

CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE GIUSEPPE TESAURO

presentate il 16 dicembre 1997 *

1. I quesiti pregiudiziali posti dalla Cour d'Appel di Douai vertono sull'interpretazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato, nonché di talune disposizioni del regolamento (CEE) della Commissione 12 dicembre 1984, n. 123/85, relativo all'applicazione dell'art. 85, paragrafo 3, del Trattato CEE a categorie di accordi per la distribuzione di autoveicoli e il servizio di assistenza alla clientela ¹; e del regolamento (CE) della Commissione 28 giugno 1995, n. 1475 ², che ha abrogato e sostituito, a partire dal 1° ottobre 1995, il regolamento n. 123/85.

Più precisamente, il giudice nazionale chiede alla Corte se i contratti di concessione esclusiva concernenti la distribuzione nel territorio francese degli autoveicoli Peugeot e Citroën siano conformi a talune disposizioni dei già citati regolamenti di esenzione per categoria; e ciò al fine di pronunciarsi sull'azione in concorrenza sleale promossa contro un rivenditore fuori rete da due concessionari autorizzati. Alla luce della giurisprudenza della Cour de cassation e del diritto nazionale applicabile, infatti, tale azione non avrebbe alcuna ragione di essere nell'ipotesi di illiceità dei contratti in questione.

Il quadro normativo

2. È opportuno anzitutto richiamare, per una migliore comprensione dei motivi alla base del rinvio e una più facile lettura dei quesiti posti alla Corte, le disposizioni del regolamento n. 123/85 e del regolamento n. 1475/95, di cui è qui chiesta l'interpretazione. Il giudice di rinvio interroga infatti la Corte sulla conformità di talune clausole dei contratti di distribuzione Peugeot e Citroën, in particolare quelle concernenti la fissazione dei motivi oggettivi che consentono di escludere l'obbligo di non concorrenza, quelle sulla portata di tale obbligo di non concorrenza e quelle sugli obiettivi di vendita assegnati dal fornitore al distributore, rispetto alle pertinenti disposizioni di detti regolamenti. Tali disposizioni sono contenute negli artt. 3, punto 3, 4, n. 1, punto 3, e, infine, 5, n. 2, punti 1, lett. a) e b), 2 e 3, del regolamento n. 123/85 e nelle corrispondenti norme del regolamento n. 1475/95.

3. Il regolamento n. 123/85, così come il regolamento n. 1475/95, esenta dall'osservanza del divieto di cui all'art. 85, n. 1, del Trattato gli accordi con i quali il fornitore incarica il rivenditore (autorizzato) di promuovere la distribuzione dei prodotti contrattuali in un territorio determinato e si impegna a riservargli, nell'ambito di tale

* Lingua originale: l'italiano.

1 — GU 1985, L 15, pag. 16.

2 — GU L 145, pag. 25.

territorio, la fornitura degli autoveicoli e dei pezzi di ricambio (art. 1).

quelli della gamma contrattuale e di non concludere per essi accordi di distribuzione e di assistenza alla clientela, a condizione

Conformemente all'art. 3, punto 3, del regolamento n. 123/85, l'esenzione accordata ai sensi dell'art. 85, n. 3, del Trattato si applica anche quando l'impegno di cui all'art. 1 è legato a quello con cui il distributore si obbliga «a non vendere autoveicoli nuovi concorrenti dei prodotti contrattuali e a non vendere, in locali commerciali nei quali sono venduti prodotti contrattuali, autoveicoli nuovi offerti da persone diverse dal costruttore». In base al successivo art. 4 dello stesso regolamento beneficia dell'esenzione anche l'obbligo del distributore «di cercare di vendere nel territorio contrattuale, nel corso di periodi determinati, un numero minimo di prodotti contrattuali deciso dal fornitore in base a stime previsionali delle vendite del distributore qualora le parti non si siano accordate in merito» (art. 4, n. 1, punto 3).

Infine, sono qui rilevanti le seguenti disposizioni dell'art. 5:

«2. Qualora il distributore abbia assunto gli obblighi di cui all'articolo 5, paragrafo 1, per migliorare la struttura della distribuzione e del servizio assistenza, l'esenzione dell'articolo 3, punti 3 e 5, si applica agli impegni di non vendere autoveicoli nuovi diversi da

1. che le parti

- a) si accordino che il fornitore consenta di esonerare il distributore dagli obblighi di cui all'articolo 3, punti 3 e 5, se il distributore dimostra l'esistenza di giustificati motivi;
- b) ammettano a vantaggio del fornitore la possibilità di concludere accordi per la distribuzione e l'assistenza dei prodotti contrattuali con altre imprese determinate operanti nel territorio contrattuale, o di modificare il territorio contrattuale solamente nel caso in cui il fornitore dimostri l'esistenza di giustificati motivi;

2. che la durata dell'accordo sia di almeno quattro anni o che il preavviso per la normale risoluzione di un accordo concluso a tempo indeterminato sia di almeno un anno per entrambe le parti, a meno che

- il fornitore sia tenuto, per legge o in forza di una convenzione particolare, a pagare una congrua indennità in caso di cessazione dell'accordo,

— si tratti dell'entrata di un distributore nella rete di distribuzione o della prima durata convenuta dell'accordo o della prima possibilità di risoluzione ordinaria;

3. che ciascun contraente s'impegni ad informare la controparte almeno sei mesi prima della cessazione dell'accordo, che non desidera prorogare un accordo concluso a tempo determinato.

3. Una parte può far valere motivi oggettivi determinati ai sensi del presente articolo, che saranno stati fissati in dettaglio alla conclusione dell'accordo, unicamente se essi sono applicati senza discriminazioni in casi simili a imprese della rete di distribuzione».

4. Le pertinenti disposizioni del regolamento n. 1475/95, entrato in vigore il 1° ottobre 1995, si discostano in modo più o meno significativo da quelle appena ricordate.

Ai sensi dell'art. 3, punto 3), di detto regolamento, infatti, l'esenzione continua ad essere prevista relativamente all'obbligo di non vendere autoveicoli nuovi forniti da soggetti

diversi dal costruttore negli stessi locali commerciali, ma è precisato che la vendita di autoveicoli nuovi di altra marca è consentita se effettuata «in locali di vendita separati, (...) con personalità giuridica distinta e in modo tale da escludere la confusione fra marche». Inoltre, all'art. 4, n. 1, punto 3), il regolamento prevede che non osta all'esenzione da esso accordata l'obbligo del distributore «di cercare di vendere nel territorio contrattuale, durante un periodo determinato, un numero minimo di prodotti contrattuali, fissati di comune accordo dalle parti o, in caso di disaccordo sul numero minimo di prodotti contrattuali da smerciare annualmente, da un esperto estraneo alle due parti, tenendo conto in particolare delle vendite precedentemente realizzate in tale territorio nonché delle stime previsionali delle vendite in tale territorio e a livello nazionale».

Infine, per quanto qui rileva, l'art. 5 del regolamento prevede quanto segue:

«2. Qualora il distributore abbia assunto gli obblighi di cui all'articolo 4, paragrafo 1, per migliorare la struttura della distribuzione e del servizio di assistenza alla clientela, l'esenzione si applica a condizione:

(...)

- 2) che la durata dell'accordo sia di almeno cinque anni o che il termine di preavviso

per il recesso ordinario da un accordo concluso a tempo indeterminato sia di almeno due anni per entrambe le parti; tale termine è ridotto ad un anno almeno:

— il diritto di un contraente di recedere in via straordinaria dall'accordo per l'ina-dempimento, da parte dell'altro con-traente, di uno degli obblighi essenziali.

— qualora il fornitore sia tenuto, per legge o in forza di una convenzione particolare, a pagare una congrua indennità in caso di recesso dall'ac-cordo,

In ogni caso, le parti devono, in caso di disaccordo, accettare un sistema di rapida risoluzione della controversia, come il ricorso ad un esperto estraneo alle due parti oppure ad un arbitro, fatto salvo il diritto delle parti di adire il giudice competente in base alle disposizioni del diritto nazionale applicabile».

oppure

— qualora si tratti dell'entrata di un distributore nella rete di distribuzione e della prima durata convenuta del-l'accordo o della prima possibilità di recesso ordinario;

I fatti e i quesiti pregiudiziali

3) che ciascun contraente s'impegni ad infor-mare la controparte, almeno sei mesi prima della cessazione dell'accordo, che non desidera prorogare un accordo con-cluso a tempo determinato.

