

# COMMISSIONE

## DECISIONE DELLA COMMISSIONE

dell'11 dicembre 1981

relativa ad una procedura a norma dell'articolo 15 del regolamento n. 17 del Consiglio (IV/AF 511 — National Panasonic (France) SA) modificata dalla decisione della Commissione del 21 giugno 1982

(Il testo in lingua francese è il solo facente fede)

(82/465/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea, in particolare l'articolo 85,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962<sup>(1)</sup>, in particolare gli articoli 11 e 15,

vista la domanda di informazioni da essa indirizzata alla National Panasonic (France) SA il 25 maggio 1981 e la risposta fornita dall'impresa il 15 giugno 1981,

vista la decisione della Commissione del 4 agosto 1981 di avviare, nel caso in esame, una procedura,

dopo aver dato all'impresa interessata la possibilità, conformemente all'articolo 19 del regolamento n. 17 e al regolamento n. 99/63/CEE della Commissione<sup>(2)</sup>, di esprimersi sui punti in relazione ai quali la Commissione ha sollevato obiezioni,

visto il parere del comitato consultivo in materia di pratiche restrittive e di posizioni dominanti, formulato, conformemente all'articolo 10 del regolamento n. 17, il 24 novembre 1981,

considerando che i fatti possono riassumersi come segue :

### I FATTI

#### A. L'impresa

1. National Panasonic (France) SA (in appresso denominata « NPF »), impresa con sede a 13-15, rue des Frères-Lumière, 93150 La Blanc-Mesnil, France, è una filiale al 100 % dell'impresa giapponese Matsushita Electrical Trading Company, a sua volta filiale di Matsushita Electric Industrial Company, che è il principale produttore giapponese di materiale elettrico ed elettronico.

2. L'attività principale di NPF è l'importazione e la commercializzazione in Francia di materiale elettronico di largo consumo prodotto in Giappone e in altri paesi da Matsushita, fra il quale figurano anche attrezzature stereofoniche ad alta fedeltà commercializzate con le marche « Technics », « National Panasonic » e « Panasonic ».

#### B. L'indagine della Commissione

3. Il 27 giugno 1969 la Commissione ha proceduto agli accertamenti di cui all'articolo 14, paragrafo 3, del regolamento n. 17, presso la sede di National Panasonic (UK) Ltd, anch'essa filiale di Matsushita, che esercita nel Regno Unito le stesse funzioni svolte da NPF in Francia.

4. Mediante gli accertamenti in parola si volevano ottenere informazioni e prove documentali sull'eventuale imposizione da parte della National Panasonic (UK) Ltd ai propri rivenditori nel Regno Unito di un divieto di esportazione di materiale elettronico di alta fedeltà verso gli altri Stati membri, allo scopo di proteggere in questi paesi la propria rete distributiva dall'effetto concorrenziale di importazioni parallele.

5. Nel corso della loro inchiesta, gli agenti della Commissione hanno raccolto una serie di documenti riguardanti la politica e la pratica dell'impresa in relazione alle esportazioni parallele di apparecchi di marca Technics e National Panasonic.

6. Il 24 agosto 1979, National Panasonic (UK) Ltd si è rivolta alla Corte di giustizia delle Comunità europee con un ricorso avverso la decisione della Commissione che disponeva l'inchiesta. Il 26 giugno 1980, la Corte ha respinto il ricorso di National Panasonic (UK) Ltd.

7. Dall'esame dei documenti raccolti nel corso dell'inchiesta è emersa la necessità di ottenere ulteriori informazioni per accertare con precisione la struttura

<sup>(1)</sup> GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.

<sup>(2)</sup> GU n. 127 del 20. 8. 1963, pag. 2268/63.

dei prezzi per la vendita degli apparecchi ad alta fedeltà Technics nella CEE, soprattutto per quanto riguarda i prezzi praticati ai rivenditori e il prezzo di vendita al consumatore. In tale contesto, l'esistenza di prezzi raccomandati o consigliati nei differenti mercati nazionali rivestiva un'importanza fondamentale. Venne quindi deciso di inviare una richiesta di informazioni a tale effetto alle principali filiali commerciali nazionali ed ai distributori esclusivi degli apparecchi Technics nella CEE. Lo scopo di questa richiesta era di ottenere dei dati facilmente comparabili, che avrebbero reso possibile determinare più facilmente, nei prezzi delle filiali e dei distributori, i margini ed i prezzi applicati ad ogni stadio della distribuzione.

