea ipotezelor pe care se bazează constatările Comisiei în cadrul prezentei rubrici.

207 Tribunalul consideră că utilizarea expresiei „cei mai importanți clienți” presupune că o problemă prealabilă a fost rezolvată – respectiv aceea că este posibil să se identifice o listă comună celor trei producători cu principalii clienți ai acestora. Tabelele cu rabaturi, asupra cărora Comisia a atras atenția Tribunalului, permit identificarea clienților cărora fiecare dintre cei trei producători le-a acordat cele mai bune rabaturi (a se vedea, de exemplu, 340 și 344 pentru SIV, 452-465 pentru FP și 544-547 pentru VP). Deși se poate presupune că cele mai bune rabaturi au fost acordate de către fiecare producător celor mai importanți clienți ai săi, reiese totuși dintr-o comparație a listelor de rabaturi prezentate Tribunalului că „cei mai importanți clienți” nu erau aceiași pentru fiecare dintre cei trei producători. Această constatare nu presupune deloc faptul că există o contradicție cu tabelul SG, menționat anterior, deoarece din acest tabel reiese că numai patru angroșiști au cumpărat, fiecare, mai mult de 5 % din volumul global al achizițiilor în cursul anului 1986 și că marea majoritate a angroșiștilor menționați au cumpărat, fiecare, între 2 % și 3 % din volumul global.

208 În plus, este normal ca angroșiștii-prelucrători să fi fost clienți mai importanți pentru VP, care nu exercita o activitate de prelucrare, decât pentru FP și SIV. Așadar, Tribunalul a verificat printr-un control încrucișat rabaturile acordate Sangalli, care se ocupa de prelucrare și care, figurând pe locul doi în lista din anexa IV, poate fi considerat un client important pentru fiecare dintre producători. Tribunalul a constatat că rabaturile acordate Sangalli de către cei trei producători erau departe de a fi identice. Solicitându-i-se, în cursul ședinței, să indice rabaturile care, în opinia sa, fuseseră acordate Sangalli de către cei trei producători, Comisia a prezentat cifre care, evident, erau, de asemenea, departe de a fi identice.

209 În cele din urmă, trebuie remarcat că facturile care sunt menționate la punctul 34 din decizie și care vor fi examinate în continuare dovedesc că rabaturile acordate Cobelli de către cei trei producători nu erau nici ele identice.

210 Cu toate acestea, Tribunalul subliniază că, până acum, a fost vorba, atât în decizie, cât și în examinarea deciziei efectuată de către Tribunal, exclusiv despre uniformitatea tarifelor, a rabaturilor și a clasificării celor mai importanți clienți.

d) Elementele de concertare între producători

211 Conform deciziei (punctul 24), „uniformitatea tarifelor și a grilelor de rabaturi, precum și clasificarea uniformă a celor mai importanți clienți în categorii sau niveluri, erau rezultatul unor acorduri între producători, convenite direct în cursul unor întâlniri, reuniuni sau contacte ori prin intermediul purtătorului de cuvânt al celor mai importanți clienți. În continuare, decizia enumeră probele cu înscrisuri folosite și concluziile desprinse de Comisie din acestea (punctele 25-33). Aceasta precizează că tarifele și rabaturile concertate au fost aplicate efectiv (punctul 34). Urmează lista facturilor din care reiese că, pentru același client, care a cumpărat cantități considerabil diferite, cei trei producători au practicat prețuri și rabaturi identice.

212 Tribunalul consideră că trebuie să examineze, mai întâi, probele cu înscrisuri care, conform listei furnizate Tribunalului de către Comisie, se referă explicit sau implicit la VP. Este vorba, pentru cele care conțin o referire explicită, despre notele societății Socover din 12 iulie 1983 (punctul 25 din decizie) și din 12 martie 1986 (punctul 32) și, pentru cele care conțin o referire implicită, despre notele FP și SIV din 30 ianuarie 1985 (punctul 27) și despre notele Socover din 12 aprilie 1985 (punctul 29), din 10 iulie 1985 (punctul 30) și din 23 iulie 1985 (punctul 31). Tribunalul remarcă totuși că, în decizie, se afirmă că „notele Socover sunt explicite, întrucât menționează întotdeauna decizii adoptate de către cei trei producători”.

213 Nota scrisă de mână a Socover din 12 iulie 1983 (258), întocmită în urma unei reuniuni între Socover și FP, conține cuvintele „Scale sconti e supercredito: gli altri non hanno tenuto fede agli impegni” („Grile rabaturi și supercredito: ceilalți nu au respectat angajamentele”), urmate de mențiuni ale SIV și VP. Desigur, acest pasaj poate fi interpretat ca fiind dovada unui angajament al celor trei producători față de angroșiști privind rabaturile și creditele. Totuși, trebuie remarcat că data considerată de către Comisie ca începutul încălcării pretinse este 1 iunie 1983. Conform contextului acestei note, angajamentul „celorlalți” la care aceasta se referă nu poate fi un angajament asumat și încălcat în cursul scurtei perioade care s-a scurs între 1 iunie și 12 iulie 1983. Rezultă că, deși această notă ar fi putut fi acceptată ca dovadă a unui angajament al celor trei producători față de angroșiști înainte de 1 iunie 1983, aceasta nu poate fi acceptată ca dovadă a persistenței acestui angajament comun în cursul perioadei încălcării pretinse.

214 Nota scrisă de mână a Socover din 12 martie 1986 (263), întocmită în urma unei reuniuni între Socover și VP, conține cuvintele „Anche loro adotteranno gli aumenti previsti da SG e SIV col 1/4/86 e saranno rigidi (?)” [„Și ei vor adopta creșterile preconizate de SG (FP) și SIV la 1/4/86 și vor fi rigizi (?)”]. Conform deciziei (punctul 32), aceste cuvinte vor să sugereze că VP fusese informată, de la 12 martie 1986, cel puțin de către SIV, că ceilalți doi producători plănuiau o creștere a prețurilor de la 1 aprilie 1986 și că VP informase Socover, la 12 martie 1986, că se hotărâse deja să adopte aceeași creștere. Trebuie remarcat totuși că pasajul menționat anterior din notă este imediat urmat de fraza: „Se così fosse lunedì 17/3 dovremmo segnalare quanti carichi noi possiamo ritirare che ce li manderanno loro” („În acest caz, luni 17/3 trebuie să le precizăm câte încărcături putem să luăm, pentru ca aceștia să ni le trimită”), ceea ce înseamnă, la prima vedere, că nu fusese luată o decizie definitivă la 12 martie 1986. Această interpretare este confirmată de textul unui memorandum intern al VP (529) din data de 20 martie 1986, întocmit de domnul Giordano, una dintre persoanele care asistaseră la reuniunea cu Socover la 12 martie 1986. Domnul Giordano menționează, mai întâi, faptul că

SIV și FP anunțaseră deja o creștere a prețurilor la 14 și, respectiv, 17 martie 1986. Apoi, acesta prezintă împrejurările care militau în favoarea unei creșteri a prețurilor – respectiv menținerea cererii; faptul că anumite furnale urmau să fie închise pentru reparații (mai ales instalația de sticlă „float” din Turcia „care perturbă puternic piața italiană”) și faptul că VP urma să înceapă o campanie de producție de sticlă colorată, care implica o penurie de sticlă transparentă. Domnul Giordano a concluzionat astfel că era necesar să aplice, în general, creșterea anunțată de SIV și FP. Acest memorandum, scris *in tempore non suspecto*, combate așadar interpretarea conform căreia, cu opt zile mai înainte, VP informase Socover cu privire la intenția sa de a adopta creșterile prevăzute de FP și SIV.

215 În ceea ce privește referirile pretins implicite la VP, Tribunalul a remarcat deja ștergerea, în nota scrisă de mână a SIV din 30 ianuarie 1985 (374) a cuvintelor „Domnul Scaroni consideră că nu se poate lupta pentru a opri PPG (VP)”. În fapt, această notă conține o referire explicită la VP, dar într-un sens incompatibil cu teza unui cartel restrâns între cei trei producători. În această privință, Tribunalul subliniază că nota SIV din data de 30 octombrie 1984 (369, care este menționată la punctul 26 din decizie, dar nu apare în lista documentelor care fac referire la VP) conține mențiunea: „AUTO — secondo Scaroni non alimentare PPG” [„AUTO — conform Scaroni a nu se alimenta PPG (VP)”]. Această mențiune este, încă o dată, explicită și incompatibilă cu teza unui cartel restrâns între cei trei producători.

216 Nu este totuși exclus ca, deși exista o luptă concurențială în sectorul auto, să fi existat o concertare în sectorul non-auto, iar Tribunalului îi revine sarcina de a examina această ipoteză. Conform deciziei (punctul 27), nota SIV din 30 ianuarie 1985, menționată anterior, și nota FP (474) privind aceeași reuniune dintre FP și SIV sunt deosebit de semnificative, deoarece demonstrează că:

„SIV și FP au luat reciproc act de faptul că respectau acordurile cu privire la fond și, în special, că respectau prețurile pentru sticla transparentă. Din contră, în ceea ce privește tipurile de sticlă colorată și laminată, SIV a acuzat FP că încalcă dispozițiile cartelului prin utilizarea unor mici expediente, precum rabaturi suplimentare acordate anumitor angroșiști. SIV a propus ca fiecare producător să aibă clienții săi privilegiați cărora să le acorde rabaturi suplimentare. În ceea ce o privește, SIV s-a angajat, referitor la rabaturile și clienții clasificați în categoria «super A», să practice aceleași condiții ca și ceilalți producători”.

Decizia insistă (punctul 32 al treilea paragraf) asupra faptului că nota SIV „menționează ... ca parametru de referință pentru rabaturi ... cei trei producători” și că nota FP „vorbește ... despre existența unui cartel între producători”.

217 Este necesar, mai întâi, să se observe că reuniunea între FP și SIV, la care se referă aceste note, pare să se fi referit la o amplă gamă de subiecte de interes comun pentru cele două întreprinderi, unele dintre acestea fiind abordate într-o notă în mod mai detaliat decât în cealaltă. În general, nota FP este mai detaliată decât cea a SIV. Apoi, este necesar să se plaseze reuniunea în contextul său cronologic, în raport cu anunțurile de prețuri făcute de cei trei producători. Astfel cum a constatat deja Tribunalul (a se vedea punctul 183 de mai sus), VP anunțase, la 25 octombrie 1984, o nouă listă de prețuri în care aceasta se alinia parțial la listele anunțate de FP și SIV în luna iulie a aceluiași an. Optsprezece și douăzeci și unu de zile mai târziu, respectiv la 12 și 15 noiembrie 1984, FP și SIV au anunțat liste complet noi identice. La o săptămână după acest ultim anunț al SIV, VP a anunțat o nouă listă care nu era identică cu cele ale FP și SIV.

218 Este adevărat că nota SIV din 30 ianuarie 1985 (374) utilizează expresia „noi faremo le stesse condizioni degli altri” („noi vom aplica aceleași condiții ca și ceilalți”) și că cea a FP

afirmă că „Ing. Papi (SIV) dichiara que loro tengono i prezzi mentre noi scartelliamo almeno per i colorati e laminati tenendo fermo il ch(iaro). Ing. D'Errico (SIV): l'accordo di fondo tiene ma ci sono piccoli mezzucci che in pratica pregiudicano l'accordo.” [„Inginerul Papi (SIV) declară că ei mențin prețurile, în timp ce noi vom deschide o breșă în cartel, cel puțin în ceea ce privește sticla colorată și cea laminată, menținând stabilă sticla transparentă. Inginerul D'Errico (SIV): acordul de fond ține, dar există mici subterfugii meschine care, în practică, aduc atingere acordului.”] Totuși, trebuie remarcat că abia la sfârșitul anului 1984 VP a început să ofere sticlă colorată și că VP nu oferea sticlă laminată.

219 În aceste condiții, Tribunalul constată că, deși cele două note în cauză pot fi folosite ca probe ale unei concertări, sau cel puțin ale unei discuții detaliate, între FP și SIV, cu privire la prețurile și rabaturile de practicat în raport cu anumiți clienți, nu reiese în mod evident din aceste note, ca atare, că expresiile „gli altri” („ceilalți”), „scartelliamo” („noi vom deschide o breșă în cartel”) și „l'accordo di fondo” („acordul de fond”) implicau în mod necesar participarea VP la un acord anterior, astfel cum pretinde decizia. În ceea ce privește exclusiv raporturile între FP și SIV, astfel cum reies din aceste note, Tribunalul consideră că este semnificativ că, în versiunea notei FP trimise cu comunicarea privind obiecțiile, serviciile Comisiei au șters primele cuvinte: „Reclami: chiediamo l'armistizio” („Publicitate: noi dorim un armistițiu”). Noțiunea de „armistițiu” presupune un element de luptă.

220 Nota Socover din 12 aprilie 1985 (260), întocmită în urma unei reuniuni cu FP, nu conține nicio referire la alți producători. Nota scrisă de mână a Socover din 10 iulie 1985 (261), întocmită tot în urma unei reuniuni cu FP, conține cuvintele „il dr Roberti (de FP) sta lavorando a livello europeo per un aumento dal 1/x abbastanza consistente (7/8 %)” [„domnul Roberti (FP) lucrează la nivel european pentru o creștere de la 1 octombrie destul de consistentă (7/8 %)”]. Conform deciziei (punctul 30), aceste cuvinte înseamnă că „un director al FP a comunicat Socover că FP era pe cale de a se consulta cu ceilalți producători în vederea unei creșteri a prețurilor de 7-8 %”. Cuvintele „la nivel european” trebuie totuși să fie interpretate în contextul lor, care privește operațiunile grupului Saint-Gobain în Europa. Rezultă că este mai probabil că domnul Roberti, angajat al FP, lucra la nivel european în cadrul grupului Saint-Gobain. În orice caz, sensul acestor termeni este ambiguu.

221 După ce a constatat (punctul 30), în urma interpretării date notei Socover din 10 iulie 1985, că o creștere a prețurilor de 7,5 % a fost comunicată efectiv în octombrie 1985 de către cei trei producători clienților lor, decizia menționează (punctul 31) o altă notă scrisă de mână a Socover (262) referitoare la o reuniune cu domnul Caberlin, angajat al SIV, la 23 iulie 1985, adică la treisprezece zile după reuniunea cu FP. Această ultimă notă are următorul conținut: „Si sta varando un aumento sul float del 10 % già nel prossimo mese di agosto. Ribadisce l'idea di un certo numero di clienti preferenziali a cui concede un premio finale annuo del 3 % sul float” [„(SIV) pregătește o creștere cu privire la sticla «float» de 10 % deja începând de luna viitoare, august. (Domnul Caberlin, SIV) susține ideea unui număr de clienți preferențiali cărora să le acorde la sfârșitul anului o primă de 3 % la sticla «float»”]. Conform deciziei, aceste cuvinte înseamnă că „directorul comercial al SIV a informat Socover că producătorii pregăteau o creștere a prețurilor de 10 % pentru sticla „float” de la începutul lunii august”. În urma interpretării acestei note, decizia constată (punctul 31) că o creștere a prețurilor de 8 % a fost comunicată efectiv clienților spre sfârșitul lunii iulie de către cei trei producători.

222 Solicitându-i-se să explice pe ce documente se bazau constatările conform cărora producătorii procedaseră la creșteri de 8 % în luna iulie și, respectiv, de 7,5 % în luna octombrie 1985, Comisia (595 și 597) a răspuns că era suficient să se adauge 8 % la tariful din mai 1985 pentru a ajunge la tariful din iulie 1985 și să se adauge 7,5 % la tariful din iulie 1985 pentru a ajunge la tariful din octombrie 1985. Trebuie remarcat totuși că, potrivit anexei III la decizie, tariful din iulie 1985 a fost anunțat de SIV la 26 iulie (cu efect de la 29 iulie), de

FP la 28 iulie (cu efect de la 1 august) și de VP la 31 iulie (cu efect de la 3 august). Este necesar să se constate că, dacă cei trei producători erau, la 23 iulie 1985, încă în procesul de a pregăti o creștere de 10 % pentru luna august și dacă creșterea care a urmat câteva zile mai târziu era de 8 %, este imposibil ca FP să fi fost, cu treisprezece zile mai înainte, în proces de concertare cu aceiași producători în vederea unei creșteri ulterioare de o valoare precisă de 7-8 % pentru luna octombrie. Tribunalul constată că nici nota din 10 iulie, nici cea din 23 iulie 1985, nu conțin o referire expresă la „ceilalți producători”. În aceste circumstanțe, Tribunalul consideră că decizia le-a acordat această interpretare în mod eronat. În plus, Tribunalul consideră că este deosebit de semnificativ și puțin compatibil cu teza unei concertări continue și strânse între producători faptul că, la 26 iulie 1985, cu trei zile înaintea anunțului privind o creștere estimată de Comisie la 8 %, SIV a informat Socover că era în procesul pregătirii unei creșteri de 10 % pentru luna august.

223 În lumina considerentelor precedente, Tribunalul consideră că probele cu înscrisuri invocate de Comisie nu sunt suficiente pentru a demonstra, în mod explicit sau implicit, participarea VP la un acord între cei trei producători, astfel cum se pretinde la punctul 24 din decizie. În ceea ce privește SIV și FP, este necesar să se examineze, pe lângă notele SIV și FP din 30 ianuarie 1985 (punctul 27) analizate deja anterior, nota SIV din 30 octombrie 1984 (punctul 26), nota FP din 28 martie 1985 (punctul 28), nota Socover din 12 aprilie 1985 (punctul 29), scrisoarea din 6 martie 1985 din partea FP către SIV și notele FP referitoare la reuniunile dintre SIV și FP din 23 aprilie, 30 aprilie și 16 decembrie 1985 și din 3 februarie 1986, pentru a verifica dacă acestea permit să se demonstreze existența unei concertări între acești doi producători.

224 În primul rând, trebuie să se observe, pe de o parte, că FP era singurul producător de sticlă turnată (vetro greggio sau greggi, „sticlă brută”) în Italia, iar pe de altă parte, că FP și SIV exploatau în comun o linie de sticlă „float” în San Salvo (exploatarea, în cazul FP, fiind asigurată de filiala sa Flovetro). Unele dintre documentele menționate anterior privesc vânzarea de către FP societății SIV de sticlă turnată și, prin urmare, un raport vertical între acești doi producători, de vânzător către cumpărător. Documentele respective sunt, în special, pasaje din scrisoarea din 6 martie 1985 din partea FP către SIV (485 sau 869) și nota FP referitoare la reuniunile cu SIV din 23 și 30 aprilie 1985 (486 sau 871), la care se face referire la punctul 33 al treilea și al patrulea paragraf din decizie. Tribunalul consideră că raporturile verticale, de vânzător către cumpărător, între cei doi producători, atunci când privesc un produs fabricat exclusiv de către unul dintre acești producători, nu constituie, în sine, dovada unui acord orizontal ilicit. În orice caz, Comisia ar trebui să își pună întrebarea dacă un raport vertical, precum cel care a existat între FP și SIV, era în măsură să afecteze comerțul dintre statele membre. Tribunalul constată, în plus, că decizia nu citează decât conținutul unui paragraf din scrisoarea din partea FP către SIV din 6 martie 1985 și că, pe copia acestei scrisori trimise cu comunicarea privind obiecțiile al treilea paragraf a fost șters. Acest paragraf are următorul cuprins:

« Assistiamo in questo periodo ad una politica commerciale SIV assolutamente dirompente ed addirittura abbiamo verificato casi in cui il vostro prezzo di vendita è inferiore a quello da voi a noi corrisposto. Per di più, ci è impossibile (e mi chiedo se l'impossibilità è pratica o strumentale) organizzare un incontro per definire:

1) quantitativi e prezzi dei vostri acquisti 1985;

2) condizioni e modalità di vendita da voi praticate sul mercato per i prodotti acquistati presso di noi. »

[„Totuși, asistăm în această perioadă la o politică comercială a SIV total perturbatoare și chiar am constatat cazuri în care prețul vostru de vânzare este inferior celui pe care ni-l plătiți. În plus, ne este imposibil (mă întreb dacă este o imposibilitate practică sau fictivă) să organizăm o întâlnire pentru a defini:

- 1) cantitățile și prețurile achizițiilor voastre pentru 1985;
- 2) condițiile și modalitățile de vânzare pe care le practicați pe piață pentru produsele cumpărate de la noi.”]

225 Anumite alte documente privesc raporturile dintre FP și SIV în calitate de cogestionari ai liniei lor comune de sticlă „float”, denumită „Flovetro”, în San Salvo. Este vorba despre citate care apar la punctul 33 al cincilea paragraf din decizie, extrase din notele FP referitoare la reuniunile din 16 decembrie 1985 (487 sau 873) și 3 februarie 1986 (488 sau 874). Dacă nu se poate considera că exclusiv gestionarea în comun a unei instalații de producție de către doi concurenți poate constitui dovada unui acord orizontal ilicit – lucru pe care Comisia nu îl pretinde în speță – Tribunalul consideră că acțiunile concertate ale cogestionarilor, în vederea evitării ca prelevările efectuate de fiecare dintre ei de la această instalație comună de producție să conducă la o situație de concurență neloială, nu pot fi considerate, în sine, ca fiind dovada unui acord orizontal ilicit.

