

SENTENZA DELLA CORTE (Sesta Sezione)
30 aprile 1998 *

Nel procedimento C-230/96,

avente ad oggetto la domanda di pronuncia pregiudiziale proposta alla Corte, a norma dell'art. 177 del Trattato CE, dalla Cour d'appel di Douai (Francia) nella causa dinanzi ad essa pendente tra

Cabour SA et Nord Distribution Automobile SA

e

Arnor «SOCO» SARL,

intervenienti: Automobiles Peugeot SA et Automobiles Citroën SA,

domanda vertente sull'interpretazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato CE, nonché di talune disposizioni dei regolamenti (CEE) della Commissione 12 dicembre 1984, n. 123/85, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE a categorie di accordi per la distribuzione di autoveicoli e il servizio di assistenza alla clientela (GU 1985, L 15, pag. 16), e (CE) della Commissione 28 giugno 1995, n. 1475 (GU L 145, pag. 25),

* Lingua processuale: il francese.

LA CORTE (Sesta Sezione),

composta dai signori H. Ragnemalm, presidente di sezione, R. Schintgen (relatore), G. F. Mancini, P. J. G. Kapteyn e G. Hirsch, giudici,

avvocato generale: G. Tesaurò

cancelliere: signora D. Louterman-Hubeau, amministratore principale

viste le osservazioni scritte presentate:

- per l'Arnor «SOCO» SARL, dagli avvocati Henri-Patrick Bednarski, del foro di Lille, Pierre Demolin e Yves Brulard, dei fori di Mons e di Parigi, e Miguel Troncoso Ferrer, dei fori di Bruxelles e Pamplona;
- per l'Automobiles Peugeot SA e l'Automobiles Citroën SA, dagli avvocati Xavier de Roux e Marie-Pia Hutin, del foro di Parigi, e Jacques Loesch, del foro di Lussemburgo;
- per il governo francese, dalle signore Catherine de Salins, vicedirettore presso la direzione degli affari giuridici del ministero degli Affari esteri, e Régine Loosli-Surrans, chargé de mission presso la stessa direzione, in qualità di agenti;
- per la Commissione delle Comunità europee, dai signori Francisco Enrique González Diaz, membro del servizio giuridico, e Guy Charrier, funzionario nazionale comandato presso tale servizio, in qualità di agenti,

vista la relazione d'udienza,

sentite le osservazioni orali dell'Arnor «SOCO» SARL, dell'Automobiles Peugeot SA e dell'Automobiles Citroën SA, del governo francese e della Commissione, all'udienza del 25 settembre 1997,

sentite le conclusioni dell'avvocato generale, presentate all'udienza del 16 dicembre 1997,

ha pronunciato la seguente

Sentenza

1 Con sentenza 20 giugno 1996, pervenuta in cancelleria l'8 luglio successivo, la Cour d'appel di Douai ha sottoposto alla Corte, ai sensi dell'art. 177 del Trattato CE, tre questioni pregiudiziali relative all'interpretazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato CE nonché di talune disposizioni dei regolamenti (CEE) della Commissione 12 dicembre 1984, n. 123/85, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del Trattato CEE a categorie di accordi per la distribuzione di autoveicoli e il servizio di assistenza alla clientela (GU 1985, L 15, pag. 16), e (CE) della Commissione 28 giugno 1995, n. 1475 (GU L 145, pag. 25).

2 Tali questioni sono state sollevate nell'ambito di un'azione intentata per concorrenza sleale dalla Cabour SA (in prosiegua: la «Cabour») e dalla Nord Distribution Automobile SA (in prosiegua: la «Nord Distribution Automobile»), sostenute dall'Automobiles Peugeot SA (in prosiegua: la «Peugeot») e dall'Automobiles Citroën SA (in prosiegua: la «Citroën»), contro l'Arnor «SOCO» SARL (in prosiegua: l'«Arnor»).