### C. La domanda di informazioni

8. Il 25 maggio 1981 la Commissione indirizzava ad una serie di società di vendita filiali di Matsushita in Germania, Francia e Regno Unito ed al suo distributore esclusivo nei Paesi Bassi una richiesta di informazioni ai sensi dell'articolo 11 del regolamento n. 17, nella quale veniva fatto il riferimento d'uso alle sanzioni previste da tale regolamento nel caso di informazioni inesatte. In seguito questa richiesta venne inviata anche alla SA National Panasonic (Belgio).

9. Nella domanda, la Commissione precisava di avere svolto il 27 giugno 1979 un'indagine presso la sede della National Panasonic (UK) Ltd ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 3, del regolamento n. 17, onde accertare se questa società avesse partecipato ad accordi o pratiche concordate aventi per oggetto o per effetto di impedire esportazioni parallele verso altri Stati membri della CEE, e aggiungeva che l'analisi dei documenti reperiti rendeva necessaria l'acquisizione di informazioni aggiuntive sulla commercializzazione dei prodotti Technics nella Comunità.

10. Nella sua richiesta, la Commissione invitava (fra l'altro) a fornire precisazioni sulla struttura dei prezzi nello Stato membro in questione. Nella lettera a NPF questo punto della richiesta era formulato come segue:

« (Pregasi fornire precisazioni sui seguenti punti)

...

2. I listini pubblicati dalla Vostra ditta a decorrere dal 1° gennaio 1976 per prodotti Technics.

I suddetti listini dovrebbero evidenziare:

- i prezzi di acquisto presso i produttori;
- i prezzi di vendita ai dettaglianti, compresi sconti e ribassi;

— i prezzi al dettaglio raccomandati ».  
(Traduzione dall'originale francese.)

11. Nel penultimo capoverso della lettera si precisava che la richiesta era indirizzata a NPF a norma dell'articolo 11 del regolamento n. 17, e veniva fissato un termine di tre settimane per la risposta.

### D. La risposta di NPF

12. NPF ha risposto alla richiesta di informazioni con lettera raccomandata del 15 giugno 1981.

Nella lettera, firmata dal presidente direttore generale (président directeur général), si dichiarava testualmente:

« In risposta alla vostra domanda di informazioni in data 25 maggio 1981, ci preghiamo fornirvi le seguenti informazioni riservate.

1) ...

2) Nell'allegato B sono riportati i listini pubblicati dalla nostra società a far data dal 1° gennaio 1976 per apparecchi e apparecchiature Technics. La nostra società non possiede listini a stampa dei prezzi di acquisto praticati dai suoi fornitori; tali prezzi ci vengono comunicati ad intervalli molto brevi e sono trattati dell'ufficio competente.

Siamo a completa disposizione della Commissione per comunicarle dati precisi sui prezzi d'acquisto da noi praticati alla data o alle date che essa vorrà specificare.

3) Nell'allegato C è riportata un'analisi degli sconti e ribassi concessi ai nostri clienti.

La nostra ditta non raccomanda mai prezzi al dettaglio ».

(Traduzione dall'originale francese.)

13. L'allegato B consisteva dei 12 listini di prezzi di vendita pubblicati da NPF e destinati ai rivenditori nel periodo al quale si riferiva la richiesta della Commissione.

L'allegato C conteneva dati precisi su tutti gli sconti e ribassi concessi ai rivenditori sui prezzi di vendita di base durante il periodo di cui sopra, nonché dati sulle relative modifiche apportate in varie occasioni.

14. NPF ha quindi dato l'impressione di occuparsi a turno di ciascuna delle categorie di listini richiesti dalla Commissione, ed ha in proposito fornito copie di essi, ovvero ha spiegato i motivi per cui tali listini non esistevano. All'audizione, NPF ha dichiarato che la richiesta di informazioni è pervenuta allorché i suoi legali si trovavano già nella sede sociale per un'altra

questione, e che quindi la risposta da presentare è stata discussa con essi ed elaborata sulla base di una consulenza giuridica.