226 În ceea ce privește nota scrisă de mână a SIV din 30 octombrie 1984 (369), decizia evidențiază două aspecte: că sticla turnată nu trebuia să fie vândută la un preț inferior prețului FP și că fusese adoptată o politică comună pentru sticla triplă. Primul aspect privește, încă o dată, condițiile de vânzare impuse de FP, în calitate de vânzător, societății SIV, în calitate de cumpărător al unui produs pe care aceasta nu îl producea. În ceea ce privește al doilea aspect, pasajul invocat în decizie are următorul cuprins: „Laminati — (soprattutto bistrati) — Scaroni — desiderio in (prospettiva/proposito?) di una politica di riporto in fabbrica invece che fare (transformare/trasformazioni?) — per il triplo strato fare una politica comune” [„Laminate — (mai ales cu două straturi) — Scaroni — dorință în perspectiva unei politici de aplicare în fabrică în loc de prelucrare — pentru strat triplu de aplicat o politică comună”]. Din ansamblul notei reiese că părțile (SIV și FP) au discutat, în mai multe rânduri, gestionarea instalației lor de producție comună. Tribunalul consideră că nu este exclus ca pasajul invocat în decizie să se refere totodată la un aspect al acestei operațiuni comune.

227 Nota FP din 28 martie 1985 (475) privește un contract de vânzare de către FP societății SIV de 1 000 tone de sticlă turnată. Este vorba așadar, încă o dată, de un raport vertical între FP și SIV. Decizia notează (punctul 28) că „cele două întreprinderi au convenit că SIV nu va vinde această sticlă turnată unui număr de șaisprezece clienți, menționați într-o listă, rezervați societății FP. Acești șaisprezece clienți rezervați nu sunt afiliații Fontana, cum pretinde FP în memoriul său în răspuns la obiecții, fie deoarece afiliații Fontana sunt în număr de opt ... nu șaisprezece, fie deoarece nu înțelegem sensul unei rezervări a clienților care sunt rezervați deja, prin definiție, din moment ce sunt controlați integral”. În cererea sa, FP a susținut că „deși este adevărat că filialele sale (Fontana) sunt astăzi în număr de opt ... (acest lucru rezultă) dintr-o perioadă de restructurare care a regrupat șaisprezece unități diferite în opt societăți”. În memoriul său în apărare, fără ca totuși să conteste că au existat, în acea perioadă, șaisprezece societăți Fontana, Comisia amintește „referitor la cei șaisprezece clienți pe care FP îi rezervă ... că nu poate fi vorba despre filialele FP, mai ales pentru că acestea nu sunt clienți ai SIV”. În această privință, este suficient să se observe că, în nota sa din 10 iulie 1985 (261), menționată deja, Socover a luat act de declarația domnului Roberti, angajat al FP, care vorbea despre „intenția de a promova exportul cu 4/5 clienți care au o organizație aici” și că dedesubtul acestor cuvinte sunt indicate, între rânduri, denumirile Socover, Fontana, Savas și D’Adda. Alte indicii care apar în dosar, precum telexul trimis de angrosiști la 11 octombrie

1984 (270), menționat la punctul 37 din decizie, și nota Socover din 12 aprilie 1985 (260), menționată la punctul 29, contrazic teza conform căreia Fontana nu putea fi clientul unui alt producător decât FP.

228 În ceea ce privește nota Socover din 12 aprilie 1985 (260, punctul 29 din decizie), care tocmai a fost menționată, decizia pretinde că din acest document reiese că „Socover și FP au discutat, de asemenea, repartizarea comenzilor între producători pe baza ultimilor doi ani.” Totuși, după ce a examinat textul integral al notei, care nu fusese trimis împreună cu comunicarea privind obiecțiile, Tribunalul subliniază, în primul rând, că nota nu conține nicio mențiune a altor producători în afară de FP; în al doilea rând, că aceasta se referă o listă de prețuri din 16 ianuarie 1985 și că numai FP publicase o listă care intra în vigoare la această dată și, în al treilea rând, că aceasta face trimitere, fără nicio distincție, la sticla turnată, fabricată exclusiv de FP. În aceste condiții, nota nu putea fi considerată de către Comisie ca fiind dovada unei discuții privind alți producători decât FP.

229 În cadrul prezentei rubrici, este necesar, în cele din urmă, să se examineze facturile menționate la punctul 34 din decizie. Conform acestei decizii, examinarea facturilor în cauză „demonstrează că cei trei producători au practicat prețuri și rabaturi identice pentru același client care a cumpărat cantități considerabil diferite de la aceștia”. Din memoriile părților, precum și din cercetarea efectuată de Tribunal, reiese că respectivul client era Cobelli și Comisia nu a efectuat nicio investigație prin examinarea prețurilor și rabaturilor practicate față de alți clienți. Facturile examinate proveneau, pentru anul 1983, în număr de cinci de la SIV și FP și de patru de la VP; pentru anul 1984, cinci de la SIV, trei de la FP și șase de la VP; și, pentru anul 1985, trei de la SIV și VP și două de la FP. Nici criteriile de selecție, nici numărul total de facturi disponibile nu au fost precizate.

230 Trebuie precizat că forma facturilor diferă considerabil de la un producător la altul și că examinarea acestora nu evidențiază, la prima vedere, faptul că prețurile și rabaturile erau identice. Solicitându-i-se să explice cum a fost posibil să ajungă la constatarea făcută pe această temă, Comisia a ales trei facturi referitoare la sticla transparentă de 3 mm, măsură standard, datând din luna ianuarie 1985, din care a dedus constatarea (489) că „facturile SIV-FP și VP conțin aceleași prețuri unitare, chiar dacă prezentarea este diferită”. Este adevărat că prețurile nete unitare sunt efectiv aceleași – adică pentru FP 3 607 LIT/m², pentru VP 3 608 LIT/m² și pentru SIV 3 607,40 LIT/m². Totuși, în urma unei evaluări mai detaliate a acestor documente, reiese, în primul rând, că facturile FP și SIV au pornit de la un preț de bază de 5 500 LIT/m², în timp ce prețul de bază al VP nu reiese din factură; în al doilea rând, că factura VP pare să facă referire la sticla în foi mari, în timp ce ale FP și SIV par să facă trimitere la sticla cu măsură standard (a se vedea punctul 184 de mai sus); în al treilea rând, că, pentru a ajunge la același preț net unitar, VP a aplicat rabaturi diferite de cele ale FP și SIV și că metoda de calcul a SIV era diferită de cea a FP. Rezultă că, deși cele trei facturi alese de Comisie demonstrează că cei trei producători au ajuns la același preț unitar, acestea nu demonstrează caracterul identic al prețurilor tarifare și al rabaturilor practicate de cei trei producători, pe care l-a invocat Comisia. În acest context, trebuie precizat că cei trei producători nu au contestat niciodată, ci mai degrabă au accentuat, faptul că prețurile nete unitare facturate aceluiași client au fost adesea identice din cauza structurii pieței.

231 Tribunalul nu a putut efectua decât o verificare foarte limitată referitoare la constatările care puteau fi deduse din facturile menționate în decizie. Trebuie totuși menționate două elemente care au reieșit din această verificare. Pe de o parte, a reieșit că, în anumite cazuri, pentru a oferi un preț mai favorabil, producătorii nu aplicaseră tariful care era în vigoare, teoretic, la momentul livrării. Pe de altă parte, sistemul de aplicare a rabaturilor implica deducerea succesivă, pornind de la prețul de bază, a unei serii de procente diferite. Pe lângă

diferențele între valoarea rabaturilor, a reieșit că ordinea aplicării acestora, și, în consecință, procesul matematic, varia de la un producător la altul. În special SIV a aplicat rabaturile sale de bază și rabaturile suplimentare într-un mod diferit de cel al celorlalți doi producători.

232 În lumina examinării probelor invocate în decizie, Tribunalul constată că Comisia nu a demonstrat potrivit legii afirmația de la punctul 24 din decizie – și anume existența unor acorduri între cei trei producători, care au condus la o uniformizare a tarifelor și a grilelor de rabaturi, precum și la o clasificare uniformă a celor mai importanți clienți în categorii sau niveluri, în perioada de la 1 iunie 1983 la 10 aprilie 1986, definită la articolul 1 litera (a) din dispozitivul deciziei. Tribunalul consideră că unele dintre documentele menționate – în special notele FP și SIV privind reuniunea acestora de la Roma din 30 ianuarie 1985 – puteau fi, cel mult, considerate de Comisie ca probe ale unei concertări între FP și SIV. Totuși, aceste documente nu sunt suficiente pentru a dovedi, chiar și între FP și SIV, un acord având ca obiect o uniformizare totală și permanentă a tarifelor, a rabaturilor și a clasificării clienților. În măsura în care este pertinent să ia în considerare prețurile nete unitare practicate în raport cu un același client, reclamantele nu contestă faptul că aceste prețuri nete ar fi putut fi identice.

e) Raporturile între producători și angroșiști

233 Conform deciziei (punctul 35), cei trei producători s-au asigurat că tarifele și rabaturile lor sunt aplicate și în aval. Comisia recunoaște că, în ciuda afirmațiilor sale din comunicarea privind obiecțiile, bazate pe afirmațiile lui Cobelli (a se vedea punctul 10 de mai sus), nu dispune de dovezi directe ale reuniunilor între producători și angroșiști decât în cazul unei reuniuni din 17 aprilie 1986 între, în special, FP și SIV, având ca obiect prezentarea noului administrator al Fontana Sud, reuniune la care a asistat un reprezentant SIV, fără ca prezența acestuia să fi fost prevăzută. „Totuși”, afirmă decizia, „anumite documente demonstrează, pe de o parte, că unele reuniuni între angroșiști au fost promovate la inițiativa producătorilor și că producătorii reușesc să orienteze, ținând seama totodată de uniformitatea tarifelor și rabaturilor acestora, opțiunile comerciale ale angroșiștilor, iar pe de altă parte, confirmă așteptarea clienților cu privire la caracterul identic al prețurilor producătorilor”. În continuare, decizia (punctele 36-42) examinează și comentează o serie de documente. Cu privire la unul dintre aceste documente (telexul din 11 octombrie 1984, analizat în cele ce urmează, punctul 236), decizia insistă asupra faptului că „angroșiștii nu pot să se angajeze spontan la asemenea comportamente atunci când ar trebui să fie în interesul lor să poată obține cele mai bune prețuri, să se adreseze, de preferință, furnizorilor care le acordă cele mai bune condiții de vânzare și să realizeze o bună marjă de profit (punctul 37 al patrulea paragraf). Trebuie să se amintească, în această privință, referirea, făcută în partea „În drept” (a se vedea punctul 21 de mai sus), la dependența economică a angroșiștilor.

234 Înainte de a analiza probele cu înscrisuri invocate de Comisie, Tribunalul reamintește că decizia Comisiei din 1981 (a se vedea punctul 4 de mai sus) privea, între altele, unele asociații de angroșiști având în special ca obiective, pe de o parte, o „politică comercială comună, pentru realizarea căreia fiecare asociație trebuie să promoveze o linie comună de vânzare prin stabilirea, aplicarea și respectarea unui tarif de vânzare a sticlei plane și a produselor prelucrate”, iar pe de altă parte, „colaborarea cu producătorii pentru a promova «o politică de producție pentru a putea mări consumul de sticlă și ajunge la o mai bună valorizare a produselor prelucrate, printr-o politică de vânzare adecvată»” (punctul I. C. 1.3. a din decizia din 1981). Decizia privea, în plus, acorduri ilicite între cei trei producători (FP, SIV și VP) și asociațiile de angroșiști. Comisia a constatat că „s-au manifestat tensiuni și neînțelegeri între părțile implicate, pe întreg parcursul perioadei de validitate a acordurilor” (punctul I. C. III al doilea paragraf). Nu a fost aplicată nicio amendă, pe motiv, între altele, că „aplicarea clauzelor restrictive de concurență ... a fost mereu limitată și parțială” (punctul II. C al doilea paragraf). Pe de altă parte, prezenta decizie reproșează producătorilor că au reușit, câțiva ani

mai târziu, să folosească puterea lor economică pentru a reinstitui, contrar voinței și intereselor angroșiștilor, un sistem precum cel care fusese condamnat în decizia din 1981, contrar insuccesului anterior al acestuia.

235 Conform prezentei decizii (punctul 36), nota Socover din 12 iulie 1983 (258), analizată deja la punctul 213 de mai sus, „arată că Socover este mijlocul de transmitere a mesajelor angroșiștilor către producători și ale producătorilor către angroșiști. Astfel, Socover nu discută cu FP condițiile care îi erau rezervate și care îl puteau interesa în mod special, ci angajamentele producătorilor față de toți angroșiștii”. Tribunalul a constatat deja că această notă ar fi putut fi considerată de Comisie ca dovadă a unui angajament al celor trei producători față de angroșiști, însă în afara perioadei încălcării pretinse. Este vorba aici despre aprecierea valorii sale de către Comisie ca element de probă care permite să se demonstreze că Socover ocupa poziția unui intermediar între producători și ceilalți angroșiști sau, cel puțin, un grup de angroșiști importanți. Cu privire la această chestiune, nota poate, fără îndoială, să fie citită ca o dovadă că Socover acționa ca purtător de cuvânt al unui grup de angroșiști față de care, cel puțin conform Socover însăși, cei trei producători își asumaseră angajamente. Pe de altă parte, nu reiese în mod evident din această notă că Socover era, din punct de vedere al celor trei producători, intermediarul acestora în raport cu toți angroșiștii.

236 La punctul 37, decizia examinează un telex (270) trimis la 11 octombrie 1984, în urma unei reuniuni la 10 octombrie 1984 la Roma, la care asistaseră 28 de angroșiști. Conform deciziei, acest telex a fost trimis „producătorilor”. Decizia afirmă că acest telex „manifestă în mod clar intenția semnatarilor de a coopera cu producătorii”. În fapt, semnatarii telexului „confirmă la volontă di collaborare al miglioramento dei prezzi di mercato et considerano indispensabile che vengano rispettati i prezzi, gli sconti e le condizioni di vendita confermati” („confirmă voința de a colabora pentru ameliorarea prețurilor de pe piață și consideră că este indispensabil să se respecte prețurile, rabaturile și condițiile de vânzare confirmate”). Trebuie totuși subliniat faptul că, pe copia telexului care a fost trimisă împreună cu comunicarea privind obiecțiile, a fost șters indicativul de apel al destinatarului. Solicitându-i-se, în cursul ședinței, să prezinte originalul acestuia, Comisia a prezentat cinci copii ale telexului, adresate, respectiv, SIV, Saint-Gobain, Pilkington, Vetrocoke și Glaverbel. Nu a fost găsită în dosar nicio copie adresată VP și numerotarea actelor exclude ca o asemenea copie să fi existat în arhivele Socover, de unde provin celelalte copii. Este așadar evident că acest telex nu a fost, cum pretinde decizia, adresat celor trei producători FP, SIV și VP, ci că a fost trimis către trei societăți ale căror instalații de producție se aflau în afara frontierelor Italiei. În plus, trebuie precizat faptul că al doilea paragraf din telex (omis în decizie) are următorul cuprins: „Nello stesso tempo auspicano che vengano costituiti tre livelli, differenziando in due gruppi le aziende non comprese allo stato attuale nel primo livello” („În același timp, aceștia doresc să se constituie trei niveluri, împărțind în două grupurile de întreprinderi neincluse în stadiul actual în primul nivel”), frază care sugerează că, dacă exista un sistem uniform de clasificare în categorii sau niveluri, alți trei producători au participat la acesta.

237 Totuși, este adevărat că, astfel cum indică decizia, din procesul-verbal al misiunii domnului Ricciardi, director de vânzări al VP (619-620), reiese că acesta s-a întâlnit cu domnul Borgonovo, de la Socover, la Milano la 11 octombrie 1984. Așadar, nu este exclus ca domnul Borgonovo să îi fi comunicat conținutul telexului trimis celorlalți producători.

238 La punctul 38, decizia menționează o scrisoare a Socover din 19 octombrie 1984 (268) și o scrisoare a VP către Socover din 20 noiembrie 1984 (625). Versiunea primei scrisori găsite în arhivele VP era o fotocopie fără vreo mențiune a numelui destinatarului. Scrisoarea menționează, pe de o parte, un tarif considerat a fi întocmit de Socover „la invitația producătorilor”, iar pe de altă parte, o „reuniune la care am invitat toți operatorii din sector

pentru miercuri 7 noiembrie ... la Milano”. Decizia notează că raportul lunar al domnului Giordano, unul dintre directorii comerciali ai VP (626), arată că acesta „era în misiune la Milano la 7 și 8 noiembrie și, prin urmare, în ziua reuniunii convocate de Socover”. Tribunalul constată că din examinarea acestor documente reiese că acestea dovedesc contrariul celor afirmate în decizie. Pe de o parte, raportul lunar al domnului Giordano precizează că a părăsit Genova la 7 noiembrie, ora 10.50, adică la 20 de minute după începerea reuniunii. Pe de altă parte, scrisoarea VP din 20 noiembrie 1984 a fost adresată de către domnul Ricciardi societății Socover și are următorul cuprins:

« Ci è pervenuta solo in questi giorni fotocopia della lettera da Voi inviata il 19.10.84 ad alcune aziende del Vs. settore.

Scopo della presente è solo quello di riconfermarVi, facendo seguito all’incontro avuto con l’Egr. Dr. Borgonovo (Socover) a Milano, il 7 c. m., che nessun invito Vi è stato da noi mai formulato per riunioni che riguardano la commercializzazione e trasformazione del vetro. »

[„Abia zilele acestea ne-a parvenit o fotocopie a scrisorii din partea dumneavoastră trimisă la 19.10.1984 câtorva întreprinderi din sectorul dumneavoastră.

Obiectul prezentei scrisori este exclusiv acela de a vă confirma din nou, în urma întâlnirii cu domnul Borgonovo (Socover) la Milano, pe data de 7 a lunii curente, că nicio invitație nu a fost vreodată formulată din partea noastră pentru reuniuni referitoare la comercializarea și prelucrarea sticlei.”]

Tribunalul consideră că nu este credibil că această scrisoare, scrisă *in tempore non suspecto*, nu reflectă adevărul – și anume că domnul Giordano (VP) nu a asistat la reuniunea din 7 noiembrie 1984 și că VP nu dorea să participe la asemenea reuniuni, cu atât mai puțin să le inițieze. Tribunalul consideră, în plus, că respectiva scrisoare, în măsura în care a fost scrisă de însuși domnul Ricciardi, tinde să respingă orice concluzii defavorabile VP care ar fi putut fi desprinse din prezența sa la Milano la 11 octombrie 1984.

239 La punctele 39 și 40, decizia examinează două note ale Socover din 12 aprilie și 23 iulie 1985 (260 și 262), analizate deja anterior (punctele 228 și, respectiv, 221). Din motivele precizate deja, Tribunalul consideră că aceste documente nu privesc decât raporturile dintre Socover și, respectiv, FP și SIV.

240 La punctul 41, decizia examinează trei documente datând din 16 septembrie, 23 septembrie și 31 octombrie 1985 (271, 275 și, respectiv, 273), calificate drept rapoarte ale filialelor FP, Fontana Est și Fontana Ovest către societatea mamă FP. Din cercetarea efectuată de Tribunal rezultă că aceste documente sunt rapoarte bilunare, destinate unui director adjunct al FP și întocmite de un angajat al FP însărcinat, între altele, cu menținerea contactului cu societățile filiale. Trebuie remarcat, în plus, că al treilea document, din data de 31 octombrie 1985, privește Fontana Est, și nu Fontana Ovest, cum pretinde decizia și că, în plus, ultimele opt cuvinte din acest document (273-274) citate în versiunile franceză și engleză din decizie nu apar în versiunea autentică italiană. De asemenea, trebuie subliniat că, deși a solicitat prezentarea versiunii integrale a acestor documente, Tribunalul nu dispune decât de copii parțiale. În final, trebuie remarcat că un alt raport privind Fontana Est, din data de 2 octombrie 1985, care nu a fost menționat în decizie, a fost trimis împreună cu comunicarea privind obiectiile și apare în dosarul Tribunalului (273B).

241 Conform listei furnizate Tribunalului de către Comisie, aceste „rapoarte Fontana” trebuie să fie considerate ca incluzând o referire implicită la VP. Conform deciziei (punctul 41 al

patrulea paragraf), „departe de a avea un caracter vag și nedeterminat sau de a indica orientările angroșiștilor, cum pretind părțile, (acestea) fac referire la fapte foarte precise, precum atitudinea favorabilă a angroșiștilor față de creșterile tarifare ale producătorilor, publicarea de către producători a unor tarife identice, dorința producătorilor de respectare a tarifelor în vederea stabilizării pieței. Acest lucru înseamnă că producătorii exercită, direct sau indirect, o influență asupra pieței în aval, întrucât o destabilizare a acestei piețe ar putea avea consecințe negative asupra politicii lor comerciale”. Tribunalul consideră necesar să examineze toate aceste rapoarte, în măsura în care dispune de acestea, pentru a repune în contextul lor citatele care apar în decizie. Tribunalul observă că cele patru documente se raportează la o perioadă care, deși foarte limitată, între sfârșitul lunii iulie și sfârșitul lunii octombrie 1985, oferă totuși o apreciere generală a funcționării pieței în aval într-o perioadă în cursul căreia, astfel cum s-a indicat anterior (punctele 188-190), au fost anunțate mai multe liste noi de prețuri de către cei trei producători.

