

SENTENZA DEL TRIBUNALE (Prima Sezione)

22 ottobre 2002 *

Nella causa T-310/01,

Schneider Electric SA, con sede in Rueil-Malmaison (Francia), rappresentata dagli avv.ti F. Herbert, J. Steenbergen e M. Pittie,

ricorrente,

sostenuta da

Repubblica francese, rappresentata dai sigg. G. de Bergues e F. Million, in qualità di agenti, con domicilio eletto in Lussemburgo,

interveniente,

* Lingua processuale: il francese.

contro

Commissione delle Comunità europee, rappresentata dai sigg. P. Oliver, P. Hellström e F. Lelièvre, in qualità di agenti, con domicilio eletto in Lussemburgo,

convenuta,

sostenuta da

Comité central d'entreprise de la SA Legrand,

Comité européen du groupe Legrand,

con sede in Limoges (Francia), rappresentati dall'avv. H. Masse-Dessen,

intervententi,

avente ad oggetto un ricorso diretto all'annullamento della decisione della Commissione 10 ottobre 2001, n. C (2001) 3014 def., che dichiara un'operazione di concentrazione incompatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE (caso COMP/M.2283 — Schneider-Legrand),

IL TRIBUNALE DI PRIMO GRADO
DELLE COMUNITÀ EUROPEE (Prima Sezione),

composto dai sigg. B. Vesterdorf, presidente, N.J. Forwood e H. Legal, giudici,
cancelliere: sig.ra B. Pastor, cancelliere aggiunto

vista la fase scritta del procedimento e in seguito all'udienza del 10 luglio 2002,

ha pronunciato la seguente

Sentenza

Contesto normativo

- 1 L'art. 2 del regolamento (CEE) del Consiglio 21 dicembre 1989, n. 4064, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese [GU L 395, pag. 1, e, per rettifica, GU 1990, L 257, pag. 13, come modificato dal regolamento (CE) del Consiglio 30 giugno 1997, n. 1310, GU L 180, pag. 1; in prosieguo: il «regolamento n. 4064/89»], dispone quanto segue:

«1. Le operazioni di concentrazione di cui al presente regolamento sono valutate in relazione alle seguenti disposizioni per stabilire se siano compatibili o meno con il mercato comune.

In tale valutazione la Commissione tiene conto:

- a) della necessità di preservare e sviluppare una concorrenza effettiva nel mercato comune alla luce segnatamente della struttura di tutti i mercati interessati e della concorrenza reale o potenziale di imprese situate all'interno o esterno della Comunità;

- b) della posizione sul mercato delle imprese partecipanti, del loro potere economico e finanziario, delle possibilità di scelta dei fornitori e degli utilizzatori, del loro accesso alle fonti di approvvigionamento o agli sbocchi, dell'esistenza di diritto o di fatto di ostacoli all'entrata, dell'andamento dell'offerta e della domanda dei prodotti e dei servizi in questione, degli interessi dei consumatori intermedi e finali nonché dell'evoluzione del progresso tecnico ed economico purché essa sia a vantaggio del consumatore e non costituisca impedimento alla concorrenza.

2. Le operazioni di concentrazione che non creano o non rafforzano una posizione dominante, da cui risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo nel mercato comune o in una parte sostanziale di esso, devono essere dichiarate compatibili con il mercato comune.

3. Le operazioni di concentrazione che creano o rafforzano una posizione dominante, da cui risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo nel mercato comune o in una parte sostanziale di esso, devono essere dichiarate incompatibili con il mercato comune.

(...».

2 Ai sensi dell'art. 6, n. 1, lett. c), del regolamento n. 4064/89, la Commissione, qualora constati che l'operazione di concentrazione notificata rientra nell'ambito di applicazione del detto regolamento e suscita seri dubbi quanto alla sua compatibilità con il mercato comune, decide di avviare la procedura.

3 L'art. 7 del regolamento n. 4064/89 così dispone:

«1. Una concentrazione, quale è definita all'articolo 1, non può essere realizzata prima di essere notificata, né prima di essere stata dichiarata compatibile con il mercato comune (...).

(...)

3. Il paragrafo 1 non osta alla realizzazione di un'offerta pubblica di acquisto o di [scambio] che sia stata notificata alla Commissione conformemente all'articolo 4, paragrafo 1, sempreché l'acquirente non eserciti i diritti di voto inerenti alle partecipazioni in questione o li eserciti soltanto ai fini di mantenere il pieno valore dei suoi investimenti e in base a una deroga accordata dalla Commissione conformemente al paragrafo 4.

(...)».

4 L'art. 8 del regolamento n. 4064/89 stabilisce, in particolare:

«2. Se la Commissione accerta che un'operazione di concentrazione notificata, se del caso, a seguito di modifiche apportate dalle imprese interessate, soddisfa il

criterio di cui all'articolo 2, paragrafo 2, (...) essa, mediante decisione, dichiara la concentrazione compatibile con il mercato comune.

(...)

3. Se la Commissione accerta che un'operazione di concentrazione soddisfa il criterio di cui all'articolo 2, paragrafo 3 (...), essa, mediante decisione, dichiara la concentrazione incompatibile con il mercato comune.

4. Se l'operazione di concentrazione è già stata realizzata, la Commissione può ordinare, in una decisione adottata a norma del paragrafo 3 o in una decisione distinta, la separazione delle imprese o degli elementi patrimoniali acquistati o incorporati, la cessazione del controllo comune, nonché ogni altra misura idonea a ripristinare una concorrenza effettiva».

5 Ai sensi dell'art. 10, n. 3, del regolamento n. 4064/89, le decisioni che dichiarano un'operazione di concentrazione incompatibile con il mercato comune devono intervenire entro il termine massimo di quattro mesi a decorrere dalla data dell'avvio del procedimento.

6 A mente dell'art. 10, n. 4, del detto regolamento, tale termine è eccezionalmente sospeso qualora la Commissione, per circostanze delle quali sia responsabile una delle imprese partecipanti all'operazione di concentrazione, sia stata costretta a chiedere informazioni mediante decisione ai sensi dell'art. 11, n. 5, del medesimo regolamento.

- 7 In forza dell'art. 10, n. 5, del regolamento n. 4064/89, se la Corte di giustizia emette una sentenza che annulla totalmente o parzialmente una decisione della Commissione ai sensi del detto regolamento, i termini da quest'ultimo stabiliti si applicano nuovamente a decorrere dalla data in cui è stata emessa la sentenza.
- 8 L'art. 10, n. 6, del medesimo regolamento precisa che, se la Commissione non ha preso una decisione ai sensi dell'art. 8, n. 3, entro il succitato termine di quattro mesi, l'operazione di concentrazione si reputa esser stata dichiarata compatibile con il mercato comune.
- 9 L'art. 11, n. 1, del regolamento n. 4064/89 autorizza la Commissione, ai fini dell'assolvimento dei compiti affidatili da tale regolamento, a raccogliere tutte le informazioni necessarie, in particolare dai soggetti partecipanti all'operazione di concentrazione notificata.
- 10 All'art. 11, n. 5, del medesimo regolamento viene precisato che, se un'impresa non fornisce entro il termine impartito le informazioni così richieste dalla Commissione oppure le fornisce in forma incompleta, la Commissione richiede tali informazioni mediante decisione. Tale decisione precisa le informazioni richieste, stabilisce un termine adeguato entro il quale tali informazioni devono essere fornite e indica il ricorso esperibile contro la decisione dinanzi al giudice comunitario.
- 11 L'art. 18, n. 3, del regolamento n. 4064/89 chiarisce, da un lato, che la Commissione fonda le proprie decisioni soltanto sulle obiezioni in merito alle quali gli interessati hanno potuto far valere le proprie osservazioni e, dall'altro, che nello svolgimento della procedura i diritti della difesa degli interessati sono pienamente garantiti.

- 12 Infine, ai sensi dell'art. 9, n. 1, lett. a), del regolamento (CE) della Commissione 1° marzo 1998, n. 447, relativo alle notificazioni, ai termini e alle audizioni di cui al regolamento n. 4064/89 (GU L 61, pag. 1), il succitato termine di quattro mesi rimane sospeso nel caso in cui la Commissione sia costretta, a norma dell'art. 11, n. 5, del regolamento n. 4064/89, ad adottare una decisione, a motivo del fatto che, entro il termine da essa stabilito, le informazioni richieste ad uno dei soggetti notificanti non le sono state fornite o le sono state fornite in forma incompleta.

Fatti all'origine della controversia

- 13 La Schneider Electric SA (in prosieguo: la «Schneider»), società di diritto francese, è la holding di un gruppo attivo nella produzione e nella vendita di prodotti e di sistemi nei settori della distribuzione elettrica, del controllo industriale e dell'automazione. Nel corso dell'esercizio 2000, la Schneider ha realizzato un fatturato di EUR 8 750 milioni a livello mondiale e di EUR 4 095 milioni all'interno della Comunità.
- 14 La Legrand SA è una società di diritto francese specializzata nella produzione e nella vendita di apparecchiature elettriche per impianti a bassa tensione. Nel 2000 il suo fatturato ha ammontato ad EUR 2 791 milioni a livello mondiale e ad EUR 1 684 milioni nella Comunità.
- 15 Il 16 febbraio 2001 la Schneider e la Legrand notificavano alla Commissione, conformemente alle prescrizioni del regolamento n. 4064/89, il progetto della Schneider di lanciare un'offerta pubblica di scambio (in prosieguo: l'«OPSC») sull'insieme delle azioni della Legrand detenute dal pubblico.

- 16 Tale iniziativa faceva seguito a notifiche informali depositate rispettivamente il 12 dicembre 2000 ed il 5 gennaio 2001.
- 17 Le parti notificanti trasmettevano alla Commissione, in data 29 gennaio 2001, un nuovo progetto di notifica.
- 18 La Schneider e la Legrand rispondevano inoltre a 71 quesiti trasmessi dalla Commissione, in data 7 febbraio 2001, e destinati a completare tale terzo progetto di notifica.
- 19 La Commissione concludeva che l'operazione di concentrazione notificata rientrava nell'ambito di applicazione del regolamento n. 4064/89 e che la sua compatibilità con il mercato comune e con lo Spazio economico europeo (in prosieguo: il «SEE») sollevava seri dubbi.
- 20 Di conseguenza, la Commissione adottava, il 30 marzo 2001, una decisione fondata sull'art. 6, n. 1, lett. c), del regolamento n. 4064/89, con la quale essa apriva la seconda fase della procedura di esame dell'operazione notificata.
- 21 Con lettera 6 aprile 2001, la Commissione inviava alla Schneider ed alla Legrand una domanda di informazioni, ai sensi dell'art. 11, n. 1, del regolamento n. 4064/89.
- 22 Poiché le due società non fornivano, prima della scadenza del termine per la risposta fissato al 18 aprile 2001, tutte le informazioni richieste relativamente ai diversi mercati interessati dall'operazione di concentrazione, la Commissione notificava a ciascuna di esse una decisione recante richiesta di informazioni ai sensi dell'art. 11, n. 5, del regolamento n. 4064/89, datata 27 aprile 2001.

- 23 Alla data del 25 giugno 2001, la Commissione aveva ricevuto tutte le informazioni sollecitate.
- 24 Il 7 giugno 2001 la Schneider depositava la documentazione precisante i termini della sua OPSC presso il Conseil français des marchés financiers, il quale la dichiarava ricevibile nella seduta del 14 giugno successivo. Il visto della Commission des opérations de bourse veniva ottenuto il 19 giugno 2001.
- 25 Considerato che l'art. 7, n. 3, del regolamento n. 4064/89 autorizza la realizzazione delle offerte pubbliche notificate alla Commissione a condizione che l'acquirente non eserciti i diritti di voto inerenti alle azioni di cui trattasi, la Schneider lanciava la propria OPSC il 21 giugno 2001, concludendola il 25 luglio successivo.
- 26 In applicazione dell'art. 13, n. 2, del regolamento n. 447/98, la Commissione inviava alla Schneider, il 3 agosto 2001, una comunicazione degli addebiti con la quale contestava la creazione od il rafforzamento di una posizione dominante, per effetto dell'operazione notificata, su un certo numero di mercati settoriali nazionali.
- 27 Il 6 agosto 2001 la Commission des opérations de bourse emetteva l'avviso di risultato definitivo dell'OPSC lanciata dalla Schneider sui titoli della Legrand. La Schneider risultava aver raccolto il 98,7% dei titoli della Legrand.
- 28 La Schneider presentava alla Commissione una relazione datata 14 agosto 2001, redatta dal prof. L. Waverman e dallo studio «National Economic Research

Associates» per conto delle parti notificanti (in prosieguo: la «prima relazione NERA»). Tale documento esamina la definizione del mercato settoriale dei quadri di distribuzione elettrica, le vendite integrate dei componenti per quadri elettrici dei due concorrenti della Schneider, ossia l'ABB e la Siemens, nonché la situazione della concorrenza sul mercato dei quadri elettrici in Italia, in Spagna, in Portogallo ed in Danimarca.

29 Le parti notificanti rispondevano alla comunicazione degli addebiti, con memoria depositata il 16 agosto successivo.

30 Un'audizione aveva luogo il 21 agosto 2001.

31 Il 29 agosto 2001 si svolgeva una riunione tra la Schneider ed i servizi della Commissione al fine di definire eventuali modifiche, ai sensi dell'art. 8, n. 1, del regolamento n. 4064/89, destinate a risolvere i problemi di concorrenza individuati dalla Commissione.

32 A tal fine, la Schneider depositava le proprie proposte di assunzione di impegni («rimedi» ovvero «misure correttive») il 14 settembre 2001, ultimo giorno del termine legale.

33 Il 18 settembre 2001 la Commissione inviava ai terzi interessati un questionario in merito a tali proposte.

- 34 Il Comitato consultivo in materia di concentrazione tra imprese si riuniva il 19 settembre 2001 per esaminare il progetto di decisione finale.
- 35 Il 24 settembre 2001 la Schneider inviava alla Commissione una nuova versione delle succitate proposte di assunzione di impegni del 14 settembre, al fine di rispondere alle specifiche domande in precedenza formulate dalla Commissione il 21 settembre.
- 36 Lo stesso giorno i servizi della Commissione convocavano le parti ad una riunione.
- 37 La Schneider e la Legrand, in una nota allegata alla loro lettera del 25 settembre 2001 indirizzata al membro della Commissione incaricato delle questioni in materia di concorrenza, manifestavano la totale sorpresa da esse provata dinanzi alla reazione nuovamente negativa espressa dai servizi della Commissione verso le loro nuove proposte di assunzione di impegni, malgrado queste ultime prevedessero il ritiro della Legrand dai mercati dei componenti per quadri elettrici nell'insieme del SEE.
- 38 Il Comitato consultivo in materia di concentrazione tra imprese si riuniva nuovamente, in data 28 settembre 2001, per esaminare le misure correttive proposte e per pronunciarsi sul progetto di decisione.
- 39 Il 10 ottobre 2001 la Commissione adottava una decisione, sulla base dell'art. 8, n. 3, del regolamento n. 4064/89 [C (2001) 3014 def. (caso COMP/M.2283 — Schneider-Legrand)] (in prosieguo: la «Decisione»).

40 L'art. 1 della Decisione dispone quanto segue:

«La concentration notifiée à la Commission par Schneider le 16 février 2001, qui lui permettrait d'acquérir le contrôle exclusif de Legrand, est déclarée incompatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord SEE» [L'operazione di concentrazione notificata alla Commissione dalla Schneider il 16 febbraio 2001, che permetterebbe a tale impresa di acquisire il controllo esclusivo della Legrand, è dichiarata incompatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE].

41 La Decisione contiene la descrizione del settore del materiale elettrico a bassa tensione (punto V A, intitolato «Compatibilité avec le marché commun» [Compatibilità con il mercato comune]), la definizione dei mercati settoriali nazionali interessati dall'operazione di concentrazione (punto V B), l'analisi di tale operazione (punto V C) e la valutazione dei rimedi proposti dalla Schneider per ovviare ai problemi di concorrenza individuati dalla Commissione (punto VI, intitolato «Mesures correctives» [Misure correttive]).

42 Il settore industriale interessato dall'operazione notificata comprende le attrezzature che, negli edifici destinati ad attività industriali o terziarie ovvero ad uso residenziale, sono situate a valle del loro punto di connessione alla rete di distribuzione a media tensione. Tali attrezzature possono essere raggruppate in tre categorie, descritte al 12° 'considerando' della Decisione.

43 In primo luogo, i quadri di distribuzione a bassa tensione servono essenzialmente a fornire energia elettrica ai diversi livelli dell'impianto ed a proteggere quest'ultimo e l'utilizzatore dal rischio di sovraccarico di corrente e di cortocircuiti.

44 Tali quadri, costituiti principalmente da un'armadio e da componenti di protezione, quali i disgiuntori, i fusibili o gli interruttori differenziali, possono essere suddivisi in tre diversi gruppi di prodotti corrispondenti ai diversi livelli di distribuzione elettrica:

— i quadri elettrici generali, per l'allacciamento dei grandi edifici terziari o industriali alla rete a media tensione;

— i quadri elettrici di piano, utilizzati a livello di singolo piano di edificio;

— i quadri elettrici terminali, impiegati a livello di utilizzatore finale con modesti bisogni di energia, quale l'occupante di un appartamento.

45 In secondo luogo, i supporti di cavi e le canalizzazioni elettriche prefabbricate garantiscono il sostegno dei cavi elettrici collocati nel sottosuolo, in condotti o nel controsoffitto di un edificio.

46 In terzo luogo, le attrezzature elettriche situate a valle del quadro di distribuzione terminale raggruppano sei categorie di prodotti (v., in particolare, il 302^o 'considerando' della Decisione):

— le apparecchiature ultraterminali che costituiscono la parte terminale dell'impianto elettrico (prese, interruttori, ecc.);

- i sistemi di controllo, che pilotano un'applicazione specifica, ad esempio il riscaldamento, in una zona particolare di un edificio;

- i sistemi di protezione, che garantiscono la sicurezza delle cose e delle persone (sistemi di allarme, rilevamento incendi, illuminazione di sicurezza, ecc.);

- i connettori informatici per sistemi di comunicazione (connettori informatici, armadi ripartitori, ecc.);

- i materiali di fissaggio e di derivazione, che permettono la derivazione, il fissaggio ed il cablaggio degli impianti a valle dei quadri terminali;

- i componenti per la posa di cavi in ambiente (canalette, scatole da incasso o colonnine).