3. Le condizioni di esenzione previste dai paragrafi 1 e 2 non pregiudicano:

— il diritto del fornitore di recedere dall'ac-cordo con un preavviso di almeno un anno in caso di necessità di riorganizzare l'insieme o una parte sostanziale della rete,

5. La SA Cabour (nel prosieguito: la «Cabour») e la SA Nord Distribution Auto-mobile (nel prosieguito: la «Nord Distribu-tion»), concessionarie esclusive a Douai rispettivamente della Citroën e della Peugeot, promuovevano un giudizio dinanzi al Tribu-nal de commerce di Douai contro la s. a r. l. Arnor «SOCO» (nel prosieguito: la «Arnor»), rivenditore fuori rete di autoveicoli nuovi (anche) delle marche Citroën e Peugeot. In particolare, esse facevano valere — sulla pre-messa che il regolamento n. 123/85 avrebbe come effetto di vietare le attività di rivendita di autoveicoli al di fuori della rete di distribuzione — che l'attività della Arnor configurava un comportamento di concor-renza sleale. La Cabour e la Nord Distribu-tion chiedevano pertanto al tribunale adito di vietare alla Arnor di continuare tale attività e di condannarla al risarcimento dei danni.

Il tribunale, con sentenza del 16 giugno 1994, disattendeva le conclusioni delle ricorrenti, adducendo, da un lato, che i contratti di concessione Peugeot e Citroën non potevano beneficiare dell'esenzione per categoria prevista dal regolamento n. 123/85 e che, pertanto, non erano opponibili alla Arnor; dall'altro, che quest'ultima non poteva aver violato detti contratti, atteso che si era rifornita regolarmente.

ciò che dimostrerebbe l'illiceità della fornitura, atteso che gli autoveicoli venduti da un concessionario per i bisogni di un autonoleggio sarebbero stati, in tal modo, sviati dalla loro destinazione. Ed è precisamente su tale base che esse hanno chiesto al giudice adito, da un lato, di dichiarare che la Arnor, in quanto si rifornisce di autoveicoli nuovi in modo non "regolare", esercita un'attività configurabile come concorrenza sleale ai danni dei rivenditori autorizzati; dall'altro, e di conseguenza, di condannare la stessa Arnor al risarcimento del pregiudizio da esse subito.

6. La Cabour e la Nord Distribution hanno proposto appello contro tale sentenza, sostenendo che la Arnor si comporta come un rivenditore, in quanto tiene in stock e mette in vendita autoveicoli nuovi nel settore esclusivo dei concessionari Peugeot e Citroën di Douai e che da ciò deriverebbe una concorrenza sleale e uno sviamento di clientela ai loro danni. Per quanto qui rileva, esse hanno sottolineato che, se è ben vero che la pertinente normativa comunitaria si limita ad autorizzare la rete di distribuzione esclusiva, senza per questo implicare l'illiceità di vendite fuori rete, resta nondimeno che il diritto nazionale conserverebbe pienamente la possibilità di sanzionare l'attività dei rivenditori non autorizzati in forza delle norme sulla concorrenza sleale e della giurisprudenza della Cour de cassation.

7. La Arnor, per parte sua, ha sostenuto: a) di aver sempre affermato di essere un semplice rivenditore, sicché nessun rischio di confusione avrebbe potuto crearsi rispetto agli intermediari forniti di mandato scritto, tantomeno rispetto ai concessionari autorizzati; b) che questi ultimi non hanno provato la liceità della rete di distribuzione contro la quale si eserciterebbe la concorrenza sleale; c) che i contratti di concessione in questione conterrebbero delle clausole — in particolare sotto il profilo dei motivi oggettivi che consentono di escludere l'obbligo di non concorrenza, sulla portata di tale obbligo e sugli obiettivi di vendita fissati al distributore — non conformi al regolamento n. 123/85, con la conseguenza che non beneficerebbero di alcuna esenzione; d) che tali contratti avrebbero un effetto restrittivo della concorrenza ai sensi dell'art. 85, n. 1, del Trattato e che, pertanto, non sarebbero ad essa opponibili; e) infine, che non potrebbe esserle addebitato alcunché quanto alle condizioni di approvvigionamento e di commercializzazione degli autoveicoli in questione, in particolare quanto alla presunta irregolarità delle forniture.

In tale prospettiva, la Cabour e la Nord Distribution hanno fatto valere, in particolare, che la stessa Arnor avrebbe ammesso di rifornirsi presso un'impresa di autonoleggio,

La Arnor ha pertanto concluso chiedendo alla Cour d'appel di respingere le domande delle società appellanti e di confermare la sentenza 16 giugno 1994 del giudice di primo grado.

8. Le società Automobiles Peugeot SA (nel prosieguito: la «Peugeot») e Automobiles Citroën SA (nel prosieguito: la «Citroën»), intervenute nel giudizio principale a fianco della Cabour e della Nord Distribution, hanno preso posizione, in particolare, sulla conformità al regolamento n. 123/85 delle clausole contrattuali contestate dalla Arnor. Al riguardo, rilevato che i contratti in questione sono stati notificati alla Commissione nei modi previsti dall'art. 8 del regolamento n. 123/85, esse hanno sostenuto: a) che il regolamento n. 123/85 non obbligherebbe in alcun modo i contraenti a precisare espressamente nel contratto di distribuzione esclusiva i motivi oggettivi che consentono al concessionario di liberarsi dell'obbligo di non concorrenza; b) che l'obbligo di non concorrenza consentito dal regolamento non sarebbe limitato per i concessionari ai soli autoveicoli in concorrenza con i prodotti contrattuali, ma ben potrebbe estendersi agli autoveicoli nuovi diversi da quelli della gamma di cui all'accordo; c) che la disciplina comunitaria ammetterebbe l'esenzione dal divieto sancito dall'art. 85 del Trattato anche per le clausole con cui il distributore si obbliga a cercare di smaltire in un periodo di tempo determinato, nel territorio convenuto, un numero minimo di prodotti contrattuali.

Ad avviso della Peugeot e della Citroën, in definitiva, i giudici di primo grado avrebbero a torto ritenuto che i contratti di concessione

in parola non beneficiano dell'esenzione per categoria e sono dunque inopponibili ai terzi. In ogni caso, poi, esse non hanno mancato di rilevare che un eventuale contrasto tra le clausole litigiose di detti contratti e le pertinenti disposizioni del regolamento n. 123/85 non potrebbe comunque essere considerato tale da determinare, quantomeno non di per sé, la nullità dei contratti in questione.

9. Confrontato a tali argomentazioni, il giudice nazionale ha anzitutto rilevato che, qualora, come sostenuto dalla Arnor, talune clausole dei contratti di concessione non fossero conformi alle pertinenti disposizioni del regolamento n. 123/85, ben potrebbe conseguire l'inopponibilità dei contratti in questione ai terzi, in particolare ai rivenditori fuori rete, con l'ulteriore conseguenza che verrebbero meno i presupposti per un'azione di concorrenza sleale. Lo stesso giudice ha inoltre evidenziato che la definizione della controversia presuppone — se non altro per i profili concernenti la richiesta del risarcimento dei danni subiti e il divieto di continuare per il futuro l'attività di rivendita degli autoveicoli in questione — che anche le pertinenti disposizioni del regolamento n. 1475/95, vale a dire del regolamento che ha abrogato e sostituito il regolamento n. 123/85, conducano allo stesso risultato. In ogni caso, poi, resterebbe da verificare, anche nell'ipotesi in cui si pervenisse alla conclusione che le clausole contestate non soddisfano le condizioni poste dai regolamenti di esenzione per categoria, se una rete di distribuzione fondata su contratti di tale tipo ricada o no nel divieto di cui all'art. 85, n. 1, del Trattato.

10. Ritenendo che le questioni appena ricordate sollevassero delicati problemi di diritto comunitario, la Cour d'appel di Douai ha pertanto deciso di sospendere il procedimento e di porre alla Corte tre quesiti pregiudiziali. Tali quesiti sono così formulati:

degli artt. 3, punto 3, e 5, n. 2, del regolamento;

«I. Se il regolamento della Commissione delle Comunità europee 12 dicembre 1984, n. 123/85, emanato in applicazione dell'art. 85, n. 3, del Trattato CEE, possa essere interpretato nel senso che un contratto di concessione esclusiva tra un costruttore di autoveicoli e un concessionario fruisce di un'esenzione ai sensi dell'art. 1 del regolamento quando:

1) non fissa in dettaglio i motivi "oggettivi" di cui all'art. 5, n. 2, punto 1, lett. a) e b), e n. 3, di detto regolamento;

2) esclude, salvo dimostrazione dei motivi oggettivi non esistenti al momento della conclusione del contratto, qualsiasi possibilità per il concessionario di vendere autoveicoli nuovi offerti da persone diverse dal costruttore, anche in locali commerciali diversi da quelli ove vengono proposti prodotti contrattuali, e ciò con riferimento all'interpretazione

3) prevede un obiettivo di vendita secondo il quale il concessionario si impegna a fare tutto il possibile per vendere nel corso di ogni periodo annuale un quantitativo di autoveicoli contrattuali che non è precisato tra le parti ma fissato dal costruttore a partire dalle proprie stime previsionali o in base a criteri di sua scelta, e precisa che, se al 31 agosto del periodo annuale in corso non viene raggiunto il 90% dei 7/11 dell'obiettivo di vendita e se il "coefficiente globale di penetrazione" degli autoveicoli contrattuali è inferiore in misura dal 15% al 45%, secondo la localizzazione del territorio, al coefficiente nazionale di penetrazione degli stessi autoveicoli, il costruttore, con un preavviso di tre o sei mesi, può modificare il territorio concesso e/o revocare l'esclusiva al concessionario, o recedere dal contratto di concessione, ciò con riferimento all'interpretazione dell'art. 4, n. 1, punto 3, e dell'art. 5, n. 2, punti 2 e 3, del regolamento.