La controversia nella causa principale

3 La Cabour e la Nord Distribution Automobile sono rispettivamente concessionarie esclusive delle marche automobilistiche Citroën e Peugeot a Douai. Ritenendo

che l'Arnor, la quale non fa parte di alcuna rete di distribuzione di costruttori di autoveicoli, si fosse resa colpevole di atti di concorrenza sleale e di pubblicità illegittima e menzognera vendendo anche veicoli nuovi di tali marche, la Cabour e la Nord Distribution Automobile hanno adito il tribunal de commerce di Douai al fine di ottenere la condanna dell'Arnor al pagamento a loro favore del risarcimento dei danni nonché al divieto di continuare la sua attività.

- 4 Con sentenza 16 giugno 1994, il tribunal de commerce di Douai ha respinto le domande delle ricorrenti nella causa principale per il motivo che i contratti di concessione esclusiva Peugeot e Citroën erano incompatibili col regolamento n. 123/85, di modo che non erano opponibili all'Arnor.

- 5 La Cabour e la Nord Distribution Automobile hanno proposto appello contro detta sentenza, sostenendo che gli atti di concorrenza sleale assertivamente commessi dall'Arnor potevano essere puniti in base al diritto nazionale.

- 6 L'Arnor ha ribattuto che l'azione di concorrenza sleale doveva essere respinta in quanto le società concessionarie non avevano provato la liceità della loro rete di distribuzione con riguardo al diritto comunitario.

- 7 Ritenendo che la soluzione della controversia di cui era investita dipendesse dall'interpretazione del diritto comunitario, la Cour d'appel di Douai ha deciso di sospendere il procedimento e di porre alla Corte le seguenti questioni pregiudiziali:

«1) 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:

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

- b) esclude, salvo dimostrazione di 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 degli artt. 3, punto 3, e 5, n. 2, del regolamento;

- c) 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.

- 2) Se il regolamento della Commissione delle Comunità europee 28 giugno 1995, n. 1475, 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 sopra alle lettere b) e c) della prima questione, 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.
- 3) Qualora i regolamenti nn. 123/85 e 1475/95 non possano essere interpretati nel senso di far fruire dell'esenzione ivi disposta contratti di concessione come quelli indicati sopra nella prima e nella seconda questione, 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».

Il contesto normativo

- 8 L'art. 1 del regolamento n. 123/85, nonché l'art. 1 del regolamento n. 1475/95, che ha sostituito il regolamento n. 123/85 a partire dal 1° ottobre 1995, esentano dal 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 territorio, la fornitura degli autoveicoli e dei pezzi di ricambio.
- 9 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 collegato 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».

- 10 L'art. 4, n. 1, punto 3, del medesimo regolamento prevede che l'esenzione si applica anche all'impegno con cui il distributore si obbliga a «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».
- 11 L'art. 5, nn. 2, 3 e 4, del regolamento n. 123/85 recita come segue:

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

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. I requisiti per l'esenzione previsti nel presente articolo lasciano impregiudicato il diritto di un contraente ad esercitare il recesso straordinario dall'accordo».

12 Il testo dei corrispondenti articoli del regolamento n. 1475/95 si discosta da quello del regolamento n. 123/85.

13 Così, in forza dell'art. 3, punto 3), del regolamento n. 1475/95, 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, sottoposti ad una gestione separata, con personalità giuridica distinta e in modo tale da escludere la confusione fra marche».

14 L'art. 4, n. 1, punto 3), del medesimo regolamento prevede che non osta all'esenzione l'obbligo del distributore: «di cercare di vendere nel territorio contrattuale, durante un periodo determinato, un numero minimo di prodotti contrattuali, fissato 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».

15 L'art. 5, nn. 2 e 3, del regolamento n. 1475/95 dispone:

«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:

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

oppure

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

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

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

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

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».