⁴⁷ L'operazione notificata produce altresì effetti per altri tipi di prodotti ad uso industriale, in particolare gli ausiliari di controllo e di segnalazione, altrimenti denominati «bottoneria industriale», e le attrezzature di alimentazione e di trasformazione elettrica.

48 Le parti hanno concordato di segmentare il settore industriale di cui trattasi in conformità della tabella qui di seguito riportata, riprodotta al 14° 'considerando' della Decisione:

Segmento	Denominazione	Prodotti
Segmento 1	Quadri generali a bassa tensione	Elementi di armadi, disgiuntori, fusibili, ecc.
Segmento 2	Quadri di piano	Elementi di armadi, disgiuntori, fusibili, ecc.
Segmento 3	Supporti di cavi e canalizzazioni prefabbricate	Supporti di cavi e canalizzazioni prefabbricate
Segmento 4	Quadri terminali	Elementi di armadi, disgiuntori, fusibili, interruttori e disgiuntori differenziali, ecc.
Segmento 5A	Attrezzature elettriche a valle del quadro terminale	Sistemi di apparecchiature ultraterminali Sistemi di controllo Sistemi di sicurezza e di protezione Componenti per sistemi di reti di comunicazione
Segmento 5B	Accessori per l'installazione ripartita	Scatole di derivazione, materiale di fissaggio e materiale di cablaggio a valle del quadro terminale ed a monte delle apparecchiature di impianto
Segmento 5C	Alloggiamenti per la posa in ambiente	Scatole da incasso, canalette murali, colonnine, ecc.
Componenti industriali	Prodotti di trasformazione e di alimentazione Ausiliari di controllo e di segnalazione	Attrezzature destinate a garantire l'alimentazione elettrica in corrente alternata o in corrente continua di impianti industriali Apparecchiature di connessione destinate a garantire il comando di un impianto industriale

49 L'offerta e la domanda delle attrezzature in questione fanno intervenire sei diverse categorie di soggetti.

50 I produttori, quali la Schneider e la Legrand, sono i gruppi industriali che producono le attrezzature elettriche in questione.

- 51 I grossisti sono distributori di zona che acquistano dai produttori ed offrono la gamma dei materiali necessari agli installatori ed ai quadristi per realizzare un impianto elettrico.
- 52 I quadristi sono specialisti che assemblano i diversi elementi di un quadro di distribuzione elettrica in un edificio. In pratica, essi svolgono quattro funzioni, ossia:
- lo studio e l'adattamento del quadro ai particolari bisogni di ciascun impianto;
 - l'approvvigionamento e l'assemblaggio delle parti costitutive del quadro (elementi di armadio, disgiuntori, fusibili, ecc.);
 - il cablaggio del quadro;
 - la verifica del buon funzionamento del sistema.
- 53 Successivamente, i quadristi forniscono gli armadi pronti all'impiego all'installatore che li installerà presso il cliente finale. In pratica, i quadristi intervengono principalmente sui quadri elettrici generali e di piano. I quadri elettrici terminali vengono generalmente adattati ed assemblati direttamente dagli installatori.

- 54 Gli installatori sono gli specialisti che garantiscono la posa dei materiali elettrici a bassa tensione presso il cliente finale.
- 55 I responsabili dei lavori sono gli architetti, gli studi di consulenza, le società di costruzione di opere ed edifici pubblici (BTP) ovvero i promotori immobiliari responsabili dei progetti nei quali saranno installati i materiali elettrici.
- 56 I clienti finali sono le persone o le imprese proprietarie dell'edificio nel quale viene installato il materiale elettrico. Secondo una segmentazione tradizionale, i clienti finali possono essere suddivisi in due grandi categorie: gli industriali, da un lato, e le imprese di costruzione, dall'altro. Talvolta, lo stesso settore delle costruzioni è suddiviso in società del settore terziario e clienti residenziali.
- 57 La Commissione ha ritenuto, al 782° 'considerando', che l'operazione progettata creerà una posizione dominante, la quale avrà come risultato che una concorrenza effettiva risulterà ostacolata in modo significativo sui seguenti mercati:
- i mercati italiani dei disgiuntori scatolati, dei disgiuntori miniaturizzati e degli armadi destinati ai quadri di piano di distribuzione elettrica;
 - i mercati danesi, spagnoli, italiani e portoghesi dei disgiuntori miniaturizzati, degli interruttori differenziali e delle cassette destinati ai quadri terminali di distribuzione elettrica;
 - i mercati francesi e portoghesi dei disgiuntori di rete;

- il mercato britannico dei supporti di cavi;

- il mercato greco delle prese e degli interruttori;

- il mercato spagnolo delle apparecchiature a tenuta stagna;

- il mercato francese dei materiali di fissaggio e di derivazione;

- il mercato francese dei prodotti di trasformazione elettrica;

- il mercato francese degli ausiliari di controllo e di segnalazione.

⁵⁸ La Commissione ha altresì ritenuto, al 783 'considerando' della Decisione, che l'operazione progettata rafforzerà una posizione dominante per effetto della quale una concorrenza effettiva sarà ostacolata in modo significativo sui seguenti mercati:

- i mercati francesi dei disgiuntori scatolati, dei disgiuntori miniaturizzati e degli armadi destinati ai quadri di piano di distribuzione elettrica;

- i mercati francesi dei disgiuntori miniaturizzati, degli interruttori differenziali e delle cassette destinati ai quadri terminali di distribuzione elettrica;

- il mercato francese delle prese e degli interruttori;

- il mercato francese delle apparecchiature a tenuta stagna;

- il mercato francese dei sistemi di illuminazione di sicurezza o dei blocchi autonomi di illuminazione e di sicurezza.

⁵⁹ La Commissione ha infine ritenuto che gli impegni proposti dalla Schneider non consentiranno di risolvere i problemi di concorrenza individuati nella Decisione.

⁶⁰ La Schneider ha presentato alla Commissione una seconda relazione, predisposta dallo studio NERA nel dicembre 2001 (in prosieguo: la «seconda relazione NERA»), riguardante l'elasticità della domanda dei componenti per quadri elettrici, la fedeltà degli installatori ai marchi, la struttura della distribuzione in Italia, in Spagna, in Portogallo e in Danimarca, le caratteristiche delle vendite integrate di componenti per quadri elettrici realizzate dall'ABB e dalla Siemens e, infine, la definizione del mercato settoriale dei quadri elettrici da prendere in considerazione.

Procedimento dinanzi al Tribunale

- 61 Contro la Decisione la Schneider ha proposto un ricorso di annullamento, mediante deposito di atto introduttivo presso la cancelleria del Tribunale in data 13 dicembre 2001.
- 62 Con atto separato, la Schneider ha presentato un'istanza volta a che il Tribunale statuisca sul suo ricorso mediante procedimento accelerato, ai sensi dell'art. 76 bis del regolamento di procedura del Tribunale.
- 63 Il 23 gennaio 2002 il Tribunale ha respinto tale istanza in considerazione della natura del fascicolo e, in particolare, della voluminosità del ricorso introduttivo e dei documenti a questo allegati.
- 64 Il 5 aprile 2002 è stata organizzata con i rappresentanti delle parti una riunione informale dinanzi al Presidente della Prima Sezione ed al giudice relatore.
- 65 Il 3 maggio 2002 il Tribunale (Prima Sezione) ha deciso, sentita la Commissione, di accogliere l'istanza della Schneider diretta ad ottenere una decisione della causa mediante procedimento accelerato, tenuto conto della conferma da parte della detta ricorrente, trasmessa il 12 aprile 2002, del mantenimento della versione abbreviata del proprio ricorso introduttivo.
- 66 Con ordinanza 6 maggio 2002, la Repubblica francese è stata ammessa ad intervenire a sostegno delle conclusioni della Schneider.

- 67 Il 16 maggio 2002 la Commissione ha depositato una nuova versione del proprio controricorso, precedentemente depositato, adattata al testo abbreviato del ricorso introduttivo.
- 68 Con ordinanza 7 giugno 2002, il Comité d'entreprise de la SA Legrand ed il Comité européen du groupe Legrand sono stati ammessi ad intervenire nella causa, a sostegno delle conclusioni della Commissione.
- 69 Su relazione del giudice relatore, il Tribunale ha deciso di aprire la fase orale ed ha sottoposto quesiti alle parti, a titolo di misure di organizzazione del procedimento ai sensi dell'art. 64 del regolamento di procedura del Tribunale. Le parti hanno ottemperato a tali richieste di informazioni.
- 70 Le parti hanno esposto le loro difese orali ed hanno risposto ai quesiti del Tribunale, in occasione dell'udienza svoltasi il 10 luglio 2002.

Conclusioni delle parti

- 71 La Schneider, sostenuta dalla Repubblica francese, conclude che il Tribunale voglia:

— in via principale, in accoglimento del primo motivo, annullare la Decisione e dichiarare l'inapplicabilità, nel caso di specie, dell'art. 10, n. 5, del regolamento n. 4064/89;

- in subordine, annullare la Decisione;

- per quanto necessario, riservare alla ricorrente il diritto di chiedere l'adozione di qualsiasi misura di organizzazione del procedimento o misura istruttoria che risulti necessaria per l'accertamento dei fatti e per la valutazione dell'operazione di concentrazione controversa;

- condannare la Commissione a tutte le spese.

72 La Commissione, sostenuta dal Comité d'entreprise de la SA Legrand e dal Comité européen du groupe Legrand, conclude che il Tribunale voglia:

- respingere il ricorso;

- condannare la Schneider alle spese.

In diritto

73 Gli argomenti sviluppati dalla Schneider a sostegno del proprio ricorso sono articolati in diversi motivi che, per comodità di presentazione, occorre considerare come relativi, rispettivamente, all'irregolarità del procedimento per violazione dell'art. 10, n. 3, del regolamento n. 4064/89, ad errori manifesti commessi dalla Commissione nel valutare, da un lato, l'impatto dell'operazione

notificata e, dall'altro, gli impegni proposti dalla Schneider per rendere l'operazione compatibile con il mercato comune, e relativi altresì ad una violazione dei diritti della difesa.

Irregolarità del procedimento

Quanto al primo motivo, relativo alla violazione dell'art. 10, n. 3, del regolamento n. 4064/89

— Argomenti delle parti

74 Nell'ambito di tale motivo, dedotto in via principale, la Schneider fa osservare che, a norma dell'art. 10, n. 3, del regolamento n. 4064/89, la Commissione disponeva di un termine di quattro mesi a partire dal 30 marzo 2001, data dell'avvio della seconda fase del procedimento, per constatare l'incompatibilità dell'operazione di concentrazione con il mercato comune.

75 Tale termine imperativo sarebbe venuto a scadenza il 10 agosto 2001, per effetto dell'applicazione delle disposizioni del regolamento n. 447/98 relative al calcolo dei termini, vale a dire prima dell'adozione della Decisione da parte della Commissione, il 10 ottobre 2001.

76 Alla luce di tali circostanze, l'operazione di concentrazione controversa dovrebbe reputarsi esser stata dichiarata compatibile con il mercato comune, ai sensi dell'art. 10, n. 6, del regolamento n. 4064/89.

- 77 Tuttavia, la Commissione si avvarrebbe della sospensione eccezionale del termine di quattro mesi prevista dall'art. 10, n. 4, del regolamento n. 4064/89 per il caso in cui circostanze imputabili ad uno dei soggetti partecipanti all'operazione di concentrazione notificata costringano la Commissione a chiedere informazioni mediante decisione, ai sensi dell'art. 11, n. 5, del regolamento n. 4064/89.
- 78 La decisione 27 aprile 2001 indirizzata alla Schneider (v. supra, punto 22) avrebbe effettivamente ordinato a quest'ultima di fornire alla Commissione una serie di informazioni che tale istituzione aveva già richiesto, con lettera 6 aprile 2001, per il 18 aprile 2001. Tuttavia, i presupposti assai rigorosi ai quali l'art. 10, n. 4, del regolamento n. 4064/89 subordina la sospensione del termine di quattro mesi non sarebbero stati soddisfatti.
- 79 Tale sospensione avrebbe carattere eccezionale e non discenderebbe necessariamente da qualsiasi decisione recante richiesta di informazioni. Nella fattispecie, la Commissione sarebbe stata costretta ad adottare una decisione siffatta non a motivo di circostanze imputabili ai soggetti partecipanti all'operazione notificata, bensì a causa della fissazione, ad opera della lettera del 6 aprile 2001 contenente la domanda di informazioni, di un termine di cinque giorni lavorativi per rispondere a 322 quesiti. Tali quesiti avrebbero implicato un'attività di raccolta di più di 300 000 dati, la cui ulteriore utilizzazione nella valutazione dell'operazione sarebbe tutta da dimostrare.
- 80 La Commissione stessa avrebbe in tal modo creato uno stato di fatto da essa in seguito utilizzato per giustificare l'adozione di una decisione recante richiesta di informazioni dotata di effetto sospensivo.
- 81 La Schneider osserva che la Decisione, all'8° 'considerando', fonda la sospensione del termine sull'art. 10, n. 4, del regolamento n. 4064/89, mentre la decisione recante richiesta di informazioni del 27 aprile 2001 si basa, a questo proposito, sull'art. 9 del regolamento n. 447/98.

- 82 Secondo la Schneider, la Commissione non può tentare di giustificare la sospensione del termine di quattro mesi facendo valere che l'art. 9 del regolamento n. 447/98 non menziona, a differenza dell'art. 10, n. 4, del regolamento n. 4064/89, il carattere eccezionale della sospensione e la necessità di dimostrare l'esistenza di circostanze imputabili ad uno dei soggetti partecipanti all'operazione di concentrazione. Il regolamento n. 447/98 non potrebbe derogare alle disposizioni del regolamento base n. 4064/89, del quale esso garantisce l'esecuzione.
- 83 Secondo la detta ricorrente, il fatto che essa non abbia presentato direttamente un ricorso di annullamento contro la decisione recante richiesta di informazioni del 27 aprile 2001 non inficia la ricevibilità del presente motivo. La sospensione del termine massimo di quattro mesi costituirebbe un atto privo di contenuto sostanziale specifico, lesivo dei diritti delle imprese. Questa valutazione non sarebbe modificata dal fatto che, nel testo stesso della decisione del 27 aprile 2001, viene indicato il mezzo di impugnazione per annullamento che poteva essere proposto contro tale atto. Il dispositivo della detta decisione non farebbe menzione della sospensione del termine di quattro mesi e la Schneider, in ogni caso, non sarebbe stata in grado di dimostrare un interesse sufficiente per richiedere l'annullamento della decisione stessa.
- 84 Per il caso in cui il primo motivo venga accolto, la Schneider chiede altresì al Tribunale di constatare, sulla scorta dell'art. 241 CE, l'inapplicabilità dell'art. 10, n. 5, del regolamento n. 4064/89, ai sensi del quale i termini fissati da tale regolamento si applicano nuovamente a decorrere dalla data in cui viene pronunciata una sentenza che annulla una decisione della Commissione. Far rivivere i termini in un'ipotesi in cui si reputi maturata una decisione di compatibilità finirebbe non per sanzionare, bensì per sancire l'illegittimità commessa, in quanto ne conseguirebbe che la Commissione dispone di un termine rinnovato per decidere nuovamente.
- 85 La Commissione eccepisce l'irricevibilità manifesta del motivo relativo all'illegittimità della decisione 27 aprile 2001, in quanto contro tale atto non è stato proposto un ricorso di annullamento entro il termine prescritto per l'impugnazione in sede giurisdizionale (sentenza della Corte 30 gennaio 1997, causa C-178/95, *Wiljo*, Racc. pag. I-585, punto 19).

- 86 Infatti, la decisione recante richiesta di informazioni del 27 aprile 2001 adottata ai sensi dell'art. 11, n. 5, del regolamento n. 4064/89 costituirebbe un atto impugnabile con un ricorso di annullamento. Inoltre, la Schneider avrebbe dimostrato di essere titolare di un interesse effettivo ed attuale, sufficiente per domandare direttamente l'annullamento di tale decisione.
- 87 Ad ogni modo, il motivo non sarebbe fondato: questa stessa decisione sarebbe conforme alle disposizioni del regolamento n. 4064/89 e del regolamento n. 447/98. In particolare, le informazioni richieste sarebbero state necessarie all'indagine e la Commissione sarebbe stata effettivamente costretta ad adottare tale decisione a motivo di un ritardo imputabile alle parti notificanti.
- 88 Il carattere ragionevole di un termine dovrebbe essere valutato in funzione delle circostanze proprie di ciascun caso di specie (sentenza del Tribunale 22 ottobre 1997, cause riunite T-213/95 e T-18/96, SCK e FNK/Commissione, Racc. pag. II-1739) e la Commissione sarebbe tenuta a rispettare termini rigorosi.
- 89 La lettera del 6 aprile 2001 contenente la domanda di informazioni avrebbe costituito soltanto la logica conseguenza di diversi quesiti sollevati dalla Commissione dall'inizio del procedimento, ai quali un'impresa come la Schneider doveva rispondere con tutta la diligenza esigibile da un operatore normalmente avveduto.
- 90 Non vi sarebbe alcuna divergenza, quanto agli effetti delle decisioni recanti richiesta di informazioni ai sensi dell'art. 11, n. 5, del regolamento n. 4064/89, tra l'art. 10, n. 4, di quest'ultimo regolamento e l'art. 9 del regolamento n. 447/98. Sarebbe possibile richiamarsi all'una o all'altra di queste due disposizioni.

- 91 Secondo la Commissione, alla luce di tali circostanze, non avrebbe alcuna conseguenza il fatto che, per motivare la sospensione del termine di quattro mesi, la decisione 27 aprile 2001, al suo 10° ‘considerando’, assume come base normativa l’art. 9 del regolamento n. 447/98, mentre la Decisione, all’8° ‘considerando’, individua tale fondamento normativo nell’art. 10, n. 4, del regolamento n. 4064/89.
- 92 Inoltre, la Commissione giudica prematura e, di conseguenza, irricevibile l’eccezione di illegittimità sollevata nei confronti dell’art. 10, n. 5, del regolamento n. 4064/89, ai sensi del quale i termini fissati da quest’ultimo si applicano nuovamente a decorrere dalla data della pronuncia di una sentenza di annullamento.
- 93 In ogni caso, secondo la Commissione, è logico, se non indispensabile, che il regolamento n. 4064/89 contenga una disposizione disciplinante gli effetti che si producono sui termini per effetto dell’annullamento in sede giurisdizionale di una decisione fondata su tale testo normativo.