II. Se il regolamento della Commissione delle Comunità europee 28 giugno 1995,

n. 1475/95, che sostituisce il citato regolamento n. 123/85, possa essere interpretato nel senso che fruisce dell'esenzione prevista dal suo art. 1 un contratto di concessione esclusiva contenente clausole come quelle di cui ai punti 2 e 3 del primo quesito, con riferimento all'art. 3, punto 3, e all'art. 4, n. 1, punto 3, del regolamento n. 1475/95, combinati con l'art. 5, n. 2, punti 2 e 3, e n. 3.

Prima ancora di passare ad esaminare il merito di tali quesiti, è tuttavia necessario soffermarsi sulla ricevibilità degli stessi. Sia la Commissione che la Peugeot e la Citroën, infatti, hanno sostenuto nel corso della procedura che la Corte non dovrebbe rispondere ai quesiti posti dal giudice *a quo*, in quanto manifestamente privi di pertinenza rispetto all'oggetto della controversia principale, dunque niente affatto necessari ai fini della sua soluzione.

III. Qualora i regolamenti n. 123/85 e n. 1475/95 non possano essere interpretati nel senso di far fruire dell'esenzione ivi disposta contratti di concessione come quelli indicati sopra al primo e al secondo quesito, se l'art. 85, n. 1, del Trattato CEE debba essere interpretato nel senso che ricadrebbe nel divieto da esso enunciato una rete di distribuzione esclusiva di un costruttore di autoveicoli che si fondasse per tutto il territorio di uno Stato membro su contratti di questo tipo».

11. I quesiti posti alla Corte mirano dunque a stabilire se i contratti di concessione Peugeot e Citroën siano conformi alle prescrizioni del regolamento n. 123/85 (primo quesito) e del regolamento n. 1475/95 (secondo quesito), dunque se essi siano tali da beneficiare dell'esenzione per categoria prevista da tali regolamenti. In caso di risposta negativa, viene poi chiesto alla Corte se l'art. 85, n. 1, del Trattato vada interpretato nel senso che è da esso vietata una rete di distribuzione esclusiva e selettiva fondata su contratti quali quelli in discussione nella specie (terzo quesito).

Sulla pertinenza dei quesiti

12. Ricordo anzitutto che, conformemente ad una costante giurisprudenza della Corte, «spetta unicamente ai giudici nazionali, che debbono assumere la responsabilità della decisione giudiziaria, valutare, tenuto conto della peculiarità di ogni causa, sia la necessità di una pronuncia pregiudiziale per essere posti in grado di statuire nel merito, sia la rilevanza delle questioni sottoposte alla Corte. Il rigetto di una domanda presentata da un giudice nazionale è possibile laddove appaia in modo manifesto che l'interpretazione del diritto comunitario chiesta da detto giudice non ha alcuna relazione con l'effettività o l'oggetto della controversia della causa principale»³.

3 — Così, tra le altre, sentenza 16 ottobre 1997, causa C-304/96, Hera SpA (Racc. pag. I-5685, punto 11).

La Corte effettua dunque, al fine di verificare la propria competenza, un esame delle condizioni in cui viene adita dal giudice nazionale⁴. Un tale esame, invero solo marginale, ha finora condotto la Corte a rifiutarsi di rispondere unicamente in presenza di questioni non aventi «alcuna relazione con l'oggetto della causa principale»⁵, oppure «di carattere ipotetico»⁶, o, ancora, «non obiettivamente necessarie ai fini della decisione che il giudice (...) deve adottare»⁷. Per contro, la stessa Corte ha ritenuto sufficiente constatare, nell'affermare la sua competenza a rispondere a quesiti di cui era contestata la rilevanza, che dall'ordinanza di rinvio risultava, o comunque si evinceva, che la sua risposta sarebbe stata di una qualche utilità ai fini della soluzione della controversia principale⁸.

13. Particolare rilievo acquistano dunque, nell'ambito del controllo marginale sulla pertinenza dei quesiti di cui si tratta, i motivi

eventualmente indicati dallo stesso giudice nazionale, nell'ordinanza di rinvio, per spiegare il nesso tra quesiti posti e controversia dinanzi ad esso pendente e, quindi, la necessità di ottenere una risposta da parte della Corte⁹.

Orbene, nella specie il giudice di rinvio ha chiaramente ed inequivocabilmente indicato che la soluzione dei quesiti posti «può essere determinante per un'azione di concorrenza sleale, che sarebbe difficile da mantenere in assenza di situazioni giuridicamente tutelate dei concessionari nei confronti dei rivenditori non autorizzati». In altre parole, il giudice *a quo* ha ben precisato che le domande della Cabour e della Nord Distribution andrebbero disattese ove i contratti di concessione fossero illeciti: e ciò precisamente perché verrebbe meno, in tale ipotesi, il presupposto essenziale per il mantenimento di un'azione di concorrenza sleale.

4 — In tal senso v., da ultimo, sentenza 11 novembre 1997, causa C-408/95, Eurotunnel (Racc. pag. I-6315, punto 20).

5 — In tal senso v. ordinanza 26 gennaio 1990, causa C-286/88, Falciola (Racc. pag. I-191, punto 9); nonché sentenza 16 luglio 1992, causa C-343/90, Lourenço Dias (Racc. pag. I-4673, punto 42).

6 — Sentenza 16 luglio 1992, causa C-83/91, Meilicke (Racc. pag. I-4871, punti 28-30).

7 — Ordinanza 16 maggio 1994, causa C-428/93, Monin II (Racc. pag. I-1707, punto 15); nonché, da ultimo, sentenza 9 ottobre 1997, causa C-291/96, Grado (Racc. pag. I-5531, punto 16).

8 — È così che nella sentenza 5 giugno 1997, causa C-105/94, Celestini (Racc. pag. I-2971, punto 25), ad esempio, la Corte ha ritenuto sufficiente, sotto il profilo della rilevanza delle questioni poste, evidenziare che «il giudice nazionale ha spiegato che, se le soluzioni fornite dalla Corte mettersero in evidenza la compatibilità con il diritto comunitario del metodo dell'ossigeno 16/18, l'azione promossa dalla Celestini dovrebbe venire disattesa», aggiungendo che «non spetta alla Corte, nell'ambito del presente procedimento, mettere in discussione questa valutazione». Del pari, nella sentenza Eurotunnel (citata alla nota 4), per superare le obiezioni secondo cui l'eventuale invalidità delle direttive contestate nella specie non avrebbe comunque potuto avere la benché minima incidenza sulla richiesta di risarcimento dei danni avanzata dalla ricorrente nella causa principale, la Corte si è limitata a sottolineare che «l'eventuale invalidità delle direttive consentirebbe al giudice nazionale quantomeno di ordinare alla SeaFrance la cessazione per l'avvenire delle vendite in franchigia come chiede Eurotunnel» (punto 24).

14. Secondo la Peugeot e la Citroën, tuttavia, i quesiti posti sarebbero irrilevanti rispetto al merito della controversia, in quanto, quand'anche si pervenisse alla conclusione che le clausole controverse dei contratti in questione non fossero coperte dall'esenzione per categoria, non per questo ne conseguirebbe la loro illecità, tantomeno potrebbe dedursene la nullità dei contratti in questione. A

9 — Ciò spiega, peraltro, perché nella giurisprudenza in materia è dato sempre più spesso ritrovare, soprattutto negli ultimi anni, l'affermazione secondo cui «è indispensabile che il giudice nazionale chiarisca i motivi per i quali ritiene necessaria la soluzione delle questioni ai fini della definizione della controversia» (in tal senso v., ad esempio, sentenza Lourenço Dias, citata alla nota 5, punto 19).

sostegno di tale tesi, esse richiamano le sentenze *Grand garage albigeois* e *Nissan France*, in cui la Corte ha precisato che «il regolamento n. 123/85 (...) non contiene disposizioni vincolanti che incidano direttamente sulla validità o sul contenuto di clausole contrattuali o che obblighino le parti contraenti a conformarvi il contenuto del loro contratto, ma si limita ad offrire agli operatori economici del settore degli autoveicoli alcune possibilità di sottrarre i loro accordi di distribuzione e di assistenza alla clientela al divieto di cui all'art. 85, n. 1, benché tali accordi contengano taluni tipi di clausole di esclusiva e limitative della concorrenza»¹⁰.