Sulla ricevibilità

- 16 Il governo francese, la Commissione, nonché la Peugeot e la Citroën hanno messo in dubbio la pertinenza delle questioni per la soluzione della causa principale con riguardo alle sentenze 15 febbraio 1996, causa C-226/94, Grand garage albigeois e a. (Racc. pag. I-651), e causa C-309/94, Nissan France e a. (Racc. pag. I-677), da cui risulta che il regolamento n. 123/85, se riguarda i rapporti contrattuali tra i fornitori ed i loro distributori autorizzati, non ha invece la funzione di disciplinare l'attività dei terzi che possono intervenire sul mercato al di fuori del circuito degli accordi di distribuzione.
- 17 Questa stessa considerazione varrebbe nella specie, poiché la causa a qua riguarda non una controversia tra un fornitore ed il suo distributore, ma un'azione intentata da concessionari autorizzati contro un rivenditore indipendente dalle reti ufficiali.
- 18 Il governo francese aggiunge che, in ogni caso, non occorre risolvere la seconda questione, relativa all'interpretazione del regolamento n. 1475/95, dato che i fatti all'origine della sentenza di rinvio si sono verificati quando vigeva esclusivamente il regolamento n. 123/85.
- 19 Quanto all'interpretazione delle disposizioni del regolamento n. 123/85, la Cour d'appel di Douai rileva che la compatibilità con tale regolamento delle clausole

criticate dalla convenuta nella causa principale condiziona l'esito della controversia sottoposta al suo giudizio. In primo luogo la sentenza impugnata avrebbe esaminato tale problema per giungere ad una declaratoria di incompatibilità delle clausole col regolamento. In secondo luogo, la questione se la situazione dei concessionari sia giuridicamente tutelata nei confronti dei rivenditori non autorizzati potrebbe essere determinante per quanto attiene all'opponibilità ai terzi dei contratti di concessione esclusiva. In assenza di siffatta tutela, un'azione di concorrenza sleale solo difficilmente potrebbe aver successo.

20 Circa le disposizioni del regolamento n. 1475/95, la Cour d'appel di Douai ritiene necessaria l'interpretazione di quest'ultimo poiché l'azione di concorrenza sleale è diretta non soltanto al risarcimento del danno subito quando era applicabile il regolamento n. 123/85, ma anche alla fissazione del divieto dell'attività svolta dal rivenditore indipendente per il periodo successivo all'entrata in vigore del regolamento n. 1475/95.

21 Al fine di statuire sulla ricevibilità delle questioni, si deve ricordare che, secondo costante giurisprudenza, spetta unicamente ai giudici nazionali, che debbono assumere la responsabilità della decisione giudiziaria, valutare, tenuto conto delle peculiarità di ogni causa, sia la necessità di una pronuncia in via 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 solo laddove appaia in modo manifesto che l'interpretazione del diritto comunitario chiesta dal detto giudice non ha alcuna relazione con l'effettività o l'oggetto della controversia nella causa principale (v. segnatamente, sentenza 26 ottobre 1995, causa C-143/94, Furlanis, Racc. pag. I-3633, punto 12). Ma tale ipotesi non ricorre nella fattispecie di cui alla causa principale.

22 In effetti, da un lato, il giudice nazionale ha sufficientemente chiarito che, anche se i contratti di concessione esclusiva di autoveicoli non sono opponibili ai terzi per effetto delle citate sentenze Grand garage albigeois e a. e Nissan France e a., l'esito di un'azione di concorrenza sleale in base al proprio diritto nazionale può dipendere dalla validità dei detti contratti con riguardo al regolamento n. 123/85.

- 23 D'altro lato, la necessità di ingiungere eventualmente alla convenuta nella causa principale la cessazione della sua attività per l'avvenire è sufficiente per giustificare l'interpretazione delle pertinenti disposizioni del regolamento n. 1475/95 (v., in tal senso, sentenza 11 novembre 1997, causa C-408/95, Eurotunnel e a., Racc. pag. I-6315, punto 24).
- 24 Alla luce di quanto precede, si devono risolvere le questioni sollevate dal giudice nazionale.