— Giudizio del Tribunale

- 94 La contestata sospensione del termine di quattro mesi concesso alla Commissione per decidere riguarda il periodo compreso tra il 19 aprile 2001, giorno successivo alla scadenza del termine fissato nella domanda di informazioni della Commissione in data 6 aprile 2001, ed il 25 giugno successivo, data in cui la Commissione reputa di aver ricevuto tutte le informazioni richieste.
- 95 È pacifico che, se la sospensione del termine dovesse essere ritenuta legittima, la Decisione, adottata il 10 ottobre 2001, sarebbe intervenuta, tenuto conto del calcolo dei giorni lavorativi, nel termine di quattro mesi a decorrere dal 30 marzo 2001, data dell’avvio del procedimento; per contro, un’eventuale constatazione dell’illegittimità della sospensione imporrebbe di ritenere che la Commissione non abbia adottato una decisione ai sensi dell’art. 8, n. 3, entro il termine previsto dalle norme.

- 96 Una tale sospensione, presentata come eccezionale dal regolamento n. 4064/89, presuppone che la Commissione sia stata costretta a richiedere informazioni mediante decisione, a motivo di circostanze delle quali è responsabile uno dei soggetti partecipanti all'operazione di concentrazione.
- 97 A questo proposito, la Commissione ha rilevato, al 7° 'considerando' della decisione 27 aprile 2001, che le informazioni richieste con la sua lettera in data 6 aprile 2001 erano necessarie, ai sensi dell'art. 11, n. 1, del regolamento n. 4064/89, per esaminare la compatibilità dell'operazione proposta con il mercato comune e, in particolare, per stabilire la posizione delle parti notificanti sui diversi mercati settoriali interessati.
- 98 La Schneider non contesta seriamente la necessità di tali dati, in quanto si limita a sostenere che la loro successiva utilizzazione ai fini della valutazione dell'operazione di concentrazione notificata è tutta da dimostrare.
- 99 È altresì pacifico che le parti notificanti non hanno rispettato la scadenza del termine per la risposta, fissata al 18 aprile 2001 dalla lettera del 6 aprile 2001. Come risulta dal 4° 'considerando' della decisione recante richiesta di informazioni del 27 aprile 2001, le parti notificanti hanno informato la Commissione, con lettera 23 aprile 2001, di non essere in grado di rispettare tale termine per la risposta.
- 100 Alla luce delle circostanze del caso di specie (v., in particolare, punti 15-18 supra) e dell'esigenza di celerità che caratterizza l'economia generale del regolamento n. 4064/89, il Tribunale ritiene ragionevole, malgrado il gran numero di quesiti sottoposti, il termine per la risposta fissato dalla lettera del 6 aprile 2001, che scadeva il 18 aprile successivo.

101 La lettera del 6 aprile 2001 contenente la domanda di informazioni faceva seguito ad una serie di contatti e colloqui avviati dalle parti notificanti con la Commissione a partire dall'8 dicembre 2000. Nel corso di tale periodo, le parti notificanti avevano già avuto occasione di rispondere a numerose domande di informazioni informali.

102 Per la loro natura, le informazioni richieste con la lettera del 6 aprile 2001, che si inserivano nel filone delle informazioni già fornite nel corso della fase di indagine informale, dovevano dunque essere normalmente disponibili a breve scadenza in una società delle dimensioni della Schneider.

103 D'altronde, le parti notificanti non hanno contestato immediatamente l'ampiezza delle informazioni richieste con la lettera del 6 aprile 2001 contenente la domanda di informazioni, in quanto esse hanno reagito soltanto con la succitata lettera del 23 aprile 2001.

104 Pertanto, non consta che la Commissione abbia indebitamente ordinato alle parti notificanti, in data 27 aprile 2001, di fornirle le informazioni richieste, mediante decisione adottata ai sensi dell'art. 11, n. 5, del regolamento n. 4064/89.

105 Il fatto che le parti notificanti abbiano proposto, il 23 aprile 2001, ossia cinque giorni dopo la scadenza del termine per la risposta impartito con la lettera del 6 aprile 2001 contenente la domanda di informazioni, di rinviare la scadenza al 29 aprile successivo, non è tale da modificare la suddetta conclusione.

106 In un tale contesto, il termine di quattro mesi di cui all'art. 10, n. 3, del regolamento n. 4064/89 «è eccezionalmente sospeso», secondo i termini imperativi utilizzati dal paragrafo 4 di questo articolo. L'impiego del termine

«eccezionalmente» non impedisce che una decisione recante richiesta di informazioni, regolarmente indirizzata dalla Commissione ad un'impresa notificante, produca automaticamente l'effetto di sospendere il termine di quattro mesi a partire dalla data in cui è stata constatata la mancata trasmissione delle informazioni necessarie e fino alla data in cui viene posto termine a tale omissione.

- 107 A questo proposito, non è dato riscontrare alcuna contraddizione tra i termini impiegati, rispettivamente, dall'art. 10, n. 4, del regolamento n. 4064/89 e dall'art. 9 del regolamento n. 447/98.
- 108 Pertanto, è legittima la precisazione della Commissione, contenuta nel 10° 'considerando' della decisione 27 aprile 2001, secondo cui:

«Selon l'article 9 du règlement n° 447/98, les délais fixés à l'article 10, paragraphes 1 et 3 du règlement n° 4064/89 sont suspendus lorsque la Commission adopte une décision au titre de l'article 11, paragraphe 5, dudit règlement, pendant la période comprise entre la fin du délai fixé dans la demande de renseignements et la réception des renseignements complets et exacts requis par cette décision» [Ai sensi dell'art. 9 del regolamento n. 447/98, i termini fissati dall'art. 10, nn. 1 e 3, del regolamento n. 4064/89 restano sospesi nel caso in cui la Commissione adotti una decisione ai sensi dell'art. 11, n. 5, del detto regolamento, durante il periodo compreso tra la fine del termine fissato nella domanda di informazioni ed il ricevimento delle informazioni complete ed esatte richieste dalla decisione suddetta].

- 109 L'argomento secondo cui in tal modo sarebbe stata fatta un'applicazione difforme ed illegittima della regola di base contenuta nel regolamento n. 4064/89 non è convincente. Il carattere eccezionale che tale regolamento attribuisce alla sospensione del termine si riferisce al sopravvenire dei presupposti che consentono l'adozione di una decisione recante richiesta di informazioni e non alle conseguenze da trarre da una decisione di questo tipo. Orbene, come risulta dalle considerazioni che precedono, la Schneider ha omesso di dimostrare l'illegittimità di tale decisione.

- 110 Dato che la Commissione ha legittimamente adottato la decisione 27 aprile 2001, la quale ha avuto come effetto la sospensione del termine di quattro mesi concesso alla detta istituzione per decidere sulla compatibilità dell'operazione notificata, la Decisione non è viziata da illegittimità sotto tale profilo.
- 111 Alla luce di tali circostanze, il primo motivo deve essere respinto, senza che occorra pronunciarsi sulla sua ricevibilità, nella parte in cui con esso viene dedotta, in via incidentale, l'illegittimità della decisione 27 aprile 2001.
- 112 Quanto all'eccezione di illegittimità diretta contro l'art. 10, n. 5, del regolamento n. 4064/89, laddove questo impone una riapertura dei termini a seguito dell'annullamento di una decisione di incompatibilità, essa è stata dedotta soltanto per il caso in cui il Tribunale accolga il motivo relativo all'illegittimità della sospensione del termine di quattro mesi. Non è pertanto necessario pronunciarsi su tale punto.
- 113 Inoltre, anche se il motivo fosse stato accolto, tale eccezione di illegittimità avrebbe dovuto essere dichiarata irricevibile, in quanto la Commissione non ha adottato allo stato attuale, nei confronti della Schneider, nessuna decisione fondata sulla disposizione della quale si deduce in via incidentale l'illegittimità (v., in tal senso, sentenza della Corte 5 ottobre 2000, cause riunite C-432/98 P e C-433/98 P, Consiglio/Chvatal e a., Racc. pag. I-8535, punto 33).

Motivi diretti a censurare la valutazione, da parte della Commissione, dell'impatto dell'operazione di concentrazione notificata

- 114 In subordine, la Schneider deduce un difetto di motivazione degli addebiti relativi alla creazione di una posizione dominante. Inoltre, la Decisione sarebbe viziata da errori manifesti di metodologia e di valutazione e violerebbe i presupposti ai quali l'art. 2, n. 3, del regolamento n. 4064/89 subordina la constatazione

dell'incompatibilità di un'operazione di concentrazione con il mercato comune. Pertanto, la Decisione sarebbe affetta da vizi sostanziali che ne giustificano l'annullamento.

- 115 Prima di intraprendere l'esame dei diversi motivi di cui al presente capo, occorre illustrare la sostanza del ragionamento economico sul quale la Commissione ha fondato la propria analisi dell'impatto dell'operazione notificata.
- 116 Secondo il 488° 'considerando' della Decisione, l'esame delle caratteristiche principali della concorrenza relativa ai quadri di distribuzione elettrica, contenuto nella parte introduttiva dell'analisi della Commissione riguardante l'impatto dell'operazione di concentrazione controversa (punto V C 1.1. della Decisione), «s'applique mutatis mutandis aux autres marchés de produits affectés par l'opération notifiée, sous réserve de considérations spécifiques (...) évoquées dans le cadre des sections portant sur les produits en cause» [si applica mutatis mutandis agli altri mercati di prodotti interessati dall'operazione notificata, fatte salve specifiche considerazioni (...) richiamate nell'ambito delle sezioni relative ai prodotti in questione].
- 117 Nell'ambito di tale analisi generale esposta ai 'considerando' 489°-520°, la Commissione sottolinea la modesta sensibilità ai prezzi della domanda di materiale elettrico a bassa tensione. Da un lato, la decisione di avvio dei progetti di costruzione o di ristrutturazione non è influenzata dal prezzo del materiale elettrico, il quale spesso costituisce soltanto una parte modesta del costo complessivo dei lavori. Dall'altro, spesso il materiale elettrico rappresenta soltanto il 20% del valore dell'insieme dell'impianto elettrico, laddove il restante 80% è costituito essenzialmente dalle spese di manodopera. Di conseguenza, un aumento complessivo dei prezzi del materiale elettrico avrebbe soltanto un effetto modesto, se non nullo, sulla domanda.
- 118 La Commissione ritiene anche che gli installatori ed i quadristi manifestino una fedeltà significativa al marchio del loro produttore, dal quale essi si separano soltanto assai difficilmente, anche nel caso in cui vengano loro offerti prezzi più bassi dai produttori concorrenti.

- 119 La Commissione precisa tuttavia che tale fedeltà al marchio non è assoluta. Fintanto che un marchio garantisce una qualità ed una disponibilità immediata del materiale elettrico a bassa tensione, non è facile per gli altri produttori conquistare la clientela, anche offrendo prodotti superiori e/o prezzi ridotti. Per contro, un marchio, ove cessi di soddisfare le esigenze essenziali degli installatori e dei quadristi, potrà perdere rapidamente la fiducia di questi ultimi, che sarà difficile da riconquistare.
- 120 Se il marchio, per il fatto di restare uno dei principali fattori di scelta per gli operatori del settore elettrico, costituisce una forte barriera all'ingresso od alla diversificazione dei produttori su altri mercati settoriali, l'ampiezza della gamma dei prodotti costituisce, ad avviso della Commissione, un ulteriore fattore di riuscita per il produttore. Tale volontà degli interessati di ampliare la loro offerta di prodotti corrisponde d'altronde al desiderio dei grossisti di favorire i produttori che dispongono di una vasta gamma di prodotti, al fine di ottimizzare i propri costi.
- 121 Orbene, come risulta dal 71° 'considerando', i grossisti, sebbene non intervengano nelle vendite di componenti per quadri generali, rappresentano una percentuale compresa tra l'80 ed il 90% degli sbocchi per gli altri tipi di materiale elettrico interessati dall'operazione notificata.
- 122 Inoltre, i produttori che dispongono di ampie gamme di prodotti sono avvantaggiati a livello di distribuzione a motivo dei diversi sconti che essi accordano ai grossisti, dai quali questi ultimi ritraggono una quota importante del loro volume di affari (v. 589° 'considerando'). In particolare, gli sconti cosiddetti di «volume» assumono come base il valore delle vendite di tutto il materiale elettrico a bassa tensione (587° 'considerando').
- 123 Per tale motivo, anche se i loro criteri di scelta debbono evidentemente seguire quelli dei loro clienti (quadristi ed installatori), i grossisti cercano i fornitori che dispongono delle gamme di prodotti più ampie possibili (81° 'considerando').

- 124 L'entità risultante dalla fusione diventerà, ad avviso della Commissione, una controparte imprescindibile per la distribuzione, in ragione della sua capacità di rafforzare le proprie posizioni attuali, a discapito dei suoi concorrenti, grazie alla sua copertura geografica senza confronti, alle sue relazioni privilegiate con i grossisti, alla sua gamma di prodotti ineguagliata ed al suo incomparabile patrimonio di marchi.
- 125 Tenuto conto della frammentazione della domanda proveniente dai quadristi e dagli installatori, nonché della fedeltà di questi ai marchi più noti, il nuovo gruppo sarà in grado di imporre aumenti di prezzo, senza che il loro effetto venga neutralizzato da corrispondenti perdite di mercato (592° e 688° 'considerando').
- 126 La Commissione conclude che gli effetti dell'operazione di concentrazione rischiano di essere particolarmente importanti sul livello dei prezzi dei quadri di distribuzione elettrica (612° 'considerando'), dei supporti di cavi (641° 'considerando') e delle attrezzature elettriche ultraterminali (688° 'considerando').

Quanto al secondo motivo, relativo al carattere erroneo del ragionamento economico sul quale si basa l'analisi dell'impatto dell'operazione di concentrazione

— Argomenti delle parti

- 127 In primo luogo, la Schneider sostiene che la Commissione, per concludere nel senso della possibilità, per l'entità risultante dalla fusione, di comportarsi indipendentemente dagli altri soggetti economici e, quindi, di aumentare i prezzi, ha adottato il criterio della scarsa sensibilità ai prezzi della domanda complessiva di materiale elettrico a bassa tensione. Orbene, tale criterio non avrebbe alcuna rilevanza ai fini della valutazione delle strutture concorrenziali su ciascuno dei diversi mercati settoriali.

- 128 Al contrario, occorrerebbe fondarsi sull'elasticità propria dell'offerta tariffaria di un'impresa. A questo proposito, la seconda relazione NERA dimostrerebbe che le campagne pubblicitarie lanciate dai produttori a favore di un prodotto determinano un aumento delle vendite, a discapito dei concorrenti.
- 129 La Commissione ricorda che essa, ai 'considerando' 517°-519° ha constatato che la domanda complessiva di materiale elettrico a bassa tensione è poco sensibile ai prezzi, ovvero anelastica, in quanto è largamente determinata da fattori esogeni.
- 130 Pertanto, il disaccordo tra la Commissione e la Schneider verterebbe sulla sensibilità ai prezzi della domanda rivolta a ciascun produttore. Tale questione si confonderebbe in realtà con quella della fedeltà della domanda ai marchi dei produttori.
- 131 La Commissione ritiene che le due relazioni NERA non dimostrino che le attività promozionali abbiano permesso ai rispettivi autori di conquistare clienti dei loro concorrenti. Tuttavia, tali attività potrebbero contribuire, malgrado lo scarso grado di elasticità della domanda, al lancio di nuovi prodotti ed assicurerebbero la necessaria conservazione della fedeltà dei consumatori al marchio.
- 132 In secondo luogo, la Schneider sostiene che la Commissione non può, senza incorrere in una contraddizione, ritenere contemporaneamente, da un lato, che la fedeltà significativa dei quadri e degli installatori al marchio sia un fattore che consente ai concorrenti di resistere meglio all'operazione notificata e, dall'altro, che il detto atteggiamento di fedeltà costituisca nondimeno una importante barriera all'ingresso, che occorre prendere in considerazione ai fini dell'analisi degli effetti anticoncorrenziali di tale operazione.

- 133 La Commissione ricorda che, secondo il 499° ‘considerando’, il grado di fedeltà al marchio è privo di conseguenze sulla valutazione della posizione dominante e che tale fedeltà non è assoluta, ma significativa. Essa non può dunque garantire una protezione insormontabile a beneficio dei concorrenti esistenti (494° ‘considerando’). Tuttavia, tale ragionamento non sarebbe inficiato, né contraddetto, dal fatto che, rispetto ai concorrenti potenziali, la fedeltà al marchio costituisce una barriera all’ingresso.

— Giudizio del Tribunale

- 134 In primo luogo, il Tribunale constata che, come emerge chiaramente dalla lettura della seconda relazione NERA, la Schneider non rimette in questione lo scarso grado di elasticità della domanda complessiva di materiale elettrico a bassa tensione. Pertanto, la controversia tra le parti verte soltanto sulla necessità che vi sarebbe, secondo la Schneider, di tener conto di un’eventuale elasticità incrociata tra produttori, ai fini della valutazione delle strutture concorrenziali dei diversi mercati del materiale elettrico a bassa tensione.
- 135 Dall’esposizione degli argomenti della Schneider risulta chiaramente che quest’ultima questione è strettamente connessa a quella della fedeltà al marchio dei quadristi e degli installatori. In tal modo, la seconda relazione NERA, al punto 2.1.2., deduce dall’aumento delle vendite di articoli in promozione che i clienti, quali i quadristi e gli installatori, cambiano marchio rapidamente in caso di variazioni dei prezzi del materiale elettrico.
- 136 Orbene, la Schneider non ha contestato il 22° ‘considerando’, secondo il quale gli acquisti diretti presso i produttori sono propri dei grossisti, la cui scarsa sensibilità ai prezzi rilevata dalla Commissione, in particolare al 650° ‘considerando’, non è contestata.