Esse ricordano inoltre che nelle stesse sentenze la Corte ha anche aggiunto che «le disposizioni del regolamento d'esenzione in questione non possono incidere sui diritti e sugli obblighi dei terzi rispetto ai contratti stipulati tra i costruttori d'automobili e i loro concessionari, e specie su quelli dei commercianti indipendenti»¹¹. Una tale statuizione implicherebbe sì che l'attività della Arnor non può essere vietata ai sensi e per gli effetti del regolamento n. 123/85, ma anche e soprattutto, per quanto qui rileva, che una valutazione delle clausole dei contratti di concessione rispetto al regolamento di esenzione sarebbe assolutamente irrilevante ai fini della soluzione della controversia principale, che andrebbe pertanto risolta unica-

mente sulla base del diritto e della giurisprudenza nazionale applicabili.

15. Anche la Commissione sostiene la non pertinenza dei quesiti posti nella specie, ma con un'argomentazione parzialmente diversa. Ad avviso della Commissione, infatti, non sarebbe necessario pronunciarsi sulla conformità delle clausole litigiose rispetto ai regolamenti di esenzione per categoria, in quanto la Corte avrebbe sufficientemente chiarito, nelle già citate sentenze *Grand garage albigeois* e *Nissan France*, che il regolamento n. 123/85 — non avendo come funzione di disciplinare l'attività dei terzi che possono intervenire sul mercato fuori del circuito degli accordi di distribuzione — «non può interpretarsi nel senso che vieta ad un operatore estraneo alla rete ufficiale di distribuzione di una marca di autoveicoli determinata e che non ha qualità di intermediario fornito di mandato ai sensi di detto regolamento di svolgere attività di vendita indipendente di autoveicoli nuovi di detta marca»¹².

In tali condizioni, sarebbe fin troppo evidente, sempre secondo la Commissione, che la validità dei contratti di concessione rispetto ai regolamenti di esenzione non avrebbe alcuna incidenza sulla liceità dell'attività di rivendita esercitata dalla Arnor, in particolare per quanto riguarda la "regolarità" dell'approvvigionamento. Al giudice nazionale sarebbe dunque sufficiente, ai fini

10 — Sentenze 15 febbraio 1996, causa C-226/94 (Racc. pag. I-651, punto 15), e causa C-309/94 (Racc. pag. I-677, punto 15). In questo stesso senso v. già sentenza 18 dicembre 1986, causa 10/86, *VAG France* (Racc. pag. 4071, punti 12 e 16), nonché, da ultimo, sentenza 5 giugno 1997, causa C-41/96, *SYD-Consult* (Racc. pag. I-3123, punto 16).

11 — Sentenze *Grand garage albigeois* e *Nissan France* (citare alla nota precedente), punto 19 di entrambe.

12 — Sentenze citate alla nota 10, punto 20 di entrambe. Nello stesso senso v. sentenza 20 febbraio 1997, causa C-128/95, *Fontaine e a.* (Racc. pag. I-967, punto 20); nonché, da ultimo, sentenza *SYD-Consult* (citata alla nota 10), punto 17.

della definizione della controversia dinanzi ad esso pendente, trarre fino in fondo le conseguenze derivanti dalla giurisprudenza in base alla quale il regolamento n. 123/85 non vieta l'attività di rivenditori estranei alla rete e neppure muniti di mandato scritto. Detto giudice avrebbe pertanto inutilmente ampliato l'ambito della controversia, ponendo alla Corte quesiti irrilevanti al fine di valutare la fondatezza di un'azione di concorrenza sleale.

16. Tenuto conto, in particolare, dei motivi indicati dal giudice *a quo* per spiegare la necessità di una risposta della Corte ai quesiti da esso posti, nonché dei rilievi già svolti al riguardo, a me sembra che le argomentazioni appena riportate siano già a prima vista irrilevanti al fine di sostenere ... l'irrelevanza dei quesiti oggetto del presente procedimento. Ritengo pertanto sufficienti sul punto poche e puntuali osservazioni.

Anzitutto, è qui incontestato ed incontestabile che l'eventuale non conformità delle clausole litigiose ai regolamenti di esenzione non è tale da provocarne l'illiceità, tanto meno la nullità dei contratti. Un tale argomento non ha tuttavia ragione di essere. In proposito, basti infatti rilevare che è precisamente in ragione di tale consapevolezza che il giudice *a quo* ha posto alla Corte, per l'ipotesi in cui quest'ultima si pronunci nel senso che le clausole controverse non sono coperte dall'esenzione per categoria, uno specifico e preciso quesito volto a stabilire se

una rete di distribuzione fondata su contratti contenenti tali clausole ricada o no nel divieto di cui all'art. 85, n. 1, del Trattato.

17. Del pari, risulta dalla stessa ordinanza di rinvio che il giudice *a quo* ben conosce la giurisprudenza della Corte, in base alla quale il regolamento di esenzione per categoria non può essere interpretato nel senso che vieta l'attività di rivenditori estranei alla rete e non muniti di mandato scritto da parte dei consumatori finali, atteso che detto regolamento non disciplina i rapporti con i terzi ma solo quelli tra fornitori e distributori ufficiali della loro rete. Da una tale circostanza, tuttavia, non discende affatto che una risposta ai quesiti oggetto del presente procedimento sarebbe irrilevante ai fini della definizione della controversia principale.

Invero, come espressamente indicato, il giudice nazionale intende stabilire se i contratti di concessione Peugeot e Citroën siano vietati dall'art. 85, n. 1, del Trattato, in quanto, ove ricorra una tale ipotesi, l'azione di concorrenza sleale sarebbe priva di ogni fondamento e, pertanto, le domande della Cabour e della Nord Distribution andrebbero certamente disattese. In altre parole, il giudice nazionale non sta chiedendo alla Corte se i contratti di concessione siano opponibili o no alla Arnor in base al diritto comunitario, essendo ben consapevole che nessun principio di opponibilità o inopponibilità di detti contratti, tenuto conto della giurisprudenza della Corte in materia, è riconducibile ai

regolamenti di esenzione per categoria¹³. L'eventuale nullità di tali contratti, ai sensi dell'art. 85, n. 2, del Trattato, tuttavia, ben comporterebbe l'inopponibilità degli stessi ai terzi¹⁴ e, in ogni caso, farebbe venir meno il diritto tutelabile attraverso un'azione di concorrenza sleale.

18. In buona sostanza, ritengo non possa non riconoscersi che una risposta ai quesiti in oggetto è sicuramente necessaria ed utile, quantomeno al fine di consentire al giudice nazionale di stabilire se l'azione di concorrenza sleale vada o no mantenuta. Peraltro, se è vero, come sostenuto dalla Peugeot e dalla Citroën, che la questione va risolta in base alla giurisprudenza ed alla normativa nazionale, deve altresì ammettersi che è precisamente ciò che il giudice nazionale intende fare.

Al riguardo, non è infatti superfluo ricordare che, in base alla giurisprudenza della Cour de cassation, l'approvvigionamento da parte di un rivenditore non autorizzato è illecito e costitutivo di concorrenza sleale qualora detto rivenditore convinca il distributore autorizzato a fornirgli in violazione delle regole di concorrenza che disciplinano la rete di distribuzione, ovvero qualora detto rivenditore crei una vera e propria rete parallela con altre società che nascondono l'identità

del fornitore originale¹⁵. A ciò si aggiunga che l'art. 14 della legge n. 96/588, del 1° luglio 1996, relativa alla lealtà e all'equilibrio delle relazioni commerciali — legge entrata in vigore successivamente ai fatti di causa e che ricalca la giurisprudenza appena richiamata — prevede che impegna la responsabilità del suo autore e lo obbliga a riparare il pregiudizio causato il fatto, da parte di produttori, industriali o artigiani, «di partecipare direttamente o indirettamente alla violazione del divieto di rivendere fuori rete imposto al distributore legato da un accordo di distribuzione selettiva e/o esclusiva esentato in base alle norme applicabili al diritto della concorrenza».

19. Stando così le cose, è fin troppo evidente che è proprio facendo leva sulla rete di distribuzione esclusiva e selettiva che la pertinente normativa nazionale, e prima ancora la giurisprudenza della Cour de cassation, finiscono col qualificare come "illecito" l'approvvigionamento di autoveicoli nuovi da parte dei rivenditori non autorizzati e non forniti di mandato scritto ai sensi del regolamento. La conseguenza, altrettanto evidente, di un tale stato di cose è che solo nell'ipotesi di nullità dei contratti in questione viene meno l'azione di concorrenza sleale intentata contro rivenditori non autorizzati. In questa prospettiva ed in questi termini, i quesiti posti alla Corte devono pertanto essere considerati rilevanti ai fini della soluzione della controversia.