Sulla prima questione

- 25 Con la prima questione il giudice a quo chiede in sostanza se il regolamento n. 123/85 vada interpretato nel senso che l'esenzione da esso accordata si applica ad un contratto che, anzitutto, non precisa i giustificati motivi che consentono alle parti contraenti di esimersi dall'obbligo di non concorrenza e, in secondo luogo, vieta al distributore di vendere autoveicoli nuovi di qualsiasi altra marca, anche in locali commerciali diversi da quelli ove sono offerti i prodotti contrattuali e, infine, impone al distributore un determinato obiettivo di vendita fissato dal costruttore, obiettivo che è sanzionato, qualora non sia raggiunto, da una modifica del territorio concesso, dalla revoca dell'esclusiva o dalla risoluzione del contratto di concessione.
- 26 Per quanto riguarda la prima parte di tale questione, va ricordato che, a tenore dell'art. 5, n. 2, punto 1, lett. a) e b), del regolamento n. 123/85, l'esenzione dall'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 sottrarsi ai loro obblighi rispettivi dimostrando l'esistenza di giustificati motivi.

- 27 Come giustamente ha sottolineato l'avvocato generale al paragrafo 22 delle sue conclusioni, le disposizioni in questione si limitano a porre il principio in base al quale le parti devono prevedere nei relativi contratti la possibilità di superare l'obbligo di non concorrenza dimostrando l'esistenza di siffatti motivi oggettivi, senza per questo esigere che il contratto contenga un elenco esaustivo delle giustificazioni possibili.
- 28 L'art. 5, n. 2, punto 1, lett. a) e b), del regolamento n. 123/85 va quindi interpretato nel senso che l'esenzione accordata dal regolamento si applica alla clausola di un contratto di concessione esclusiva la quale si limita a prevedere che le parti possono invocare, per esimersi dai rispettivi obblighi di non concorrenza, giustificati motivi, senza precisare in che cosa questi ultimi possano consistere.
- 29 Quanto alla seconda parte della prima questione, si deve ricordare che l'art. 3, punto 3, del regolamento n. 123/85 riserva al costruttore la possibilità di imporre al distributore di non vendere autoveicoli nuovi concorrenti dei prodotti contrattuali e di non vendere autoveicoli nuovi offerti da persone diverse dal costruttore in locali commerciali nei quali sono offerti prodotti contrattuali.
- 30 Orbene, tenuto conto del principio generale di divieto delle intese anticoncorrenziali di cui all'art. 85, n. 1, del Trattato, le disposizioni a carattere derogatorio contenute in un regolamento di esenzione per categoria non possono essere oggetto di un'interpretazione estensiva e non possono essere interpretate in modo tale da estenderne gli effetti al di là di quanto è necessario per la tutela degli interessi che esse mirano a garantire (sentenza 24 ottobre 1995, causa C-70/93, Bayerische Motorenwerke, Racc. pag. I-3439, punto 28).

- 31 La deroga di cui all'art. 3, punto 3, del regolamento non riguarda quindi l'obbligo eventualmente imposto al concessionario di non vendere autoveicoli nuovi offerti da persone diverse dal costruttore in locali commerciali diversi da quelli nei quali sono offerti i prodotti contrattuali.
- 32 Siffatta interpretazione è d'obbligo anche quando il distributore possa invocare giustificati motivi, previsti dall'art. 5, n. 2. Infatti, come a buon diritto ha sottolineato l'avvocato generale al paragrafo 25 delle sue conclusioni, la possibilità accordata al distributore di invocare giustificati motivi consente ai distributori, in presenza di motivi giustificati, soltanto di vendere autoveicoli di un'altra marca, ma non concorrenti, anche nei locali in cui sono venduti i prodotti contrattuali. Al contrario essa non può essere interpretata nel senso che occorre dimostrare l'esistenza di giustificati motivi per poter vendere veicoli forniti da persone diverse dal costruttore in locali commerciali diversi da quelli ove sono offerti i prodotti contrattuali.
- 33 Gli artt. 3, punto 3, e 5, n. 2, del regolamento n. 123/85 vanno pertanto interpretati nel senso che l'esenzione accordata dal regolamento non si applica ad una clausola contrattuale che vieta al distributore, salvo in caso di giustificati motivi, di vendere autoveicoli nuovi di qualsiasi altra marca, anche in locali commerciali diversi da quelli ove sono offerti i prodotti contrattuali.
- 34 Per quel che riguarda la terza parte della prima questione, occorre ricordare che l'art. 4, n. 1, punto 3, del regolamento n. 123/85 consente ai costruttori di imporre ai distributori di cercare di vendere nel territorio di cui trattasi un numero minimo di prodotti contrattuali.
- 35 Ne risulta, da una parte, che la possibilità di fissare obiettivi di vendita è prevista espressamente dal regolamento n. 123/85 e, dall'altra, che l'obbligo imposto al concessionario di conseguire un obiettivo siffatto deve consistere in un mero obbligo di mezzi.