### E. Prezzi al dettaglio di NPF in Francia

15. La prova su documenti consistente specialmente in atti di amministrazione interna, verbali di riunioni con i clienti di maggiore importanza, rapporti di rappresentanti di commercio locali sulle visite effettuate ai rivenditori e la corrispondenza scambiata con questi ultimi dimostra che :

- 1) NPF raccomandava prezzi al dettaglio (comprensivi dell'IVA nella misura del 33,33 %) pari al prezzo di cessione al rivenditore moltiplicato per un coefficiente di 1,80. I rivenditori beneficiavano di sconti fino al 30 % del prezzo di cessione di base, e di conseguenza i margini di guadagno erano spesso più alti.

16. 2) NPF, in genere, esigeva dai rivenditori che essi applicassero questi prezzi al dettaglio ai prodotti Technics e National Panasonic qualunque fosse il tipo di canale distributivo. Si trattasse di ipermercati o di magazzini popolari, il coefficiente di applicazione era identico, ossia dell'1,80 sul prezzo di vendita di base, secondo quanto ritenuto conveniente per i rivenditori tradizionali.

La strategia di NPF fu riassunta come segue in una lettera dell'allora direttore alle vendite, in data 22 settembre 1976 : « Desideriamo soprattutto confermarvi la continuità della nostra politica commerciale, basata sul rispetto dei prezzi al dettaglio raccomandati qualunque sia il tipo di canale distributivo ».

17. 3) Per alcuni ipermercati o negozi a prezzi scontati di maggior importanza, l'apertura di un nuovo conto veniva autorizzata solo se s'impegnavano ad applicare il coefficiente di 1,80 richiesto da NPF.

18. 4) Accordi specifici sui prezzi al dettaglio sono stati conclusi con i più importanti gruppi operanti nel settore degli apparecchi ad alta fedeltà. La catena dei negozi Darty, specializzata in apparecchi elettrici ed elettronica da intrattenimento, ha aumentato i propri punti di vendita da 19 nel 1975 a 49 nel 1980 ed è ora insediata in tutta la Francia. Secondo le stime, nel 1979 FNAC deteneva, con 12 centri, il 5-7 % del mercato francese di apparecchiature radiofoniche. NPF concordò con ambedue questi importanti gruppi di dettaglianti il prezzo al dettaglio da praticare per ciascun modello delle varie gamme.

In alcuni casi, il prezzo convenuto era inferiore a quello normale suggerito da NPF (prezzo di

vendita di base  $\times$  1,80). Nei documenti in possesso della Commissione sono riportate tabelle dettagliate dei prezzi al consumo (« prix public ») che Darty e FNAC dovevano applicare per un grande numero di modelli.

19. 5) Le mosse strategiche perseguite erano il risultato di una politica commerciale espressamente voluta da NPF, definita e controllata dai dirigenti della società, i quali partecipavano personalmente alle intese in materia, o ne curavano l'esecuzione, che seguivano attraverso rapporti periodici compilati dai propri dipendenti.

Questa politica commerciale di NPF continuò almeno fino al giugno 1979, allorché vennero scoperte le pratiche in questione. Alla Commissione non risulta se successivamente tale politica sia stata proseguita o viceversa abbandonata.

20. NPF ha sostenuto che, dopo gli eventi suddetti, Matsushita si rese conto delle necessità di rispettare con maggiore impegno le norme in materia di concorrenza della CEE e degli Stati membri, e decise a tal fine di elaborare un « codice di comportamento », che tutte le sue filiali di vendita nella CEE avrebbero dovuto osservare ; la decisione di elaborare queste direttive di comportamento fu presa intorno all'aprile 1981. Fu altresì deciso che copia del codice sarebbe stata tempestivamente rimessa alla Commissione.

NPF non ha riconosciuto la validità a titolo di prova dei documenti citati dalla Commissione per quanto riguarda la sua politica dei prezzi ed ha formulato ogni riserva al riguardo.