13 — Al riguardo v., in particolare, sentenza SYD-Consult (citata alla nota 10), punti 9-19.

14 — In tal senso v. sentenza 25 settembre 1971, causa 22/71, Béguelin (Racc. pag. 949, punto 29), in cui la Corte ha affermato che «un accordo nullo in virtù dell'articolo 85, paragrafo 2, del trattato, non ha effetti tra i contraenti e non è opponibile ai terzi».

15 — Si tratta di una giurisprudenza costantemente applicata, in materia di commercializzazione di prodotti distribuiti attraverso una rete selettiva ed esclusiva, ai rivenditori non autorizzati. Tale giurisprudenza, che si è sviluppata soprattutto in relazione a prodotti di profumeria, è stata estesa, con sentenza del 9 luglio 1996, anche al settore della distribuzione di automobili.

Ritengo pertanto, in definitiva, che sarebbe quantomeno forzato sostenere che i quesiti posti dalla Cour d'appel di Douai sono *manifestamente* privi di ogni nesso con l'oggetto della causa principale, ovvero *oggettivamente* non necessari alla definizione della controversia. Passo pertanto all'esame dei quesiti posti dal giudice nazionale.

Sul primo quesito

20. Con il primo quesito, lo ricordo, il giudice di rinvio chiede se le clausole dei contratti Peugeot e Citroën relative alla fissazione dei motivi oggettivi che consentono di escludere l'obbligo di non concorrenza, nonché alla portata di tale obbligo e alla fissazione di obiettivi di vendita, siano conformi alle norme del regolamento n. 123/85, dunque se beneficino dell'esenzione per categoria.

— I motivi oggettivi

21. Si tratta qui di stabilire se la circostanza che i contratti di concessione esclusiva Peugeot e Citroën non fissino in dettaglio i motivi oggettivi che consentono di escludere l'obbligo di non concorrenza sia tale da non soddisfare le condizioni richieste dal regolamento n. 123/85 ai fini dell'ottenimento

dell'esenzione. È questa, peraltro, la tesi sostenuta dalla Arnor e fatta propria dal giudice nazionale di primo grado.

22. Orbene, ricordo anzitutto che, conformemente all'art. 5, n. 2, punto 1, lett. a) e b), l'esenzione dell'impegno di non vendere autoveicoli nuovi diversi da quelli della gamma contrattuale e di non concludere per essi accordi di distribuzione e di assistenza alla clientela è subordinata alla condizione che le parti prevedano la possibilità di escludere tale obbligo in presenza di giustificati motivi. Le disposizioni in questione si limitano dunque a porre il principio in base al quale le parti devono prevedere nei relativi contratti la possibilità di superare l'obbligo di non concorrenza nell'ipotesi in cui dimostrino l'esistenza di giustificati motivi.

In tale ottica, è pertanto sufficiente, ai fini dell'esenzione, che il fornitore o il distributore possano invocare, rispetto alla particolare situazione di cui si tratta, motivi oggettivi, senza che occorra una loro specificazione *a priori* al momento della conclusione del contratto.

23. Osservo poi che non mi sembra tale da condurre ad una diversa conclusione la circostanza che l'art. 5, n. 3, prevede che i motivi oggettivi, «che saranno stati fissati in dettaglio alla conclusione dell'accordo», sono invocabili solo se applicati senza discriminazioni tra imprese appartenenti alla stessa rete di distribuzione. Una tale previsione, infatti,

ben potrebbe essere interpretata nel senso che i motivi oggettivi, se fissati al momento della conclusione dell'accordo, possono essere invocati solo se applicati in casi simili senza discriminazione. In ogni caso, poi, tale norma non può non essere letta alla luce ed in funzione delle disposizioni prima ricordate e dalle quali si evince con estrema chiarezza che è sufficiente, ai fini dell'esenzione, che le parti prevedano la possibilità di escludere l'obbligo di non concorrenza in presenza di giustificati motivi.

24. In definitiva, ritengo che la circostanza che un contratto di concessione esclusiva si limiti a prevedere che le parti possono invocare giustificati motivi per liberarsi dell'obbligo di non concorrenza, senza però fissare detti motivi in dettaglio, non si pone in contrasto con le pertinenti disposizioni del regolamento n. 123/85.

— *L'obbligo di non concorrenza*

Al riguardo, non è superfluo aggiungere, infine, che ben potrebbe rivelarsi contraria allo scopo perseguito dalle norme qui in discussione e, più in generale, dal regolamento di esenzione globalmente considerato una previsione "statica" dei motivi oggettivi che consentono alle parti di liberarsi dall'obbligo di non concorrenza. Pur riconoscendo, infatti, che una tale previsione avrebbe il pregio di facilitare la soluzione di eventuali controversie, resta nondimeno che essa sarebbe tale da non consentire la presa in considerazione di motivi oggettivi suscettibili di presentarsi rispetto a situazioni particolari, non prefigurate al momento della conclusione dell'accordo. In tale prospettiva, è indubbio, a mio avviso, che ciò che rileva è l'obbligo di inserire nel contratto di concessione una clausola che espressamente contempra la possibilità di escludere l'obbligo di non concorrenza in base a giustificati motivi, mentre non è affatto indispensabile che il contratto contenga, a tal fine, una lista esaustiva dei motivi suscettibili di essere invocati.

25. L'art. 3, punto 3, lo ricordo, consente di imporre al distributore di «non vendere autoveicoli nuovi concorrenti dei prodotti contrattuali», nonché di «non vendere, in locali commerciali nei quali sono venduti prodotti contrattuali, autoveicoli nuovi offerti da persone diverse dal costruttore». Una siffatta previsione implica dunque, *a contrario*, che non beneficia dell'esenzione l'obbligo eventualmente imposto al concessionario di non vendere autoveicoli nuovi offerti da persone diverse dal costruttore, qualora riguardi anche la vendita in locali commerciali distinti da quelli in cui sono offerti i prodotti contrattuali.

Le clausole qui rilevanti dei contratti Peugeot e Citroën, in base alle quali è vietato al distributore di vendere autoveicoli nuovi di altre marche, tranne che in presenza di giustificati motivi, non possono pertanto essere considerate coperte dalla previsione di cui all'art. 3, punto 3. Una tale interpretazione,

contrariamente a quanto sostenuto dalla Peugeot e dalla Citroën, non è affatto contraddetta dall'art. 5, n. 2, nella parte in cui prevede che l'esenzione dell'art. 3, punto 3, è applicabile anche all'obbligo «di non vendere autoveicoli diversi da quelli della gamma contrattuale», sempreché sia consentito al distributore di liberarsi di tale obbligo in base all'esistenza di giustificati motivi. Tale disposizione dunque — lungi dal poter essere interpretata nel senso che occorra poter dimostrare l'esistenza di giustificati motivi al fine di vendere autoveicoli forniti da persone diverse dal costruttore in locali commerciali diversi da quelli in cui sono venduti i prodotti contrattuali — consente al distributore, in presenza di giustificati motivi, di vendere autoveicoli di un'altra marca ma non concorrenti anche negli stessi locali in cui sono venduti i prodotti contrattuali.

26. In definitiva, ritengo che gli artt. 3, punto 3, e 5, n. 2, del regolamento n. 123/85 vanno interpretati nel senso che non è coperta dal regolamento di esenzione una clausola contrattuale che escluda, salvo dimostrazione di motivi oggettivi non esistenti al momento della conclusione del contratto, qualsiasi possibilità per il distributore di vendere autoveicoli nuovi offerti da persone diverse dal costruttore, anche in locali commerciali distinti da quelli in cui sono offerti i prodotti contrattuali.

— *Gli obiettivi di vendita*

27. Sempre rispetto al regolamento n. 123/85, viene infine chiesto alla Corte se sia compresa nel beneficio dell'esenzione per categoria una clausola contrattuale che imponga al distributore un determinato obiettivo di vendite nel corso di un dato periodo e che, nell'ipotesi in cui tale obiettivo non sia raggiunto, conceda al costruttore la possibilità, con un preavviso di tre o sei mesi, di modificare il territorio contrattuale ovvero di revocare l'esclusiva o, ancora, di recedere dal contratto. In proposito, vengono in rilievo l'art. 4, n. 1, punto 3, in base al quale il costruttore può imporre al distributore di cercare di vendere nel territorio contrattuale, nel corso di un determinato periodo, un numero minimo di prodotti contrattuali; nonché le disposizioni di cui all'art. 5, n. 2, punti 2 e 3, che disciplinano le modalità relative alla cessazione del contratto di esclusiva.

Il quesito in oggetto richiede dunque l'esame di due distinti profili: a) se ed in che misura è conforme al regolamento fissare degli obiettivi di vendita; b) quali misure sanzionatorie possono essere fatte derivare, nel rispetto del regolamento, dal mancato raggiungimento degli obiettivi di vendita.