242 Fiecare raport este împărțit în secțiuni, dintre care una este întotdeauna intitulată „prezzi di rivendita float” („prețuri de revânzare sticlă «float»”) sau simplu „rivendita” („revânzare”). Rapoartele privind Fontana Est din 16 septembrie și 31 octombrie 1985 conțin o altă secțiune, intitulată „prezzi di vendita float” („prețuri de vânzare sticlă «float»”) sau simplu „vendita” („vânzare”). Reiese din conținutul acestor două secțiuni că termenul „vendita” se referă la prețurile de vânzare plătite de angroșiști producătorilor, în timp ce „rivendita” se referă la prețurile de revânzare practicate de către angroșiști în privința clienților acestora.

243 Primul raport, din data de 16 septembrie 1985, menționează, la rubrica „Prezzi di rivendita float”, o reuniune a angroșiștilor din 31 iulie 1985, „după creșterea anunțată de către producători”. (Trebuie subliniat că noua listă de prețuri a VP a fost anunțată abia la 31 iulie 1985, în circumstanțele examinate la punctele 188, 221 și 222). Raportul precizează că „la reuniune, angroșiștii au stabilit această listă de revânzare”. Urmează o listă de prețuri și o recapitulare a rabaturilor care vor fi practicate, cu câteva rezerve din partea a doi angroșiști, Checchin și Sangalli. În continuare, după o secțiune ștersă, raportul continuă, la rubrica „prezzi di vendita float”, după cum urmează:

« Per quanto riguarda le Fabbriche, l'aumento sembra essere applicato ovunque e, del resto, i magazzini non certo pieni ed il lavoro che in questo momento non manca hanno favorito la 'digestione' del nuovo prezzo. La Glaverbel (che prima delle ferie insisteva un po' dappertutto con sconti inferiori ai nostri) sembra, di primi sondaggi dopo le ferie, che abbia mantenuto questa posizione. Resta comunque da verificare ulteriormente l'entità del prezzo (poiché è presumibile che il cliente non venga subito a dire a noi se la concorrenza gli ha tolto uno sconto. »

[„În ceea ce privește producătorii, creșterea pare să fie aplicată peste tot și, în rest, magazinele (care) cu siguranță nu sunt pline și munca ce nu lipsește în acest moment au favorizat «digestia» noilor prețuri. Glaverbel (care, înainte de sărbători, încă mai avea aproape peste tot reduceri inferioare celor practicate de noi) pare, conform primelor sondaje ulterioare sărbătorilor, să fi menținut această poziție. Totuși, prețul total trebuie să fie verificat ulterior (deoarece este de presupus că clientul nu va veni, dintr-o dată, să ne spună dacă concurența i-a retras un rabat).”]

244 Raportul din 23 septembrie 1985 (275) privește o reuniune, care a avut loc tot la 16 septembrie 1985, cu Fontana Ovest. La rubrica „Prezzi rivendita float”, acesta notează prețurile practicate de patru angroșiști pentru sticla de 4 mm. Urmează pasajul parțial citat în decizie, care se referă la cotațiile pentru sticla de 4 mm.

245 Raportul din 2 octombrie 1985 (273B) a fost întocmit în urma unei reuniuni cu Fontana Est și menționează o reuniune a angroșiștilor din 18 septembrie 1985 „pentru a defini prețurile de revânzare”. Rezervele exprimate de Sangalli și Checchin sunt notate.

246 În final, raportul din 31 octombrie 1985 (273), întocmit în urma unei reuniuni cu Fontana Est, menționează o reuniune a unsprezece angroșiști la 29 octombrie 1985. În această privință, Tribunalul amintește că cei trei producători italieni au anunțat noi liste de prețuri identice între 21 și 25 octombrie 1985 (a se vedea punctul 190). La rubrica „rivendita” („revânzare”), raportul precizează că angroșiștii au convenit, încă o dată cu rezerve din partea societăților Checchin și Sangalli, tarife noi pentru sticla „float” transparentă. Apoi, la rubrica vendita” („vânzare”), apare pasajul citat parțial în decizie la punctul 41 al treilea paragraf. Pasajul integral are următorul cuprins:

[„În ceea ce privește producătorii, este pe cale să fie realizată creșterea (unele pentru livrări puțin mai devreme, altele puțin mai târziu), în orice caz, se pare că toți au comunicat noile prețuri^{**} (inclusiv Glaverbel), deși condițiile sunt probabil cele mai flexibile dintre toate”]¹

247 Deși din acest ultim document rezultă că referirile la „producători” vizează toți producătorii italieni, inclusiv SIV și FP, este evident, de asemenea, că Glaverbel era unul dintre producătorii vizați și că era considerat ca desfășurând o politică de concurență activă. Importanța Glaverbel pe piața italiană a fost subliniată, în rest, într-o notă internă a VP (A193) din data de 6 februarie 1986. În aceste condiții, Tribunalul consideră că nimic din raportul analizat anterior nu indică faptul că „producătorii exercită o influență asupra pieței în aval”, astfel cum pretinde decizia. Dimpotrivă, acest document arată că unii angroșiști și-au concertat acțiunile în mod liber în vederea stabilirii prețurilor de revânzare și a rabaturilor de acordat clientelei lor și că discuțiile între reprezentanții FP și ai filialelor acesteia reflectau incertitudinile acestora referitoare la comportamentul celorlalți producători în ceea ce privește aplicarea tarifelor. În final, Tribunalul observă că Sangalli și Checchin, care apar, în anexa IV din decizie, ca al doilea și, respectiv, al nouălea angrosist în ordinea importanței, par să fi aplicat propriile politici în materie de prețuri și de rabaturi.

248 În final, la punctul 42, decizia examinează o notă scrisă de mână a VP din 10 aprilie 1986 (638), din care reiese, potrivit acesteia, că în cursul unei reuniuni din aceeași dată „VP și Socover au discutat înființarea unui club, compus din doisprezece angroșiști, pentru distribuția de produse din sticlă. Cei doi interlocutori au exprimat intenția de a vorbi despre aceasta cu FP și SIV săptămâna următoare”. Documentul în cauză constă într-o pagină pe care autorul a mângălit note referitoare la subiectele discutate cu domnul Borgonovo, de la Socover, și cuprinde mențiunile următoare: (la stânga) opt denumiri de angroșiști, urmate de alte patru denumiri; (la dreapta, pe rânduri diferite) „CLUB: obiettivo distribuzione” („CLUB: obiectiv distribuție”); „prossima settimana” („săptămâna viitoare”); „parlare SIV/S. Gobain” („de discutat SIV/Saint-Gobain”). VP contestă interpretarea pe care Comisia a dat-o acestui document, recunoscând totuși că domnul Borgonovo a menționat efectiv o propunere de creare a unui club. Conform VP, domnul Borgonovo avea intenția de a vorbi despre aceasta cu FP și SIV săptămâna următoare. Conform Comisiei, această interpretare nu este nici logică, nici gramaticală.

¹ Indică cuvinte omise în toate versiunile (traducerile care apar în versiunile franceză și engleză sunt parțial incorecte).

^{**} Indică finalul citatului în versiunea autentică.

249 Tribunalul constată, mai întâi, că documentul în cauză nu exprimă, în termeni expliți și lipsiți de ambiguitate, intențiile formulate la punctul 42 din decizie. În continuare, Tribunalul observă că mențiunile considerate relevante de către Comisie privesc o propunere de a crea un club având ca obiectiv distribuția de produse din sticlă și nu aplicarea în aval a tarifelor și rabaturilor, pe care decizia o desemnează la punctul 35 ca fiind obiectul dovezilor analizate în cadrul rubricii B.I. V. „Raporturile între producători și angroșiști”. În aceste condiții, Tribunalul consideră că acest document nu poate fi invocat de către Comisie ca fiind o dovadă relevantă și, în consecință, că nu este necesar să aprecieze semnificația acestuia.

250 În lumina considerentelor precedente, Tribunalul constată, mai întâi, că Comisia nu a demonstrat potrivit legii că cei trei producători s-au asigurat că tarifele și rabaturile lor sunt aplicate în aval, nici că unele reuniuni între angroșiști au fost promovate la inițiativa producătorilor, nici că producătorii au reușit să orienteze opțiunile comerciale ale angroșiștilor. În continuare, Tribunalul constată că unele dintre documentele examinate, fără să constituie în mod necesar dovada unui acord ilicit între producători, pot fi considerate ca dovezi că angroșiștii contau pe prețuri identice din partea producătorilor. În final, Tribunalul constată că rapoartele Fontana dovedesc utilizarea de către FP a filialelor sale angrosiste ca surse de informații cu privire la politica angroșiștilor. Consecințele acestor constatări vor fi examinate în continuare (punctele 322-323) în cadrul motivelor referitoare la procedură, invocate de către reclamante.

2. Comportamentul întreprinderilor pe piața auto

251 În cadrul acestei rubrici, decizia afirmă că „potrivit documentelor întreprinderilor, enumerate în continuare, SIV și FP au convenit prețuri și repartizarea cotelor cel puțin începând din 1982. De asemenea, VP a participat la aceste înțelegeri, cel puțin începând din 1983, chiar dacă această participare era mai puțin strictă decât a celorlalți doi producători”. În continuare, decizia abordează, în două rubrici, acordurile și practicile concertate privind grupurile Fiat (punctele 44-51) și Piaggio (punctul 52).

a) Acordurile și practicile concertate privind grupul Fiat

252 În cadrul acestei rubrici, decizia abordează direct examinarea documentelor (punctele 44-47), semnificația acestora fiind analizată în continuare. La finalul punctului 45, decizia menționează o reducere a prețului uniform cu 8 %, acordată Fiat de fiecare din cei trei producători, de la 1 ianuarie 1984. La finalul punctului 47, decizia menționează alte variații tarifare, uniforme din punct de vedere al procentului, aplicate de cei trei producători în cursul anilor 1985 și 1986, precum și o creștere uniformă de 2 % pentru al doilea semestru din 1985 în raport cu Alfa Romeo. În continuare, decizia precizează (punctul 48) că „cei trei producători au procedat la cesiuni reciproce de produse (detaliat în capitolul 6) cu obiectivul de a păstra, fiecare, propriile cote de penetrare sau de a atinge cotele convenite cu concurenții”. Urmează o examinare a cifrelor și documentelor aferente acestor schimburi. La punctul 49, decizia menționează anumite tabele cu date aflate în posesia FP care reluau, model cu model și global, cantitățile pe care fiecare producător le-a furnizat în anii 1985 și 1986 și le va furniza în 1987 grupului Fiat, precum și cotele în procente reprezentate de aceste livrări.

253 Apoi, decizia amintește anumite argumente ale întreprinderilor (punctul 50) și precizează motivele pentru care Comisia nu a putut să le accepte (punctul 51). Pentru a distinge mai bine divergențele între pozițiile respective ale întreprinderilor și ale Comisiei, reliefate în această parte a deciziei, acestea trebuie să fie citate integral. Argumentele întreprinderilor sunt reluate după cum urmează:

„Situția pieței sticlei auto din Italia este caracterizată prin poziția dominantă a Fiat. Fiat, ca oricare alt constructor de automobile, atribuie fiecărui furnizor procente globale de livrare pe baza unor considerente care au în vedere prețurile, capacitatea sa tehnică, serviciul oferit. Acest procent global este discutat din nou bilateral cu ocazia negocierii pentru actualizarea tarifelor. Procentele globale de atribuire definite astfel sunt transformate în procente de atribuire pentru fiecare model de automobil. Confirmările adresate de Fiat furnizorilor săi de sticlă auto menționează explicit cota alocată de către acest constructor furnizorului în cauză pentru modelul respectiv.

În cursul negocierilor, Fiat are obiceiul de a dezvălui cotația cea mai favorabilă, cu scopul de a determina furnizorii concurenți să se alinieze la aceasta. Acest fapt conduce inevitabil la o aliniere a prețurilor. Contrar ipotezei emise de Comisie, Fiat informează frecvent pe fiecare dintre furnizorii săi cu privire la cotele-părți din livrările alocate concurenților. Pe scurt, sistemul conduce la o transparență totală a pieței. În aceste condiții, concertarea între producători nu este necesară.

În ceea ce privește schimburile de produse, Comisia nu a adus dovada faptului că aceste schimburi sunt aranjate în mod expres cu scopul unei împărțiri a pieței între producători. În plus, produsele schimbate sunt tipuri de sticlă de bază și numai în cazuri excepționale schimburile includ produse prelucrate”.

254 Drept răspuns la aceste argumente, Comisia afirmă:

„i) Este adevărat că Fiat beneficiază, în calitate de cumpărător de sticlă auto, de o poziție de cvasi-monopol în Italia; totuși, puterea sa contractuală este limitată în mare parte de caracterul restrictiv al ofertelor alternative de pe piață. Astfel, oferta europeană de sticlă auto este controlată de un oligopol care cuprinde, pe lângă Saint-Gobain, PPG și SIV, furnizori actuali ai Fiat, Pilkington și câțiva mici producători.

ii) În ceea ce privește cotele de atribuire, este adevărat că Fiat, ca oricare alt constructor de automobile, menționează în confirmările comenzilor cota alocată furnizorului respectiv. Dar această cotă alocată nu este decât o indicație și nu o atribuire efectivă, care nu angajează nici constructorul auto, nici furnizorul, orice variație fiind posibilă în cursul perioadei contractuale, fie la inițiativa constructorului de automobile, fie la inițiativa furnizorului...” »

Urmează o discuție cu privire la anumite documente, în special o scrisoare din partea Fiat către VP din 3 iulie 1985 (657). În cursul acestei discuții s-a afirmat că

„dacă într-adevăr constructorul de automobile ar atribui cote-părți fixe și definitive în cursul perioadei contractuale, furnizorii nu ar trebui să se preocupe de vreun risc de nerespectare a cotelor alocate și nu ar trebui să simtă nevoia de a-și concerta acțiunile în această privință sau de a face schimburi de produse pentru a-și păstra cotele”.

„iii) Comisia nu contestă faptul că, în cursul negocierilor comerciale, un cumpărător poate pretinde că i s-a oferit o cotație mai favorabilă, adevărată sau presupusă, cu scopul de a determina furnizorii concurenți să se alinieze la aceasta. Acest lucru nu înseamnă totuși că toți furnizorii practică aceleași condiții și că toți furnizorii se află pe picior de egalitate față de un același cumpărător, întrucât poziția fiecărui furnizor depinde de puterea sa productivă și comercială (gamă mai completă, produse speciale, nivel superior de servicii). Acest lucru nu înseamnă nici că un cumpărător dominant poate impune tuturor furnizorilor săi o aliniere la oferta cea mai favorabilă sau că poate cu ușurință să se adreseze unor furnizori străini pentru a

obliga ofertanții locali să își reducă prețurile, deoarece, astfel cum s-a recunoscut în audierea orală, constructorul de automobile solicită din ce în ce mai mult un serviciu *just on time*; acest tip de serviciu poate fi oferit mai ușor de producătorii de sticlă locali, care dispun de o structură în locul respectiv, mai degrabă decât de către un producător străin care trebuie să înființeze o structură și, din rândul producătorilor de sticlă care dispun de structura necesară, îi avantajează, din punct de vedere al cantităților de livrat și al prețurilor, pe cei care dețin o structură mai solidă și, în același timp, mai flexibilă.

În orice caz, oricare ar fi tipurile de raporturi care se creează între un cumpărător dominant și furnizorii săi, s-a stabilit că SIV, FP și VP și-au concertat acțiunile între ele pentru a decide atitudinea de adoptat față de grupul Fiat...

Creșterile de prețuri pentru al doilea semestru din 1985 și pentru primul și al doilea semestru din 1986 au fost discutate și convenite între cei trei producători... (Aderarea VP la acordul privind creșterile de prețuri pentru cele trei semestre respective a fost transpusă, în esență, în fapte...

iv) Elementele de fapt care demonstrează că cesiunile reciproce de produse au ca obiect împărțirea pieței sunt, în esență, următoarele:

Cesiunile sunt considerabile în fiecare an și, astfel cum reiese din documentele citate la punctul 48, acestea nu sunt destinate acoperirii deficitelor...

Notele și documentele citate la punctul 48 menționează în mod expres faptul că FP lucrează ca subcontractant pentru SIV produse prelucrate.

Cesiunile privesc în special grosimile și culorile care nu sunt fabricate de un producător sau altul și urmăresc să permită celor trei producători să dispună de toată gama de produse. Însă posibilitatea de a dispune de toată gama oferă un avantaj concurențial care este anulat dacă cei trei producători acționează astfel încât să nu existe niciun dezavantaj între ei în această privință..."

255 Înainte de a trece la examinarea actelor folosite ca dovezi ale unei încălcări, Tribunalul consideră că este necesar să definească mai bine natura și contextul încălcării invocate. Conform precizărilor de mai sus, constatarea făcută la punctul 43 din decizie este limitată la afirmația conform căreia SIV și VP au convenit prețuri și repartizarea cotelor cel puțin începând din 1982 și că VP a participat la aceste acorduri cel puțin începând din 1983. În partea „În drept” (a se vedea punctul 24 de mai sus), decizia afirmă că FP și SIV, din 1982 până în 1986, iar FP, SIV și VP, din 1983 până în 1986, s-au pus de acord sau cel puțin și-au concertat acțiunile cu privire la prețurile de practicat în raport cu grupul Fiat, iar din 1982 până în 1987, cu privire la împărțirea pieței, eliminând astfel orice incertitudine privind comportamentul lor. Tribunalul consideră că o concertare prealabilă cu privire la prețurile de practicat și la repartizarea cotelor trebuie să fie diferențiată de instituirea unui sistem de cesiuni reciproce de produse, cu obiectivul de a păstra cotele deținute deja sau de a atinge cotele convenite. Este necesar așadar să se amâne examinarea actelor menționate la punctul 48 din decizie, referitoare la schimburile de sticlă, la stadiul și în contextul rubricii B.3 „Schimburile de sticlă între producători”. În acest stadiu, vor fi examinate numai dovezile unei concertări prelabile referitoare la prețuri și cote.

256 În ceea ce privește contextul în care trebuie să fie apreciată această chestiune, Tribunalul amintește, mai întâi, că, la punctul 15 din decizie, s-a explicat că produsul vândut de către producători constructorilor este sticlă prelucrată de către producători sau de filialele acestora,

în funcție de modelele și caracteristicile tehnice solicitate de constructori. Prin urmare, aici nu este vorba de vânzarea de către producători grupului Fiat de sticlă „float” în stare brută, vânzări care sunt în discuție în cadrul schimburilor de produse, ci de vânzarea unei întregi game de diverse produse prelucrate. Tribunalul amintește apoi că, la punctul 15 al doilea paragraf, decizia face o deosebire între etapa dezvoltării unui prototip de automobil și cea a comercializării unui model nou. Produsele despre care este vorba aici nu au fost furnizate în cadrul etapei dezvoltării unui prototip, ci vândute pentru a fi incorporate în modele de automobile care făcuseră deja obiectul unei lansări comerciale. În final, Tribunalul amintește că, conform punctului 15 ultima teză din decizie, „etapa comercializării noului model de automobil este cea în care furnizorii de sticlă și constructorii de automobile negociază prețurile și cantitățile, în mod normal pentru fiecare an”. Este vorba așadar tocmai de o piață în cadrul căreia prețurile și cantitățile sunt negociate în mod normal între vânzător și cumpărător la intervale regulate.

257 În final, Tribunalul subliniază că datele reținute la articolul 1 literele (b) și (c) din dispozitivul deciziei pentru a defini perioadele de încălcare a tratatului în raport cu Fiat sunt, în ceea ce privește prețurile, de la 26 octombrie 1982 la 1 decembrie 1986 pentru FP și SIV și de la 11 mai 1983 la 1 decembrie 1986 pentru FP, SIV și VP împreună, iar pentru cote, de la 1 ianuarie 1982 la 30 iunie 1987 pentru cei trei producători fără deosebire.

258 La punctul 44, decizia menționează trei documente care, deși datează din 1982, apar în lista documentelor care conțin o referire implicită la VP, furnizată Tribunalului de către Comisie. Acestea sunt o notă scrisă de mână adresată de domnul Scaroni, de la FP, domnului Landeschi, vice-președinte al SIV, din data de 26 octombrie 1982 (733), care îi comunica un memorandum intern al FP din data de 26 octombrie 1982 (734) și un memorandum intern al SIV, de asemenea adresat domnului Landeschi, din data de 11 noiembrie 1982 (680).

259 Memorandumul intern al FP din 26 octombrie 1982 constă într-un „riepilogo” (rezumat) al creșterilor obținute de FP de la Fiat începând din 1977, „inclusiv ultimul contract bienal 83/84”. Memorandumul intern al SIV din 11 noiembrie 1982 începe astfel:

„În prezent, contractul 1983 privind Fiat Auto a ajuns practic la final. Considerăm superfluu să vă amintim antecedentele (cu siguranță nu pozitive în privința noastră) formalizate în scris între Fiat și concurența noastră cea mai calificată, cu atribuirea FP a unui procent de 46 %”.