- 36 Va ancora ricordato che l'art. 5, n. 2, del regolamento n. 123/85 disciplina i termini per la risoluzione del contratto e che il n. 4 dello stesso articolo consente alle parti di esercitare il recesso straordinario dall'accordo.
- 37 Ne consegue che il regolamento n. 123/85 non vieta di prevedere, nell'ipotesi in cui il concessionario non raggiunga l'obiettivo di vendita assegnato a causa della violazione del suo obbligo di mezzi, sanzioni che possono comportare anche la risoluzione dell'accordo.
- 38 Gli artt. 4, n. 1, punto 3, e 5, n. 2, punti 2 e 3, del regolamento n. 123/85 vanno quindi interpretati nel senso che l'esenzione accordata dal regolamento si applica ad una clausola contrattuale che impone al distributore un determinato obiettivo di vendita e prevede sanzioni che possono comportare anche la risoluzione del contratto nell'ipotesi in cui tale obiettivo non venga raggiunto, a condizione però che la fissazione dell'obiettivo di vendita costituisca l'espressione di un mero obbligo di mezzi.

Sulla seconda questione

- 39 Con la seconda questione il giudice nazionale chiede in sostanza se le soluzioni delle parti seconda e terza della prima questione siano parimenti valide per le corrispondenti disposizioni del regolamento n. 1475/95.
- 40 Quando alla prima parte di tale questione, è sufficiente ricordare che l'art. 3, punto 3, del regolamento n. 1475/95 prevede espressamente che l'esenzione si applica all'obbligo di non vendere autoveicoli nuovi recanti un altro marchio, se

non in locali di vendita separati, sottoposti ad una gestione separata, con personalità giuridica distinta e in modo tale da escludere la confusione fra marche.

- 41 Gli artt. 3, punto 3, e 5, n. 2, del regolamento n. 1475/95 vanno pertanto interpretati nel senso che l'esenzione accordata dal regolamento non si applica ad una clausola contrattuale che vieta al distributore, salvo in caso di giustificati motivi, di vendere autoveicoli nuovi di altre marche, anche in locali commerciali diversi da quelli ove sono offerti i prodotti contrattuali.
- 42 Relativamente alla seconda parte della seconda questione, va rilevato innanzi tutto che, se l'art. 5, n. 3, del regolamento n. 1475/95 prevede, alla stregua dell'art. 5, n. 4, del regolamento n. 123/85, il diritto di un contraente di recedere in via straordinaria dall'accordo, l'articolo del nuovo regolamento precisa espressamente che tale diritto sorge per l'inadempimento, da parte dell'altro contraente, di uno dei suoi obblighi essenziali.
- 43 Va ricordato in secondo luogo che l'art. 4, n. 1, punto 3, del regolamento n. 1475/95 impone una condizione supplementare rispetto al medesimo punto del regolamento n. 123/85. In effetti, per rientrare nell'ambito di applicazione della disposizione controversa, la fissazione degli obiettivi di vendita deve non soltanto costituire l'espressione di un mero obbligo di mezzi, ma deve aver luogo, inoltre, di comune accordo tra le parti o, in caso di disaccordo, ad opera di un esperto estraneo alle due parti.
- 44 Ne risulta che, nel contesto del regolamento n. 1475/95, la fissazione degli obiettivi di vendita non può essere effettuata unilateralmente da parte del costruttore.