28. Rispetto al primo profilo evocato, va anzitutto rilevato che il regolamento n. 123/85 espressamente consente di esentare

l'obbligo imposto al distributore di «cercare di vendere» un numero minimo di prodotti contrattuali: e ciò in accordo con il concessionario ovvero, in caso di disaccordo, in base a stime previsionali.

All'evidenza, l'espressione «cercare di vendere» non può che configurare un obbligo di mezzi e non di risultato. Del pari, è altresì evidente che, ove si versi, come nella specie, in un'ipotesi in cui l'obiettivo di vendite è stato fissato unilateralmente dal fornitore e non in base ad un accordo tra le parti, non può essere escluso *a priori* che la fissazione in questione sia arbitraria rispetto alla realtà economica e sociale in cui il concessionario è chiamato ad operare. In tali condizioni — e fermo restando che il regolamento non vieta la fissazione in quanto tale di obiettivi di vendita da realizzare entro un dato periodo — spetta al giudice nazionale verificare se l'assegnazione di un determinato obiettivo di vendite costituisca un obbligo di mezzi e se sia ragionevole ed equa, tenuto conto, in particolare, delle stime previsionali relative al territorio ed al periodo di tempo in questione.

29. Relativamente al secondo profilo evocato, ricordo anzitutto che il regolamento prevede che la durata dell'accordo deve essere di almeno quattro anni e che il preavviso deve essere, salvo ipotesi particolari espressamente previste, di almeno un anno per entrambe le parti in caso di contratto a tempo indeterminato (art. 5, n. 2, punto 2), ovvero di sei mesi nel caso in cui non si intenda prorogare un contratto a tempo

determinato (art. 5, n. 2, punto 3). Lo stesso regolamento prevede, inoltre, l'ipotesi di recesso straordinario dal contratto (art. 5, n. 4). È, dunque, alla luce di tali disposizioni che occorre stabilire se possa essere ritenuta sufficiente e conforme al regolamento di esenzione la fissazione di un preavviso di tre o sei mesi da parte del costruttore, quale prevista dalle clausole dei contratti Peugeot e Citroën, ai fini della modifica del territorio contrattuale e/o della revoca dell'esclusiva al concessionario.

Orbene, nessun dubbio, a mio avviso, che l'ipotesi appena prospettata, che è poi quella contestata dalla Arnor, non sia di per sé contraria al regolamento, nel senso che ben può essere considerata un'ipotesi di recesso straordinario. Nondimeno, è d'uopo precisare che spetta al giudice nazionale verificare se l'esercizio, da parte del costruttore, del diritto di recesso dall'accordo sia proporzionato all'inadempimento contrattuale fatto valere nei confronti del concessionario e se una tale sanzione sia applicata in modo non discriminatorio rispetto ad altri concessionari che si trovano in una situazione analoga.

Sul secondo quesito

30. Con il secondo quesito, lo ricordo, il giudice di rinvio chiede alla Corte se il beneficio dell'esenzione, quale accordato in base al regolamento n. 1475/95, comprenda anche

le clausole contrattuali, le stesse già esaminate rispetto al regolamento n. 123/85, relative alla portata dell'obbligo di non concorrenza ed alla fissazione degli obiettivi di vendita. Prima ancora di procedere ad una tale verifica, è tuttavia necessario soffermarsi sull'applicabilità del regolamento n. 1475/95 ai fatti di causa. Essendo qui pacifico che essi si sono verificati anteriormente all'entrata in vigore di detto regolamento, il governo francese ha infatti sostenuto che la Corte non dovrebbe rispondere al quesito in oggetto.

relative all'obbligo di non concorrenza e di quelle concernenti gli obiettivi di vendita. Preciso altresì che in questo contesto sono da considerare altrettanto validi, beninteso per quanto di ragione, i rilievi già svolti rispetto alle pertinenti disposizioni del regolamento n. 123/85.

— *L'obbligo di non concorrenza*

Al riguardo, va tuttavia ricordato che lo stesso giudice nazionale, precisamente allo scopo di giustificare la necessità e la rilevanza di un tale quesito ai fini della definizione della controversia principale, non ha mancato di rilevare che «le domande proposte dai concessionari nell'ambito dell'azione di concorrenza sleale mirano sia alla riparazione di un danno subito da diversi anni, sia a un divieto per l'avvenire». Nell'ottica del giudice di rinvio, dunque, il fatto stesso che l'azione di concorrenza sleale copre, in relazione agli indicati profili, anche il periodo successivo all'entrata in vigore del regolamento n. 1475/95 costituisce un motivo necessario e sufficiente per chiedere ed ottenere dalla Corte una risposta anche in relazione alle pertinenti disposizioni di detto regolamento. Una tale impostazione, è appena il caso di aggiungerlo, non può che essere condivisa.

31. Passo dunque al merito del quesito in oggetto, non senza aver ricordato che esso concerne unicamente la conformità al regolamento n. 1475/95 delle clausole contrattuali

32. Si tratta dunque di stabilire, questa volta rispetto all'art. 3, punto 3, del regolamento n. 1475/95, se fruisce dell'esenzione per categoria una clausola contrattuale che esclude qualsiasi possibilità per un concessionario di vendere autoveicoli nuovi offerti da persone diverse dal costruttore, anche in locali commerciali distinti da quelli in cui sono venduti i prodotti contrattuali.

Dirò subito che le osservazioni già svolte e le conclusioni cui sono pervenuto in relazione alla corrispondente norma del regolamento n. 123/85 valgono *a fortiori* nella specie, né potrebbe essere diversamente. La disposizione in questione, infatti, sottrae espressamente all'obbligo di non concorrenza esentato dal regolamento l'ipotesi di vendita di autoveicoli nuovi di altra marca effettuata «in locali di vendita separati, (...) con personalità giuridica distinta e in modo tale da escludere

la confusione tra marche». La stessa lettera della disposizione in questione esclude dunque nel modo più assoluto che possa beneficiare dell'esenzione una clausola che vieti tale possibilità.

— *Gli obiettivi di vendita*

33. Relativamente alla conformità al regolamento n. 1475/95 della clausola concernente gli obiettivi di vendita fissati dal fornitore al distributore, ritengo sufficiente qui rilevare che l'art. 4, n. 1, punto 3, di detto regolamento si discosta dalla corrispondente disposizione del regolamento n. 123/85 per il fatto di prevedere che gli obiettivi di vendita, ove non determinati di comune accordo, devono essere fissati da un esperto estraneo alle due parti, in base alle stime previsionali ed alle vendite precedentemente effettuate nel territorio di cui si tratta. Ciò significa che è da escludere, sulla base del regolamento n. 1475/95, che il costruttore possa imporre al concessionario, in modo unilaterale, di vendere nel territorio convenuto un numero minimo di prodotti contrattuali entro un determinato periodo di tempo.

dall'accordo in ragione dell'inadempimento dell'altra parte rispetto ad uno degli obblighi essenziali. Valgono pertanto, al riguardo, le osservazioni già svolte in relazione alle pertinenti disposizioni del regolamento n. 123/85, con la precisazione che il regolamento n. 1475/95 espressamente prevede che le parti devono accettare, in caso di disaccordo, un sistema di rapida risoluzione della controversia, più precisamente il ricorso alle determinazioni di un terzo soggetto imparziale ovvero di un arbitro.

34. In definitiva, clausole contrattuali che fissano degli obiettivi di vendita sono conformi al regolamento n. 1475/95 unicamente nella misura in cui la fissazione di tali obiettivi non è unilaterale ed in quanto una modifica del territorio contrattuale e/o una revoca dell'esclusiva, quale sanzione per il mancato raggiungimento degli obiettivi così fissati, rispetti le condizioni imposte dal regolamento, in particolare prevedendo l'intervento di un terzo o di un arbitro in caso di disaccordo.

Sul terzo quesito

Per quanto riguarda, infine, la possibilità per il costruttore di modificare il territorio contrattuale e/o di revocare il contratto di esclusiva, o, ancora, di recedere dal contratto, con un preavviso di tre o sei mesi, va qui sottolineato che l'art. 5, n. 3, secondo trattino, espressamente contempla il diritto di una parte di recedere in via straordinaria

35. Con il terzo quesito, il giudice *a quo* chiede alla Corte, lo ricordo, se ricada nel divieto di cui all'art. 85, n. 1, del Trattato una rete di distribuzione esclusiva di un costruttore di autoveicoli nell'ipotesi in cui detta rete sia fondata su contratti provvisti di

clausole, quali quelle fin qui esaminate, che non beneficiano dell'esenzione per categoria.