Autorul continuă cu examinarea succesivă a patru puncte: „1) Procente de atribuire; 2) Creșteri de prețuri obținute; 3) Paralelă între contractele 1983 și 1982; 4) Cifre absolute”. În rubrica „Procente de atribuire” se menționează o cotă de ... % exclusiv pentru „il primo equipaggiamento” („echipamentul inițial”), tradus în versiunea franceză a deciziei prin „la première monte”. În rubrica „Paralelă între contractele 1983 și 1982”, se face distincție, pentru anul 1982, între „cota de piață teoretică” și „cota obținută în realitate” și autorul concluzionează că „cota noastră pentru echipamentul inițial este mai mică de ... %, procent care ne fusese atribuit la momentul respectiv”. În legătură cu cota atribuită pentru echipamentul inițial pentru anul 1983 autorul utilizează expresia „un ferreo controllo delle quote effettivamente praticate” („un control riguros al cotelor practicate efectiv”), citată în decizie. Tribunalul consideră că din contextul în care se înscrie acest segment al frazei reiese că autorul acesteia intenționează să sublinieze necesitatea pentru SIV de a se asigura că primește de la Fiat, în cursul anului 1983, pentru echipamentul inițial, o cotă reală corespunzătoare cotei teoretice care i-a fost atribuită. Este de remarcat că versiunile franceză și engleză ale deciziei utilizează termenii „procentele medii de creștere obținute de SIV sunt *identice* cu cele ale FP”, în timp ce versiunea italiană (singura autentică) utilizează termenul „simili” („similare”). Tribunalul constată că cifrele sunt, într-adevăr, similare, dar nu identice.

Totuși, este adevărat că memorandumul notează, spre final, că „stiamo portando avanti, a seguito degli accordi da Voi presi, il discorso di integrazione con la concorrenza per i lotti di piccole serie” („noi continuăm, ca urmare a acordurilor asumate de dumneavoastră, subiectul integrării cu concurența pentru loturile de serie mică”).

260 Tribunalul consideră că Comisia nu era îndreptățită să concluzioneze, pornind de la aceste trei documente, că VP a participat la un acord cu FP și SIV, având în vedere că trimerile la „concorență” trebuie, conform contextului în care au fost făcute, să fie înțelese ca referiri exclusiv la FP. Tribunalul consideră că aceste documente sunt dovezi semnificative ale existenței unui schimb de informații la nivel înalt între FP și SIV, referitor la rezultatele negocierilor acestora cu Fiat, precum și ale unui acord în vederea unei integrări pentru loturile de serie mică. Tribunalul consideră că totuși Comisia nu era îndreptățită să desprindă numai din aceste documente concluzia că FP și SIV și-au concertat acțiunile în prealabil, în cursul ultimului trimestru din 1982, cu privire la prețurile de practicat în raport cu grupul Fiat [acest trimestru fiind primul din perioada încălcării, astfel cum a fost definită la articolul 1 litera (b) din dispozitivul deciziei]. În ceea ce privește cotele, Tribunalul observă că memorandumul intern al SIV din 11 noiembrie 1982 (singurul document care menționează cote) face referire în mod expres la „atribuirea” de cote. Tribunalul consideră că din documentul considerat în ansamblu reiese că atribuirea de cote în cauză a fost făcută de Fiat între producători și că acest document nu poate așadar să fie invocat de către Comisie ca fiind dovada unei concertări prealabile între FP și SIV, în cursul anului 1982, având ca obiect repartizarea cotelor pentru livrările către grupul Fiat.

261 La punctul 45, decizia citează două extrase dintr-un alt memorandum intern al SIV, din data de 11 mai 1983 (686-688), întocmit de același autor. Extrasele menționează, respectiv, „la concorrenza” (concorența) și – expresie care a fost deja utilizată în memorandumul precedent – „la concorrenza più qualificata” (concorența cea mai calificată). Tribunalul notează că acest document apare în lista documentelor despre care Comisia consideră că includ o referire implicită la VP. Totuși, reiese în mod evident, chiar din copia atașată la comunicarea privind obiecțiile, că acest document se referă explicit la PPG (adică VP) și că include elemente relevante, pe de o parte, cu privire la raporturile între producători și Fiat, iar pe de altă parte, cu privire la raporturile între SIV, FP și VP. Memorandumul este intitulat „Richiesta Fiat auto revisione prezzi 1983” (Cerere Fiat auto revizuire prețuri 1983). Autorul face precizări despre cum departamentul de achiziții din cadrul Fiat convocase, la 26 aprilie 1983, reprezentanți ai SIV, printre care se număra și el, „pentru a ne prezenta analiza sa comparativă prețuri/m² pentru fiecare linie de produs” și cum, cu această ocazie, Fiat declarase că „nivelurile noastre medii nu sunt competitive pe piața națională și internațională”. Acesta continuă:

« Stesso atteggiamento veniva operato da Fiat il 4.5 (per risposta entro il 24.5) nei confronti di F. P., chiedendo riduzioni su alcuni PB ACC. già dal 1.1.83 e per numerose anomalie dal 1.7.83, aggiungendo che altri concorrenti nazionali ed esteri avevano presentato proposte favorevoli. (Splintex e PPG: l'AD di quest'ultimo si è già impegnato a mantenere le quotazioni 1982, già inferiori alle nostre, sino ad almeno tutto il 1984)...

Fiat insiste per una revisione entro il 19.5 su alcuni accoppiati normali...

Qualora aderissimo a tale richiesta, ne deriverebbero queste conseguenze:

1) Notevole decurtazione dell'aumento a suo tempo acquisito per il 1983.

- 2) Nessuna assicurazione, in ogni caso, sul mantenimento delle quote di mercato legate a tali prezzi.
- 3) Negative ed immediate ripercussioni su tutte le offerte recentissime e/o a venire...
- 4) Proseguimento di queste analisi al ribasso su altri particolari..
- 5) Inevitabile coinvolgimento della F. P. nella concessione di tali ribassi ed accelerazione del processo riduttivo senza alcuna contropartita in termini di quote di penetrazione, e con l'inasprimento dei rapporti commerciali con la concorrenza.
- 6) Propagazione degli atteggiamenti ribassistici alle altre Case Auto nazionali ed estere le cui Direzioni Acquisti sappiamo essere in collegamento (es. Alfa Romeo — Fiat).

A nostro avviso si presentano pertanto le seguenti alternative che riteniamo di politica aziendale più che commerciale:

- a) Aderire alle richieste Fiat con tutte le conseguenze sopra enunciate.
- b) Tenere un atteggiamento fermo e coerente con la nostra politica commerciale e costistica, rifiutando in linea di massima (salvo appunto macroscopiche anomalie) le richieste del cliente.

Per operare in questa ottica è necessario però accertarsi dell'assoluto e sicuro analogo atteggiamento da parte della concorrenza più qualificata. »

[„Fiat a adoptat aceeași atitudine la 4.5 (pentru răspuns înainte de 24.5) față de VP, solicitând reduceri pentru unele dintre PB ACC începând de la 1.1.1983 și pentru numeroase anomalii începând de la 1.7.1983, adăugând că alți concurenți naționali și străini prezentaseră propuneri favorabile. (Splintex și PPG: AD-ul acestuia din urmă s-a angajat deja să mențină cotațiile 1982, deja inferioare cotațiilor noastre, cel puțin până la sfârșitul lui 1984)... Fiat insistă asupra unei revizuirii înainte de 19.5 (pentru anumite produse)...

Dacă aderăm la această cerere, consecințele sunt următoarele: 1) Importantă reducere a creșterii obținute la momentul respectiv pentru 1983.

- 2) Nicio asigurare, în orice caz, privind menținerea cotelor de piață legate de aceste prețuri.
- 3) Repercusiuni negative imediate asupra tuturor ofertelor foarte recente și/sau viitoare...
- 4) Extinderea acestor analize la reducerile privind alte componente...
- 5) Implicarea inevitabilă a FP în acordarea acestor reduceri și accelerarea procesului de reducere, fără nicio contropartidă în ceea ce privește cotele de penetrare și cu înăsprirea raporturilor comerciale cu concurența.
- 6) Propagarea atitudinilor favorabile reducerii la ceilalți constructori de automobile naționali și străini ale căror Departamente de Achiziții sunt, după cum știm, în contact (ex. Alfa Romeo – Fiat).

În opinia noastră, se prezintă așadar următoarele alternative, despre care considerăm că ține mai degrabă de politica întreprinderii decât de cea comercială:

a) Aderarea la cererile Fiat cu toate consecințele enunțate mai sus.

b) Menținerea unei atitudini ferme și coerente cu politica noastră comercială și cea a costurilor, refuzând, ca regulă generală (desigur, cu excepția anomaliilor evidente), cererile clientului.

Însă pentru a acționa în această direcție, este necesar să se asigure, *în mod absolut și sigur*, aceeași atitudine din partea concurenței celei mai calificate.”]

262 Tribunalul consideră că acest document nu poate fi invocat de Comisie ca fiind dovada vreunei concertări între VP, pe de o parte, și SIV și FP, pe de altă parte. Dimpotrivă, conform Tribunalului, termenii utilizați în acest document sunt suficient de expliți pentru a aduce dovada absenței unei asemenea concertări. Referirea la „concurența cea mai calificată” este, într-adevăr, în mod evident o referire la FP. Deși documentul aduce, cu siguranță, dovada existenței unei anumite concertări exclusiv între SIV și FP, este la fel de adevărat că acesta aduce totodată dovada puterii economice considerabile pe care Fiat era în măsură să o exercite față de toți producătorii, precum și capacitatea acestuia de a induce unui producător un comportament concurențial față de ceilalți. Tribunalul consideră că, neluând în considerare această dimensiune a pieței, decizia a prezentat o imagine denaturată a acesteia.

263 Referitor la constatarea care apare la finalul punctului 45, conform căreia „reducerea de prețuri acordată de cei trei producători FP, SIV și VP a fost uniformă, 8 %, începând de la 1 ianuarie 1984”, trebuie remarcat că Comisia nu a prezentat Tribunalului niciun document care datează din această perioadă și este în măsură să sprijine această constatare. Sursele utilizate par să fi fost, în primul rând, o declarație făcută de VP în cadrul procedurii administrative, din data de 16 ianuarie 1987 (756), care detaliază variațiile prețurilor practice în raport cu Fiat, Alfa Romeo, Iveco și Opel și notează o reducere medie de 8 % pentru perioada de la 1 ianuarie la 31 decembrie 1984 în raport cu 1983; în al doilea rând, o frază din răspunsul FP la comunicarea privind obiecțiile (736), care preciza că „la 1 ianuarie 1984, Fabbrica Pisana a redus prețurile sale cu 8 % în raport cu tariful din 30 decembrie 1982, anulând în consecință creșterile care au avut loc în 1983, ceea ce a condus la o reducere efectivă de 12,2 %”; și, în al treilea rând, o frază din răspunsul SIV la comunicarea privind obiecțiile (690), care susținea că „deducția ... conform căreia reducerea prețurilor de către cei trei producători SIV, FP și VP a fost uniformă, adică 8 %, începând de la 1.1.1984, este absolut falsă, întrucât reducerea totală a SIV și Vetroeuropa (filială a SIV) a fost de 11 %, astfel cum rezultă din listele de prețuri oficiale trimise în acea perioadă Comisiei, în timp ce noi avem motive întemeiate să credem că FP a făcut o reducere de 12,2 % și VP de 8 %”. Întrucât aceste declarații sunt complet incompatibile unele cu celelalte, Tribunalul consideră că acestea nu îi permit Comisiei, care, în plus, nu a efectuat nicio verificare la sediul Fiat, să afirme că cei trei producători au operat o reducere uniformă de 8 % începând de la 1 ianuarie 1984.

264 Referitor la nota scrisă de mână a SIV din 12 octombrie 1983 (691), citată la punctul 46 din decizie, este suficient să se remarce că decizia nu a ținut seama de mențiunea care apărea deasupra acestei note, scrisă de altă mână: „Zanoni (SIV) vedi se riesce sapere qualcosa delle offerte S. G” [„Zanoni (SIV), vezi dacă reușești să afli ceva despre ofertele Saint-Gobain”]. Însă, această mențiune din capătul notei nu este compatibilă cu ipoteza unei concertări prealabile referitoare la prețuri.

265 Decizia nu menționează niciun act referitor la anul 1984. Totuși, în dosar apar două documente relevante, referitoare la acest an. Primul este un memorandum intern al SIV din data de 21 mai 1984 (703-705) privind orificiile din geamurile laterale de 3 mm. După ce a

comparat prețurile FP, VP și SIV (a căror sursă nu este dezvăluită) și a constatat că prețurile SIV erau mult mai ridicate decât prețurile FP, autorul notează că SG (FP) declarase grupului Fiat că este gata să acopere totalitatea nevoilor sale începând din septembrie 1984. Acesta continuă:

« Fiat ci dichiara che il non adeguamento ai prezzi SG ci comporterebbe l'esclusione dalle forniture e chiede nostra immediata risposta, con tempistiche ed impegno a fornire le nostre quote.

...

Se risponderemo concretamente alle necessità Fiat, spiezeremo in modo totale SG ... conserveremo l'opzione della quota 50 % per il 1985 e la possibilità di un riadeguamento prezzi.

In caso negativo vedremo drasticamente decurtata la nostra quota presso Fiat, a vantaggio SG e VP, e con ridotto potere contrattuale sui prezzi. »

(„Fiat ne declară că neadaptarea la prețurile SG ar implica excluderea noastră de la livrări și solicită răspunsul nostru imediat, cu termenele și obligația de a furniza cotele noastre.

Dacă vom răspunde concret la necesitatea Fiat, vom fenta SG total ... vom păstra opțiunea cotei de 50 % pentru 1985 și posibilitatea unei reajustări a prețurilor.

În cazul unui răspuns negativ, cota noastră în raport cu Fiat ... va fi redusă în mod drastic, în beneficiul SG și VP, cu o redusă putere contractuală asupra prețurilor.”)

Al doilea document aferent anului 1984 este un alt memorandum intern al SIV, de același autor, din data de 28 decembrie 1984 (697-700). În acest memorandum, se pot citi următoarele:

« Venerdì 21.12. us., abbiamo avuto una riunione con la Direzione Acquisti Fiat onde fare il punto di tale vicenda particolarmente travagliata: ricordiamo che questo 'travaglio' viene soprattutto dal fatto che la Fiat ha in pratica promesso, per il 1985 ai suoi interlocutori, il 120 % di quota, creando le premesse per le gravissime tensioni a tutti i livelli, oggi in atto.

1 *Premesse ...*

Quota di penetrazione (1° equipaggiamento): al 30.11 la quota reale si aggira, in valore, intorno a: 15.7 %, contro una quota ufficiale del 13 %...

Ricordiamo che nel corso del 1984 le nostre quotazioni sono state mediamente di almeno il 3 % superiori ai nostri concorrenti: ci riferiamo in particolare alla S. G. che, oltre a delle quotazioni (illisibile) mediamente del 2 % rispetto alle nostre, ha riservato un ristorno dell'I % a fine anno...

2 *Prospettive per il 1985*

La posizione SIV è stata particolarmente chiara...

- far valere l'opzione del 50 % delle forniture di 1° equipaggiamento per il 1985;

- incremento netto delle quotazioni qualora ci discostassimo in maniera sensibile da tale quota...

La posizione della *F. P.* nella realtà è stata, lungo tutto il corso della trattativa, quella di avvicinarsi per quanto possibile alla quota 1984, portando le sue quotazioni a livelli approssimativamente vicini a quelli della SIV: tale fatto è stato il vero freno di qualsiasi azione di incremento sostanziale delle quotazioni...

PPG che aveva un impegno da parte della Fiat di attribuzione del 10 %, ha praticamente chiuso la settimana scorsa ad un 8 % teorico ma, nella realtà, ad un 6-7 % reale, per varie ragioni di carattere tecnico-logistico.

GLVB e GLASSEXP verranno cristallizzate alle quote del 1984... »

[„Vineri, 21 decembrie anul trecut, am avut o reuniune cu Departamentul de Achiziții al Fiat pentru a discuta o succesiune de evenimente deosebit de agitate: să ne amintim că această «agitație» provine mai ales din faptul că Fiat a promis în fapt interlocutorilor săi cote de 120 % pentru 1985, creând condițiile pentru tensiunile foarte grave de la toate nivelurile, momentan în desfășurare.

1 *Introducere ...*

Cota de penetrare (pentru echipamentul inițial): la 30.11 cota reală va ajunge, ca valoare, la circa 15,7 %, față de o cotă oficială de 13 %...

Să ne amintim că, în cursul anului 1984, cotațiile noastre au fost în medie cu cel puțin 3 % superioare celor ale concurenților noștri: ne referim în special la SG care, pe lângă unele cotații (ilizibil) de 2 % în medie față de ale noastre, a rezervat un rabat de 1 % pentru sfârșitul anului...

2 *Perspective pentru 1985*

Poziția SIV a fost deosebit de clară...

- valorificarea opțiunii de 50 % din livrările de la echipamentul inițial pentru 1985;

- creșterea netă a cotațiilor dacă ne abatem în mod semnificativ de la această cotă...

În realitate, poziția *FP* a fost, pe tot parcursul negocierilor, de a se apropia pe cât posibil de cota din 1984, aducând cotațiile sale la un nivel destul de apropiat de cel al SIV: acest fapt a fost o adevărata frână pentru orice acțiune de creștere substanțială a cotațiilor...

PPG, care avea un angajament din partea Fiat pentru o atribuire de 10 %, a încheiat practic săptămâna trecută la 8 % teoretic, dar, în realitate, la 6-7 % efectiv, din diverse rațiuni de natură tehnico-logistică.

În privința *GLVB (Glaverbel)* și *GLASSEXP* vor fi menținute cotele din 1984...”]

În continuare, autorul menționează două versiuni, „ambele provenind de la SG”, ale convorbirilor dintre FP și Fiat. În ultimul paragraf, autorul menționează o „cotă reală promisă de (domnul Bussolati, de la Fiat)”.

266 Tribunalul consideră că aceste documente, singurele aferente anului 1984, sunt suficient de explicite pentru a aduce dovada că, contrar tezei invocate în decizie, cel puțin pe parcursul acestui an, nu a existat nicio concertare între cei trei producători în ceea ce privește raporturile acestora cu grupul Fiat.

267 La punctul 47, decizia se referă la o serie de documente aferente anului 1985 pentru a dovedi că „(fuseseră) inițiate discuții cu privire la modalitatea de a determina acceptarea creșterilor de prețuri de către grupul Fiat”. Primul document este nota SIV din 30 ianuarie 1985 (374/708), în care au fost șterse cuvintele „Scaroni pensa di non potersi battere per fermare PPG” [„Scaroni consideră că nu se poate lupta pentru a opri PPG (VP)”] – a se vedea punctele 91-93 de mai sus. Este adevărat că, astfel cum remarcă decizia, nota SIV face referire la „găuri și «scoabe» (mecanism pentru ridicarea geamurilor laterale) precum calul troian în Fiat pentru creșterea prețurilor” și că nota corespunzătoare a FP menționează, în plus, „probleme Fiat”. Cu toate acestea, Tribunalul consideră că, deși această notă poate constitui dovada unei concertări între SIV și FP cu privire la politica acestora față de Fiat, aceasta nu este suficientă pentru a aduce dovada unei concertări care implica VP.

268 Al doilea document este nota FP din 7 mai 1985 (738), menționată la punctul 47 al treilea paragraf, care conține efectiv cuvintele citate în decizie. Totuși, Tribunalul constată că este incorect că nota menționează explicit un „acord” între SIV și FP, cu atât mai puțin un acord implicând VP. Dacă această notă este interpretată în lumina termenilor și conținutului memorandumurilor aferente anului 1984, pare mai probabil că ceea ce menționează este un schimb de informații cu privire la rezultatul negocierilor cu Fiat.

269 Al treilea document este nota FP din 23 mai 1985 (740), menționată la punctul 47 al patrulea paragraf, care utilizează efectiv expresia „Accordo Pennitalia” („Acord Pennitalia”). Tribunalul consideră că totuși Comisia nu a stabilit că aceste cuvinte fac referire la un acord privind Fiat. Trebuie într-adevăr remarcat că această notă face parte dintr-un fel de agendă în care autorul notează zi de zi lucrurile importante pe care le-a făcut în cursul zilei și că așezarea în pagină a cuvintelor relevante este următoarea:

Accordo FIAT + Alfa Romeo
+ 7 % imm
+ 51 genn (ianuarie) 86
+ x 2° sem 86
Accordo Pennitalia
Ricostruz. Flovetro.

Cel puțin, sensul exact al cuvintelor „Accordo Pennitalia” este ambiguu. Totuși, sensul acestora poate fi verificat prin referire la un memorandum al SIV din 24 iunie 1985 (a se vedea punctul 270), a cărui examinare va arăta că nu este permis să se desprindă de aici dovada, pentru luna mai 1985, a unui acord privind prețurile sau cotele în acest sector al pieței între VP, SIV și FP. În stadiul actual, trebuie totuși remarcat că nota din 23 mai 1985 poate să fie invocată în mod întemeiat ca dovadă a unui schimb de informații între FP și SIV, ca și nota din 20 iunie 1985 (739) menționată în paragraful următor de la punctul 47 din decizie.

270 Al patrulea document este memorandumul intern al SIV din 24 iunie 1985 (715), menționat la punctul 47 al șaselea paragraf din decizie, care apare, încă o dată, în lista documentelor despre care Comisia consideră că presupun o referire implicită la VP, în timp ce textul integral se referă explicit la VP. Memorandumul rezumă rezultatele negocierilor SIV cu Fiat pentru al doilea semestru din 1985. Copia trimisă împreună cu comunicarea privind obiecțiile conține următoarele paragrafe:

« Nella realtà, sappiamo che la Fiat è già intervenuta in favore della PPG per lo spostamento immediato di quote sia sulla Uno (a danno della SG per l'equivalente del 4,2 % ca di quota), sia sulla Ritmo (a danno del nostro Gruppo per l'equivalente di un 1,5 % ca di quota).