- 45 Gli artt. 4, n. 1, punto 3, e 5, nn. 2 e 3, del regolamento n. 1475/95 vanno quindi interpretati nel senso che l'esenzione accordata dal regolamento si applica ad una clausola contrattuale che impone al distributore un determinato obiettivo di vendita e prevede sanzioni che possono comportare anche la risoluzione del contratto nell'ipotesi in cui tale obiettivo non venga raggiunto, a condizione però che la fissazione dell'obiettivo di vendita costituisca l'espressione di un mero obbligo di mezzi e che tale fissazione abbia avuto luogo di comune accordo tra le parti o, in caso di disaccordo, ad opera di un esperto estraneo alle due parti.

Sulla terza questione

- 46 Con la terza questione il giudice a quo chiede in sostanza se il divieto posto dall'art. 85, n. 1, del Trattato si applichi ad un contratto di concessione di autoveicoli nell'ipotesi in cui quest'ultimo non fruisca dell'esenzione per categoria.
- 47 Occorre rammentare in proposito che il regolamento n. 123/85, regolamento di attuazione dell'art. 85, n. 3, del Trattato al pari del regolamento n. 1475/95, 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 — nonostante essi contengano taluni tipi di clausole di esclusiva e limitative della concorrenza — al divieto stabilito dall'art. 85, n. 1. Tuttavia, i regolamenti considerati non impongono agli operatori economici di avvalersi di dette possibilità. Né hanno l'effetto di modificare il contenuto dell'accordo o di renderlo nullo qualora non siano soddisfatte tutte le condizioni da essi stabilite (v. sentenza 18 dicembre 1986, causa 10/86, VAG France, Racc. pag. 4071, punto 12).
- 48 Un accordo, quando non soddisfa tutte le condizioni previste da un regolamento di esenzione, rientra nel divieto dell'art. 85, n. 1, solo se ha per oggetto o per

effetto di restringere in modo sensibile la concorrenza all'interno del mercato comune e può esercitare un influsso sulle correnti di scambi tra Stati membri (v. sentenze 30 giugno 1966, causa 56/65, *La Technique minière*, Racc. pag. 261, e 13 luglio 1966, cause riunite 56/64 e 58/64, *Consten e Grundig/Commissione*, Racc. pag. 457).

- 49 Spetta al giudice a quo stabilire, in base al complesso dei dati di cui dispone e tenendo conto del contesto economico e giuridico nel cui ambito l'accordo è inserito, se, nella causa sottoposta al suo esame, le suddette condizioni siano soddisfatte.
- 50 Va in proposito ricordato che un accordo non può essere isolato dalle circostanze di fatto o di diritto che fanno sì che l'atto impedisca, restringa o falsi il gioco della concorrenza. In tale contesto l'esistenza di contratti analoghi è una circostanza che, insieme ad altre, può costituire il contesto economico e giuridico nel quale il contratto dev'essere valutato (v. sentenza 12 dicembre 1967, causa 23/67, *Brasserie de Haecht*, Racc. pag. 479).
- 51 Nell'ipotesi in cui il giudice a quo dichiara la nullità di una o più clausole contrattuali, occorre aggiungere che, secondo la giurisprudenza della Corte (v. sentenza *VAG France*, già citata, punto 14), 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. Spetta dunque del pari 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.
- 52 La terza questione dev'essere pertanto risolta nel senso che il divieto posto dall'art. 85, n. 1, del Trattato si applica a clausole contenute in un contratto di concessione di autoveicoli nell'ipotesi in cui queste ultime non fruiscono dell'esenzione per

categoria se, tenuto conto del contesto economico e giuridico, tali clausole hanno per oggetto o per effetto di restringere in modo sensibile la concorrenza all'interno del mercato comune e se esse sono tali da pregiudicare il commercio tra gli Stati membri.