In buona sostanza, il giudice di rinvio chiede se la presenza nei contratti di distribuzione in questione di clausole non esentate in base ai regolamenti n. 123/85 e n. 1475/95 — quali l'obbligo imposto al distributore di non vendere autoveicoli non forniti dal costruttore anche in locali commerciali distinti e, su riserva delle opportune verifiche da parte dello stesso giudice nazionale, la fissazione di obiettivi di vendita — abbia come conseguenza che una rete di distribuzione fondata su tali contratti ricada nel divieto di cui all'art. 85, n. 1, del Trattato. All'evidenza, detto giudice parte dunque dal presupposto che le clausole (restrittive) non espressamente esentate sono incompatibili con l'art. 85, n. 1; e che tale incompatibilità comporta la perdita automatica del beneficio dell'esenzione per i contratti nella loro interezza ovvero, e per ciò stesso, la nullità assoluta degli stessi in base all'art. 85, n. 2.

36. Al riguardo, va anzitutto ricordato che la Corte ha da tempo precisato che «la definizione di una categoria delimita soltanto un certo ambito e non significa affatto che gli accordi in esso compresi siano tutti soggetti al divieto. Non è detto nemmeno che un accordo compreso nella categoria esentata, ma che non risponda a tutte le previsioni di detta definizione, ricada necessariamente sotto il divieto». In tali condizioni, come chiarito nella stessa occasione, un regola-

mento di esenzione per categoria «non crea alcuna presunzione di diritto circa l'interpretazione da darsi all'articolo 85, paragrafo 1. Essendo destinato ad esentare dal divieto, per categorie, accordi e pratiche concertate, esso non può avere la conseguenza di far ricadere in primo luogo, anche solo implicitamente, sotto il divieto dell'articolo 85, paragrafo 1, le categorie che esso intende favorire, né di far presumere realizzati ipso iure a danno di un accordo qualsiasi i presupposti di detto articolo»¹⁶.

Muovendosi in tale ottica, la Corte ha poi specificato, proprio in relazione al regolamento n. 123/85, che questo «si limita a fornire agli operatori economici del settore degli autoveicoli alcune possibilità di sottrarre i loro accordi di distribuzione e di assistenza alla clientela (...) al divieto stabilito dall'art. 85, n. 1. Tuttavia, il regolamento n. 123/85 non impone agli operatori economici di avvalersi di dette possibilità. Né ha l'effetto di modificare il contenuto dell'accordo o di renderlo nullo qualora non siano soddisfatte tutte le condizioni da esso stabilite»¹⁷.

37. Tali affermazioni implicano, all'evidenza, che clausole contrattuali che non soddisfano le condizioni per beneficiare dell'esenzione per categoria non sono per questo solo fatto vietate dall'art. 85, n. 1. A tal fine, dunque,

16 — Sentenza 13 luglio 1966, causa 32/65, Italia/Consiglio e Commissione (Racc. pag. 295, in particolare pag. 320).

17 — Sentenza VAG France (citata alla nota 10), punto 12.

occorre pur sempre stabilire, indipendentemente dal regolamento di esenzione, se le clausole di cui si tratta siano o no restrittive della concorrenza e se siano idonee a pregiudicare il commercio tra Stati membri.

Orbene, secondo un orientamento giurisprudenziale ben definito, per stabilire se una determinata clausola abbia oggetto anticompetitivo, ai sensi dell'art. 85, n. 1, occorre considerarne la funzione nel contesto dei rapporti contrattuali in cui si inserisce¹⁸. In tale prospettiva, la Corte normalmente ritiene che non abbiano oggetto anticompetitivo le clausole necessarie a far sì che un contratto, di per sé non dannoso per la concorrenza, possa assolvere compiutamente la funzione giuridico-economica che lo caratterizza¹⁹.

38. Venendo alla fattispecie che ci occupa, occorre dunque stabilire se sia necessaria, per realizzare l'obiettivo del contratto in cui è inserita, una clausola che, ad esempio, privi il distributore di qualsiasi possibilità di vendere autoveicoli nuovi forniti da persone diverse dal costruttore anche in locali commerciali distinti da quelli in cui sono venduti i prodotti contrattuali. La risposta, a mio avviso,

non può che essere negativa, dovendosi in linea di principio escludere la sua necessità nel senso appena prospettato. Invero, deve riconoscersi che il solo scopo della clausola in questione è di avvantaggiare la vendita di prodotti contrattuali attraverso una limitazione dell'autonomia commerciale dei distributori. Considerato, peraltro, che una tale clausola si aggiunge ad altri impegni di non concorrenza, sia pure esentati in base ai regolamenti in questione, è fin troppo evidente che essa non può che avere, per sua stessa natura, un oggetto anticompetitivo.

È appena il caso di aggiungere, poi, che gli effetti di tale clausola, ove mai si dovesse escludere che abbia oggetto anticompetitivo, dovrebbero essere considerati comunque inconciliabili con il corretto "funzionamento" della concorrenza nel mercato comune. Una tale conclusione, è ben vero, necessita una valutazione da effettuarsi sulla base di una pluralità di circostanze di fatto, quali, in particolare, il livello di concorrenza esistente sul mercato in questione ed il contesto economico e normativo in cui la clausola è destinata ad operare, in modo tale ricercare le concrete possibilità di alterazione della concorrenza nel mercato comune. Sulla premessa che, in assenza di elementi al riguardo, spetta ovviamente al giudice nazionale procedere ad una tale valutazione, mi limito qui ad evidenziare che la clausola in oggetto è inserita in contratti che vincolano tutti i concessionari della rete di distribuzione e che, già per questo solo fatto, essa è tale da comportare una limitazione sensibile della concorrenza.

18 — V., ad esempio, sentenza 28 marzo 1984, cause riunite 29/83 e 30/83, C.R.A.M. (Racc. pag. 1679).

19 — V., tra le altre, sentenza 11 luglio 1985, causa 42/84, Remia/Commissione (Racc. pag. 2545); sentenza 28 gennaio 1986, causa 161/84, Pronuptia (Racc. pag. 353); sentenza 27 settembre 1988, causa 65/86, Bayer (Racc. pag. 5249); nonché sentenza 28 febbraio 1991, causa C-234/89, Delimitis (Racc. pag. I-935). V. inoltre, per un'analisi più completa di tale questione, le conclusioni da me presentate in relazione alla causa C-250/92, D.L.G., decisa con sentenza del 15 dicembre 1994 (Racc. pag. I-5641, in particolare punti 14-16).

In conclusione — e fatti salvi gli accertamenti del caso da parte del giudice nazionale, cui spetta la valutazione in questione — ritengo che la clausola in questione abbia oggetto ed effetti anticompetitivi.

natura, l'effetto di consolidare la compartimentazione dei mercati a livello nazionale, ostacolando così l'integrazione economica voluta dal Trattato»²¹.

39. L'applicazione dell'art. 85, n. 1, com'è noto, è subordinata inoltre all'esistenza di un pregiudizio al commercio fra Stati membri. Secondo una costante giurisprudenza, il pregiudizio deve ritenersi sussistente allorché, sulla base di un complesso di elementi obiettivi di diritto o di fatto, appaia sufficientemente probabile che l'accordo è atto ad esercitare un'influenza diretta o indiretta, attuale o potenziale, sugli scambi fra Stati membri, e ciò in modo da far temere che essi possano ostacolare la realizzazione del mercato unico²⁰.

40. Dalle considerazioni che precedono — e fatti salvi ulteriori accertamenti da parte del giudice nazionale — risulta dunque che le clausole contrattuali in questione ricadono nel divieto di cui all'art. 85, n. 1, del Trattato. Una tale conclusione non è tuttavia tale da consentire una risposta esauriente al quesito in oggetto. Il giudice nazionale, infatti, intende stabilire se una rete di distribuzione fondata su contratti contenenti clausole del tipo in questione sia incompatibile con l'art. 85, n. 1: dunque, se la nullità assoluta di tali clausole, quale prevista dall'art. 85, n. 2, possa e/o debba essere estesa anche alle clausole restrittive esentate, ciò che comporterebbe la nullità dei contratti di concessione nel loro complesso.

Orbene, è qui pacifico che sia il sistema di distribuzione della Peugeot che quello della Citroën si estendono a tutto il territorio francese e che tutti i concessionari sono vincolati dalle clausole contrattuali di cui si è discusso. Tanto basta, a me sembra, per pervenire alla conclusione che dette clausole sono idonee a pregiudicare il commercio tra Stati membri. Come statuito dalla Corte a più riprese, infatti, «pratiche restrittive della concorrenza che si estendano a tutto il territorio di uno Stato membro hanno, per

41. In proposito, va anzitutto ricordato che la Corte ha già avuto modo di precisare che «la nullità assoluta di cui trattasi si applica ai soli elementi dell'accordo colpiti dal divieto, a meno che detti elementi appaiano inseparabili dall'accordo stesso, nel qual caso esso sarà colpito nel suo complesso»²², ovvero, secondo una diversa formulazione, che tale

20 — V., in questo senso, sentenza 30 giugno 1966, causa 56/65, Société Technique Minière (Racc. pag. 261), nonché, da ultimo, sentenza 17 luglio 1997, causa C-219/95 P, Ferriere Nord (Racc. pag. I-4411, punto 20).