E' evidente che le prossime settimane, e soprattutto i prossimi mesi, ci diranno quanto e come la PPG in particolare riuscirà a rispondere alle richieste di Fiat.

Continuiamo a parlare di PPG in quanto GLVB ci pare relativamente fuori gioco, e la differenza di quotazioni fra SIV e PPG dal 1.7. sarà superiore al 10 % medio e, in taluni casi, sino al 13/14 %.

E' evidente che ci stiamo preparando già sin d'ora agli incrementi di prezzi del 1° gennaio '86 che, al di là di un aumento generalizzato da definire, dovranno colpire in particolare i cristalli più difficili e quelli di impossibile fornitura PPG. »

[„În realitate, știm că Fiat a intervenit deja în favoarea PPG pentru modificarea imediată a cotelor fie pe Uno (pe cheltuiala SG pentru echivalentul a aproape 4,2 % din cotă), fie pe Ritmo (pe cheltuiala grupului nostru pentru echivalentul a aproape 1,5 % din cotă).

Este evident că în cursul săptămânilor următoare și mai ales în lunile următoare, ei ne vor spune în ce măsură și în ce mod va reuși PPG, în special, să răspundă cererilor Fiat.

Continuăm să vorbim despre PPG întrucât GLVB (Glaverbel) ni se pare relativ în afara jocului, iar diferența de preț de 1/7 între SIV și PPG va fi mai mare de 10 % în medie, iar în unele cazuri, va ajunge până la 13/14 %.

Este evident că, din acest moment, suntem în curs de pregătire pentru creșterile de prețuri de la 1 ianuarie 1986 care, dincolo de o creștere generalizată care trebuie să fie definită, vor trebui să afecteze în special tipurile de sticlă mai dificile și cele pe care PPG nu le poate furniza.”]

Tribunalul consideră că termenii acestui memorandum sunt suficient de expliți pentru a aduce dovada că nu a existat nicio concertare nici cu privire la prețurile de practicat în raport cu Fiat, nici cu privire la repartizarea cotelor între VP, pe de o parte, și SIV și FP, pe de altă parte, în cursul anului 1985.

271 Tribunalul constată că Comisia nu a prezentat niciun document în sprijinul constatărilor făcute la ultimele două paragrafe de la punctul 47 din decizie, cu privire la o pretinsă uniformitate a creșterilor de prețuri și că nu poate așadar să își exercite puterea de control în această privință. În aceste condiții și având în vedere constatările efectuate anterior, Tribunalul constată că Comisia nu a demonstrat potrivit legii temeinicia afirmațiilor sale.

272 În ceea ce privește tabelele cu date la care se face referire la punctul 49 din decizie, este adevărat că acestea menționează cantități și cote, cum s-a indicat în decizie. Însă Tribunalul

consideră că examinarea acestor acte care conțin o referire explicită la VP a scos la iveală că SIV a putut cunoaște, pe baza informațiilor furnizate de Fiat, natura produselor livrate Fiat de către VP. Tribunalul nu poate așadar să accepte ca fiind evidentă afirmația Comisiei conform căreia informațiile privind VP care apar în tabelele cu date nu puteau proveni decât de la VP. Cu atât mai mult, Tribunalul nu poate să considere că aceste tabele, fără nicio altă indicație care să permită identificarea surselor informațiilor pe care le menționează, pot fi folosite ca element de probă a unui acord privind prețurile și cotele pe tot parcursul perioadei la care se referă.

273 În final, Tribunalul trebuie să se raporteze la scrisoarea Fiat adresată VP, din data de 3 iulie 1985 (657), citată la punctul 51 subpunctul (ii). Astfel, pasajul citat în decizie nu este decât o semi-frază, scoasă din contextul său, care nu poate reieși decât din lectura acestei scrisori în versiunea ei integrală, în coroborare cu scrisoarea precedentă a VP către Fiat din 28 iunie 1985 (795), al cărei răspuns îl constituie. Scrisoarea Fiat are următorul conținut, cuvintele scrise cu italice fiind cuvintele citate în decizie:

« Per quanto concerne i programmi di consegna di breve termine, come già anticipatovi, non ci è possibile definire percentuali di assegnazione impegnative in quanto la Vostra presenza limitata, che non copre la totalità dei nostri modelli, ci pone intuibili vincoli nell'impostazione dei programmi con i Vostri concorrenti. Ciò nonostante, siamo d'accordo con Voi nel ritenere una percentuale del 15 % un obiettivo realmente perseguibile anche per il 1986.

Questo, confidando nella Vostra capacità di estendere in tempi brevi la Vostra gamma di prodotti e di conservare o migliorare gli attuali livelli di competitività.

Prendiamo atto infine della Vostra possibilità di contare non solo sugli Stabilimenti italiani, ma sull'intera potenzialità installata dalla Casa Madre (P. P. G.) in Europa. »

[„În ceea ce privește programele de livrare pe termen scurt, astfel cum vi s-a spus, ne este imposibil să definim procentele de atribuire care ne angajează, din moment ce prezența dumneavoastră limitată, care nu acoperă totalitatea modelelor noastre, ne impune constrângeri previzibile în ceea ce privește punerea în aplicare a programelor cu concurenții voștri. În pofida acestui lucru, suntem de acord cu dumneavoastră, considerând un procent de 15 % ca obiectiv care poate fi urmărit realmente și pentru 1986.

Avem încredere în capacitatea dumneavoastră de a extinde în scurt timp gama dumneavoastră de produse și de a menține sau ameliora nivelurile actuale de competitivitate.

În final, luăm act de faptul că sunteți în măsură să contați nu numai pe instalațiile italiene, ci și pe întreaga capacitate a instalațiilor societății mamă (PPG) în Europa.”]

Reiese din lectura scrisorii grupului Fiat, în versiunea sa integrală și mai ales în coroborare cu scrisoarea VP din 28 iunie 1985 că aceasta avea ca obiect atribuirea unei cote suplimentare pe care Fiat nu era în măsură, la momentul respectiv, să o acorde VP.

274 În ceea ce privește cotele pentru Alfa Romeo, este pertinent să se remarce termenii unui telex al vice-președintelui Alfa Romeo către domnul Scaroni, de la SIV, din data de 6 ianuarie 1984 (670): „vă informăm că vă atribuim pentru 1984 o cotă de livrare egală cu 23/25 % din nevoile noastre totale”. Acest telex, ca multe dintre documentele deja citate, coroborează afirmația reclamantelor, conform căreia cotele au fost atribuite de către constructorii de automobile.

275 În aceste condiții, Tribunalul constată că Comisia nu a demonstrat potrivit legii o concertare prealabilă între cei trei producători referitoare la prețurile de practicat sau la cotele pentru livrările către grupul Fiat. În ceea ce privește raporturile dintre SIV și FP, Tribunalul observă că au existat schimburi de informații care ar putea intra sub incidența articolului 85 alienatul (1) din tratat. Consecințele acestei constatări vor fi examinate în continuare (punctele 334-335) în lumina motivelor referitoare la procedură invocate de către reclamante.

b) Acordurile și practicile concertate privind grupul Piaggio

276 În această rubrică decizia afirmă că „SIV și FP s-au pus de acord, cel puțin începând din 1983, pentru repartizarea livrărilor și prețurile de practicat în raport cu Piaggio” (punctul 52). Dispozitivul deciziei [articolul 1 litera (d)] definește perioada încălcării constatate ca fiind cuprinsă între 1 ianuarie 1983 și 1 mai 1986. Dovezile utilizate constau într-o notă internă a FP (751) din data de 12 decembrie 1984; o notă internă a SIV (728) din data de 28 decembrie 1984 și o listă, a cărei sursă nu a fost menționată, cu datele la care cei doi producători au modificat prețurile lor în cursul anilor 1983 până în 1986. Pentru a aprecia corect pozițiile părților, trebuie examinate, în primul rând, probele cu înscrisuri, foarte apropiate din punct de vedere cronologic, pe care le menționează.

277 Reiese din compararea textului, pe de o parte, al citatelor care se găsesc în decizie (punctul 52 al doilea și al treilea paragraf), iar pe de altă parte, al memorandumurilor originale, că citatele sunt fidele versiunii originale [cu excepția unei traduceri incorecte a cuvintelor „la situazione quote cambiava poco” („situația cotelor s-a schimbat puțin”) în versiunile franceză și engleză]. Cu toate acestea, lectura textului integral al memorandumului FP din 12 decembrie 1984 dă o impresie ușor diferită de cea pe care o prezintă decizia. Conform acestui memorandum, la finalul lui 1982, FP a beneficiat, din partea Piaggio, de o cotă de patru ori mai mare decât cea a SIV. La patru modele ale Piaggio, prețul FP a fost puțin mai mic decât cel al SIV pentru două modele și puțin mai mare pentru un al treilea; FP era furnizor exclusiv pentru al patrulea. În urma unor contacte, cele două întreprinderi au avut intenția comună de a aduce cotele lor corespunzătoare pentru cele trei modele la o proporție de 50/50. Creșteri diferențiate ale prețurilor au fost convenite și puse în aplicare începând de la 1 martie și de la 1 septembrie 1983. Prețurile SIV au fost mai mici decât cele ale FP, cu rezultatul că, la sfârșitul anului 1983, cota FP a scăzut sensibil în raport cu cea a SIV. Prin urmare, tot în vederea menținerii repartizării cotelor lor pe o bază de 50/50, s-a convenit ca, în cursul anului 1984, FP să introducă o creștere de 4 % începând de la 1 martie și de 3,5 % începând de la 1 septembrie, în timp ce SIV urma să introducă o creștere diferențiată începând de la 1 iulie (cifrele pentru creșterea SIV fiind mai mari decât cele ale FP pentru luna martie, dar mai mici decât cele ale FP pentru luna septembrie). Totuși, conform autorului memorandumului, acest acord nu a fost respectat de SIV care, fără să informeze FP, a convenit cu Piaggio să amâne creșterea sa de prețuri până în luna septembrie sau octombrie, ceea ce a determinat FP să amâne propria creștere prevăzută pentru perioada 1 martie-1 iunie. În fapt, SIV nu a pus în aplicare creșterea prevăzută nici în luna septembrie, nici în luna octombrie. În consecință, cota FP a scăzut sensibil pentru anumite piese. Responsabilul SIV a evitat să discute această problemă cu responsabilul FP; acesta a pretins totuși că, în opinia sa, exista un al treilea furnizor, pretenție pentru care responsabilul FP nu a găsit nicio confirmare. Memorandumul SIV din 28 decembrie 1984 contestă prezentarea faptelor care a fost făcută în memorandumul FP și face trimitere la textul unui telex adresat de SIV lui Piaggio, referitor la acordurile încheiate între SIV și Piaggio cu privire la aplicarea noii liste de prețuri începând din noiembrie 1984.

278 FP pretinde că, deși aceste memorandumuri pot fi folosite ca dovadă a existenței unor acorduri între cei doi producători în cauză pentru anii 1983 și 1984, reiese totuși din aceleași

documente că numai acordul din 1983 a fost pus în aplicare. Conform FP, aceste acorduri aveau ca obiectiv raționalizarea livrărilor destinate grupului Piaggio, care, din punct de vedere global, erau de importanță minimă și, de altfel, deloc rentabile pentru furnizori. SIV contestă relevanța acestor documente ca dovezi ale unui acord despre care se pretinde că a fost pus în aplicare în cursul anilor 1985 și 1986. Comisia, în ceea ce o privește, insistă asupra relevanței acestor memorandumuri care constituie, în opinia sa, dovezi semnificative ale existenței unor acorduri între cei doi producători.

279 Tribunalul consideră că Comisia a considerat în mod întemeiat că cele două memorandumuri permit stabilirea clară a existenței celor două acorduri între FP și SIV cu privire la prețurile de practicat în raport cu Piaggio: în primul rând, un acord pentru anul 1983, care a intrat în vigoare și a fost pus în aplicare; în al doilea rând, un acord pentru anul 1984, care a fost pus în aplicare conform condițiilor convenite de către FP, dar nu și de SIV, care și-a modificat poziția în funcție de raporturile sale cu Piaggio. Acordurile par să fi avut obiectul de a ajunge, prin intermediul unei politici de creștere diferențiată a prețurilor, concepută astfel încât să favorizeze poziția SIV, la o repartizare egală a cotelor de livrare către grupul Piaggio pentru trei modele din patru. Totuși, Tribunalul consideră că aceste două memorandumuri nu oferă nicio dovadă a existenței unor astfel de acorduri pentru anii 1985 și 1986.

280 În ceea ce privește lista datelor la care cei doi producători și-au modificat prețurile, listă reprodusă la punctul 52 ultimul paragraf din decizie, Tribunalul observă că datele care apar în această listă pentru anul 1984 nu sunt decât parțial compatibile cu informațiile care rezultă din memorandumurile FP și SIV, menționate anterior. În special, din acestea din urmă reiese clar că nici măcar o dată FP și SIV nu au modificat prețurile lor la aceeași dată în cursul anului 1984. Tribunalul observă, în plus, că datele la care au survenit modificări ale prețurilor în cursul anilor 1985 și 1986 erau, respectiv, separate de intervale de două luni și o lună.

281 În aceste condiții, Tribunalul constată, în primul rând, că Comisia nu a stabilit potrivit legii că FP și SIV s-au pus de acord cu privire la prețuri și cotele de livrare de aplicat grupului Piaggio decât pentru anii 1983 și 1984; în al doilea rând, Comisia a stabilit potrivit legii că acordul a fost pus în aplicare pentru 1983 în modul descris la punctul 52 ultimul paragraf din decizie; în al treilea rând, Comisia nu a stabilit potrivit legii că acordul a fost pus în aplicare pentru 1984, așa cum se indică la același paragraf de la același punct; în al patrulea rând, Comisia nu a prezentat nicio dovadă directă a existenței unui acord privind prețurile și cotele de livrare de aplicat grupului Piaggio pentru anii 1985 și 1986 și, în final, că datele la care au survenit modificări ale prețurilor în cursul acestor ani nu sunt suficient de apropiate pentru a constitui dovada indirectă a existenței unui acord pentru acești doi ani. Consecințele acestor constatări vor fi examinate în continuare (punctele 336-337) în lumina motivelor referitoare la procedură, invocate de către reclamante.

282 Tribunalul observă, în final, că decizia nu conține niciun element care să permită aprecierea efectului acordurilor încheiate pentru 1983 și 1984 cu privire la concurență și Comisia nu a efectuat nicio verificare în această privință la sediul Piaggio.

3. Schimburile de sticlă

283 Decizia examinează schimburile de sticlă în trei rânduri în partea „În fapt”: la punctul 33, în rubrica „Elementele de concertare între producători” în sectorul non-auto; la punctul 48, în rubrica „Acordurile și practicile concertate privind grupul Fiat” în sectorul auto; și la punctele 53-58, într-o rubrică principală intitulată „Schimburile de sticlă între producători”.

284 La punctul 33, se afirmă că „schimburile de produse între cei trei producători italieni constituie totodată ocazia de a cunoaște tarifele și prețurile practicate de către concurenți sau de a conveni asupra comportamentului de respectat pe piață” și că „prețurile produselor cedate au fost întotdeauna stabilite și succesiv adaptate pe baza modificărilor tarifare ale producătorilor cedenți”. Documentele care sunt menționate la punctul 33 nu privesc decât FP și SIV.

285 La punctul 48, se afirmă că „cei trei producători au procedat la cesiuni reciproce de produse ... cu obiectivul de a păstra, fiecare, propriile cote de penetrare sau de a atinge cotele convenite cu concurenții”. În continuare, sunt citate anumite documente și date sub formă de cifre referitoare la aceste cesiuni. La punctul 51 subpunctul (iv), decizia enumeră „elementele de fapt care demonstrează că cesiunile reciproce de produse au ca obiect împărțirea pieței”. Acestea sunt: importanța cesiunilor nedestinate remedierii deficitelor; faptul că FP lucrează în sub-contractare pentru SIV produse prelucrate și faptul că „cesiunile privesc în special grosimi și culori care nu sunt fabricate de un producător sau altul și urmăresc să permită celor trei producători să dispună de toată gama de produse”.

286 La punctul 53, decizia subliniază că „mari cantități de sticlă sunt schimbate prin contracte între cei trei producători. Scopul acestor schimburi este de a permite fiecărui producător să dispună de toată gama de produse, chiar și de cele pe care nu le fabrică și să își păstreze cotele de piață. Acestea constituie totodată mijlocul de a împărți piețele și clienții și de a cunoaște tarifele și prețurile practicate de concurenți”.

287 La punctul 56 al treilea paragraf, se precizează că „schimburile de note, procesele-verbale și notele scrise de mână arată că prețurile produselor cedate sunt stabilite și succesiv readaptate pe baza modificărilor tarifare ale cedentilor, că aceste prețuri sunt stabilite în funcție de destinația produselor cedate pe piața națională și piețele străine bine individualizate, că, chiar și în cazul cesiunii pentru piața națională, destinația produselor este defalcată pentru fiecare regiune și fiecare utilizare”.

288 La punctul 58 subpunctul (i), se precizează că „Comisia nu intenționează să conteste cesiunile reciproce de produse pentru asistarea firmelor care se confruntă cu deficite temporare (reînnoirea utilajelor de producție, închideri pentru întreținerea furnalelor, îndeplinirea comenzilor punctuale), ci, astfel cum se afirmă în prezenta cauză, schimburile sistematice de produse convenite pentru perioade lungi și care constituie o consecință a opțiunii de politică industrială și comercială făcute de către producători în cadrul altor înțelegeri și/sau acorduri restrictive. Comisia nu poate împărtăși opinia producătorilor conform căreia aceste cesiuni ar fi necesare din punct de vedere economic. Astfel cum afirmă producătorii, cesiunile au obiectul de a da fiecăruia dintre ei posibilitatea de a dispune, în orice moment, de toată gama de produse, anulând astfel avantajul economic care rezultă din specializarea fiecăruia. Astfel, indiferent că este vorba despre specializare pentru o grosime sau alta ori pentru o culoare sau alta, cesiunile reciproce anulează avantajul specializării și urmăresc plasarea artificială a tuturor producătorilor pe picior de egalitate, împiedicând astfel posibilitatea clienților de a beneficia, în termeni economici, de poziția privilegiată din punct de vedere productiv și comercial deținută de fiecare producător. Cesiunile reciproce conduc, în fapt, astfel cum o demonstrează uniformitatea tarifelor și rabaturilor celor trei producători, la o piață plată și uniformă”.

289 Tribunalul consideră că este necesar, în primul rând, să delimiteze mai precis din afirmațiile menționate anterior esența obiecției invocate de către Comisie. Tribunalul observă că Comisia afirmă, pe de o parte, că schimburile de sticlă aveau obiectul de a permite producătorilor să cunoască tarifele practicate de concurenții lor și că „cesiunile reciproce

conduc, în fapt, astfel cum o demonstrează uniformitatea tarifelor și rabaturilor celor trei producători, la o piață plată și uniformă”, iar pe de altă parte, că se contestă numai „schimburile sistematice de produse convenite pentru perioade lungi și care constituie o consecință a opțiunii de politică ... în cadrul altor înțelegeri și/sau acorduri restrictive”.

290 Tribunalul consideră că există o incoerență între afirmațiile citate anterior, dat fiind că, în ceea ce privește majoritatea aspectelor analizate anterior, decizia s-a străduit să demonstreze că acordurile și/sau înțelegerile restrictive, în cadrul cărora se situa „opțiunea politică” pretinsă, constau, între altele, într-o concertare prealabilă între producători cu privire la tarifele și prețurile de practicat, această concertare având propriu-zis ca efect uniformitatea prețurilor și a condițiilor de vânzare. Din motivele deciziei nu reiese de ce producătorii aveau nevoie să instituie un sistem de schimburi de sticlă pentru a permite fiecăruia dintre aceștia să cunoască tarifele și prețurile practicate de către concurenții lor, dacă tarifele fuseseră deja convenite și dacă piața era „plată și uniformă” din cauza uniformității tarifelor și rabaturilor. Nu reiese nici de ce era important ca prețurile produselor cedate să fie stabilite și succesiv readaptate pe baza modificărilor tarifare ale cedenților, dacă cei trei producători își concertaseră deja acțiunile pentru a adopta același tarif în același moment. În final, nu reiese clar din motivele deciziei nici în ce fel uniformitatea tarifelor și a rabaturilor celor trei producători ar putea constitui dovada faptului că sistemul de schimburi de sticlă conducea la o piață plată și uniformă, dacă aceeași uniformitate a tarifelor și a rabaturilor rezulta dintr-o concertare anterioară.

291 Tribunalul observă, în final, că articolul 1 litera (e) din dispozitivul deciziei reproșează producătorilor că au încălcat interdicția prevăzută la articolul 85 alineatul (1) din tratat, participând „la acorduri privind schimburile de produse în sectorul sticlei plane în scopul realizării unei împărțiri a pieței”.

292 În aceste condiții, Tribunalul consideră că este necesar să lase la o parte numeroasele afirmații care se găsesc în decizie, referitoare la motivele pentru care producătorii au pus în aplicare un sistem instituționalizat de schimburi de sticlă, și să se limiteze strict la examinarea a aspectelor de fapt ale probelor pe baza cărora Comisia a constatat, pe de o parte, că exista un sistem de schimburi de sticlă în sensul unor cesiuni reciproce, iar pe de altă parte, că acest sistem fusese pus în aplicare în scopul realizării unei împărțiri a pieței. Tribunalul va examina, în primul rând, cifrele care apar la punctele 48, 51 subpunctul (iv), 54-56 și 58 subpunctul (iii) din decizie. Aspectele juridice ale acestei obiecții vor fi examinate în continuare, la punctele 338-339.