### VALUTAZIONE GIURIDICA

21. A norma dell'articolo 15, paragrafo 1, lettera b), del regolamento n. 17 la Commissione può, mediante decisione, infliggere alle imprese ammende varianti da 100 a 5 000 unità di conto quando intenzionalmente o per negligenza esse forniscano informazioni inesatte in risposta ad una domanda rivolta a norma dell'articolo 11, paragrafi 3 e 5, del suddetto regolamento.

22. Nella sua risposta, NPF ha dichiarato in termini chiari e inequivocabili che non ha mai raccomandato di praticare determinati prezzi al dettaglio.

Come emerge dalle prove documentali, la prassi consolidata di NPF, quale risulta concepita ed applicata dalla direzione centrale della società, almeno per gran parte del periodo al quale si riferisce la richiesta della Commissione, era di operare affinché i rivenditori osservassero un coefficiente raccomandato pari all'1,80 del loro prezzo di acquisto di base, mentre per i principali clienti di NPF il prezzo al dettaglio per ciascun modello era oggetto non soltanto di una « raccomandazione », ma di un accordo individuale.

23. A propria difesa, NPF ha sostenuto, pur senza alcuna ammissione per quanto concerne i fatti, di non aver fornito informazioni inesatte in risposta ad una richiesta formulata ai termini dell'articolo 11, paragrafo 3, e di non aver quindi violato le disposizioni dell'articolo 15, paragrafo 1, lettera b). NPF sostiene cioè di aver reso le dichiarazioni in parola di propria spontanea volontà e non già « in risposta ad una richiesta » nel senso in cui questo termine è usato dal regolamento, perché nella sua richiesta la Commissione si riferiva specificatamente a « listini pubblicati », mentre NPF non ha mai in realtà pubblicato listini del genere, e quindi la sua risposta alla domanda formulata non può definirsi inesatta.

24. In secondo luogo, NPF sostiene che nella sua dichiarazione i verbi sono al presente e non vi è alcuna prova documentale che l'asserito comportamento sia continuato fino alla data della risposta; di conseguenza quest'ultima non è inesatta.

25. NPF argomenta che, in ogni caso, se la Commissione avesse ritenuto la risposta « incompleta », avrebbe dovuto adottare una decisione ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 5, specificando quali informazioni dettagliate essa desiderava. Comunque, NPF si ritenne in obbligo di fornire una risposta completa e di conseguenza chiese di apportare alla risposta stessa la seguente modifica:

« NPF non ha pubblicato elenchi di prezzi al dettaglio raccomandati nel periodo che ha avuto inizio il 1° gennaio 1976 ».

26. La Commissione rigetta gli argomenti di NPF in quanto infondati.

27. In primo luogo, nel presente caso non sorge la questione del se l'articolo 15, paragrafo 1, lettera b), sia applicabile alle informazioni inesatte fornite da un'impresa di « propria » iniziativa e non già in risposta alla domanda formulata dalla Commissione nella sua richiesta. La dichiarazione resa da NPF sui prezzi al dettaglio si riconnetteva direttamente alla specifica domanda posta dalla Commissione. Quest'ultima aveva chiesto i listini pubblicati dopo il 1° gennaio 1976 su prezzi al dettaglio raccomandati, e la risposta di NPF era diretta a spiegare che il motivo per cui non si potevano produrre tali listini dipendeva dal fatto che non era nella prassi commerciale di NPF di raccomandare ai rivenditori prezzi al dettaglio di alcun genere. La dichiarazione inesatta era una risposta diretta e l'unica risposta dell'impresa alla domanda della Commissione sui prezzi al dettaglio.

28. La Commissione nega inoltre che abbia fondamento la tesi per cui la risposta non sarebbe inesatta in quanto è espressa al presente e quindi può riferirsi unicamente alla politica commerciale condotta attualmente dalla NPF, sulla quale la Commissione non possiede alcuna risultanza probatoria. Sia dal tenore della richiesta della Commissione, sia dal contenuto

della risposta, risulta chiaramente che NPF intendeva far credere alla Commissione che nell'intero periodo dal 1° gennaio 1976 ad oggi la costante politica dell'impresa fosse stata di astenersi dal raccomandare prezzi al dettaglio ai rivenditori. Se nella sua risposta NPF ha usato il presente, ciò è avvenuto unicamente perché si riferiva all'intero periodo per il quale erano state richieste informazioni.