Sulle spese

- 53 Le spese sostenute dal governo francese e dalla Commissione delle Comunità europee, che hanno presentato osservazioni alla Corte, non possono dar luogo a rifu-sione. Nei confronti delle parti nella causa principale il presente procedimento costituisce un incidente sollevato dinanzi al giudice nazionale, cui spetta quindi statuire sulle spese.

Per questi motivi,

LA CORTE (Sesta Sezione),

pronunciandosi sulle questioni sottopostele dalla Cour d'appel di Douai con sen-tenza 20 giugno 1996, dichiara:

- 1) L'art. 5, n. 2, punto 1, lett. a) e b), del regolamento (CEE) della Commissione 12 dicembre 1984, n. 123/85, relativo all'applicazione dell'articolo 85, para-grafo 3, del Trattato CEE a categorie di accordi per la distribuzione di auto-veicoli e il servizio di assistenza alla clientela, dev'essere interpretato nel senso che l'esenzione accordata dal regolamento si applica alla clausola di un contratto di concessione esclusiva la quale si limita a prevedere che le parti

possono invocare, per esimersi dai rispettivi obblighi di non concorrenza, giustificati motivi, senza precisare in che cosa questi ultimi possano consistere.

Gli artt. 3, punto 3, e 5, n. 2, del regolamento n. 123/85 vanno interpretati nel senso che l'esenzione accordata dal regolamento non si applica ad una clausola contrattuale che vieta al distributore, salvo in caso di giustificati motivi, di vendere autoveicoli nuovi di qualsiasi altra marca, anche in locali commerciali diversi da quelli ove sono offerti i prodotti contrattuali.

Gli artt. 4, n. 1, punto 3, e 5, n. 2, punti 2 e 3, del regolamento n. 123/85 vanno quindi interpretati nel senso che l'esenzione accordata dal regolamento si applica ad una clausola contrattuale che impone al distributore un determinato obiettivo di vendita e prevede sanzioni che possono comportare anche la risoluzione del contratto nell'ipotesi in cui tale obiettivo non venga raggiunto, a condizione però che la fissazione dell'obiettivo di vendita costituisca l'espressione di un mero obbligo di mezzi.

- 2) Gli artt. 3, punto 3, e 5, n. 2, del regolamento (CE) della Commissione 28 giugno 1995, n. 1475, relativo all'applicazione dell'art. 85, paragrafo 3, del Trattato a categorie di accordi per la distribuzione di autoveicoli e il relativo servizio di assistenza alla clientela, devono essere interpretati nel senso che l'esenzione accordata dal regolamento non si applica ad una clausola contrattuale che vieta al distributore, salvo in caso di giustificati motivi, di vendere autoveicoli nuovi di altre marche, anche in locali commerciali diversi da quelli ove sono offerti i prodotti contrattuali.

Gli artt. 4, n. 1, punto 3, e 5, nn. 2 e 3, del regolamento n. 1475/95 vanno interpretati nel senso che l'esenzione accordata dal regolamento si applica ad una clausola contrattuale che impone al distributore un determinato obiettivo di vendita e prevede sanzioni che possono comportare anche la risoluzione del contratto nell'ipotesi in cui tale obiettivo non venga raggiunto, a

condizione però che la fissazione dell'obiettivo di vendita costituisca l'espressione di un mero obbligo di mezzi e che tale fissazione abbia avuto luogo di comune accordo tra le parti o, in caso di disaccordo, ad opera di un esperto estraneo alle due parti.

- 3) Il divieto posto dall'art. 85, n. 1, del Trattato si applica a clausole contenute in un contratto di concessione di autoveicoli nell'ipotesi in cui queste ultime non fruiscono dell'esenzione per categoria se, tenuto conto del contesto economico e giuridico, tali clausole hanno per oggetto o per effetto di restringere in modo sensibile la concorrenza all'interno del mercato comune e se esse sono tali da pregiudicare il commercio tra gli Stati membri.**

Ragnemalm

Schintgen

Mancini

Kapteyn

Hirsch

Così deciso e pronunciato a Lussemburgo il 30 aprile 1998.

Il cancelliere

Il presidente della Sesta Sezione

R. Grass

H. Ragnemalm