293 Cifrele menționate la punctul 48, care nu privesc decât sticla auto, indică următoarele tendințe:

294 *Între FP și SIV:* Cifrele indicate pentru sticla auto neprelucrată arată că, în cursul anilor 1982-1984, FP a vândut societății SIV cantități destul de importante, fără nicio vânzare reciprocă din partea SIV către FP. În 1985, FP a vândut societății SIV o cantitate de cinci ori mai mare decât cea pe care SIV a vândut-o societății FP. În 1986, FP a vândut societății SIV, iar SIV societății FP reciproc, cantități minime în raport cu anii precedenți. Cifrele pentru sticla auto prelucrată arată, cu excepția anului 1982 când numai SIV a vândut societății FP, o tendință ascendentă semnificativă în vânzările FP către SIV și o tendință descendentă mai puțin sensibilă în vânzările SIV către FP.

295 *Între FP și VP:* Cifrele furnizate de FP și VP nu concordă, dar din acestea reiese, în orice caz, că VP nu a vândut nimic societății FP. Vânzările FP către VP au privit exclusiv sticla

auto neprelucrată, în cantități relativ stabile între 1982 și 1984, cu o scădere în 1985 și o creștere importantă în 1986.

296 *Între VP și SIV*: Numai VP a vândut societății SIV sticlă auto prelucrată, iar aceasta exclusiv în 1984 și 1985. În 1983, SIV a vândut societății VP o cantitate mică de sticlă auto neprelucrată. În 1984, vânzările lor reciproce de sticlă auto neprelucrată au însemnat cantități aproximativ echivalente. În 1985 și 1986, VP a vândut societății SIV cantități importante, în timp ce SIV nu a vândut decât o cantitate mică societății VP în 1985.

297 Tribunalul constată că aceste cifre arată că, în sectorul auto, SIV nu a vândut celorlalți producători decât cantități foarte mici de sticlă, prelucrată sau nu, dar că a fost un cumpărător important de sticlă neprelucrată, VP înlocuind FP în această privință ca furnizor principal începând din 1985. FP a cumpărat cantități foarte limitate de sticlă, prelucrată sau nu, exclusiv de la SIV. VP nu a cumpărat decât cantități relativ limitate de sticlă neprelucrată. Rezultă că din aceste cifre Comisia nu poate deduce o structură regulată a schimburilor între cei trei producători.

298 Cifrele de la punctul 51 subpunctul (iv) nu reprezintă decât suma cifrelor care apar la punctul 48 și nu aduc niciun element informativ suplimentar.

299 În ceea ce privește cifrele de la punctele 54-56, nu este cert dacă acestea au fost calculate conform aceluiași baze statistice, cifrele privind „schimburile SIV-VP” și „schimburile VP-FP” reproducând atât sticla auto, cât și cea non-auto, în timp ce cifrele privind „schimburile FP-SIV” sunt prezentate separat pentru sticla turnată (produsă exclusiv de FP) și „sticlă «float» auto și non-auto”. Totuși, o comparație a acestor cifre în ansamblu confirmă mai degrabă că aceasta nu infirmă cele două tendințe care au reieșit deja din examinarea cifrelor privind sticla auto – și anume că, în general, SIV era cumpărător mai degrabă decât vânzător, că VP înlocuise progresiv FP în calitate de furnizor principal al SIV începând din 1984 și că achizițiile FP și VP au implicat cantități relativ limitate, cu excepția achizițiilor FP din 1983 și 1984. Rezultă că din aceste cifre Comisia nu poate deduce nici o structură regulată a cesiunilor reciproce între cei trei producători.

300 În ceea ce privește documentele invocate în decizie, notele și scrisorile care sunt menționate la punctul 33 din decizie au fost deja analizate mai sus (punctele 224 și 225). Trebuie remarcat că toate aceste documente datează din anii 1985 sau 1986. Această constatare se aplică totodată documentelor citate la punctul 48. Documentele citate la punctele 53-58 includ trei documente datând din luna octombrie 1984, un document datând din luna decembrie 1984; în rest, acestea se referă exclusiv la documente datând din anii 1985 și 1986.

301 În aceste condiții, Tribunalul constată că Comisia nu a demonstrat potrivit legii existența unui sistem instituționalizat de schimburi de sticlă, în sensul unor cesiuni reciproce, înainte de 1984, în timp ce articolul 1 litera (e) din dispozitivul deciziei repropune producătorilor că au încălcat articolul 85 alineatul (1) din tratat prin participarea la acorduri privind schimburile de produse începând de la 1 ianuarie 1982.

302 Documentele datând din 1984 (855-863), menționate la punctul 56 din decizie, privesc FP și SIV și trebuie să fie citite în legătură cu primul document din anul 1985 (864-868). În fapt, numai obiectul menționat la începutul primelor două documente (telexurile din 18 și 20 octombrie 1984) face referire la un schimb de produse: „Oggetto scambio prodotti residuo 1984 e 1985” („Obiect schimb de produse restant 1984 și 1985”). Celelalte documente privesc aproape exclusiv negocierea unui contract între FP și SIV pentru vânzarea de către FP societății SIV a unei cantități importante de sticlă în cursul anului 1985, primul document din

1985 fiind contractul încheiat în urma acestor discuții. Lectura acestor documente arată că negocierea acestui contract s-a desfășurat între concurenți, conform condițiilor normale ale pieței. Tribunalul observă că citarea notei SIV din 30 octombrie 1984, care apare în decizie, omite o frază revelatoare, citată deja anterior, punctul 215: „Auto — secondo Scaroni non alimentare PPG” („Auto — conform Scaroni a nu se alimenta VP”). Fraza „non deve essere venduto a prezzo minore di FP” („nu trebuie să fie vândut la un preț inferior FP”), extrasă din același document și citată în decizie, are legătură exclusiv cu sticla turnată, pe care numai FP o producea, și este urmată în original de mențiunea, necitată în decizie: „non è bloccabile l'importazione da paesi est” („importul din țările estice nu poate fi blocat”). Expresiile „politica di riporto” („politica de repartizare”) și „politica comune” („politica comună”), de asemenea extrase din același document și citate în decizie, par să aibă legătură cu exploatarea în comun a liniei de sticlă „float”, denumită „Flovetro”, în timp ce distincția făcută în documentele din 18 și 20 octombrie și 18 decembrie 1984 între sticla destinată exportului și sticla destinată pieței italiene se explică, astfel cum reiese dintr-o lectură atentă a documentelor, prin diferențele de standarde și de ambalare pe care le determină exporturile.

303 În aceste condiții, Tribunalul constată că Comisia nu a demonstrat potrivit legii pentru anul 1984 nici existența unui sistem instituționalizat de schimburi de sticlă, în sensul unor cesiuni reciproce, nici, cu atât mai puțin, intenția de a ajunge, pe această cale, la o împărțire a pieței. Tribunalul observă, în plus, că niciunul dintre documentele citate nu menționează VP, cu excepția unor termeni indicatori ai unei situații de concurență activă.

304 În ceea ce privește raporturile dintre FP și SIV, Tribunalul constată că începând din 1985 SIV a început să transfere majoritatea achizițiilor sale de la FP la VP. Importanța acestui transfer de achiziții este confirmată de lectura versiunii integrale a scrisorii FP adresată SIV (485 sau 869) din data de 6 martie 1985, extrase din aceasta fiind citate la punctul 56 din decizie. Pasajele din această scrisoare citate în decizie au legătură exclusiv cu sticla turnată, produs vândut exclusiv de FP. Însă autorul scrisorii continuă plângându-se de faptul că i-a fost imposibil să organizeze o întâlnire cu SIV pentru a defini cantitățile și prețurile achizițiilor SIV pentru 1985 (a se vedea citatul textual de mai sus, punctul 224). De asemenea, Tribunalul amintește plângerile la care se referă notele SIV și FP privind reuniunea acestora din 30 ianuarie 1985 (a se vedea punctul 218 de mai sus). Prețurile FP pentru 1985 au fost discutate ulterior în cadrul unei reuniuni la 28 martie 1985 (nota FP, 475 sau 870), în cursul căreia SIV pare să fi indicat că nu era mulțumită de prețurile practicate de FP: „prezzi inferiori — float exp rifiutano + 8 % per 85 se interrompono le forniture” („prețuri inferioare — float [exp] refuză + 8 % pentru 1985 dacă întrerup livrările”). Această mențiune este urmată imediat de mențiunea „Greggi: 1) OK per fornire” [„Sticlă turnată: 1) OK pentru furnizare”], ceea ce subliniază contrastul între absența vreunui acord privind sticla «float» și acordul privind sticla turnată, pe care SIV nu o putea cumpăra în Italia decât de la FP. În acest context, devine foarte clar că nota FP din 30 aprilie 1985 (871), citată la punctul 56, se referă, astfel cum a susținut FP, tocmai la un acord convenit între FP și SIV cu privire la prețurile de practicat de FP în raport cu clienții SIV pentru livrarea de sticlă turnată. Cuvintele enigmatice citate în decizie, „il 4 riunione per compensazione” („pe 4 reuniune pentru compensație”) trebuie să fie interpretate ca referindu-se la reuniunea din 4 iunie 1985, care este menționată în nota FP purtând această ultimă dată (872). Rezultă că nota din 4 iunie 1985, al cărei conținut este în esență ilizibil sau ininteligibil, trebuie să fie interpretată, astfel cum a explicat FP, ca având legătură cu vânzarea de sticlă turnată.

305 Pe de altă parte, nota FP din 25 iunie 1985 (848), citată la punctul 48, conține, astfel cum indică decizia, o referire expresă la un schimb de produse: „SIV scambio prodotti in particolare quelli che acquistiamo in Francia” („SIV schimb de produse în special cele pe care le cumpărăm în Franța”). Această mențiune, care are legătură exclusiv cu produsele pentru

piața auto, este urmată de următoarea mențiune, necitată în decizie: „Nota: nelle riunioni si è parlato solo di prodotti ma non di vendita” („la reuniuni s-a vorbit numai despre produse, nu despre vânzare”). Tribunalul consideră că acești termeni subliniază distincția care trebuie făcută din punct de vedere economic între, pe de o parte, schimbul de produse între producători, care poate implica produse cumpărate în străinătate de către una dintre părți, iar pe de altă parte, vânzarea de produse de către un producător altuia. Însă această distincție nu apare nicăieri în decizie.

306 Celelalte documente citate în decizie, care fac referire la raporturile între FP și SIV, sunt următoarele: două memorandumuri interne ale FP (849 și 850) din data de 31 octombrie și 8 noiembrie 1985 respectiv; patru note scrise de mână ale unui angajat al FP (487 sau 873, 852, 854 și 488 sau 874) din data de 16 și 17 decembrie 1985 și din 23 ianuarie și 3 februarie 1986, precum și un memorandum intern al FP (851) din data de 4 martie 1986.

307 Cele două memorandumuri interne din octombrie și noiembrie 1985 privesc o cerere de livrare din partea SIV, care prevedea 500 000 geamuri laterale destinate vehiculelor grupului Fiat.

308 Cele patru note scrise de mână privesc o serie de reuniuni și de contacte care par să fi avut legătură, pe de o parte, cu gestionarea liniei comune de sticlă „float” denumită „Flovetro”, iar pe de altă parte, o propunere ca FP să furnizeze societății SIV o anumită cantitate de produse destinate grupului Fiat, în schimbul unei cesiuni de către SIV societății FP a unei părți din cota de producție a liniei Flovetro. Nota din 23 ianuarie 1986 nu privește totuși decât o reuniune internă a responsabililor FP. Notele menționează consecințele propunerilor discutate cu privire la cotele FP și SIV în raport cu Fiat. Nota din 17 decembrie 1985 se referă la creșterea cotei „celorlalți” în raport cu Fiat și la absența capacității de producție a SIV. Aceste mențiuni atestă, desigur, o preocupare a celor doi producători de a menține cotele lor în raport cu Fiat. Cu toate acestea, nota din 3 februarie 1986 menționează dezacordul acestora privind propunerea de bază pe care o discutaseră. Tribunalul nu dispune de niciun document din care să reiasă că aceste discuții a avut ulterior ca rezultat un acord definitiv.

309 Ultimul memorandum intern al FP, din data de 4 martie 1986, menționează producerea în ianuarie și februarie 1986 a unei cantități de „84 000 vol.” pentru SIV pe o linie denumită „Minilat Savigliano”. Niciun element din dosar nu permite Tribunalului să aprecieze semnificația acestei scurte mențiuni.

310 Primele documente privind raporturile între VP și FP datează din luna decembrie 1985, referirea de la punctul 55 la un telex din 19 februarie 1985 fiind o eroare în versiunile italiană și franceză ale deciziei. O primă serie de șapte documente (827-840) privește negocierea unui contract între FP și VP în vederea unui „schimb de produse compensat” („scambio merce compensato”). Celelalte două documente privind raporturile între FP și VP (843-845) par să aibă legătură cu punerea în aplicare a acordului încheiat în urma acestei negocieri.

311 Documentele privind raporturile între VP și SIV se împart în trei grupuri. În primul rând, patru documente, datând din perioada februarie-aprilie 1986, au legătură cu vânzarea de către VP societății SIV a unei cantități de sticlă verde auto (801, 841, 802 și 803); primul, din data de 14 februarie 1986, notează că SIV se adresează VP deoarece prețurile acestuia din urmă sunt inferioare prețurilor Saint-Gobain. În al doilea rând, există un singur document (805) care privește vânzarea de către VP societății SIV a unei anumite cantități de sticlă „float” auto și indică, în beneficiul SIV, prețurile practicate de VP pentru alte tipuri de sticlă transparentă. În final, o serie de documente (807-825) privește vânzarea de către VP societății SIV a unor

cantități importante de sticlă auto și non-auto în cursul anilor 1986 și 1987. Niciun element nu permite să se deducă din aceste documente existența unui sistem de schimburi de sticlă între SIV și VP, SIV fiind, în fiecare caz, cumpărătorul.

312 Pe de altă parte, lectura în ansamblu a documentelor referitoare atât la raporturile dintre FP și SIV, cât și la raporturile dintre VP și SIV, confirmă constatarea pe care Tribunalul a putut-o deduce din examinarea cifrelor referitoare la cantitățile care au făcut obiectul schimburilor (a se vedea punctele 293-299) – și anume că SIV era, în principiu, cumpărătorul și că SIV a transferat progresiv majoritatea comenzilor sale de la FP la VP. Tribunalul consideră că reiese, în plus, din aceste documente că acest transfer s-a datorat faptului că prețurile VP erau inferioare celor ale FP și că exista o concurență activă între VP și FP pentru comenzile SIV. În aceste condiții, Tribunalul consideră că Comisia nu putea să deducă existența unei concertări ilicite nici între FP și SIV, numai pe baza mențiunii care apare în antetul telexurilor din 18 și 20 octombrie 1984, nici între FP și VP, pe baza contractului negociat între decembrie 1985 și ianuarie 1986 în vederea unui schimb de produse.

313 În consecință, Tribunalul constată că Comisia nu a demonstrat potrivit legii existența unui sistem instituționalizat de schimburi de sticlă, în sensul unor cesiuni reciproce, nici între cei trei producători, nici între doi dintre aceștia în cursul anilor 1985 și 1986, precum și că nu a dovedit nicio intenție comună a acestor producători de a ajunge, pe această cale, la o împărțire a pieței.

C – Cu privire la aprecierea juridică

1. Cu privire la aplicarea articolului 85 din tratat

314 Esența aprecierilor juridice efectuate de către Comisie din perspectiva articolului 85 alineatul (1) a fost descrisă deja anterior (punctele 20-28). Tribunalul consideră că reiese clar din decizie, atât din partea În fapt, cât și din partea În drept, că aceasta se bazează pe ipoteza unui cartel restrâns între cei trei membri ai unui oligopol național, protejată împotriva unei concurențe efective prin bariere economice și geografice. În cursul ședinței, după ce a discutat cu reprezentanții părților natura și semnificația dovezilor invocate, Tribunalul a solicitat în mod expres reprezentantului pârâtei să indice care ar fi poziția Comisiei în ipoteza în care, pe de o parte, Tribunalul ar constata că existența unui asemenea cartel restrâns nu a fost demonstrată potrivit legii, dar, pe de altă parte, Tribunalul ar considera că unele acte permit stabilirea existenței unui anumit element de concertare între producători sau, cel puțin, între doi dintre aceștia. Tribunalul a luat act de răspunsul dat de agentul Comisiei: „Hier stehe ich und kann nicht anders” („Iată-mă aici și nu pot face altminteri”).

315 Având în vedere constatările pe care le-a efectuat deja, Tribunalul consideră că ipoteza descrisă anterior privind un cartel restrâns între cele trei reclamante, astfel cum a fost invocată în decizie, nu a fost demonstrată potrivit legii. Totuși, Tribunalul a constatat că unele dintre actele pe care s-a bazat decizia pot constitui dovada unei concertări mai episodice între doi sau trei producători. În aceste condiții, este necesar să se adreseze întrebarea dacă Tribunalul trebuie să efectueze o nouă apreciere juridică a acestor acte și a constatărilor care ar putea rezulta eventual de aici.

316 Cu titlu introductiv, Tribunalul consideră oportun să amintească dispozițiile articolului 1 din decizia în litigiu. În timp ce litera (b) deosebește situațiile FP și SIV, pe de o parte, și VP, pe de altă parte, iar litera (d) nu privește decât FP și SIV, cu excluderea VP, literele (a), (c) și (e) incriminează, fără deosebire, cele trei întreprinderi ca participante la înțelegerile, acordurile și practicile concertate vizate în decizie.

317 Tribunalul subliniază, în plus, că procedura administrativă care a precedat constatarea unei încălcări a articolelor 85 și/sau 86, astfel cum a fost pusă în aplicare prin Regulamentul nr. 17 și Regulamentul nr. 99/63 și completată prin practica adoptată de Comisie, prevede că întreprinderilor interesate trebuie să li se ofere posibilitatea de a-și prezenta punctul de vedere cu privire la obiecțiile invocate și actele pe care s-au întemeiat aceste obiecții. În primul rând, acestea au dreptul de a răspunde în scris la o comunicare scrisă privind obiecțiile ale cărei puncte esențiale nu pot fi modificate decât printr-o nouă comunicare scrisă privind obiecțiile, orice comunicare trebuind să fie însoțită de copii ale documentelor admise ca reprezentând dovezi ale obiecțiilor formulate. În al doilea rând, părțile au dreptul de a fi ascultate în cursul unei audieri desfășurate sub președinția unui consilier-auditor care, după caz, poate adresa direct observațiile sale membrului Comisiei însărcinat cu domeniul concurenței. După aceasta, Comitetul consultativ pentru înțelegeri și poziții dominante, ai cărui membri au dreptul de a asista la audiere, trebuie să fie consultat. Abia la finalul acestei proceduri membrul Comisiei însărcinat cu domeniul concurenței poate propune colegiului o decizie de constatare a unei încălcări a dispozițiilor tratatului și, după caz, aplicarea unor amenzi și/sau penalități cu titlu cominatoriu.

318 În ultimul rând, Tribunalul amintește că, în conformitate cu articolul 172 din tratat, competența sa de fond este limitată la sancțiunile prevăzute în regulamentele întocmite de Consiliu. Din acest motiv, între altele, instanței comunitare nu i se solicită să ia la cunoștință întregul dosar administrativ, ci numai acea parte din dosar care este relevantă pentru controlul legalității deciziei în litigiu.

319 În aceste condiții, Tribunalul consideră că, deși, în cadrul controlului judecătoresc al actelor administrației comunitare, instanța comunitară poate pronunța anularea parțială a unei decizii a Comisiei în domeniul concurenței, acest lucru nu implică totuși că are competența de a reforma decizia în litigiu. Asumarea acestei competențe ar putea, pe de o parte, să perturbe echilibrul interinstituțional prevăzut de tratat și ar risca, pe de altă parte, să aducă atingere dreptului la apărare.

320 În lumina acestor considerente, Tribunalul consideră că nu este de competența sa, în circumstanțele prezentei cauzei, să dea o nouă apreciere de ansamblu cu privire la probele de care a luat cunoștință, nici să deducă din aceste probe concluzii în lumina regulilor de concurență. Această concluzie se impune cu atât mai mult cu cât examinarea efectuată de Tribunal a evidențiat că unele acte din dosar au fost denaturate și că, în consecință, nici părțile, nici consilierul-auditor, nici Comitetul Consultativ, nici membrii Comisiei nu au fost în măsură să facă o apreciere în cunoștință de cauză cu privire la natura și semnificația acestora. În aceste circumstanțe, trebuie stabilit dacă sunt îndeplinite condițiile pentru pronunțarea unei anulări parțiale a deciziei. Este necesar așadar să se verifice dacă domeniul de aplicare a dispozitivului deciziei, citit în lumina motivelor acesteia, poate să facă obiectul unei limitări *ratione materiae*, *ratione personae* sau *ratione temporis*, astfel încât efectele sale să fie limitate fără ca totuși fondul său să fie modificat; dacă dovada încălcării astfel limitate poate să se întemeieze pe o apreciere suficientă a pieței în motivarea deciziei și dacă întreprinderii sau întreprinderilor în cauză le-a fost oferită posibilitatea de a răspunde eficient la obiecția definită astfel.

a) Referitor la piața non-auto

321 În speță, Tribunalul consideră că articolul 1 litera (a) din decizie poate să facă obiectul unei limitări *ratione materiae*, în măsura în care face o distincție între participarea întreprinderilor, pe de o parte, la acorduri și practici concertate referitoare la prețurile și

condițiile de vânzare, iar pe de altă parte, la acorduri și practici concertate având ca obiectiv orientarea politicilor de cumpărare și de vânzare ale celor mai importanți angroșiști. De asemenea, acesta poate să facă obiectul unei limitări *ratione personae* prin excluderea uneia dintre întreprinderile incriminate și *ratione temporis* prin limitarea în timp a perioadei încălcării constatate.