- 137 Non consta neppure che la Schneider abbia criticato il 70° ‘considerando’, secondo il quale soltanto i grandi clienti industriali o i quadristi di grosse dimensioni, presenti sul segmento dei quadri generali, dal quale sono assenti i grossisti, possono trovare interesse ad acquistare i loro prodotti direttamente dai produttori.
- 138 Alla luce di tali circostanze, anche a supporre che si sia verificato in danno di concorrenti, l’aumento delle vendite di articoli in promozione da parte di taluni produttori non appare, di per sé, tale da rimettere in questione la fedeltà significativa dei quadristi e degli installatori al marchio, ritenuta sussistente dalla Commissione.
- 139 Infatti, nulla vieta di ritenere che la progressione delle vendite dei prodotti offerti in promozione dai produttori sia imputabile ai grossisti.
- 140 Pertanto, dall’aumento delle vendite di articoli in promozione non può necessariamente dedursi una propensione dei quadristi e degli installatori ad un rapido cambiamento di marchi, né, di conseguenza, una forte elasticità incrociata della domanda proveniente da tali operatori.
- 141 La significativa fedeltà dei quadristi e degli installatori verso i marchi dei produttori di materiale elettrico a bassa tensione, come ritenuta sussistente dalla Commissione, può dunque considerarsi dimostrata.
- 142 Ciò premesso, la Schneider non ha dimostrato che la Commissione abbia errato nell’assumere a riferimento, ai fini della valutazione dell’incidenza dell’operazione notificata, il criterio della sensibilità ai prezzi della domanda complessiva di materiale elettrico a bassa tensione, anziché fondarsi su una non dimostrata elasticità incrociata della domanda proveniente dai quadristi e dagli installatori.

- 143 In secondo luogo, il Tribunale considera che, a motivo del carattere significativo che deve riconoscersi alla fedeltà dei quadristi e degli installatori, non può escludersi che la penetrazione su un mercato settoriale nazionale si riveli difficile per un nuovo concorrente.
- 144 Tuttavia, non per questo è proibito riconoscere che tale fedeltà possa altresì costituire, per un produttore in questo caso già presente sul mercato considerato, un fattore che consente a questi di resistere meglio agli effetti dell'operazione di concentrazione controversa.
- 145 Pertanto, non consta che la Commissione abbia effettuato una valutazione contraddittoria della fedeltà degli operatori del settore elettrico al marchio.
- 146 Sulla scorta di tali premesse, il motivo deve essere respinto.

Quanto al terzo motivo, relativo alla sopravvalutazione della posizione dell'entità risultante dalla fusione

— Argomenti delle parti

- 147 La Schneider ricorda che la Commissione ha proceduto ad una delimitazione paese per paese dei diversi mercati di prodotti interessati dall'operazione notificata, mentre le parti notificanti avevano al contrario sostenuto nel corso del procedimento amministrativo che taluni mercati settoriali presentavano una dimensione europea.

- 148 La Schneider, senza ritornare su tale delimitazione, addebita alla Commissione di aver effettuato, al punto V C della Decisione, un'analisi globale a livello europeo dell'impatto dell'operazione notificata, anziché procedere paese per paese sulla base della delimitazione dei mercati di prodotti adottata al punto V B della Decisione.
- 149 Tale analisi globale avrebbe portato la Commissione a qualificare la nuova entità come «leader europeo» ed a concludere che questa godrà di una serie di vantaggi sostanziali rispetto ai suoi concorrenti, costituiti in particolare dall'estensione della sua copertura geografica, dalle sue relazioni con i grossisti, dall'ampiezza della sua gamma di prodotti e dalla sua disponibilità di un gran numero di marchi.
- 150 Tuttavia, secondo la Schneider, la Commissione non può imputare alla futura entità il fatto che questa diventerà il leader incontrastato in Europa, laddove, al contrario, la rigorosa delimitazione nazionale dei mercati cui essa ha proceduto dimostrerebbe gli stretti limiti geografici dei problemi di concorrenza individuati.
- 151 La Commissione ritiene di essere arrivata alla conclusione che l'operazione notificata porterà alla creazione od al rafforzamento di una posizione dominante fondandosi unicamente su un'analisi degli effetti dell'operazione in ciascuno dei paesi coinvolti, indipendentemente dal fatto che tali effetti siano comuni all'insieme dei mercati nazionali ovvero peculiari di uno solo o di alcuni di tali mercati.
- 152 La Commissione nega di aver tentato di dimostrare l'esistenza di una posizione dominante dell'entità risultante dalla fusione su un qualunque mercato settoriale di dimensione europea ovvero la posizione di «leader europeo» di tale entità. La Commissione sottolinea che l'entità risultante dalla fusione avrebbe in particolare beneficiato di un'incomparabile copertura geografica, di una gamma di prodotti e di una disponibilità di marchi sensibilmente più estese rispetto a quelle dei suoi concorrenti.

— Giudizio del Tribunale

- 153 Come risulta dal punto 8 della comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza (GU 1997, C 372, pag. 5, punto 7), il mercato geografico da prendere in considerazione comprende l'area nella quale le imprese in questione forniscono o acquistano prodotti o servizi, nella quale le condizioni di concorrenza sono sufficientemente omogenee e che può essere tenuta distinta dalle zone geografiche contigue a motivo del fatto, in particolare, che in queste ultime le condizioni di concorrenza sono sensibilmente diverse.
- 154 La Corte ha confermato che il mercato geografico è una zona ben definita, nella quale il prodotto considerato viene distribuito e in cui le condizioni di concorrenza sono sufficientemente omogenee per tutti gli operatori economici perché possano essere ragionevolmente valutati gli effetti sulla concorrenza dell'operazione di concentrazione tra imprese notificata (sentenza della Corte 31 marzo 1998, cause riunite C-68/94 e C-30/95, Francia e a./Commissione, Racc. pag. I-1375, punto 143).
- 155 Al punto V B della Decisione, intitolato «Définition des marchés pertinents» [Definizione dei mercati rilevanti], la Commissione ha affermato la dimensione nazionale dei diversi mercati e segmenti di mercati del materiale elettrico a bassa tensione, previamente individuati e riportati nella tabella riprodotta al punto 48 della presente sentenza.
- 156 Per concludere nel senso dell'esistenza di mercati nazionali di componenti per quadri di piano e quadri terminali, la Commissione si è fondata su quattro elementi, nell'ambito del 194° 'considerando'.

- 157 In primo luogo, esistono differenze significative tra i prodotti venduti nei diversi paesi.
- 158 In secondo luogo, i prezzi restano determinati a livello nazionale e taluni articoli conoscono differenze di prezzo considerevoli (anche del 100%) da un paese all'altro.
- 159 In terzo luogo, gli elementi determinanti del gioco della concorrenza, tanto dal lato dell'offerta (posizionamento dei marchi ed accesso ai grossisti) che dal lato della domanda (struttura ed aspettative dei clienti), dipendono da fattori essenzialmente nazionali, quali la concentrazione, le dimensioni e i settori di attività dei grossisti, la percezione dei marchi e delle gamme di prodotti da parte degli installatori. Inoltre, tali fattori variano in maniera sostanziale da un paese all'altro. In particolare, il livello di concentrazione dei grossisti fluttua in modo assai sensibile a seconda dei paesi, e gli acquisti dei grossisti stessi sono organizzati su base nazionale (220° 'considerando'). Le negoziazioni tra produttori e grossisti, in particolare per quanto riguarda la scelta dei fornitori e la determinazione delle gamme di prodotti che saranno acquistate e vendute, hanno luogo pressoché interamente a livello nazionale o regionale (223° 'considerando').
- 160 In quarto luogo, esistono tra i paesi significative barriere all'ingresso e all'espansione. Tali barriere derivano, in particolare, dal «conservatorismo» degli installatori (v. 240° 'considerando'), dalle abitudini nazionali (v. 194° e 203° 'considerando') e dalla mancanza di un'armonizzazione completa delle norme tecniche a livello comunitario (v. 201° 'considerando') e possono imporre al nuovo operatore economico entrante investimenti a fondo perduto assai rilevanti.
- 161 Al 268° 'considerando' la Commissione rileva che tali elementi essenziali si applicano in maniera analoga ai supporti di cavi ed alle canalizzazioni prefabbricate.

- 162 Allo stesso modo, la Commissione ritiene che i diversi segmenti del mercato delle attrezzature elettriche ultraterminali abbiano dimensione nazionale ('considerando' 380°, 381°-384°, 394° e 424°).
- 163 Al termine della propria analisi dell'operazione notificata, la Commissione muove contro quest'ultima un certo numero di addebiti relativi alla creazione od al rafforzamento di una posizione dominante sui diversi mercanti settoriali nazionali interessati dall'operazione ed elencati, in quanto tali, ai 'considerando' 782° e 783° (v. punti 57 e 58 della presente sentenza).
- 164 Tuttavia, la Commissione, ai fini della propria analisi dell'impatto dell'operazione di concentrazione controversa su ciascuno di tali mercati settoriali nazionali interessati dall'operazione in questione, ha fatto leva anche sulle posizioni detenute dall'entità risultante dalla fusione al di fuori di tali mercati, in quanto ha preso in considerazione la copertura geografica senza eguali di tale entità, vale a dire l'estensione dell'ambito territoriale delle sue attività all'insieme del SEE.
- 165 Per quanto riguarda, in primo luogo, i mercati nazionali di componenti per quadri elettrici, la Commissione, per dimostrare l'acquisizione da parte della nuova entità di una posizione di forza ineguagliata, fa riferimento a «la force de l'entité combinée sur l'ensemble des marchés de matériels électriques basse tension» [alla forza dell'entità combinata sull'insieme dei mercati di materiali elettrici a bassa tensione] (551° 'considerando') e presenta, nella tabella 30 riprodotta qui sotto, la gamma dei materiali elettrici a bassa tensione che il gruppo Schneider-Legrand potrà offrire in ciascuno dei quindici paesi classificati:

(voir p. II-4118)

Tabella 30

Mercati dei materiali elettrici a bassa tensione interessati dall'operazione notificata

	Quadri generali (DFI)	Quadri di piano (DBM)	Quadri terminali	Supporti di cavi	CEP	Ultraterminale	Derivazioni e fissaggi	Alloggiamenti per la posa in ambiente
Austria	*****	**	*	—	*****	**	—	**
Belgio	*****	*****	**	*	*****	**	—	**
Germania	*	—	—	—	**	—	—	—
Danimarca	**	*****	*****	**	*****	*****	*****	*
Spagna	*****	*****	*****	—	*****	**	*	**
Francia	*****	*****	*****	—	*****	*****	*****	*****
Finlandia	*	**	**	—	**	**	*	**
Grecia	*	*	*	—	*****	*****	—	*
Italia	**	*****	*****	*	*	*****	*	*
Irlanda	**	**	**	—	*****	*	—	—
Paesi Bassi	*****	**	*	**	*****	—	—	*
Portogallo	**	**	*****	—	*****	*****	—	*****
Regno Unito	*****	*****	**	*****	*	*	—	**
Svezia	**	**	**	*****	*****	*****	**	*****
Norvegia	**	**	**	*****	**	*****	*****	*****

Legenda: un asterisco (*) rappresenta una quota di vendite tra il 10 ed il 20% e così via fino a cinque asterischi (*****), che rappresentano qualsiasi quota di vendite superiore al 50%.

166 A questo proposito, la Commissione precisa, al 550° ‘considerando’, che, «[d]ès avant l’opération proposée, les parties disposaient chacune d’un très large éventail de produits dans le secteur des matériels électriques basse tension. Elles détenaient le plus souvent des positions très appréciables pour certains de ces produits et dans certaines zones géographiques. Ainsi, l’opération notifiée permettr[a] aux parties de combiner les positions fortes de Schneider dans les pays nordiques pour ce qui est des équipements électriques situés en aval des tableaux terminaux avec celles de Legrand dans le sud de l’Europe. De même, Schneider apporte sa présence forte sur toutes les catégories de tableaux électriques et l’adosse à la forte présence de Legrand sur l’ensemble des produits en aval» [(p)recedentemente all’operazione proposta, le parti disponevano ciascuna di un ventaglio assai ampio di prodotti nel settore dei materiali elettrici a bassa tensione. Esse detenevano nella maggior parte dei casi posizioni assai apprezzabili per taluni di questi prodotti ed in alcune zone geografiche. Pertanto, l’operazione notificata consentir(à) alle parti di combinare le posizioni forti della Schneider nei paesi nordici per quel che riguarda le attrezzature elettriche situate a valle dei quadri terminali con quelle della Legrand nel sud dell’Europa. Allo stesso modo, la Schneider apporta la sua forte presenza su tutte le categorie di quadri elettrici e la addossa alla forte presenza della Legrand sull’insieme dei prodotti a valle].

167 La Commissione, al 551° ‘considerando’, prosegue nei seguenti termini:

«Après l’opération notifiée, il n’exister[a] que deux pays de l’EEE (l’Allemagne et la Finlande) dans lesquels l’entité combinée ne disposer[a] pas de positions prépondérantes. Plus généralement, il convient également de signaler que Schneider déclare occuper le second rang mondial dans les matériels électriques basse tension, tandis que Legrand se présente comme le leader mondial de la distribution électrique ultraterminale (...)» [Successivamente all’operazione notificata, vi sar(anno) soltanto due paesi del SEE (la Germania e la Finlandia) nei quali l’entità combinata non dispo(rrà) di posizioni dominanti. Più in generale, occorre segnalare anche che la Schneider dichiara di occupare il secondo posto a livello mondiale nel settore dei materiali elettrici a bassa tensione, mentre la Legrand si presenta come il leader mondiale della distribuzione elettrica ultraterminale (...)].

168 La Commissione osserva inoltre, al 552° ‘considerando’, che «aucun des concurrents de Schneider-Legrand ne disposer[a] d’une telle panoplie de produits et d’une telle couverture géographique avec des positions fortes sur les marchés en cause» [nessuno dei concorrenti della Schneider-Legrand disporrà di una tale gamma di prodotti e di una tale copertura geografica con forti posizioni sui mercati in questione].

169 Per quanto riguarda, in secondo luogo, i mercati nazionali di attrezzature elettriche ultraterminali, la Commissione sottolinea che l'entità risultante dalla fusione offrirà una gamma completa di prodotti e disporrà di una copertura completa dell'insieme del SEE, e senza eguali (654° e 658° 'considerando'). L'operazione proposta porterà dunque, secondo la Commissione, al sommarsi delle importanti quote di mercato detenute dalla Schneider nell'Europa del Nord alla quota detenuta dalla Legrand nell'Europa del Sud (659° 'considerando').

170 Pertanto, la Commissione, pur avendo affermato la dimensione nazionale dei mercati settoriali del materiale elettrico a bassa tensione, per dimostrare la creazione od il rafforzamento di una posizione dominante su tali mercati, ritiene nondimeno sussistenti indizi di potenza economica riguardanti tutti i mercati settoriali nazionali, indipendentemente dal fatto che questi presentino o no problemi di concorrenza derivanti dall'operazione notificata.

171 Tuttavia, occorre osservare che, nella fattispecie, la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante su mercati settoriali di dimensione nazionale potevano essere accertati soltanto sulla scorta di indizi di potenza economica relativi a tali mercati, eventualmente integrati dalla presa in considerazione di effetti transnazionali, sempre che l'esistenza di questi ultimi fosse dimostrata nel caso di specie. Così non è stato nel presente caso.

172 D'altronde, a questo proposito, è la stessa Commissione a rilevare, ai 534° e 573° 'considerando', che l'operazione di concentrazione, pur determinando, ad

esempio, il sommarsi di quote di mercato su tutti i mercati nazionali di quadri elettrici, comporta tuttavia problemi di concorrenza soltanto in cinque paesi, come risulta dalle tabelle 27-29 riprodotte qui di seguito (pagg. II-4121 e II-4122).

Tabella 27

Quote dei mercati di componenti per quadri di piano

Dati 2000	Disgiuntori scatolati (%)				Disgiuntori miniaturizzati (%)				Armadi (%)			
	F	IT	N	SEE	F	IT	N	SEE	F	IT	N	SEE
Schneider	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Legrand	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
S + L	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Hager	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Siemens	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
ABB	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
GE ¹	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*

1 — Abbreviazione per General Electric.

* Dati confidenziali.

Tabella 28

Quote dei mercati di componenti per quadri terminali

Dati 2000	Disgiuntori miniaturizzati (%)						Protezioni differenziali (%)						Cassette (%)							
	P	SP	F	IT	DK	SEE	P	SP	F	IT	DK	SEE	P	SP	F	IT	DK	SEE		
Schneider	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*
Legrand	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*
S + L	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*
Hager	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*
Siemens	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*
ABB	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*
GE	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*

* Dati confidenziali.

Tabella 29

Quote dei mercati di disgiuntori di rete

Disgiuntori di rete				
	P	F		
Schneider	[...]	*	[...]	*
Legrand	[...]	*	[...]	*
Schlumberger	[...]	*	[...]	*
S + L	[...]	*	[...]	*
Hager	[...]	*	[...]	*
GE	[...]	*	[...]	*

* Dati confidenziali.

- 173 Allo stesso modo la tabella 35 della Decisione, riprodotta qui sotto, si propone di illustrare la presenza dell'entità risultante dalla fusione e dei suoi principali concorrenti sui diversi segmenti del mercato delle attrezzature elettriche ultraterminali su tutto il territorio del SEE.

Tabella 35

Presenza dei principali produttori sui mercati delle apparecchiature situate a valle del quadro di distribuzione terminale

	Legrand	ABB	Schneider	Siemens	Hager
Prese e interruttori	*** F, GR, I ** A, P * B, E, IRL, GB	** A, D, E, FIN, I, NL * IRL, S	*** DK ** FIN, S, N * B, D, F, GR	* A, D, GR	* GB
Sistemi di controllo			* DK	* D, FIN	
Sistemi di sicurezza	** F * E, I, P		* FIN, S, N	** D, FIN * S	
Elementi per reti di comunicazione	* F, I		** DK, N * FIN, NL, S		
Materiale di fissaggio e di derivazione	*** F * E, IRL, NL, P,	** FIN	*** DK, N ** F, FIN, S * I	* D	
Materiale per la posa in ambiente	*** P ** A, B, E, F * GR, IRL		*** S, N ** FIN, GB * DK, NL	* D	*** DK ** D * B, F, FIN, NL, P, S, N

Legenda: un asterisco (*) rappresenta una quota di mercato compresa tra il 5 ed il 20%, due asterischi (**) rappresentano una quota di mercato compresa tra il 20 ed il 50%, mentre tre asterischi (***) rappresentano una quota di mercato superiore al 50%.