Né risulta provato che il comportamento incriminato sia venuto a cessare, perché NPF ha rifiutato di ammettere i fatti chiaramente individuati nei documenti interni dell'impresa. Anche se il proposto « codice di comportamento » rappresentasse un effettivo mutamento di politica commerciale, resta pur sempre il fatto che ancora intorno all'aprile 1981 non ne era stata neppure decisa la pubblicazione.

29. Né la Commissione ritiene che la risposta fosse solamente « incompleta ma non inesatta ».

La risposta data da NPF alla richiesta della Commissione intendeva presentarsi come esauriente, e in realtà sarebbe stata considerata tale dalla Commissione e presa da questa in considerazione nella procedura avviata a norma dell'articolo 85, paragrafo 1, contro National Panasonic (UK) Ltd se non fossero emerse prove in senso contrario. Qualunque sia la posizione attualmente assunta da NPF, la contestazione degli addebiti riguardava la continuità della politica di NPF per l'intero periodo che ha avuto inizio il 1° gennaio 1976.

30. Né è peraltro necessario che la Commissione stabilisca se la risposta modificata che è stata presentata costituisca, a sua volta, una risposta inesatta in quanto crei un'impressione ingannevole e fuorviante. Ciò che si tratta di appurare in questa sede è quanto NPF ha dichiarato nella sua risposta e non già quanto ora essa vorrebbe far credere di aver dichiarato.

31. Di conseguenza, la Commissione ritiene che NPF abbia fornito informazioni inesatte rispondendo alla richiesta formulata a norma dell'articolo 11, paragrafo 3, del regolamento n. 17. Poiché la società aveva una completa conoscenza dei fatti e frui, anzi, del vantaggio di poter disporre di una consulenza legale precisamente nel momento in cui stava predisponendo la risposta, l'unica soluzione alla quale la Commissione può pervenire è che le informazioni inesatte sono state fornite deliberatamente con l'intenzione di ingannare la Commissione.

32. L'infrazione deve ritenersi grave. Le disparità esistenti fra i prezzi al dettaglio raccomandati nei vari Stati membri della CEE sono di grande importanza per la Commissione nel valutare gli effetti economici del divieto di esportazione la cui imposizione è stata contestata alla National Panasonic (UK) Ltd. Se la Commissione si fosse trovata nella necessità di accettare la risposta fornita da NPF, la valutazione che essa avrebbe avuto della struttura di prezzi di vendita dei prodotti Technics sarebbe stata interamente erronea.

33. Per questi motivi la Commissione ha deciso pertanto di infliggere un'ammenda a NPF. Considerate le circostanze sopra descritte, l'importo dell'ammenda è fissato a 5 000 ECU,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE :

*Articolo 1*

Dichiarando, nella lettera del 15 giugno 1981, di non aver mai raccomandato prezzi al dettaglio, la National Panasonic (France) SA ha fornito intenzionalmente informazioni inesatte in risposta alla relativa richiesta formulata a norma dell'articolo 11, paragrafo 3, del regolamento n. 17.

*Articolo 2*

Alla National Panasonic (France) SA viene inflitta un'ammenda di 5 000 (cinquemila) ECU pari a

30 906,70 FF (trentamilanovecentosei franchi francesi e settanta centesimi).

L'ammenda dev'essere versata sul conto della Commissione delle Comunità europee n. 57700065 della Société Générale, Paris, entro tre mesi a decorrere dalla data della notifica della presente decisione.

*Articolo 3*

La National Panasonic (France) SA, 13-15, rue des Frères-Lumière, 93150 Le Blanc-Mesnil, France, è destinataria della presente decisione.

La presente decisione costituisce titolo esecutivo a norma dell'articolo 192 del trattato che istituisce la Comunità economica europea.

Fatto a Bruxelles, l'11 dicembre 1981.

*Per la Commissione*

Frans ANDRIESEN

*Membro della Commissione*