322 Tribunalul se referă la constatările de fapt pe care le-a făcut în rubrica B.1. V, „Raporturile între producători și angroșiști” (a se vedea, în special, punctul 250 de mai sus). Acesta a constatat, pe de o parte, că angroșiștii contaseră pe faptul că producătorii vor practica prețuri identice, iar pe de altă parte, că FP folosisse filialele sale de angroșiști astfel încât să obțină informații cu privire la politica aplicată de angroșiști. Cu toate acestea, Tribunalul a constatat că Comisia nu a demonstrat potrivit legii celelalte obiecții pe care le formulase la punctul 35 din decizie. Tribunalul consideră că Comisia nu a demonstrat potrivit legii nici afirmația făcută în partea „În drept” la punctul 64 din decizie, conform căreia angroșiștii nu reușesc, din cauza dependenței lor economice, să se sustragă puterii și acțiunilor intense ale producătorilor. În final, Tribunalul admite argumentul reclamantelor, expus în rubrica A. „Cu privire la aprecierea pieței” (a se vedea punctele 141 și 142 de mai sus), care pare, de altfel, să fie confirmat de documentele examinate din această perspectivă, conform căruia situația angroșiștilor, inclusiv cea a Cobelli, era determinată, într-o mare măsură, de faptul că aceștia nu se adaptaseră la noile împrejurări economice.

323 În aceste condiții, Tribunalul consideră că trebuie să fie anulat *ratione materiae* articolul 1 litera (a) din decizie în măsura în care constată că cele trei întreprinderi în cauză au participat la acorduri și practici concertate având ca obiectiv orientarea politicilor de cumpărare și de vânzare ale celor mai importanți angroșiști.

324 În ceea ce privește prețurile și condițiile de vânzare, Tribunalul amintește că a constatat, în rubrica B.1. i („Tarife identice”), că Comisia este departe de a fi demonstrat potrivit legii totalitatea obiecțiilor pe care le formulase; că numai pentru lunile mai, iulie și octombrie 1985 se constată – exclusiv pentru sticla transparentă – o veritabilă coincidență, atât a datelor, cât și a prețurilor, între tarifele anunțate de cei trei producători; că în luna iulie 1985, VP luase decizia de a modifica prețurile sale la câteva zile după anunțurile SIV și FP; că existaseră divergențe concludente între ritmul anunțurilor VP în raport cu cel al anunțurilor FP și SIV; că ritmul modificărilor prețurilor pentru sticla colorată era complet diferit de cel al modificărilor privind sticla transparentă; dar că, până în octombrie 1985, existase o coincidență aproape constantă atât a datelor, cât și a prețurilor, între anunțurile FP și cele ale SIV în ceea ce privește sticla transparentă (a se vedea punctele 193-196 de mai sus). În continuare, Tribunalul amintește că a constatat în rubricile B.1. ii („Rabaturi identice”) și B.1. iii („Clasificarea identică a celor mai importanți clienți în categorii sau niveluri”) că Comisia nu a stabilit potrivit legii obiecțiile sale privind rabaturile identice și clasificarea identică a clienților (a se vedea punctele 202 și 210). În final, Tribunalul amintește că a constatat, în rubrica B.1. iv („Elementele de concertare între producători”) că Comisia nu a stabilit potrivit legii obiecția conform căreia a existat un acord general între cei trei producători care a condus la tarife identice și grile de rabaturi identice, precum și la o clasificare uniformă a celor mai importanți clienți. Totuși, Tribunalul a constatat că unele dintre documente puteau fi admise ca probe ale unei concertări între FP și SIV, cum este, în special, cazul notelor acestora privind reuniunea lor de la Roma din 30 ianuarie 1985, fără a fi totuși posibil să se deducă de aici un acord între FP și SIV având ca obiect o uniformitate completă și permanentă a tarifelor, a rabaturilor și a clasificării clienților (a se vedea punctul 232 de mai sus).

325 În aceste condiții, Tribunalul a ajuns la concluzia că Comisia nu a adus în mod corespunzător dovada participării VP la încălcările pretinse. Rezultă că trebuie să fie anulat

ratione personae articolul 1 litera (a) din decizie, în măsura în care privește Vernante Pennitalia SpA.

326 În măsura în care articolul 1 litera (a) privește participarea FP și SIV la acorduri sau practici concertate referitoare la prețuri și condițiile de vânzare, Tribunalul trebuie să ia în considerare coincidența conținutului listelor de prețuri și a datelor la care au fost anunțate prețurile. Deși este adevărat că o asemenea coincidență poate rezulta, într-o situație de oligopol, din structura și funcționarea normală a pieței, cum pretind reclamantele, Tribunalul trebuie, de asemenea, să ia în considerare probele care atestă o concertare între FP și SIV referitoare la prețuri și condițiile de vânzare. Procedând astfel, Tribunalul ține seama și de faptul că aceste acte nu pot fi apreciate numai pe baza conținutului lor aparent, date fiind, pe de o parte, denaturarea anumitor acte transmise împreună cu comunicarea privind obiecțiile, iar pe de altă parte, principiul stabilit conform căruia orice document scris trebuie să fie citit și interpretat în contextul propriu. În această privință, Tribunalul observă că notele FP și SIV, menționate anterior, referitoare la reuniunea acestora de la Roma din 30 ianuarie 1985, se situează în contextul transferului de către SIV a unei părți importante a achizițiilor sale de la FP către VP (a se vedea punctul 304 de mai sus). Totuși, citite în acest context, notele în cauză constituie dovada unei concertări regulate între acești producători, obiecția societății FP față de SIV fiind tocmai aceea că SIV nu respecta obligațiile care decurgeau din concertare. Deși raporturile între acești producători par să fi devenit, începând din 1985, mai puțin cooperative, este la fel de adevărat faptul că există documente care stabilesc existența unei anumite concertări după începutul anului 1985. În aceste condiții, Tribunalul consideră că Comisia dispunea de dovezi suficiente pentru a invoca împotriva FP și SIV obiecția că și-au concertat acțiunile referitoare la prețuri și condițiile de vânzare în cursul unei perioade cuprinse între 1983 și 1986 care rămâne de definit.

327 Tribunalul amintește că perioada încălcării invocate în dispozitivul deciziei este cuprinsă între 1 iunie 1983 și 10 aprilie 1986. Tribunalul nu a constatat nicio justificare a alegerii datei de 1 iunie 1983, cu excepția notei Socover din 12 iulie 1983 (258) pe care Tribunalul a examinat-o și a eliminat-o ca fiind irelevantă (a se vedea punctul 213 de mai sus). Tribunalul consideră că perioada în care a început concertarea incriminată trebuie așadar să fie limitată la 1 septembrie 1983, dată la care FP și SIV au început să reacționeze la anunțul VP din 21 iulie 1983 privind o nouă listă de prețuri. Data de 10 aprilie 1986, considerată ca fiind cea la care a încetat concertarea incriminată, pare să fi fost stabilită ținând seama de nota VP (638) privind reuniunea acesteia cu Socover din aceeași dată. Întrucât această notă a fost, de asemenea, eliminată ca fiind irelevantă (a se vedea punctul 248 de mai sus), Tribunalul consideră că finalul concertării incriminate trebuie să fie mutat la o dată anterioară. În această privință, Tribunalul amintește că anunțurile privind modificările prețurilor în luna martie 1986 au creat diferențe apreciabile între tarifele practicate de FP și SIV (a se vedea punctul 191 de mai sus) și că nota FP (487 și 873), din data de 16 decembrie 1985, a fost, de asemenea, eliminată ca fiind irelevantă, având în vedere că pare să aibă legătură cu gestionarea în comun de către FP și SIV a liniei lor de sticlă float „Flovetro” (a se vedea punctul 225 de mai sus). În absența altor probe, Tribunalul consideră că perioada în care a încetat concertarea incriminată trebuie să fie mutată la 21 octombrie 1985, data considerată în decizie ca fiind data ultimelor anunțuri ale FP și SIV, anterioare lunii martie 1986, care pot fi încadrate ca identice și simultane.

328 În aceste condiții, Tribunalul consideră că trebuie să fie anulat *ratione temporis* articolul 1 litera (a) din decizie, în măsura în care vizează perioada cuprinsă între 1 iunie și 1 septembrie 1983 și cea cuprinsă între 21 octombrie 1985 și 10 aprilie 1986.

329 Rămâne așadar de examinat dacă acțiunea concertată incriminată la articolul 1 litera (a) din decizie, în măsura în care nu a fost anulat, intră sub incidența articolului 85 alineatul (1) din tratat.

330 Referitor la problema încadrării juridice a concertării incriminate, Tribunalul observă că termenii „intesa” și „entente” (acord), care apar atât în versiunea autentică italiană, cât și în versiunea franceză de la articolul 1 litera (a) din decizie, nu apar în articolul 85 din tratat. Acestea nu pot așadar să adauge nimic la încadrarea juridică a comportamentului în cauză. Cu toate acestea, Tribunalul consideră că, luată în ansamblu, concertarea care a avut loc efectiv între FP și SIV, astfel cum a fost constatată anterior, trebuie să fie încadrată în noțiunea de practici concertate în sensul articolului 85 alineatul (1), fără a fi necesar să decidă dacă termenii „intesa” și „entente” trebuie să fie considerați sinonime ale termenilor „accordo” și „accord” și dacă, în acest caz, concertarea între FP și SIV ar fi putut, în speță, să fie considerată drept acord în sensul articolului 85 alineatul (1) din tratat. În plus, Tribunalul consideră că este inutil să examineze problema, de asemenea invocată de către reclamante, a definirii condițiilor care trebuie să fie îndeplinite pentru ca o practică să poată fi încadrată în noțiunea de practici concertate având ca obiect sau ca efect împiedicarea, restrângerea sau denaturarea concurenței în interiorul pieței comune. Tribunalul amintește că tratatul prevede în mod expres că această condiție este îndeplinită atunci când este vorba despre practici concertate „care: (a) stabilesc, direct sau indirect, prețuri de cumpărare sau de vânzare sau orice alte condiții de tranzacționare...”. ».

331 În ceea ce privește condiția conform căreia practica concertată incriminată trebuie să „poată aduce atingere comerțului dintre statele membre”, Tribunalul consideră că o concertare referitoare la prețuri și condițiile de vânzare între cei mai importanți producători italieni de sticlă este în mod necesar în măsură să afecteze comerțul dintre statele membre ale Comunității.

332 În final, Tribunalul consideră că FP și SIV li s-a oferit posibilitatea de a-și prezenta punctul de vedere cu privire la încălcarea astfel constatată și că, în măsura în care este vorba despre probe în legătură cu perioada pe care Tribunalul a reținut-o, motivele referitoare la procedură invocate de către reclamante nu pot fi admise.

333 Rezultă din considerentele precedente că motivele de anulare invocate de către reclamante împotriva articolului 1 litera (a) din decizie nu pot fi acceptate decât în măsura precizată la punctele 323, 325 și 328.

b) Referitor la piața auto

i) Referitor la grupul Fiat

334 Tribunalul amintește că a constatat (a se vedea punctul 275 de mai sus) că Comisia nu a demonstrat potrivit legii o concertare prealabilă între cei trei producători incriminați cu privire la prețurile de practicat sau cu privire la repartizarea cotelor pentru livrările către grupul Fiat. Tribunalul a constatat totuși că au existat unele schimburi de informații între FP și SIV care ar putea intra sub incidența articolului 85 alineatul (1) din tratat. Tribunalul remarcă totuși că articolul 1 litera (b) din decizie nu vizează decât „acorduri și practici concertate referitoare la prețurile de practicat în raport cu grupul Fiat” și că litera (c) a aceluiași articol nu vizează decât „acorduri și practici concertate referitoare la repartizarea cotelor pentru livrările către grupul Fiat”.

335 În aceste condiții, întrucât Comisia nu a adus suficiente dovezi de fapt, atât în propria comunicare privind obiecțiile, cât și în motivarea deciziei sale, pentru a sprijini obiecțiile pe care le-a formulat, trebuie să se anuleze *ratione materiae* articolul 1 literele (b) și (c) din decizie. Nu este așadar sarcina Tribunalului să aprecieze dacă schimburile de informații care au avut loc între FP și SIV ar fi putut intra sub incidența articolului 85 alineatul (1) din tratat.

ii) Referitor la grupul Piaggio

336 Tribunalul amintește că a constatat, la punctele 281 și 282 de mai sus, că Comisia nu a demonstrat potrivit legii existența unor acorduri între FP și SIV cu privire la repartizarea livrărilor și prețurile de practicat în raport cu grupul Piaggio decât pentru anii 1983 și 1984, dintre care numai acordurile pentru 1983 au fost aplicate. Aceste acorduri, având ca obiect stabilirea prețurilor de vânzare și împărțirea pieței, intră sub incidența articolului 85 alineatul (1) literele (a) și (c), fără a fi necesar să se examineze dacă au avut, într-adevăr, un efect asupra concurenței. Tribunalul nu poate accepta argumentul reclamantelor FP și SIV, conform căruia aceste acorduri trebuie să fie considerate ca fiind *de minimis*.

337 În aceste condiții, trebuie să se anuleze exclusiv *ratione temporis* articolul 1 litera (d) din decizie, în măsura în care privește o perioadă ulterioară datei de 31 decembrie 1984.

c) Referitor la schimburile de sticlă

338 Tribunalul amintește că a considerat necesar să deducă din motivarea deciziei esența obiecției invocate în această rubrică (a se vedea punctele 289-292 de mai sus) și că, în lumina acestei examinări, a constatat la punctele 301, 303 și 313 de mai sus că Comisia nu a stabilit potrivit legii existența unui sistem instituționalizat de schimburi de sticlă nici între cei trei producători, nici între doi dintre aceștia, în cursul anilor 1985 și 1986, precum și că aceasta nu a dovedit nici o intenție comună a acestor producători de a împărți piața prin intermediul unui asemenea sistem. Tribunalul consideră că dacă ar modifica încadrarea comportamentului incriminat, ar reforma decizia în litigiu, ceea ce ar depăși limitele competenței sale. În aceste condiții, trebuie să se anuleze articolul 1 litera (e) din decizie.

339 Tribunalul consideră că trebuie, în plus, să sublinieze că faptele din speță, astfel cum au fost deduse mai sus de Tribunal, sunt departe de a fi comparabile cu cele din Hotărârea Curții din 16 decembrie 1975, Suiker Unie/Comisia (cauzele conexate 40/73-48/73, 50/73, 54/73-56/73, 111/73, 113/73 și 114/73, Rec., p. 1663) și Hotărârea din 28 martie 1984, Compagnie royale asturienne des mines și Rheinzink/Comisia (cauzele conexate 29/83 și 30/83, Rec., p. 1679), în care Comisia a dovedit că schimburile sau cesiunile incriminate se situau în cadrul unei concertări ilicite având ca obiect, în special, compartimentarea piețelor.

2. Cu privire la aplicarea articolului 86 din tratat

a) Argumentele părților

340 Tribunalul consideră că trebuie, în primul rând, să examineze motivele și argumentele invocate de intervenient, conform cărora aplicarea articolului 86 ar fi, din punct de vedere juridic și din principiu, exclusă în circumstanțele prezentei cauze.

341 Potrivit Regatului Unit, Comisia a dedus în mod eronat o încălcare a articolului 86 atunci când a considerat că SIV, FP și VP dețineau o poziție dominantă colectivă pe piața italiană a sticlei plane și a constatat un abuz de această poziție dominantă colectivă. În consecință, ar

trebui să fie anulat articolul 2 din decizie, în măsura în care constată o încălcare a dispozițiilor articolului 86, precum și ale articolului 3, în măsura în care acesta se referă la articolul 2.

342 În opinia Regatului Unit, numai în împrejurări excepționale două sau mai multe întreprinderi pot să dețină în comun o poziție dominantă în sensul articolului 86 – respectiv atunci când întreprinderile în cauză trebuie să fie considerate ca formând o singură entitate economică în cadrul căreia întreprinderile individuale nu beneficiază de o autonomie reală la stabilirea comportamentului lor pe piață și nu pot fi considerate ca fiind independente din punct de vedere economic unele de celelalte. Regatul Unit se referă, în această privință, la Hotărârea Curții din 16 decembrie 1975, Suiker Unie/Comisia, citată anterior (Rec., p. 1663), cu concluziile avocatului general Mayras, Rec., p. 2089; Hotărârea din 13 februarie 1979, Hoffmann-La Roche/Comisia, punctul 39 (85/76, Rec., p. 461); Hotărârea din 14 iulie 1981, Züchner, punctul 10 (172/80, Rec., p. 2021), cu concluziile avocatului general Sir Gordon Slynn, Rec., p. 2039; Hotărârea din 28 martie 1985, CICCE/Comisia (298/83, Rec., p. 1105), cu concluziile avocatului general Lenz, Rec., p. 1110; Hotărârea din 22 octombrie 1986, Metro/Comisia, punctul 84 (75/84, Rec., p. 3021) și Hotărârea din 5 octombrie 1988, Alsatel, punctele 20-22 (247/86, Rec., p. 5987).

343 Regatul Unit subliniază că, în conformitate cu jurisprudența Curții, articolul 85 nu se aplică acordurilor între o societate mamă și filiala acesteia, atunci când aceasta, deși are personalitate juridică diferită, nu beneficiază de autonomie economică (Hotărârea din 25 noiembrie 1971, Béguelin, 22/71, Rec., p. 949; Hotărârea din 31 octombrie 1974, Centrafarm, cauzele conexe 15/74 și 16/74, Rec., p. 1147, 1183; Hotărârea din 12 iulie 1984, Hydrotherm, 170/83, Rec., p. 2999, și Hotărârea din 4 mai 1988, Bodson, punctele 19 și 20, 30/87, Rec., p. 2479). Atunci când întreprinderile respective fac parte dintr-o aceeași unitate economică, atunci comportamentul acestora ar trebui examinat în sensul articolului 86 (Hotărârea din 4 mai 1988, Bodson, citată anterior, punctul 21). Regatul Unit consideră că acest punct de vedere este coroborat de Hotărârea Curții din 11 aprilie 1989, Ahmed Saeed, punctele 34-37 (66/86, Rec., p. 803).

344 Singurele elemente pe care Comisia s-a bazat pentru a demonstra că întreprinderile formează o „singură entitate” sunt identice cu cele pe care s-a bazat pentru a constata o încălcare a dispozițiilor articolului 85. Comisia nu a scos în evidență nici existența, între aceste întreprinderi, a unor legături instituționale analoge celor existente între o societate mamă și filiala acesteia, nici o pierdere de autonomie individuală, nici lipsa de concurență între acestea.

345 Referitor la abuzul de poziție dominantă, Comisia a considerat în mod eronat că aceleași acorduri pe care s-a bazat pentru a constata existența unei poziții dominante colective constituie un abuz de această poziție dominantă colectivă (punctele 80 și 81 din decizie). Este interzis numai abuzul de poziție dominantă, respectiv comportamentul abuziv din partea unei întreprinderi dominante. Abuzul este diferit de poziția dominantă în sine (Hotărârea Curții din 14 februarie 1978, United Brands/Comisia, 27/76, Rec., p. 207, punctul 249, și Hotărârea din 21 februarie 1973, Continental Can/Comisia, 6/72, Rec., p. 215).

346 Reclamantele își exprimă acordul cu argumentele elaborate de Regatul Unit. FP adaugă că nici cotele de piață deținute de întreprinderile în cauză, nici pretinsa stabilitate a acestor cote nu sunt suficiente, în sine, pentru a stabili existența unei poziții dominante. Afilieră celor trei producători în cauză la grupuri multinaționale este irelevantă. SIV, controlată de statul italian, are interese și metode de acțiune diferite de cele ale FP. Întreprinderile respective contestă categoric faptul că s-ar fi prezentat pe piață „ca o singură entitate și nu ca individualități” (punctul 79 al șaselea paragraf). Nici angrosiștii, nici ceilalți utilizatori de

sticlă destinată construcțiilor, nici constructorii de automobile nu le percepeau, în niciun caz, ca o singură entitate. Deși există pe piața sticlei plane o interdependență considerabilă în materie de prețuri și de condiții de vânzare, aceasta este determinată de structura de oligopol a acestei piețe. Puterea economică pe care o poate exercita Fiat, în special față de furnizorii săi de sticlă auto, este de o asemenea amploare încât pretinsa „natură restrictivă a ofertelor alternative” nu aduce în niciun fel atingere poziției acestei întreprinderi.