- 174 Fra i segmenti dei mercati nazionali riportati nella tabella 35 (pag. II-4123), sono tuttavia interessati dagli addebiti relativi alla creazione od al rafforzamento di una posizione dominante, esposti ai 782° e 783° ‘considerando’, soltanto i seguenti segmenti:

	Legrand	ABB	Schneider	Siemens	Hager
Prese e interruttori	*** F ¹ , GR, * E ²		* F, GR		
Sistemi di controllo					
Sistemi di sicurezza	** F				
Elementi per reti di comunicazione					
Materiale di fissaggio e di derivazione	*** F		** F		
Materiali per la posa in ambiente					

1 — Addebiti relativi al segmento delle prese e degli interruttori ed a quello delle apparecchiature a tenuta stagna.

2 — Addebito relativo anche al mercato dei disgiuntori di rete.

- 175 Ne consegue che, sulla base degli elementi di fatto contenuti nella Decisione, di tutti i mercati settoriali nazionali riportati nella tabella 30, riprodotta supra al punto 165 (pag. II-4118), comportano problemi di concorrenza attinenti alla creazione ed al rafforzamento di una posizione dominante, a motivo dell'operazione proposta, soltanto i seguenti mercati e segmenti di mercati:

(voir p. II-4125)

	Quadri generali (DFI)	Quadri di piano (DBM)	Quadri terminali	Supporti di cavi	Canalizzazioni elettriche prefabbricate	Ultra terminale	Derivazioni e fissaggi	Alloggiamenti per la posa in ambiente
Austria								
Belgio								
Germania								
Danimarca			****					
Spagna			*****			*** 1		
Francia		*****	***** 2			***** 3	*****	
Finlandia								
Grecia						***** 4		
Italia		****	****					
Irlanda								
Paesi Bassi								
Portogallo			**** 5					
Regno Unito				****				
Svezia								
Norvegia								

1 — Addebito relativo al segmento delle apparecchiature a tenuta stagna.

2 — Addebito relativo anche al mercato dei disgiuntori di rete.

3 — Addebiti relativi ai segmenti delle prese e degli interruttori, delle apparecchiature a tenuta stagna e dei sistemi di sicurezza.

4 — Addebito relativo al mercato delle prese e degli interruttori.

5 — Addebito relativo anche al mercato dei disgiuntori di rete.

Legenda: un asterisco (*) rappresenta una quota di mercato compresa tra il 5 ed il 20%, due asterischi (**) rappresentano una quota di mercato compresa tra il 20 ed il 50%, mentre tre asterischi (***) rappresentano una quota di mercato superiore al 50%.

- 176 Il Tribunale constata pertanto che la Commissione ha integrato — non soltanto nella sua presentazione dei fatti, ma anche nell'analisi degli stessi — il carattere senza eguali della copertura geografica dell'entità risultante dalla fusione, nel senso di ritenere che tale copertura si estenda all'insieme del SEE, al fine di dimostrare la creazione od il rafforzamento della posizione dominante di tale entità sui mercati settoriali nazionali dei componenti per quadri elettrici e delle attrezzature ultraterminali, come considerati negli addebiti formulati ai 782° e 783° 'considerando'.
- 177 A questo proposito, il Tribunale rileva come l'operazione notificata, sulla scorta degli elementi documentali contenuti nella Decisione stessa, sollevi in realtà problemi di concorrenza soltanto in Francia e su altri sei mercati nazionali.
- 178 Senza dubbio, come indicato supra al punto 171, è in linea di principio lecito per la Commissione prendere in considerazione l'esistenza di effetti transnazionali suscettibili di rafforzare l'impatto di un'operazione di concentrazione su ciascuno dei mercati settoriali nazionali ritenuti rilevanti.
- 179 Tuttavia, tali effetti non possono essere presunti; al contrario, spetta alla Commissione dimostrarne validamente l'esistenza.
- 180 È giocoforza constatare che la Commissione si è limitata a ritenere dimostrata — a sostegno della propria dimostrazione dei problemi di concorrenza creati dall'operazione di concentrazione controversa sui mercati settoriali interessati, esaminati ai 'considerando' 782° e 783° — la potenza che si troverà a detenere l'entità risultante dalla fusione su tutti gli altri mercati settoriali nazionali riportati nella tabella 30 (pag. II-4118), senza valutare tale potenza alla luce della forza concorrenziale dei concorrenti dell'entità stessa presenti su questi ultimi mercati.

- 181 Infatti, nessuno di tali concorrenti figura nella tabella 30. Quest'ultima, dunque, non fornisce alcuna indicazione circa l'impatto dell'operazione notificata su ciascuno dei diversi mercati settoriali nazionali che, in seguito a tale operazione, non presentano alcun problema di concorrenza.
- 182 In particolare, la tabella 30 non dimostra che la Legrand fosse presente sui mercati dei componenti per quadri di distribuzione di piano soltanto in tre dei quindici paesi riportati in detta tabella, vale a dire la Francia, l'Italia e la Norvegia (v. 530° 'considerando'), e dunque non dimostra che l'operazione proposta sia suscettibile di sollevare problemi di concorrenza soltanto in tali tre paesi.
- 183 La tabella 30 non permette neppure di sapere se la potenza attribuita all'entità risultante dalla fusione su ciascuno dei mercati settoriali nazionali elencati derivi dall'operazione notificata ovvero dalla presenza, antecedente a tale operazione, dell'una o dell'altra parte notificante (v. infra, punti 327 e 392). In particolare, tale tabella non dimostra che, prima dell'operazione notificata, la Legrand fosse assente da tutti i mercati nazionali di componenti per quadri generali e, dunque, non dimostra che tale operazione non possa comportare su questi ultimi problemi di concorrenza (245° 'considerando').
- 184 Inoltre, l'ABB, la Siemens e la GE possiedono un vasto assortimento di prodotti a bassa tensione (17° 'considerando'), mentre l'ABB e la Siemens sono generalmente presenti in un gran numero di Stati membri (20° 'considerando'). In particolare, l'ABB è rappresentata su tutti i mercati nazionali di attrezzature elettriche ultraterminali o sulla maggior parte di questi, mentre la Siemens e la Hager sono presenti su parecchi di tali mercati (644° e 645° 'considerando').
- 185 Pertanto, considerata l'economia generale della Decisione, il Tribunale non può ritenere dimostrata l'asserzione secondo cui «l'évaluation du rôle que jouera Schneider-Legrand sur une échelle européenne, loin d'infirmar la définition

géographique des marchés en cause comme étant de dimension nationale, fait partie intégrante de l'analyse des effets de la concentration sur chacun des marchés de produits et nationaux affectés» [la valutazione del ruolo che giocherà la Schneider-Legrand su scala europea, lungi dall'inficiare la definizione geografica dei mercati in questione come aventi dimensione nazionale, fa parte integrante dell'analisi degli effetti dell'operazione di concentrazione su ciascuno dei mercati di prodotti e nazionali interessati] (654° 'considerando').

186 A questo proposito, all'udienza la Commissione ha fatto allusione alla capacità di ritorsione di una società che sia presente su tutti i mercati e disponga di una posizione dominante sull'insieme dei mercati geografici del SEE.

187 Tuttavia, al 605° 'considerando', è con riferimento a ciascuno dei territori interessati che la Commissione sottolinea come la presenza dell'entità risultante dall'operazione di concentrazione su una gamma assai vasta di prodotti permetterà all'entità stessa di disporre di mezzi di rappresaglia mirati contro i propri concorrenti.

188 Allo stesso modo, secondo l'interpretazione della tabella 30 fornita dalla stessa Commissione nella sua replica al settimo motivo (v. punto 304 della presente sentenza), è in seno ad uno stesso mercato geografico che si presume che la nuova entità ritragga un vantaggio di concorrenza sostanziale dalle proprie forti posizioni su altri mercati di prodotti nei quali intervengono gli stessi grossisti.

189 Pertanto, soltanto il mercato spagnolo risulta interessato dai rapporti di approvvigionamento preferenziale di attrezzature elettriche ultraterminali che la Schneider, secondo quanto affermato dalla Commissione ai 678° e 685° 'considerando', è riuscita ad imporre ai grossisti spagnoli grazie alla presenza significativa ad essa riconosciuta in tale paese sui mercati dei componenti per quadri elettrici.

- 190 Allo stesso modo, secondo il 604° ‘considerando’, è solo nel Portogallo che viene imputata alla Schneider, considerata detentrica di posizioni assai forti sul mercato dei disgiuntori miniaturizzati, soprattutto per le applicazioni industriali e terziarie, la prassi consistente nell’alimentare regolarmente la guerra dei prezzi sul segmento residenziale, in modo da rendere marginale la posizione della Hager e dell’ABB su tale mercato poco redditizio e da proteggere così le proprie quote di mercato nei segmenti di applicazione terziario ed industriale.
- 191 Dalle considerazioni che precedono risulta che la Commissione, nella sua analisi della copertura geografica dell’entità risultante dalla fusione, ha effettuato un’applicazione erronea dell’art. 2, n. 3, del regolamento n. 4064/89.
- 192 Occorre dunque accogliere il motivo dedotto.

Quanto al quarto motivo, relativo all’analisi contraddittoria della struttura della concorrenza a livello dei grossisti

— Argomenti delle parti

- 193 La Schneider rileva, da un lato, errori manifesti di ragionamento nella valutazione globale, da parte della Commissione, dei rapporti di forza tra produttori e grossisti e, dall’altro, incoerenze negli effetti che la Commissione fa derivare, in particolare, dal grado più o meno elevato di concentrazione della distribuzione sulla pressione concorrenziale che i grossisti sono capaci di esercitare sull’entità risultante dalla fusione.

- 194 La Commissione replica che il grado di concentrazione dei grossisti, e dunque il loro potere di acquisto individuale, varia significativamente da un paese all'altro. Ma, indipendentemente dal grado di concentrazione dei grossisti, la rivalità tra questi ultimi non si trasferirebbe al livello dei produttori, in ogni caso non sui più importanti tra loro, al primo posto dei quali figura l'entità risultante dalla fusione.
- 195 Un grado di concentrazione delle strutture di distribuzione modesto (Italia e Spagna) o medio (Portogallo) non implicherebbe che la concorrenza tra i grossisti che ne deriva si traduca in una pressione significativa sui principali produttori. Al contrario, i margini di manovra dei grossisti rispetto ai produttori sarebbero particolarmente limitati e non permetterebbero loro di esercitare una pressione sensibile sui prezzi.
- 196 Nei paesi in cui la distribuzione è fortemente concentrata (Francia e Danimarca), i grossisti dipenderebbero per una quota assai rilevante dai prodotti dei produttori maggiori, i quali dispongono dei marchi più noti. I produttori principali concederebbero sconti tanto più importanti ai grossisti quanto più questi concentrano le proprie vendite sui prodotti dei primi, riducendo così, in misura corrispondente, l'interesse dei grossisti stessi ad esercitare il proprio potere di acquisto sui produttori.

— Giudizio del Tribunale

- 197 Occorre constatare come la Commissione si sia limitata a procedere, ai 579°-583°, 'considerando' ad un esame assai generale dei rapporti di forza tra produttori e grossisti a livello transnazionale, benché la dimensione nazionale dei mercati geografici considerati rilevanti avrebbe richiesto un'analisi precisa paese per paese.

198 Inoltre, l'esame effettuato dalla Commissione non consente di considerare dimostrati il ruolo imprescindibile della nuova entità rispetto ai grossisti e l'incapacità di questi ultimi di esercitare una pressione concorrenziale su tale entità.

199 In primo luogo, non consta che il metodo seguito dalla Commissione per misurare le variazioni significative che essa ha constatato nel grado di concentrazione della distribuzione prevalente sui diversi mercati nazionali sia sufficientemente affidabile per poter sostenere utilmente le conclusioni che l'istituzione convenuta ricava da tale elemento per quanto riguarda i rapporti di forza esistenti tra produttori e grossisti.

200 Ai 'considerando' 26° e 221°, la Commissione colloca quindi il Portogallo, insieme con la Spagna, nel novero dei paesi nei quali i grossisti sono più parcellizzati. La Commissione nota altresì, al 594°

'considerando' quanto segue: «D'une part, les installateurs et les tableautiers sont trop fragmentés pour exercer une puissance d'achat significative sur l'entité fusionnée. Il en va de même des grossistes espagnols, danois ou portugais» [Da un lato, gli installatori e i quadristi sono troppo frammentati per esercitare un potere di acquisto significativo sull'entità risultante dalla fusione. Lo stesso vale per i grossisti spagnoli, danesi o portoghesi].

201 Tuttavia, dalla tabella 6 della Decisione, riportata qui di seguito (pag. II-4132), non discende che la struttura della distribuzione in Portogallo sia parcellizzata, in quanto in tale paese due grossisti detengono da soli il 40% del mercato dei quadri elettrici.

Tabella 6

Stima della Schneider relativa alle quote di mercato dei cinque gruppi di grossisti internazionali sui mercati dei quadri di distribuzione elettrica

	[A] *	[B] *	[C] *	[D] *	[E] *
Germania	7	10	13	1	—
Austria	39	—	—	—	—
Belgio	14	14	—	—	—
Danimarca	—	7	—	6	—
Spagna	4	7	8		—
Finlandia	—	10	10	2	—
Francia	42	33	—	—	—
Irlanda	3	—	6	—	6
Italia	4	4	—	—	—
Norvegia	—	15	10	8	—
Paesi Bassi	9	37	5	7	6
Portogallo	33	7	—	—	—
Svezia	19	12	12	12	—
Regno Unito	7	—	25	—	18

* Dati confidenziali.

202 Ad ogni modo, la struttura della distribuzione prevalente in Portogallo si distingue da quella della Spagna, dove tre grossisti detengono congiuntamente il 19% del mercato dei quadri elettrici, e da quella della Danimarca, dove due grossisti controllano insieme il 13% di tale mercato. Nel suo controricorso, la Commissione qualifica d'altronde il Portogallo come paese nel quale la distribuzione è mediamente concentrata, così come risulta dalle soprariportate affermazioni della Commissione in replica al presente motivo.

203 In secondo luogo, vari passaggi della Decisione (v. i citati 'considerando' 26° e 221°) contraddicono la conclusione della Commissione secondo cui, nei paesi in cui il grado di concentrazione delle strutture distributive è modesto, i margini di manovra dei grossisti rispetto ai produttori sono particolarmente limitati e non consentono loro di esercitare una pressione sensibile sui prezzi.

204 Al 26° 'considerando', la Commissione, riferendosi ai piani a medio termine della Legrand, osserva che, «[d]’après les documents internes des parties, ces différences de structure [de la distribution] ne sont pas sans conséquences sur le comportement des grossistes dans les pays concernés» [(s)secondo i documenti interni delle parti, tali differenze di struttura (della distribuzione) non sono prive di conseguenze sul comportamento dei grossisti nei paesi interessati], e che «[il] semble ainsi que, dans les pays où les grossistes sont le plus atomisés, comme le Portugal, la concurrence entre grossistes conduite à une guerre des prix qui se reporte au niveau des fabricants» [sembra pertanto che, nei paesi in cui i grossisti sono più parcellizzati, come il Portogallo, la concorrenza tra grossisti conduca ad una guerra dei prezzi che si trasferisce al livello dei produttori]. Orbene, la Legrand viene ciò malgrado considerata dalla Commissione in possesso di forti posizioni nel sud dell'Europa.

205 Al 221° 'considerando', la Commissione precisa infatti quanto segue:

«Comme l'indique un document interne de Legrand, "il existe [au Portugal] plusieurs niveaux de distributeurs, principalement des indépendants, à gestion

familiare spéculative, sans politique commerciale structurée, fonctionnant à très court terme. Conséquence: forte concurrence anarchique entre eux, qui implique (i) une baisse des prix en général et de leur marge en particulier, d'où une perpétuelle pression sur les fabricants pour améliorer leurs conditions d'achats (...)” [Come indicato da un documento interno della Legrand, “esistono (in Portogallo) diversi livelli di distributori, principalmente distributori indipendenti, a gestione familiare speculativa, senza politica commerciale strutturata, funzionanti a termine assai breve. Conseguenza: forte concorrenza anarchica tra loro, la quale implica (i) un ribasso dei prezzi in generale e del loro margine in particolare, e da qui una costante pressione sui produttori per migliorare le proprie condizioni di acquisto” (...)].

206 Pertanto, l'esempio del Portogallo citato dalla Commissione non è tale da suffragare la tesi secondo cui, nei paesi con strutture distributive debolmente concentrate, i grossisti non sono in grado di esercitare una pressione sensibile sui prezzi.

207 Allo stesso modo, secondo il piano a medio termine 2001-2005 della Legrand per la Spagna, «les marges [des distributeurs] et leur rentabilité continuent à la baisse chaque année due à la forte pression exercée sur les prix, à cause du nombre élevé de distributeurs existant sur le marché, reportant ensuite aux fabricants la baisse de ces prix» [i margini (dei distributori) e la loro redditività tendono ogni anno al ribasso a causa della forte pressione esercitata sui prezzi, per effetto del numero elevato di distributori esistenti sul mercato, con successivo trasferimento sui produttori del ribasso dei prezzi stessi].

208 Pertanto, tali dati rimettono in discussione la tesi della Commissione, esposta al 579° ‘considerando’, secondo cui è fortemente improbabile che i grossisti spagnoli dispongano ciascuno di un potere di acquisto sufficiente per influenzare in maniera apprezzabile il comportamento concorrenziale dell'entità risultante dalla fusione, il cui ruolo imprescindibile per la distribuzione, peraltro, contrariamente a quanto sostenuto dalla Commissione al 581° ‘considerando’, non può ritenersi provato (v. infra, punti 216 e segg.).