21 — Sentenza Remia/Commissione (citata alla nota 19), punto 22.

22 — Sentenza Société Technique Minière (citata alla nota 20), pag. 282.

nullità colpisce «l'accordo nel suo complesso qualora detti elementi appaiano essenziali per l'accordo stesso»²³. A ciò si aggiunga che la stessa Corte ha anche specificato che, «di conseguenza, qualsiasi altra disposizione contrattuale non colpita dal divieto non dà luogo all'applicazione del trattato ed è sottratta al diritto comunitario»²⁴.

Risulta dalla giurisprudenza in materia, in definitiva, che «la nullità assoluta contemplata dall'art. 85, n. 2, colpisce solo le clausole contrattuali incompatibili con l'art. 85, n. 1» e che «le ripercussioni della suddetta nullità su tutti gli altri elementi dell'accordo non dipendono dal diritto comunitario», ma «vanno stabilite dal giudice nazionale, a norma del diritto del suo paese»²⁵. Con la precisazione che la nullità assoluta del contratto nel suo complesso non dipende dal diritto comunitario nell'ipotesi in cui le clausole contrattuali incompatibili con l'art. 85, n. 1, sono separabili dalle clausole esentate e non sono essenziali per il contratto in questione, spetta dunque al giudice nazionale decidere, in base al diritto nazionale applicabile, quali siano le conseguenze, per il

contratto nel suo complesso, derivanti dalla nullità delle clausole contrattuali in questione.

42. Ciò detto, ritengo nondimeno necessaria una riflessione più approfondita in argomento, in particolare quanto alla stessa possibilità di separare clausole restrittive della concorrenza non esentate da clausole restrittive che beneficiano dell'esenzione; nonché in relazione al carattere essenziale di una clausola restrittiva non esentata contenuta in un contratto di concessione.

Rispetto al primo profilo evocato, ritengo non possa farsi a meno di sottolineare che la presenza, in un contratto che altrimenti beneficia dell'esenzione per categoria, di una clausola restrittiva della concorrenza non esentata può essere tale da determinare una situazione economica e concorrenziale ben diversa da quella presa in considerazione dal legislatore nel prevedere l'esenzione per categoria. In tale ottica, dovrebbe pertanto ammettersi la perdita del beneficio dell'esenzione per categoria per l'intero contratto, con conseguente obbligo di notifica dello stesso alla Commissione affinché quest'ultima proceda ad un esame volto a stabilire, tenuto conto del nuovo contesto economico e concorrenziale determinatosi, se concedere o no un'esenzione individuale. Relativamente al secondo profilo richiamato, invece, mi limito a rilevare che un patto di non concorrenza non espressamente esentato, che priva il distributore di qualsiasi possibilità di vendere autoveicoli nuovi forniti da una persona diversa dal costruttore, ben difficilmente potrebbe essere considerato non essenziale

23 — Sentenza 13 luglio 1966, cause riunite 56 e 58/64, Consten e Grundig (Racc. pag. 457, in part. pag. 522).

24 — Sentenza Société Technique Minière (citata alla nota 20), pag. 282. In senso analogo la Corte si è espressa nella più recente sentenza VAG France (citata alla nota 10), in cui ha stabilito che «esulano dal diritto comunitario le conseguenze della nullità ipso iure delle clausole contrattuali incompatibili con l'art. 85, n. 1, per tutti gli altri elementi dell'accordo o per le altre obbligazioni che ne derivano» (punto 14) e che, pertanto, «spetta al giudice nazionale valutare, alla luce del diritto nazionale da applicare, la portata e le conseguenze, per l'insieme dei rapporti contrattuali, dell'eventuale nullità di talune clausole contrattuali ai sensi dell'art. 85, n. 2» (punto 15).

25 — In tal senso v. sentenza 14 dicembre 1983, causa 319/82, Société de vente de ciments et bétons de l'Est (Racc. pag. 4173, punti 11 e 12).

nell'economia di un contratto di concessione esclusiva concernente la distribuzione di autoveicoli. Beninteso, spetta comunque al giudice nazionale, il solo ad essere in possesso di tutti gli elementi del contratto e del contesto economico in cui esso opera, procedere ad una tale valutazione.

cui si tratta dovranno essere valutate alla luce dell'art. 85, n. 1; e che, è più che ragionevole ritenerlo, la maggior parte di esse saranno da considerare restrittive della concorrenza, comportando così la nullità di tutto il contratto.

43. Più in particolare, rilevo poi che nella specie la soluzione da adottare è facilitata almeno per quanto riguarda le conseguenze da ricollegare alla nullità della clausola contrattuale che stabilisce un obbligo di non concorrenza, quello qui in discussione, che non soddisfa le condizioni poste dal regolamento n. 1475/95. Quest'ultimo, infatti, espressamente prevede, conformemente all'art. 6, n. 1, punto 3, la perdita automatica del beneficio dell'esenzione nell'ipotesi in cui al distributore sia preclusa la possibilità di vendere autoveicoli di altra marca in locali distinti ²⁶. Ciò comporta, è fin troppo evidente, che tutte le previsioni dell'accordo di

Diverso è invece il discorso per quanto riguarda il regolamento n. 123/85, in quanto non contiene alcuna disciplina al riguardo. Rispetto a tale regolamento occorrerà dunque stabilire se la clausola contrattuale che impone un obbligo assoluto di non concorrenza, anche in locali commerciali distinti ed al di fuori del territorio contrattuale, sia o no essenziale nell'economia del contratto e, in tale prospettiva, se sia o no separabile dalle clausole esentate. Al riguardo, non posso che ribadire che un obbligo di non concorrenza, quale quello qui in discussione, difficilmente potrà essere considerato come un elemento non essenziale di un contratto di concessione esclusiva.

Conclusione

44. Alla luce delle considerazioni che precedono, propongo pertanto alla Corte di rispondere come segue ai quesiti posti dalla Cour d'appel di Douai:

«I. Il regolamento della Commissione 12 dicembre 1984, n. 123/85, va interpretato nel senso che l'esenzione da esso accordata:

26 — Sul punto non è superfluo ricordare che la stessa Commissione, nell'opuscolo esplicativo concernente il regolamento in questione, afferma che «misure adottate da un costruttore per imporre la distribuzione di un'unica marca (...) saranno considerate come una restrizione della concorrenza non espressamente esentata dal regolamento (art. 6, n. 1, punto 3), ciò che comporterà una perdita automatica del beneficio dell'esenzione».

- 1) è applicabile a un contratto di concessione esclusiva che non fissa in dettaglio i motivi oggettivi di cui all'art. 5, n. 2, punto 1, lett. a) e b), e n. 3, sempreché tale contratto preveda la possibilità di escludere l'obbligo di non concorrenza previsto da tali disposizioni nell'ipotesi in cui una parte dimostri l'esistenza di giustificati motivi e sempreché detti motivi siano applicati senza discriminazione nei confronti di imprese che si trovano in situazioni simili;
- 2) non copre una clausola contrattuale che escluda, salvo dimostrazione di motivi oggettivi non esistenti al momento della conclusione del contratto, qualsiasi possibilità per il distributore di vendere autoveicoli nuovi offerti da persone diverse dal costruttore, anche in locali commerciali distinti da quelli in cui sono offerti i prodotti contrattuali;
- 3) è applicabile a un contratto che impone degli obiettivi di vendita al distributore, sempreché non si tratti di un obbligo di risultato e sempreché la fissazione di tali obiettivi sia equa e ragionevole; spetta al giudice nazionale verificare tali elementi.

II. Il regolamento della Commissione 28 giugno 1995, n. 1475, va interpretato nel senso che l'esenzione da esso accordata:

- 1) non copre una clausola contrattuale che escluda la possibilità per il distributore di vendere autoveicoli nuovi offerti da persone diverse dal costruttore, anche in locali commerciali distinti da quelli in cui sono offerti i prodotti contrattuali;
- 2) non copre una clausola contrattuale che consente al fornitore di fissare unilateralmente degli obiettivi di vendita e che non prevede l'intervento di un terzo estraneo alle parti ovvero di un arbitro in caso di disaccordo tra le parti in ordine alla modifica del territorio contrattuale e/o alla revoca dell'esclusiva per inadempimento del concessionario.

III. Clausole contrattuali che non sono espressamente esentate ai sensi dei regolamenti n. 123/85 e n. 1475/95, quali quelle evocate nella specie, ricadono nel divieto di cui all'art. 85, n. 1, del Trattato se restrittive della concorrenza e suscettibili di ostacolare il commercio tra Stati membri. La nullità assoluta di tali clausole, quale prevista dall'art. 85, n. 2, può essere estesa all'accordo nel suo insieme qualora esse non siano separabili dalle clausole esentate e siano essenziali all'economia del contratto».