347 În ceea ce privește abuzul, Comisia nu a dovedit nici că întreprinderile în cauză, prin comportamentul lor, au restrâns libertatea de alegere a utilizatorilor sau au limitat debușeurile celorlalți producători de sticlă plană, nici că au privat clienții lor de posibilitatea de a crea concurență între furnizori în materie de prețuri. Referitor la acuzația de limitare a debușeurilor celorlalți producători comunitari de sticlă plană, formulată subit la punctele 80 și 81 din decizie, reclamantele subliniază că nu există nicio dovadă că ceilalți producători comunitari (Glaverbel, Pilkington și Guardian) au fost împiedicați în vreun fel în dezvoltarea propriilor vânzări sau a altor activități în Italia. Fiat se aprovizionează, de asemenea, de la Splintex, controlat de Glaverbel la data faptelor, și de la Glasexport.

348 SIV adaugă că Comisia a confundat cauza și efectul. Potrivit SIV, abuzul de poziție dominantă, astfel cum a fost analizat de către Comisie, este constituit de comportamentele considerate deja ca reprezentând acorduri sau practici concertate în sensul articolului 85 alineatul (1), în timp ce existența unei poziții dominante colective nu fusese încă stabilită. Pentru acest motiv, acuzația de a fi abuzat de o poziție dominantă colectivă, care își are temeiul în comportamentele și faptele precedente încadrării ca „poziție dominantă colectivă”, nu este întemeiată.

349 VP adaugă că Comisia a omis să dea o definiție serioasă a pieței produsului în cauză. Faptul că a amestecat cele două piețe auto și non-auto, în scopul aplicării articolului 86, este suficient în sine pentru a infirma raționamentul său. Referitor la piața geografică, ceea ce contează sunt posibilitățile de import – altfel spus, existența sau absența unor bariere la import. Întrucât asemenea bariere lipsesc, nu există niciun motiv pentru a limita la Italia piața geografică non-auto. În ceea ce privește piața auto, absența barierelor în calea comerțului intracomunitar este demonstrată de volumul exporturilor VP (214).

350 În ceea ce o privește, Comisia face trimitere la punctul 79 din decizie referitor la circumstanțele în care este permis să se aplice noțiunea de poziție dominantă colectivă unor întreprinderi independente. Intenția sa nu a fost deloc de a aplica noțiunea de poziție dominantă colectivă întreprinderilor în cauză doar pe motiv că fac parte dintr-un oligopol restrâns care controla peste 80 % din piața italiană a sticlei plane. Aceasta a aplicat noțiunea de poziție dominantă colectivă întreprinderilor în cauză deoarece, pe lângă faptul că dețineau global o parte foarte importantă a pieței, acestea se prezentau pe piață ca o singură entitate și nu ca individualități. Acest lucru reiese nu din structura de oligopol, ci din acordurile și din practicile concertate care i-au determinat pe cei trei producători să creeze legături structurale între ei, concretizate, în special, prin schimburi sistematice de produse. Comisia se apără pentru adoptarea poziției conform căreia articolul 86 poate fi aplicat întreprinderilor în poziție de oligopol, indiferent de existența unor acorduri sau practici concertate între acestea.

351 Comisia adaugă că, deși au existat anumite diferențe de comportament, precum în cazul VP care favoriza în mod special angroșiștii-prelucrători, aceste divergențe nu au împiedicat producătorii să respecte o aceeași strategie globală de piață: s-au comportat, în fapt, ca întreprinderi aparținând unui singur grup.

352 Afirmația conform căreia Comisia a separat piețele auto și non-auto în scopul aplicării articolului 85 și le-a reunit în scopul aplicării articolului 86 este incorectă și, în orice caz este irelevantă. Comisia nu a făcut deosebire între cele două sectoare decât pentru claritatea expunerii faptelor și a comportamentelor în cauză. Nicăieri în decizie Comisia nu a considerat că această deosebire putea crea două pieți separate în ceea ce privește oferta de sticlă plană ca produs de bază. Deosebirea între sticla auto și non-auto a fost făcută exclusiv în scopuri statistice și practice, cu obiectivul de a clasifica în mod corect clienții. Ducând argumentul la extrem, s-ar ajunge la concluzia absurdă că sticla destinată fiecărui tip de model de autovehicul constituie o piață în sine.

353 Comisia afirmă că, pentru a defini piața geografică relevantă, trebuia să ia în considerare mai degrabă mișcările efective ale produsului decât mișcările teoretic posibile. Patru cincimi din consumul italian de sticlă plană sunt aprovizionate de producătorii stabiliți în Italia. Prin urmare, nu există nicio îndoială cu privire la faptul că Italia, care reprezintă o parte substanțială a pieței comune, trebuie să fie considerată piața relevantă, în care trebuie să se aprecieze posibilitățile de concurență și să se cerceteze dacă întreprinderile în cauză dețin o poziție dominantă colectivă (Hotărârea Curții din 14 februarie 1978, United Brands/Comisia, citată anterior).

354 În speță, potrivit Comisiei, comportamentul producătorilor intră categoric sub incidența interdicției prevăzute la articolul 85, având în vedere acordurile constatate, care au determinat variațiile concertate de prețuri și o împărțire a pieței. Aceasta este situația obiectivă de fapt în care cei trei producători s-au aflat ca urmare a acestor acorduri care le-a conferit o poziție dominantă colectivă. În această măsură, situația de dominanță este consecința acordurilor ilicite. Totuși, pentru a determina existența unei poziții dominante colective, Comisia a luat în considerare nu obiectul restrictiv al acordurilor ilicite, ci efectul acestora, care a avut ca rezultat reunirea celor trei producători într-o singură entitate pe piață.

355 În opinia Comisiei, accesul celorlalți producători comunitari pe piața în cauză a fost practic exclus ca urmare a cristalizării pieței operate de cei trei producători aflați în poziție dominantă colectivă. În opinia Comisiei, nu are nicio relevanță dacă societățile erau controlate de sectorul privat (FP și VP) sau cel public (SIV), din moment ce întreprinderile erau gestionate conform aceluiași criterii economice. Grupurile în cauză dispuneau de peste 50 % din totalul producției și din oferta comunitară de sticlă plană și, dată fiind natura acestei piețe, în care proximitatea locului de livrare a produsului joacă un rol important, acestea au reușit să se protejeze de concurența din partea altor producători comunitari care ar fi putut avea interes să comercializeze propria sticlă plană în Italia.

356 Cei trei producători au folosit abuziv poziția lor dominantă prin stabilirea unor prețuri fixe și prin repartizarea cotelor de piață. Astfel, aceștia i-au privat pe clienți de posibilitatea de creare a concurenței în privința prețurilor între furnizori și i-au privat totodată de opțiuni în privința surselor de aprovizionare ale acestora, accesul altor producători pe piața italiană fiind exclus în măsura în care cei trei producători în cauză controlau o piață pe care o împărțiseră între ei.

b) Aprecierea Tribunalului

357 Tribunalul subliniază că dispozițiile în sine ale articolului 86 primul paragraf prevăd că „mai multe întreprinderi” pot folosi în mod abuziv o poziție dominantă. Este conform jurisprudenței constante, astfel cum recunosc, de altfel, toate părțile, faptul că, în contextul articolului 85 din tratat, noțiunea de acord sau de practică concertată între întreprinderi nu vizează acordurile sau practicile concertate între întreprinderi aparținând aceluiași grup, dacă

întreprinderile constituie o unitate economică (a se vedea, de exemplu, Hotărârea Curții din 31 octombrie 1974, Centrafarm, citată anterior, punctul 41). Rezultă că, atunci când articolul 85 vizează acorduri sau practici concertate între „întreprinderi”, vizează raporturi între două sau mai multe entități economice capabile să intre în concurență una cu alta.

358 Tribunalul consideră că nu există niciun motiv, juridic sau economic, pentru a presupune că termenul „întreprindere” de la articolul 86 are o semnificație diferită de cea care îi este atribuită în contextul articolului 85. Nu se poate exclude, din principiu, ca două sau mai multe entități economice independente să fie, pe o piață specifică, unite prin asemenea raporturi economice încât, ca urmare a acestui fapt, dețin împreună o poziție dominantă în raport cu ceilalți operatori pe aceeași piață. Acesta ar putea fi cazul, de exemplu, dacă două sau mai multe întreprinderi independente dispun în comun, prin intermediul unui acord sau al unei licențe, de un avans tehnologic care le oferă posibilitatea unor comportamente independente într-o măsură considerabilă față de concurenții lor, clienții lor și, în cele din urmă, consumatorii lor (Hotărârea Curții din 13 februarie 1979, Hoffmann-La Roche, citată anterior, punctele 38 și 48).

359 Această interpretare a Tribunalului este confirmată de dispozițiile articolului 8 din Regulamentul (CEE) nr. 4056/86 al Consiliului din 22 decembrie 1986 de stabilire a regulilor detaliate de aplicare a dispozițiilor articolelor 85 și 86 din tratat transportului maritim (JO L 378, p. 4, Ediție specială, 07/vol. 2, p. 3). Astfel, acest articol prevede la alineatul (2) că comportamentul unei conferințe meritime care beneficiază de exceptare de la interdicția prevăzută la articolul 85 alineatul (1) din tratat poate produce totuși efecte care sunt incompatibile cu articolul 86 din tratat. Însă o conferință care a solicitat să fie exceptată de la interdicția prevăzută la articolul 85 alineatul (1) presupune în mod necesar un acord între două sau mai multe entități economice independente.

360 Trebuie totuși subliniat că, în vederea stabilirii unei încălcări a articolului 86 din tratat, nu este suficient, cum a pretins agentul Comisiei în cursul audierii, să se „recicleze” faptele care constituie o încălcare a articolului 85, deducând din acestea constatarea că părțile la un acord sau o practică ilicită dețin împreună o cotă de piață importantă, că numai din acest motiv dețin o poziție dominantă colectivă și că comportamentul lor ilegal constituie un abuz de această poziție. Trebuie subliniat, între altele, că constatarea existenței unei poziții dominante, care nu implică, de altfel, în sine niciun reproș, presupune delimitarea pieței în cauză (Hotărârea Curții din 21 februarie 1973, Continental Can/Comisia, citată anterior, punctul 32, și Hotărârea din 9 noiembrie 1983, Michelin/Comisia, cauza 322/81, Rec., p. 3461, punctul 57). Este așadar sarcina Tribunalului să verifice, în primul rând, analiza pieței efectuate în decizie și, în al doilea rând, împrejurările invocate în sprijinul constatării unei poziții dominante colective.

361 În ceea ce privește delimitarea pieței, Tribunalul amintește că secțiunea din partea „În fapt” din decizie, intitulată „Piața” (punctele 2-17), este aproape în întregime descriptivă și că, în plus, este viciată de numeroase erori, omisiuni și incertitudini examinate deja de către Tribunal. De asemenea, Tribunalul amintește că constatările Comisiei cu privire la raporturile între cei trei producători, precum și la raporturile între cei trei producători, pe de o parte, și angrosiștii de pe piața non-auto și constructorii de pe piața auto, pe de altă parte, sunt sprijinite insuficient în multe privințe. În final, Tribunalul subliniază că, în secțiunea din partea „În drept” axată pe „piața relevantă” (punctele 76-77), decizia nu adaugă nimic, din punct de vedere factual, față de ceea ce s-a afirmat deja anterior.

362 Prin urmare, trebuie să se verifice dacă analiza pieței, efectuată la punctele 76 și 77 din decizie, este suficient de întemeiată în fapt și, în plus, dacă această analiză este suficientă ca

atare pentru a stabili, astfel cum constată decizia, că piața relevantă în sensul aplicării articolului 86 este, în ceea ce privește produsul, piața sticlei plane în general și, din punct de vedere geografic, Italia.

363 În ceea ce privește produsul, Tribunalul observă că reclamantele au atras atenția, atât în cursul procedurii administrative, cât și în memoriile și susținerile lor orale, asupra a numeroase aspecte ale pieței sticlei plane în general, care nu au fost menționate în decizie (a se vedea rubrica A „Cu privire la aprecierea pieței” de mai sus). Printre acestea se numără în special diferențele structurale între piața auto și piața non-auto (monopson al Fiat în raport cu prezența angroșiștilor și prelucrătorilor independenți), diferențele între tipurile de sticlă plană (sticlă turnată produsă exclusiv de FP, în raport cu sticla „float”) și diferențele între tipurile de produse livrate pe piață de către producători (produse specializate și/sau prelucrate în raport cu produse de bază). Desigur, Comisia nu este obligată să discute, în deciziile sale, fiecare argument prezentat de întreprinderile în cauză. Cu toate acestea, în cadrul aplicării articolului 86 în speță, Tribunalul constată că o analiză a acestor elemente era indispensabilă pentru aprecierea problemei poziției dominante – adică pentru aprecierea măsurii în care concurența este restrânsă de prezența aparent unitară a celor trei producători pe piață (Hotărârea Curții din 13 februarie 1979, Hoffmann-La Roche, citată anterior, punctul 91). Decizia nu conține nici cea mai mică mențiune a motivelor pentru care Comisia a considerat oportun să scindeze aprecierea sa privind comportamentul întreprinderilor în raport, respectiv, cu piața auto și cu piața non-auto, deși pretinde că, în sensul aplicării articolului 86, piața sticlei plane trebuie să fie considerată ca piață unică. Afirmatia Comisiei din memoriile sale, conform căreia deosebirea între piața auto și piața non-auto nu a fost făcută decât pentru claritatea prezentării este contrazisă de textul dispozitivului deciziei.

364 Tribunalul consideră că acest lucru este valabil și pentru pretinsa analiză a pieței geografice. Decizia afirmă (punctul 77) că „localizarea geografică a unităților de producție este un factor vital ... deoarece, cu cât distanța dintre centrul de producție și punctele de livrare crește, cu atât sistemul logistic devine mai decisiv și competitivitatea produsului mai redusă”. Însă, reiese din dosar că producătorii italieni au fost nevoiți să ia în considerare efectul concurențial al produselor provenite din Benelux, țările Europei de Est și chiar din Turcia. Ar fi fost așadar util să se examineze importanța distanțelor respective între, pe de o parte, punctele de livrare cele mai importante din Italia, iar pe de altă parte, centrele de producție din interiorul și exteriorul Italiei.

365 Totuși, nu este necesar ca Tribunalul să se pronunțe definitiv cu privire la problema stabilirii dacă analiza insuficientă, pe care Comisia a considerat potrivit să o dedice delimitării pieței, este sprijinită de suficiente probe, din moment ce Comisia a declarat, atât la reuniunea informală convocată de judecătorul raportor (a se vedea punctul 50 de mai sus), cât și la ședință, că fraza care figurează la punctul 79 al șaselea paragraf din decizie, „aceste întreprinderi se prezintă pe piață ca o singură entitate și nu ca individualități”, constituia un element esențial al poziției sale cu privire la aplicarea articolului 86 din tratat și că îi revenea sarcina de a dovedi temeinicia acesteia. Din considerentele precedente, reiese în mod evident că Comisia este departe de a fi dovedit temeinicia acestei afirmații.

366 Rezultă că, presupunând chiar că circumstanțele speței se pretează la aplicarea noțiunii de „poziție dominantă colectivă” (în sensul unei poziții de dominanță deținute de mai multe întreprinderi independente), Comisia nu a adus dovada acesteia. Comisia nu a încercat nici măcar să obțină elementele de fapt necesare pentru a pune în balanță, pe de o parte, puterea economică a celor trei producători, iar pe de altă parte, puterea grupului Fiat, care ar putea să se neutralizeze.

367 În ceea ce privește articolul 2 litera (d) din decizie, unde Comisia reproșează exclusiv societăților FP și SIV că au încălcat articolul 86 în raporturile lor cu grupul Piaggio, trebuie remarcat faptul că în motivele deciziei nu se face nicio referire la această obiecție.

368 Rezultă că articolul 2 din decizie trebuie să fie anulat în totalitate.

369 În ceea ce privește articolul 3 din decizie, Tribunalul amintește că, la punctul 84 litera (c) al doilea paragraf din decizie, Comisia afirmă că nu are certitudinea că încălcările au încetat. Întrucât singurele încălcări în privința cărora Tribunalul a constatat că au fost dovedite potrivit legii de către Comisie au încetat la 21 octombrie 1985 cel târziu, articolul 3 a rămas fără obiect și trebuie să fie anulat.

Cu privire la amenzi

Rezultă din considerentele precedente că articolul 4 din decizie trebuie să fie anulat în măsura în care impune o amendă societății Vernante Pennitalia SpA.

371 În ceea ce privește amenzile impuse societăților FP și SIV, rezultă în mod evident din considerentele precedente că acestea nu pot rămâne neschimbate. Astfel, aceste amenzi au fost impuse în ipoteza că exista un cartel restrâns între cei trei membri ai unui oligopol național protejat împotriva unei concurențe efective prin bariere economice și geografice, ceea ce este departe de situația reală. În aceste condiții, este de competența Tribunalului să examineze, în temeiul competenței sale de fond, dacă este necesar să anuleze sau, cel puțin, să reducă amenzile impuse societăților FP și SIV.

372 Tribunalul ia în considerare faptul că încălcarea articolului 85 alineatul (1) din tratat, pe care a invocat-o împotriva FP și SIV, era o încălcare a termenilor expresi ai respectivei dispoziții din tratat și că întreprinderile în cauză fuseseră deja incriminate, dar nu sancționate, în decizia din 1981. În aceste condiții, chiar dacă încălcările constatate de către Tribunal sunt mult mai puțin grave decât ansamblul încălcărilor invocate în decizie, Tribunalul consideră că nu este necesar să anuleze amenzile în totalitate.

373 Tribunalul observă că, la punctul 85 din decizie, Comisia explică faptul că valoarea amenzilor a fost stabilită în funcție de rolul jucat de fiecare dintre întreprinderi în acorduri și practicile concertate, de perioada în cursul căreia acestea au participat la încălcare, de livrările corespunzătoare de sticlă și de cifra de afaceri totală a fiecăreia. Numai ultimele două considerente (livrările corespunzătoare și cifrele de afaceri) sunt relevante pentru stabilirea amenzilor impuse exclusiv societăților FP și SIV. Aceasta fiind situația, Tribunalul consideră că este necesar să mențină proporția amenzilor impuse acestor două întreprinderi, reducând totodată valoarea acestora.

374 În aceste condiții, Tribunalul, în temeiul competenței sale de fond, reduce valoarea amenzilor impuse societăților FP și SIV cu șase șeptimi.

Cu privire la cheltuielile de judecată

375 În conformitate cu articolul 87 alineatul (2) din Regulamentul de procedură al Tribunalului, partea care cade în pretenții este obligată, la cerere, la plata cheltuielilor de judecată. Întrucât Comisia a căzut în pretenții față de VP, iar VP a solicitat rambursarea cheltuielilor sale de judecată, este necesară obligarea Comisiei la plata cheltuielilor de judecată ale VP.

376 În conformitate cu articolul 87 alineatul (3) din Regulamentul de procedură, Tribunalul poate să repartizeze cheltuielile de judecată sau poate decide ca fiecare parte să suporte propriile cheltuieli de judecată în cazul în care părțile cad în pretenții cu privire la unul sau mai multe capete de cerere sau pentru motive excepționale. Trebuie să se constate că Comisia a căzut în pretenții față de FP și SIV în mare parte din capetele de cerere ale acestora. Totuși, numai FP a solicitat plata cheltuielilor de judecată, SIV neformulând pretenții în acest sens. În aceste condiții, Tribunalul consideră că este necesară obligarea Comisiei la plata propriilor cheltuieli de judecată față de FP și SIV și la plata a jumătate din cheltuielile de judecată ale societății FP. FP suportă jumătate și SIV suportă în întregime propriile cheltuieli de judecată.

377 În conformitate cu articolul 87 alineatul (4) din Regulamentul de procedură, statele membre care intervin în litigiu suportă propriile cheltuieli de judecată. În aceste condiții, Regatul Unit suportă propriile cheltuieli de judecată.

Pentru aceste motive,

TRIBUNALUL DE PRIMĂ INSTANȚĂ (Camera întâi)

declară și hotărăște:

1) Anulează articolul 1 literele (b), (c) și (e), precum și articolele 2 și 3 din decizie.

2) Anulează articolul 1 litera (a) din decizie

– în măsura în care vizează Vernante Pennitalia SpA;

– în măsura în care vizează participarea Fabbrica Pisana SpA și Società Italiana Vetro SpA la acorduri și practici concertate având ca obiectiv orientarea politicilor de cumpărare și de vânzare ale celor mai importanți angroșiști;

– în măsura în care vizează participarea Fabbrica Pisana SpA și Società Italiana Vetro SpA la acorduri și practici concertate cu privire la prețurile și condițiile de vânzare înainte de 1 septembrie 1983 și după 21 octombrie 1985.

3) Anulează articolul 1 litera (d) din decizie în măsura în care acesta vizează participarea Fabbrica Pisana SpA și Società Italiana Vetro SpA la acorduri și practici concertate referitoare la prețurile și cotele de livrări de aplicat în raport cu grupul Piaggio după 31 decembrie 1984.

4) Anulează amenda impusă societății Vernante Pennitalia SpA.

5) Stabilește amenda impusă societății Fabbrica Pisana SpA la 1 000 000 ECU.

6) Stabilește amenda impusă Società Italiana Vetro SpA la 671 428 ECU.

7) Respinge acțiunile Fabbrica Pisana SpA și Società Italiana Vetro SpA cu privire la celelalte capete de cerere.

8) Comisia suportă cheltuielile de judecată efectuate de Vernante Pennitalia SpA și jumătate din cheltuielile de judecată efectuate de Fabbrica Pisana SpA. Fabbrica Pisana SpA suportă cealaltă jumătate din propriile cheltuieli de judecată.