- 209 In terzo luogo, la conclusione della Commissione secondo cui un grado elevato di concentrazione dei grossisti non comporta perciò una forte pressione al ribasso sui prezzi non può ritenersi sufficientemente provata.
- 210 Infatti, al 582° ‘considerando’, la Commissione rileva, a sostegno di tale considerazione, che in un certo numero di paesi, come l’Italia, i grossisti apprezzano i prodotti della Legrand a motivo, in particolare, del loro prezzo relativamente elevato, che permette loro di ottenere un buon margine di profitto.
- 211 Orbene, da un lato, da quanto precede risulta che la Commissione colloca l’Italia tra i paesi nei quali la distribuzione è debolmente concentrata, come risulta effettivamente dalla tabella 6 della Decisione, riportata supra al punto 201.
- 212 Pertanto, il riferimento al detto paese non è tale da dimostrare che un grado elevato di concentrazione delle strutture distributive non implichi perciò una forte pressione al ribasso sui prezzi.
- 213 Quanto al rinvio, operato al 582° ‘considerando’, alla struttura della distribuzione in Austria, esso è irrilevante: secondo la stessa Decisione, nessun mercato settoriale rilevante di tale paese è interessato dall’operazione di concentrazione (v. 782° e 783° ‘considerando’).

214 Dall'altro lato, occorre prendere in considerazione le caratteristiche della domanda complessiva di materiale elettrico, ivi compresa la domanda che proviene dai clienti.

215 A questo proposito, risulta dal 213° 'considerando' che il prezzo elevato dei prodotti della Legrand può piuttosto costituire un ostacolo significativo in quanto rende talvolta tali prodotti «inadaptés au pouvoir d'achat des clients» [inappropriati rispetto al potere di acquisto dei clienti].

216 In quarto luogo, la tabella 31 della Decisione, riportata qui di seguito, non chiarisce utilmente la qualificazione attribuita all'entità risultante dalla fusione, al 567, 567° 'considerando', di controparte imprescindibile per la maggior parte dei suoi grossisti, qualificazione fondata sul controllo da parte della detta entità di una proporzione assai apprezzabile — in certi casi superiore al 40% delle vendite nazionali —, né chiarisce il fatto che l'entità stessa detenga il più delle volte posizioni apprezzabili in ciascun paese.

217 La tabella 31 qui sotto riportata (pag. II-4137) contiene le forcelle percentuali delle vendite di tutto il materiale elettrico a bassa tensione realizzate dai principali produttori presso il grossista [A] *.

* Dato confidenziale.

Tabella 31

Percentuale delle vendite di materiale elettrico a bassa tensione presso il grossista [A]

	Schneider- Legrand	Siemens	Möller	Gewiss	ABB	GE	Hager	Altri
Austria	0-10	0-10	0-10	0-10	10-20	—	0-10	> 70
Belgio	10-20	0-10	0-10	—	0-10	0-10	0-10	> 70
Germania	0-10	0-10	0-10	—	10-20	0-10	10-20	> 50
Spagna	10-20	0-10	0-10	—	0-10	—	0-10	> 70
Francia	40-50	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	> 40
Italia	30-40	0-10	—	0-10	0-10	0-10	0-10	> 50
Paesi Bassi	0-10	0-10	0-10	—	0-10	0-10	0-10	> 80
Portogallo	30-40	0-10	0-10	—	0-10	0-10	0-10	> 50
Regno Unito	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	> 80
Svezia	10-20	0-10	0-10	—	0-10	0-10	0-10	> 80

SCHNEIDER ELECTRIC / COMMISSIONE

- 218 In mancanza di indicazione del grado di concentrazione nazionale della distribuzione per l'insieme del materiale elettrico a bassa tensione, quale quello che si evince dalla tabella 6 di cui sopra per i mercati dei quadri elettrici, è impossibile dedurre dalla tabella 31 che l'entità risultante dalla fusione avrà un ruolo imprescindibile per i grossisti nazionali sull'insieme del materiale elettrico a bassa tensione.
- 219 In ogni caso, neppure un raffronto incrociato delle tabelle 31 e 6 — anche a supporto possibile, in quanto la tabella 6 è limitata ai componenti per i quadri elettrici — consentirebbe di ritenere significativa la proporzione di vendite ai grossisti realizzata dalla nuova entità.
- 220 L'attribuzione al gruppo Schneider-Legrand, nella tabella 31, di una forcella compresa tra il 30 e il 40% delle vendite di materiale elettrico a bassa tensione realizzate dal grossista [A] * in Italia non è sufficiente per valutare nel suo giusto valore la potenza economica che il detto gruppo deterrà presso i distributori di tale paese.
- 221 Da un lato, tale grossista rappresenta soltanto il 4% del mercato italiano dei componenti per quadri elettrici. Orbene, secondo la stessa Commissione, occorre tener conto del grado di consolidamento della posizione dei grossisti per determinare in che misura la posizione concorrenziale dei produttori sia sostanzialmente determinata dal loro accesso alla distribuzione.
- 222 Al 73° 'considerando', la Commissione rileva quindi che «la position concurrentielle des différents fabricants sera en grande partie déterminée par (...) leur accès aux grossistes, au moins pour les États membres dans lesquels ceux-ci sont suffisamment implantés» [la posizione concorrenziale dei diversi produttori sarà in gran parte determinata dal (...) loro accesso ai grossisti, quanto meno per gli Stati membri nei quali questi ultimi hanno raggiunto una posizione sufficientemente consolidata].

* Dato confidenziale.

- 223 Dall'altro lato, la tabella 6 non è in alcun modo esaustiva. Come precisato dalla Commissione al 72° 'considerando', i produttori non hanno necessariamente accesso agli stessi grossisti. Mentre i produttori più importanti lavorano piuttosto con i grandi gruppi internazionali, i concorrenti di dimensioni minori hanno una presenza più a carattere regionale e lavorano di più con grossisti di dimensioni minori.
- 224 Dalla prima relazione NERA, non contestata sotto questo profilo dalla Commissione, risulta che, secondo le stime della Legrand, sono presenti sul mercato italiano del materiale elettrico ultraterminale circa 800 grossisti.
- 225 Inoltre, il 63° 'considerando' mostra che i grossisti locali presso i quali si approvvigionano gli installatori non sono necessariamente società controllate dei grossisti di dimensione internazionale.
- 226 Per gli stessi motivi, il Tribunale non può ritenere dimostrata neppure l'asserzione della Commissione, contenuta al 676° 'considerando', secondo cui il nuovo gruppo «représentera une part importante du chiffre d'affaires des grossistes et, par voie de conséquence, une part importante du montant de leurs achats dans la plupart des États membres de l'EEE (voir de plus ci-dessus le tableau 31)» [rappresenterà una quota importante del fatturato dei grossisti e, di conseguenza, una quota importante dell'ammontare dei loro acquisti nella maggior parte degli Stati membri del SEE (v., più in particolare, la tabella 31 di cui sopra, pag. II-4137)].
- 227 Contrariamente a quanto sostenuto dalla Commissione al 637° 'considerando', il Tribunale non può neppure ritenere che l'entità risultante dalla fusione beneficerà, sui mercati di prodotti di distribuzione elettrica nel Regno Unito, di

un accesso privilegiato alla distribuzione, in quanto la detta entità rappresenterà una quota compresa tra il 10 ed il 20% delle vendite di prodotti di distribuzione elettrica realizzate da uno dei più importanti grossisti nel Regno Unito, laddove il secondo fornitore di questo stesso grossista rappresenta meno del 10% delle sue vendite.

228 Per il suo carattere indeterminato, in quanto può essere compreso tra meno dell'1% e più del 19%, lo scarto che separa il gruppo Schneider-Legrand dal secondo fornitore non può essere ritenuto un indizio affidabile di un accesso privilegiato alla distribuzione.

229 Per lo stesso motivo, il Tribunale non può condividere la conclusione di cui al 573^o 'considerando', secondo la quale il gruppo Schneider-Legrand in Spagna sarà relativamente più importante dei suoi concorrenti, tenuto conto delle forcelle percentuali delle quote delle vendite di [A] * rispettivamente rappresentate dai principali operatori del mercato del materiale elettrico a bassa tensione e riportate nella tabella 31, nella quale figurano forcelle percentuali di quote di mercato altrettanto imprecise.

230 Alla luce di tali circostanze, non risultano validamente dimostrati né il ruolo imprescindibile della nuova entità rispetto ai grossisti, né l'incapacità di questi ultimi di esercitare una pressione concorrenziale su tale entità.

231 Il motivo deve pertanto essere dichiarato fondato.

* Dato confidenziale.

Quanto al quinto motivo, relativo alla mancanza di un'analisi dell'impatto dell'operazione di concentrazione notificata sui diversi mercati settoriali nazionali considerati negli addebiti formulati dalla Commissione

— Argomenti delle parti

232 La Schneider ritiene che l'analisi dell'impatto dell'operazione notificata, effettuata dalla Commissione a livello europeo, abbia portato quest'ultima a sostituire considerazioni generali ad un'analisi della posizione dell'entità risultante dalla fusione su ciascuno dei mercati nazionali interessati. Invece di procedere ad un'analisi di questo tipo, la Commissione avrebbe svolto considerazioni generali in merito all'ineguagliata gamma di prodotti e di marchi di cui disporrebbe la nuova entità. In realtà, la Commissione avrebbe effettuato una trasposizione della situazione della concorrenza sui mercati settoriali francesi risultante dall'operazione di concentrazione agli altri mercati nazionali di prodotti.

233 La Commissione reputa di aver strutturato l'analisi dell'operazione sulla base di una presentazione per categorie di argomenti applicabili a ciascuno dei mercati interessati, sebbene in gradi diversi e secondo modalità differenti debitamente chiarite. Non soltanto la presentazione generale non avrebbe falsato la successiva analisi di ciascuno dei mercati interessati dall'operazione notificata, ma essa avrebbe anche utilmente chiarito l'analisi della concorrenza su ciascuno di tali mercati.

— Giudizio del Tribunale

234 Nella sua replica al settimo motivo (v. *infra*, punto 304), la Commissione sostiene che la tabella 30 (v. *supra*, punto 165, pag. II-4118) intende mostrare che, su ciascuno dei mercati interessati dall'operazione notificata, la nuova entità ricaverà un vantaggio di concorrenza sostanziale dal fatto che deterrà forti

posizioni, nell'ambito del medesimo mercato geografico, su altri mercati di prodotti dove intervengono gli stessi grossisti ('considerando' 567°-578°).

235 Per assumere come valido tale indizio di potenza economica dedotto dalla gamma dei materiali elettrici a bassa tensione che l'entità risultante dalla fusione offrirà ai grossisti, la Commissione si è fondata, come risulta dalle risposte da essa fornite nel corso dell'udienza, sull'art. 2, n. 1, lett. b), del regolamento n. 4064/89.

236 Tale disposizione precisa in effetti che la Commissione tiene conto dell'accesso agli sbocchi delle imprese interessate e, di conseguenza, del loro accesso alla distribuzione, al fine di valutare la compatibilità di un'operazione di concentrazione con il mercato comune.

237 Tuttavia, il Tribunale giudica che la Commissione non ha validamente utilizzato tale parametro nell'ambito della valutazione della potenza economica della nuova entità su ciascuno dei mercati settoriali nazionali interessati dall'operazione, elencati ai 'considerando' 782° e 783° della Decisione, a motivo delle lacune e delle contraddizioni constatate, in occasione dell'esame del quarto motivo, nell'analisi della struttura della distribuzione.

238 A motivo di tali insufficienze, non si può ritenere provata la capacità di cui disporrà l'entità risultante dalla fusione, su ciascuno dei mercati settoriali nazionali interessati dall'operazione notificata, di costringere i grossisti a distribuire altri prodotti della sua gamma che essi fino allora non distribuivano.

239 Inoltre, il carattere ineguagliato che la Commissione attribuisce alla gamma di prodotti del gruppo Schneider-Legrand deriva dalla sommatoria astratta dei diversi tipi di materiali elettrici a bassa tensione che il gruppo offrirà sull'insieme del territorio del SEE, e non da una valutazione della gamma dei prodotti che tale gruppo offrirà effettivamente su ciascuno dei mercati settoriali nazionali

interessati dall'operazione proposta e presi in considerazione negli addebiti, ai 'considerando' 782° e 783° della Decisione.

- 240 Infatti, come sopra rilevato, la Commissione ritiene che l'operazione notificata consentirà alle parti di «combiner les positions fortes de Schneider dans les pays nordiques pour ce qui est des équipements électriques situés en aval des tableaux terminaux avec celles de Legrand dans le sud de l'Europe» [combinare le posizioni forti della Schneider nei paesi nordici per quel che riguarda le attrezzature elettriche situate a valle dei quadri terminali con le posizioni della Legrand nel sud dell'Europa] e, inoltre, di appoggiare la forte presenza della Schneider «sur toutes les catégories de tableaux de distribution électrique» [su tutte le categorie di quadri di distribuzione elettrica] alla «forte présence de Legrand sur l'ensemble des produits en aval» [forte presenza della Legrand sull'insieme dei prodotti a valle] (550° 'considerando'). Pertanto, ad avviso della Commissione, l'entità risultante dalla fusione disporrà di una gamma completa di prodotti atta a coprire tutti i mercati delle attrezzature elettriche situate a valle del quadro terminale (654° 'considerando').
- 241 Tuttavia, contrariamente a quanto il succitato 654° 'considerando' potrebbe lasciar intendere, non risulta dalla Decisione che l'entità risultante dalla fusione offrirà necessariamente la gamma completa dei materiali elettrici a bassa tensione su ciascuno dei mercati nazionali considerati negli addebiti elencati ai 'considerando' 782° e 783° della Decisione.
- 242 Risulta quindi dalla tabella 35, riportata supra al punto 173 (pag. II-4123), che il gruppo Schneider-Legrand non sarà presente su taluni segmenti del mercato delle attrezzature elettriche ultraterminali, neppure in Francia, in Italia e in Spagna. In particolare, il gruppo Schneider-Legrand sarà assente dal segmento dei sistemi di controllo, e ciò anche in Francia.
- 243 Appare chiaro che la Commissione ha ricostruito in maniera transnazionale la gamma di prodotti dell'entità risultante dalla fusione. Tuttavia, tale gamma astratta non può fornire una valida indicazione della potenza economica che la detta entità deterrà su ciascuno dei mercati settoriali nazionali interessati dall'operazione.

- 244 È infatti pacifico che la determinazione delle gamme di prodotti che saranno acquistate e vendute tra produttori e grossisti viene effettuata pressoché interamente a livello nazionale o regionale (223° ‘considerando’, cit.).
- 245 Inoltre, la tabella 30, oltre a non menzionare, per esempio, né l’ampiezza né la dispersione delle quote di mercato che i concorrenti della nuova entità detengono sui mercati settoriali nazionali interessati, fornisce soltanto ampie forcelle percentuali di quote di mercato, anziché posizioni sufficientemente precise, che sole permetterebbero di misurare la potenza economica di tale entità nel suo giusto valore. Lo stesso vale per la tabella 35.
- 246 Risulta che la Commissione è stata portata proprio dal suo approccio astratto a sovrastimare direttamente la potenza del nuovo gruppo su taluni dei mercati settoriali nazionali interessati dall’operazione. L’affermazione contenuta al 550° ‘considerando’, secondo cui la Schneider apporta la propria forte presenza su tutte le categorie di quadri di distribuzione elettrica, è così contraddetta dalla tabella 28, riportata supra al punto 172, dalla quale risulta che le quote di mercato detenute dalla Schneider sui mercati italiani di componenti per quadri terminali considerati dalla Commissione oscillano tra il [...] * ed il [...] *.
- 247 Occorre peraltro ridimensionare l’importanza che la Commissione attribuisce all’ampiezza stessa delle gamme di materiali elettrici a bassa tensione. Al 507, 507, 507° ‘considerando’, la Commissione fa osservare che, secondo le parti notificanti, «pour être crédible dans les tableaux divisionnaires et les tableaux terminaux, il faut disposer de l’offre complète des composants (armoires, fusibles, disjoncteurs, protections différentielles et appareils de commande, etc.) correspondant à ces tableaux, et (...) dans l’installation répartie, il est nécessaire pour les fabricants de disposer de gammes complètes de produits» [per essere credibili nel settore dei quadri di piano e dei quadri terminali, occorre disporre dell’offerta completa dei componenti (armadi, fusibili, disgiuntori, protezioni differenziali e apparecchi di comando, ecc.) relativi a tali quadri, e (...) nell’installazione ripartita, è necessario per i produttori disporre di gamme complete di prodotti].

* Dati confidenziali.

- 248 Se è vero che l'estensione della gamma di prodotti offerta da un produttore può rappresentare un fattore di riuscita, nondimeno dal 507° 'considerando' non risulta che un produttore debba necessariamente offrire ai grossisti l'insieme di tutti i materiali elettrici a bassa tensione, né che i grossisti intendano ridurre il numero dei loro fornitori in maniera indifferenziata sull'insieme dei mercati settoriali del materiale elettrico a bassa tensione.
- 249 Ad ogni modo, tutti i grandi concorrenti delle parti in questione (come l'ABB, la Siemens o la Hager) dispongono di gamme complete di componenti per quadri di distribuzione elettrica, secondo quanto enunciato dallo stesso 141° 'considerando', ciò che dovrebbe porre i detti concorrenti in condizione di rispondere alla necessità, rilevata all'82° 'considerando', di disporre delle gamme di prodotti più estese possibili in tale settore.
- 250 La Commissione osserva inoltre, al 507° 'considerando', che ciascuno dei grandi produttori — tra i quali figurano non soltanto la Schneider e la Legrand, ma anche l'ABB, la Siemens e la GE — propone più di 2 000 articoli quanto ai componenti di quadri di piano e più di 5 000 articoli quanto ai componenti di quadri terminali.
- 251 Ugualmente, la Commissione nota, al 17° 'considerando', che l'ABB, la Siemens e la GE posseggono un vasto assortimento di prodotti a bassa tensione. Appare chiaro altresì, alla lettura del 507° 'considerando', che i cataloghi di prodotti dei grandi produttori di materiali a valle dei quadri terminali e di attrezzature connesse vantano anch'essi diverse migliaia di articoli.
- 252 Inoltre, l'assortimento esiste anche per taluni componenti di quadri di distribuzione elettrica ('considerando' 136° e 163°). A questo proposito, la Commissione

rileva, al 168° ‘considerando’, che il «monomarchismo» non è assoluto, per quanto riguarda sia i quadri terminali che i quadri di piano.

253 Inoltre, leggendo la Decisione, non appare in alcun modo escluso un assortimento risultante dalla combinazione dei componenti dei quadri di distribuzione elettrica, da un lato, con gli altri tipi di materiale elettrico a bassa tensione, dall’altro.

254 Infine, occorre tener conto anche del ruolo significativo che la Commissione riconosce nella scelta dei materiali «visibili» (prese, interruttori, alloggiamenti per la posa in ambiente, ecc.) al cliente finale ed ai responsabili dei lavori, i cui principali criteri di selezione sono l’estetica e la funzionalità (‘considerando’ 66° e 79°) e non la disponibilità di una vasta gamma di prodotti.

255 Pertanto, la Commissione, per valutare la potenza economica dell’entità risultante dalla fusione sui mercati settoriali nazionali interessati, riportati ai ‘considerando’ 782° e 783°, non era legittimata ad assumere a riferimento una gamma di prodotti la cui pretesa mancanza di equivalenti presso i concorrenti deriva dal fatto di essere stata astrattamente composta mediante sommatoria dei diversi tipi di materiale elettrico a bassa tensione che la detta entità offrirà sull’insieme del territorio del SEE.

256 Ne consegue che la Commissione, anche in questo caso, ha sovrastimato la potenza economica della nuova entità sui mercati settoriali nazionali esaminati ai ‘considerando’ 782° e 783°, inserendo nella propria analisi dell’impatto dell’operazione in questione su tali mercati tutta una gamma di prodotti che non riflette la reale situazione della concorrenza che si manifesterà sugli stessi mercati in seguito all’operazione di concentrazione notificata.

- 257 Lo stesso ragionamento dev'essere svolto in relazione all'estesa gamma di marchi dell'entità risultante dalla fusione, il cui carattere ineguagliabile discende anch'esso dall'aggregazione astratta dei marchi detenuti dalle parti notificanti sull'insieme del territorio del SEE.
- 258 Il gruppo Schneider-Legrand, non offrendo necessariamente tutta la gamma dei prodotti a bassa tensione su ciascuno dei diversi mercati settoriali nazionali interessati, non necessariamente disporrà su questi ultimi dell'insieme dei marchi dei quali esso è titolare su tutto il territorio del SEE.
- 259 Occorre inoltre tener conto del numero e della notorietà degli altri concorrenti presenti su ciascun mercato settoriale nazionale. Risulta infatti da una risposta fornita dalla Commissione nel corso dell'udienza ad un quesito del Tribunale che, rispetto ai quattro concorrenti indicati nelle tabelle 27 e 28 riportate supra al punto 172, il gruppo Schneider-Legrand sarà, ad esempio, titolare soltanto di due marchi sul mercato dei componenti per quadri terminali in Danimarca, in Spagna e in Portogallo.
- 260 Il Tribunale osserva altresì che, anche riconoscendo l'importanza delle gamme di componenti e dei marchi nel gioco concorrenziale, resta il fatto che, come rilevato dalla stessa Commissione al 176° 'considerando', la forza di un marchio riposa principalmente sulla competitività dei suoi diversi componenti.
- 261 Tale considerazione tende a ridimensionare l'importanza che la Commissione attribuisce nel proprio ragionamento al gran numero di marchi dell'entità risultante dalla fusione.

262 Ne consegue che la Commissione ha errato allorché ha fatto riferimento all'insieme della gamma dei prodotti e dei marchi dei quali l'entità risultante dalla fusione disporrà sull'insieme del SEE per valutare la potenza economica di tale entità su ciascuno dei diversi mercati settoriali nazionali interessati dall'operazione.

263 Entro questi limiti, la Commissione ha effettuato un'erronea applicazione dell'art. 2, n. 3, del regolamento n. 4064/89.

264 Occorre dunque accogliere il motivo proposto.

Quanto al sesto motivo, relativo ad errori manifesti di valutazione inficanti l'analisi dell'impatto dell'operazione di concentrazione notificata su taluni mercati nazionali di componenti per quadri di distribuzione elettrica

— Argomenti delle parti

265 La Schneider contesta il rifiuto opposto dalla Commissione di includere nel calcolo delle quote di mercato dell'ABB e della Siemens, due dei principali concorrenti dell'entità risultante dalla fusione, la non trascurabile parte delle vendite di componenti per quadri elettrici che tali due società effettuano insieme con gli installatori ed i quadristi che esse hanno integrato verticalmente nell'ambito del loro gruppo.

266 I produttori di quadri elettrici, essendo tutti in grado di aggiudicarsi gli appalti indetti per i grandi progetti di costruzione, dovrebbero essere considerati come concorrenti diretti, indipendentemente dal fatto che svolgano o no attività integrate di quadrista e di installatore.

- 267 Le parti notificanti avrebbero offerto alla Commissione esempi concreti di gare d'appalto nelle quali esse sono state messe direttamente in concorrenza con le offerte che l'ABB e la Siemens avevano depositato per il tramite delle loro controllate integrate.
- 268 Tale concorrenza concretizzerebbe l'esistenza di un mercato indipendente dai canali di distribuzione privilegiati da ciascun produttore. In questa misura, il mercato dei componenti per quadri elettrici si distinguerebbe radicalmente dalle ipotesi di produzione interna destinata ad essere trasformata a scopo esclusivo di autoconsumo.
- 269 Rifiutando di tener conto delle vendite integrate dell'ABB e della Siemens, la Commissione avrebbe sottostimato le quote di mercato di tali due società e, di conseguenza, sopravvalutato la potenza economica della nuova entità sui mercati francese ed italiano dei componenti per quadri di piano nonché sui mercati danese, spagnolo, francese, italiano e portoghese dei componenti per quadri terminali.
- 270 La Schneider addebita poi alla Commissione di aver commesso un errore manifesto di valutazione nella qualificazione delle vendite integrate dell'ABB e della Siemens. La Schneider afferma di aver stimato in misura pari al [...] * la quota delle vendite integrate nel fatturato da prendere in considerazione per la vendita di quadri di distribuzione elettrica in Europa. Tale percentuale sarebbe assai superiore a quella del 5% annunciata dalla Siemens nel corso dell'audizione del 21 agosto 2001 e fatta propria dalla Commissione, senza disamina, al 527° 'considerando'.

* Dati confidenziali.

271 Lo studio Schroder Salomon Smith Barney confermerebbe la valutazione della Schneider nei termini seguenti:

«Around [...] * of [Automation] & [Drives] 2000 sales that includes Low Voltage Activities were made to other Siemens divisions».

272 La Commissione replica di non aver preso in considerazione le vendite integrate di componenti realizzate dall'ABB e dalla Siemens, in quanto tali prodotti non possono essere immediatamente riorientati verso il libero mercato. In quanto tali, essi non eserciterebbero alcuna pressione concorrenziale diretta e non dovrebbero essere inclusi nel calcolo delle quote di mercato delle imprese coinvolte, in particolare nel caso in cui ai prodotti in questione venisse apportato un valore aggiunto [decisione della Commissione 3 maggio 2000, 2002/174/CE, che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune e con l'accordo SEE (Caso n. COMP/M. 1693 — Alcoa/Reynolds); GU 2002, L 58, pag. 25]. Tale prassi decisionale sarebbe stata approvata dal Tribunale nella sentenza 28 aprile 1999, causa T-221/95, Endemol/Commissione (Racc. pag. II-1299, punto 109).

273 Ciascuna delle categorie di operatori presenti sui tre livelli della catena verticale di produzione dei quadri di distribuzione elettrica di piano e terminali apporterebbe valore aggiunto ai componenti [grossisti (circa il 20%), quadristi (dal 15 al 20% circa) e installatori (circa l'80%)], prima della loro installazione presso il cliente finale (523° 'considerando' e punto 179 del controricorso).

274 La Schneider non potrebbe dunque censurare la Commissione per aver questa distinto tra pretese forme di distribuzione, in quanto i componenti utilizzati nell'ambito delle attività integrate dell'ABB e della Siemens non vengono venduti, bensì vengono inseriti direttamente in quadri montati e cablati (attività di quadrista) ovvero installati (attività di installatore).

* Dati confidenziali.

- 275 Perché tali vendite interne fossero disponibili entro un breve lasso di tempo e ad un costo minimo, occorrerebbe che i produttori interessati avessero un interesse economico a rendere disponibili sul libero mercato i componenti che essi utilizzano nelle loro attività integrate.
- 276 Sotto questo profilo, la Schneider non potrebbe sostenere contemporaneamente, senza contraddirsi, da un lato, che l'ABB e la Siemens sarebbero state disposte a rinunciare a talune vendite nella veste di quadristi o installatori a profitto di vendite supplementari di componenti nella veste di produttori e, dall'altro, che tali due operatori beneficiano di un vantaggio di concorrenza grazie alle loro attività integrate. Inoltre, in tal caso, tali rinunzie a vendere andrebbero a beneficio di quadristi ed installatori terzi, i quali non utilizzerebbero necessariamente i componenti dell'ABB e della Siemens.
- 277 Anche a supporre che tali due società avessero un interesse in tal senso, occorrerebbe sempre che esse disponessero di un modo per smaltire le loro «precedenti vendite interne», ciò che richiede, in particolare, un accesso accresciuto alla distribuzione ed un marchio riconosciuto.
- 278 Pertanto, la sostituibilità di tale offerta interna all'offerta sul libero mercato non sarebbe chiaramente immediata, ciò che esclude l'inclusione delle vendite interne dell'ABB e della Siemens nel calcolo delle quote di mercato di tali società.
- 279 Quanto alla valutazione quantitativa delle vendite interne di componenti dell'ABB e della Siemens, la Commissione dichiara di avervi proceduto soltanto a titolo puramente sussidiario, sulla base di dati forniti dagli operatori, al fine di illustrare la scarsa incidenza di tali vendite.

280 I diversi metodi di stima proposti dalla Schneider non sarebbero convincenti. Ad ogni modo, l'inclusione delle vendite integrate, una volta queste correttamente valutate, modificherebbe soltanto marginalmente i rapporti di forza sui mercati in questione (528° 'considerando').

— Giudizio del Tribunale

281 In primo luogo, risulta dalla prima relazione NERA, non censurata sul punto dalla Commissione, che la realizzazione dei grandi progetti di costruzione viene effettuata normalmente mediante gare d'appalto alle quali i produttori partecipano direttamente.

282 Non si può contestare che, tali essendo le modalità con cui si svolge la concorrenza, l'ABB e la Siemens, nella loro veste di produttori integrati, si pongono in concorrenza con i loro omologhi non integrati come la Schneider, sia direttamente, qualora questi ultimi si associno a quadristi e ad installatori per presentare le proprie offerte, sia indirettamente, quando questi stessi produttori vendano componenti per quadri elettrici ad un quadrista che si sia aggiudicato l'appalto. In entrambe le ipotesi, i prezzi dei produttori non integrati subiscono direttamente la pressione concorrenziale derivante dalle parallele offerte di gara dell'ABB e della Siemens per le medesime gare d'appalto.

283 Alla luce di tali fatti, il ragionamento seguito dalla Commissione per rifiutare di includere nel calcolo le vendite integrate di componenti per quadri elettrici dell'ABB e della Siemens, che è fondato sui tre livelli della catena verticale di produzione dei quadri elettrici, non può costituire una risposta adeguata alle modalità di concorrenza diretta che si manifestano tra i produttori partecipanti alle gare d'appalto indette per la realizzazione di grandi progetti di costruzione.

- 284 Tale concorrenza diretta tra produttori, caratterizzata dall'assenza dei grossisti, traspare d'altronde indirettamente al punto V A della Decisione, dedicato alla descrizione dell'insieme del settore materiale elettrico a bassa tensione.
- 285 La Commissione sottolinea come i grandi clienti ed i grandi quadristi, che lavorano su progetti complessi, si approvvigionino il più delle volte direttamente dai produttori ('considerando' 25° e 29°).
- 286 Al 41° 'considerando', la Commissione conferma che, nella maggior parte dei contratti industriali e dei grandi contratti di costruzione, i produttori vendono direttamente i materiali elettrici in questione o al cliente finale, per i grandi siti industriali, o ai quadristi di grandi dimensioni.
- 287 Al 71° 'considerando', la Commissione osserva altresì come esista un divario tra i grandi progetti e le altre installazioni nelle quali i grossisti costituiscono un intermediario obbligato tra produttori ed installatori (o quadristi), e conclude poi, al 79° 'considerando', che, per i contratti industriali e per i grandi contratti di costruzione, le attrezzature vengono generalmente scelte da un responsabile dei lavori o da un quadrista di grandi dimensioni e vengono ritirati direttamente presso i produttori.
- 288 In secondo luogo, il Tribunale non può ritenere provato che l'inclusione delle vendite integrate dell'ABB e della Siemens nel calcolo delle quote di mercato di queste ultime modificherebbe in ogni caso soltanto marginalmente la valutazione dei rapporti di forza sui mercati in questione.

289 Ove si ammetta l'orientamento tradizionale dell'ABB e della Siemens verso i clienti industriali, come la Commissione pare accettarne l'idea al 42° 'considerando'; tale circostanza è idonea ad amplificare l'importanza quantitativa delle vendite integrate di tali due società nelle loro rispettive quote di mercato.

290 Inversamente, occorre ritenere che, in ragione dell'assenza della Legrand dal settore dei componenti per quadri generali, l'operazione di concentrazione controversa non avrà come effetto di ostacolare la concorrenza in tale settore in modo significativo (245° 'considerando').

291 Infine, il Tribunale nota che, secondo il 17° 'considerando', un terzo importante concorrente della Schneider, la GE, è anch'esso verticalmente integrato in una certa misura.

292 La Commissione ha dunque erroneamente rifiutato di includere nel calcolo delle quote di mercato dell'ABB e della Siemens le vendite integrate di componenti per quadri elettrici.

293 Per ritenere che l'inclusione di tali vendite integrate avrebbe soltanto un'incidenza marginale, la Commissione si basa su una valutazione di tali vendite in misura pari al 5% del fatturato dell'ABB e della Siemens relativo alla loro produzione di componenti per quadri elettrici.

294 Tuttavia, tale percentuale costituisce soltanto una stima generica, fornita senza ulteriori precisazioni, delle vendite integrate di componenti per quadri elettrici, la quale non è peraltro correlata ad uno specifico mercato nazionale. Orbene, la Commissione ha ben precisato, al 28° 'considerando', che l'ABB e la Siemens dispongono di attività di quadrista loro proprie soltanto in alcuni paesi.

295 Alla luce di tali fatti, non si può attribuire valore probante alla percentuale del 5% fatta propria dalla Commissione, la quale manca di affidabilità e concerne peraltro soltanto le attività esercitate dalla Siemens, a livello europeo. Contrariamente a quanto suggerito dalla Commissione al 528° 'considerando', la detta percentuale non consente di misurare l'estensione delle rettifiche di quote di mercato che debbono risultare da un'inclusione delle vendite integrate di componenti per quadri elettrici realizzate dai concorrenti della Schneider e, di conseguenza, non consente di affermare che la presa in considerazione delle vendite integrate dei concorrenti inciderebbe soltanto marginalmente sulla posizione dell'entità risultante dalla fusione sui mercati nazionali interessati, presi in considerazione negli addebiti elencati ai 'considerando' 782° e 783°.

296 Dalle sopra esposte considerazioni risulta che la Commissione, rifiutando di includere nel calcolo delle quote di mercato dell'ABB e della Siemens le vendite integrate di componenti per quadri elettrici realizzate da tali due gruppi societari, ha sottostimato la potenza economica di questi due importanti concorrenti dell'entità risultante dalla fusione e, corrispondentemente, ha sopravvalutato la forza di tale entità sui mercati francese ed italiano di componenti per quadri elettrici di piano, nonché sui mercati danese, spagnolo, francese, italiano e portoghese di componenti per quadri elettrici terminali.

297 Occorre dunque accogliere il motivo proposto.

Quanto al settimo motivo, relativo all'erronea analisi dell'incidenza dell'operazione di concentrazione notificata sui mercati danesi di componenti per quadri elettrici terminali

— Argomenti delle parti

298 In primo luogo, la Schneider contesta che la nuova entità detenga in Danimarca una posizione dominante o una potenza ineguagliata sui mercati dei disgiuntori miniaturizzati, degli interruttori differenziali e delle cassette destinate ai quadri terminali.

299 La Commissione obietta che la nuova entità avrebbe disposto di una quota di mercato indicativa di dominanza ('considerando' 534°-536°), in quanto sostanzialmente superiore alle quote di mercato dei suoi concorrenti (542° 'considerando'). La quota cumulata dei suoi tre principali concorrenti non sarebbe tale da rimettere in discussione tale constatazione.

300 In secondo luogo, la Schneider sostiene che nulla autorizzava la Commissione ad affermare, al 546° 'considerando', che l'operazione notificata eliminerebbe anche la competizione tra la Schneider e la Legrand. Nessuna rivalità sarebbe mai esistita tra tali due società sui mercati danesi.

301 La Commissione obietta che la Legrand è stata una concorrente attiva sul mercato danese dei quadri terminali (o dei loro componenti) e disponeva di una posizione significativa (545° 'considerando'). Una rivalità concorrenziale sarebbe effettivamente esistita tra la Schneider e la Legrand e l'operazione di concentrazione proposta avrebbe permesso all'entità risultante dalla fusione di arrivare ad una posizione di leader indiscusso su tale mercato.

- 302 In terzo luogo, la Schneider sostiene che l'estesa gamma di prodotti attribuita dalla Commissione alla nuova entità non risulta dimostrata dalla tabella 30 della Decisione, riportata supra al punto 165. Tale tabella non sarebbe idonea a sostituire l'analisi della concorrenza che la Commissione ha omesso di effettuare in relazione ai mercati danesi.
- 303 Per giunta, nella detta tabella non sarebbero indicate né le sovrapposizioni né le quote di mercato effettive della nuova entità, in quanto la Commissione si sarebbe limitata a fornire semplici forcelle percentuali. In tale descrizione non sarebbero indicati neppure i concorrenti. Infine, la Commissione si servirebbe del solo mercato francese per commentare, al 552° 'considerando', la tabella 30, peraltro totalmente contraddittoria.
- 304 La Commissione fa osservare come la tabella 30 miri a dimostrare il vantaggio di concorrenza sostanziale del quale il gruppo Schneider-Legrand beneficerà su ciascuno dei mercati interessati dall'operazione di concentrazione, a motivo delle forti posizioni del detto gruppo, nel medesimo mercato geografico, su altri mercati di prodotti dove intervengono i medesimi grossisti ('considerando' 567°-578°).
- 305 In quarto luogo, la Schneider è del parere che l'argomento dedotto dalla Commissione in merito alla sua gamma di marchi senza eguali non confermi la pretesa creazione di una posizione dominante sul mercato di cui trattasi. Il marchio Legrand sarebbe sconosciuto agli installatori in Danimarca.
- 306 La Commissione afferma di aver chiarito, ai 'considerando' 554°-565°, che la gamma di marchi a disposizione dell'entità risultante dalla fusione conferirà a quest'ultima un vantaggio di concorrenza sostanziale su ciascuno dei suoi concorrenti. I quadri elettrici ed i loro componenti commercializzati sotto il marchio Legrand avrebbero rappresentato il [...] * delle vendite in Danimarca nell'anno 2000. Inoltre, il marchio Legrand sarebbe utilizzato per commercia-

* Dato confidenziale.

lizzare altre categorie di attrezzature elettriche a bassa tensione in Danimarca e godrebbe quindi di una certa notorietà in tale paese.

307 Inoltre, come chiarito al 565° ‘considerando’, il possesso di più marchi consentirebbe di consolidare un potere di mercato mediante la possibilità di compiere rappresaglie mirate contro i concorrenti ovvero fissando i loro sforzi commerciali su uno dei due marchi.

308 In quinto luogo, la Schneider ritiene che la mancanza di una significativa pressione della domanda in Danimarca non sia dimostrata. La Commissione non avrebbe in alcun modo provato che la nuova entità costituirà una controparte imprescindibile per i grossisti, che un livello di concentrazione elevato non determina necessariamente una pressione al ribasso e che le relazioni complesse tra il gruppo Schneider-Legrand e i grossisti favoriranno il mantenimento della posizione dell’entità risultante dalla fusione. La Decisione non conterrebbe alcuna descrizione della domanda sul mercato danese, la quale non figura neppure nella tabella 31, riportata supra al punto 217.

309 Sarebbe esistita in Danimarca una concentrazione dei grossisti assai elevata, suscettibile di esercitare una pressione non trascurabile sui produttori. Non risulterebbe in alcun modo che la costituzione della nuova entità avrebbe favorito lo sviluppo della conclusione, tra la Schneider e taluni distributori, di accordi di convergenza che non esistevano in precedenza. Le vendite dirette ai quadristi ed agli installatori costituirebbero il 50% di tutte le vendite. La domanda sarebbe determinata dagli installatori e non dai grossisti, i quali in realtà si incaricano della logistica dei prodotti domandati dagli installatori.

- 310 La Commissione replica che né i grossisti, né i quadristi, né gli installatori sarebbero stati in grado di opporsi ad un aumento dei prezzi da parte dell'entità risultante dalla fusione. In Danimarca, i distributori costituirebbero per i produttori un canale di minor importanza per la distribuzione dei propri prodotti, tenuto conto della percentuale del 50% di vendite dirette ai quadristi ed agli installatori. Gli installatori ed i quadristi sarebbero estremamente numerosi ed il loro peso individuale sarebbe modesto nell'ambito delle vendite complessive dei produttori. Inoltre, sembra che essi non siano in alcun modo incoraggiati ad esercitare una pressione sui produttori.
- 311 Infine, in sesto luogo, la Schneider rileva che l'assenza di pressione significativa della concorrenza, ritenuta dalla Commissione, non sarebbe suffragata da alcun elemento, in mancanza di qualsivoglia analisi della concorrenza sul mercato danese dei quadri terminali. Tre importanti concorrenti, l'ABB, la Siemens e la Hager, si dividerebbero il [...] * ovvero il [...] * di tale mercato.
- 312 La Schneider imputa gravi contraddizioni alla Commissione. Al 610° 'considerando', quest'ultima affermerebbe che, secondo la Hager, lo sviluppo di una gamma comparabile a quella della nuova entità in tutti i paesi interessati è pressoché impossibile da immaginare. Tuttavia, la Commissione rileverebbe, al 141° 'considerando', che «[t]ous les grands concurrents des parties comme ABB, Siemens ou Hager, disposent de gammes complètes de composants» [(t)utti i grandi concorrenti delle parti, quali l'ABB, la Siemens o la Hager, dispongono di gamme complete di componenti].
- 313 La Commissione ricorda che essa, al 609° 'considerando', ha qualificato come improbabile l'ingresso di un nuovo concorrente sul mercato danese dei quadri terminali (o dei loro componenti), per il fatto stesso dei vantaggi di concorrenza che l'entità risultante dalla fusione avrebbe cumulato ('considerando' 595°-608°).

* Dati confidenziali.

— Giudizio del Tribunale

- 314 Come risulta dall'esposizione del motivo, la Schneider deduce, in relazione ai mercati danesi di componenti per quadri elettrici terminali, gli errori, già sopra constatati, che la Commissione ha commesso nella sua valutazione della potenza economica dell'entità risultante dalla fusione su ciascuno dei diversi mercati settoriali nazionali interessati dall'operazione notificata ed elencati ai 'considerando' 782° e 783°.
- 315 Ne consegue che le conclusioni alle quali è giunta la Commissione per ritenere, ai 'considerando' 611° e 613°, l'incompatibilità dell'operazione di concentrazione controversa con il mercato comune sui mercati danesi di componenti in questione sono inficiate da vizi uguali a quelli constatati dal Tribunale nell'ambito dell'esame del terzo, del quarto, del quinto e del sesto motivo.
- 316 Oltre ad illustrare i motivi precedenti, le argomentazioni sviluppate dalla Schneider a proposito dei mercati danesi di componenti per quadri elettrici terminali presentano carattere complementare rispetto ai detti motivi.
- 317 A questo proposito, infatti, emerge che l'analisi della Commissione relativa all'impatto dell'operazione di concentrazione sui mercati danesi dei prodotti in questione è inficiata da vizi specifici, che pregiudicano più in particolare la legittimità della constatazione di incompatibilità rispetto a tali mercati.

318 Pertanto, la mancata inclusione delle vendite integrate di componenti per quadri elettrici dell'ABB e della Siemens nelle quote dei mercati danesi di componenti per quadri terminali controllati da tali due società ha portato la Commissione a sovrastimare la potenza economica del gruppo Schneider-Legrand su tali mercati.

319 A questo proposito, si ricava effettivamente dalla lettura della tabella qui sotto riportata, estratta dal punto 461 del ricorso introduttivo, che le quote detenute dal gruppo Schneider-Legrand su tali mercati sono suscettibili di sensibili variazioni a seconda che vengano o no prese in considerazione le vendite integrate di componenti che la Schneider attribuisce all'ABB ed alla Siemens.

Mercati danesi di componenti per quadri terminali

Disgiuntori miniaturizzati (%)		Interruttori differenziali (%)		Cassette (%)	
Senza vendite integrate	Con vendite integrate	Senza vendite integrate	Con vendite integrate	Senza vendite integrate	Con vendite integrate
Schneider [...] *	Schneider [...] *	Schneider [...] *	Schneider [...] *	Schneider [...] *	Schneider [...] *
Hager [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *
ABB [...] *	ABB [...] *	ABB [...] *	ABB [...] *	ABB [...] *	ABB [...] *
Siemens [...] *	Siemens [...] *	Siemens [...] *	Siemens [...] *	Siemens [...] *	Siemens [...] *
Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *
S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *

* Dati confidenziali.

320 Considerate tali circostanze, non può ritenersi provato che, malgrado l'importanza quantitativa che comunque riveste, il sommarsi delle quote di mercato della Legrand a quelle della Schneider, conseguente all'operazione notificata, sia

sufficiente di per sé a creare una posizione dominante su ciascuno di tali diversi mercati.

321 Per giunta, in base a quanto si legge nella Decisione, non può ritenersi che un'eventuale posizione dominante della nuova entità, anche a supporla provata, porterebbe al risultato che sarebbe ostacolata in modo significativo una concorrenza effettiva in Danimarca ai sensi dell'art. 2, n. 3, del regolamento n. 4064/89.

322 In primo luogo, non è provato che l'operazione notificata avrà come effetto, contrariamente a quanto ritiene la Commissione al 544° 'considerando', di eliminare un «concurrent immédiat [concorrente immediato]» sui mercati danesi di componenti per quadri terminali.

323 Infatti, da una comparazione delle quote di mercato dei principali operatori illustrate nella tabella 28 e nella tabella riportata supra al punto 319 risulta che la Legrand si colloca in quinta posizione su ciascuno dei mercati di prodotti in questione e non può dunque essere considerata come un «concorrente immediato» della Schneider.

324 Contrariamente a quanto osservato dalla Commissione ai 'considerando' 544° e 545°, non risulta neppure che l'operazione proposta possa essere interpretata, sui mercati danesi di componenti per quadri terminali, come un rafforzamento sostanziale del leader mediante l'acquisizione di attività supplementari su altri mercati settoriali del materiale elettrico a bassa tensione.

325 La Legrand risulta assente sia da tutti i segmenti del mercato danese delle attrezzature elettriche ultraterminali di cui alla tabella 35, riportata al punto 173 della presente sentenza (pag. II-4123), sia — come si ricava dalle sotto riportate tabelle 14 e 15 (pagg. II-4163 e II-4164), contenute nei ‘considerando’ 286° e 288° della Decisione — dai mercati danesi delle canalizzazioni prefabbricate e dei supporti di cavi.

Tabella 14

Quote di mercato dei principali operatori presenti sul mercato delle canalizzazioni prefabbricate nei principali Stati membri del SEE

	Schneider	Moeller	Zucchini	Pogliano	Altri 1	Altri 2
Germania	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *	Siemens [...] *	Lanz [...] *
Austria	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *	Lanz [...] *	
Belgio	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *	EAE [...] *	
Danimarca	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *		
Spagna	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *		
Francia	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *	Erico [...] *	
Finlandia	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *	MEM [...] *	
Gran Bretagna	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *	MEM [...] *	
Grecia	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *	EAE [...] *	
Irlanda	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *	MEM [...] *	
Norvegia	[...] *	[...] *	[...] *			
Paesi Bassi	[...] *	[...] *	[...] *		EAE [...] *	
Portogallo	[...] *	[...] *	[...] *			
Totale SEE	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *		

* Dati confidenziali.

Tabella 15

Quote di mercato dei principali operatori presenti sul mercato dei supporti di cavi in diversi Stati membri del SEE

	Schneider	Legrand	Hager	Altri 1	Altri 2
Germania	[...] *	[...] *	[...] *	OBO	Van Geel
Austria	[...] *	[...] *	[...] *		
Belgio	[...] *		[...] *	Vergocan	Van Geel
Danimarca	[...] *	[...] *	[...] *	RM Industrial Group	Van Geel
Spagna	[...] *	[...] *	[...] *		
Finlandia	[...] *		[...] *	Meka	Nordic Aluminium
Francia	[...] *	[...] *	[...] *	Tolmega [...] *	Métal Déployé [...] *
Gran Bretagna	[...] *	[...] *	[...] *	RM Cable Tray [...] *	Unitrust [...] *
Grecia	[...] *	[...] *			
Irlanda	[...] *	[...] *		RM Cable Tray	Unitrust
Italia	[...] *	[...] *	[...] *	Sati [...] *	ABB [...] *
Norvegia	[...] *	[...] *	[...] *	Ögland	Van Geel
Paesi Bassi	[...] *	[...] *	[...] *	Van Geel	Gouda
Portogallo	[...] *	[...] *	[...] *		
Svezia	[...] *	[...] *	[...] *	Meka	Van Geel
Totale	[...] *	[...] *	[...] *		

* Dati confidenziali.

326 Pertanto, in contrasto con la lettura della tabella 30 (pag. II-4118) offerta dalla Commissione nell'ambito delle argomentazioni da essa svolte e ricordate supra, i dati contenuti nella Decisione non consentono di dimostrare che l'entità risultante dalla fusione beneficerà di un vantaggio di concorrenza sostanziale, sotto forma di forti posizioni su mercati settoriali diversi da quelli dei componenti per quadri terminali.

- 327 In conclusione, dalle tabelle 14, 15 e 35 (pagg. II-4163, II-4164 e II-4123) non risulta che la presenza del gruppo Schneider-Legrand in Danimarca su tali diversi mercati settoriali sia riconducibile all'operazione di concentrazione. Piuttosto, l'esame delle succitate tabelle induce a pensare che tale presenza derivi dalle posizioni che la Schneider occupava sui detti mercati prima ancora della realizzazione dell'operazione di cui trattasi.
- 328 Di conseguenza, il Tribunale non può ritenere sufficientemente dimostrata la tesi della Commissione, formulata al 546° 'considerando', secondo cui la fusione della Schneider e della Legrand eliminerà «la compétition entre les deux entreprises, dont la rivalité semblait constituer un élément central de la concurrence dans les pays concernés» [la competizione tra le due imprese, la cui rivalità sembrava costituire un elemento centrale della concorrenza nei paesi interessati].
- 329 Tale rivalità, oltre al fatto che la sua importanza non risulta accertata in modo attendibile, non può ritenersi provata per quanto riguarda la Danimarca. Gli esempi citati dalla Commissione al 547° 'considerando' a sostegno della propria tesi riguardano unicamente la Francia ed il Portogallo. Quanto al 540° 'considerando', esso si limita ad un riferimento generico alla «disparition de la rivalité entre Schneider et Legrand dans certains marchés» [scomparsa della rivalità tra la Schneider e la Legrand su taluni mercati], senza alcuna ulteriore precisazione.
- 330 D'altronde, nel detto paese non era possibile attendersi una rivalità di questo tipo tra due imprese il cui centro di gravità è situato, secondo la Decisione, per l'una nell'Europa del Nord e per l'altra nell'Europa del Sud ('considerando' 550° e 659°).
- 331 In secondo luogo, in considerazione dell'assenza della Legrand dai segmenti del mercato danese delle attrezzature ultraterminali indicati nella tabella 35 (pag. II-4123), l'apporto dei marchi della Legrand e la loro notorietà sono necessariamente limitati, come conferma l'elenco dei marchi detenuti dalle parti notificanti contenuto nella tabella 36 e nell'allegato 2 della Decisione. Si deduce da tali elenchi che la Legrand possiede in tutto in Danimarca soltanto due marchi per l'insieme del materiale elettrico a bassa tensione.

- 332 A questo proposito, il Tribunale osserva come tale paese non venga mai citato, in quanto tale, nelle argomentazioni che la Commissione dedica, nei 'considerando' 554°-565°, alla gamma di marchi attribuita all'entità risultante dalla fusione.
- 333 Di fatto, posto che la Legrand è assente da tutti i segmenti del mercato danese delle attrezzature ultraterminali riportati nella tabella 35, non consta che la Danimarca possa risultare interessata dall'ultima frase del 555° 'considerando', secondo cui «la notoriété et l'image de marque des parties sont évidemment encore accrues par leur présence sur l'essentiel du secteur du matériel électrique basse tension, ainsi qu'illustré par le tableau 30 ci-dessus» [la notorietà e l'immagine delle parti sono all'evidenza ulteriormente accresciute dalla loro presenza sulla parte essenziale del settore del materiale elettrico a bassa tensione, come illustrato sopra dalla tabella 30].
- 334 Di conseguenza, non può ritenersi dimostrata neppure la notorietà del marchio Legrand, notorietà che nelle sopra esposte argomentazioni della Commissione veniva fatta derivare dalla commercializzazione in Danimarca dei materiali elettrici a bassa tensione diversi dai componenti per quadri di distribuzione elettrica.
- 335 In terzo luogo, ne consegue altresì che non può ritenersi provato l'accesso privilegiato della Legrand — secondo il 545° 'considerando', la parte notificante meno forte in Danimarca — ai principali grossisti internazionali.
- 336 Tale accesso può ritenersi tanto meno dimostrato per il fatto che la Danimarca risulta assente dalla tabella 31, riportata supra al punto 217, dalla quale la Commissione deduce in particolare, al 573° 'considerando', che le parti rappresentano ciascuna una proporzione assai significativa del fatturato dei principali grossisti, tenendo conto indistintamente di tutti i materiali elettrici a bassa tensione.
- 337 A motivo dell'assenza della Legrand dai segmenti del mercato danese delle attrezzature ultraterminali riportati nella tabella 35, non può ritenersi dimostrata neppure la qualità di partner obbligato per i grossisti attribuita dalla Commis-

sione, al 567° ‘considerando’, al nuovo gruppo a motivo della gamma senza eguali di materiali elettrici della quale questo dispone.

338 Al detto ‘considerando’, la Commissione si limita a constatare che il ruolo imprescindibile della nuova entità rispetto ai grossisti sarà particolarmente accentuato in Francia e, in minor misura, in Spagna, in Italia e in Portogallo, senza menzionare dunque la Danimarca.

339 Inoltre, come ritenuto anche dalla Commissione, imprese terze esercitavano, prima dell’operazione di concentrazione, in termini di quote di mercato, una concorrenza non trascurabile rispetto alle parti notificanti sui mercati di componenti per quadri elettrici (548° ‘considerando’).

340 Infatti, l’importanza e la concentrazione relative delle quote di mercato detenute dai tre concorrenti immediati dell’entità risultante dalla fusione meritano di essere sottolineate.

341 In quarto luogo, l’affermazione della Commissione, contenuta al 595° ‘considerando’, secondo cui i concorrenti attuali della nuova entità potranno difficilmente esercitare una pressione significativa sul comportamento di quest’ultima, non risulta dimostrata nell’ambito della Decisione per quanto riguarda la Danimarca.

342 A questo proposito, il punto V C 1.4. della Decisione non contiene alcuna analisi della struttura della concorrenza a livello degli altri produttori presenti sui mercati danesi esaminati. Nondimeno, l’importanza e la concentrazione relative delle quote di mercato detenute dai principali concorrenti, che si ricavano dalla tabella riportata supra al punto 319 (pag. II-4161), avrebbero richiesto

argomentazioni tanto più elaborate per il fatto che, secondo il 548° ‘considerando’, le parti notificanti facevano fronte ad una concorrenza non trascurabile, in termini di quote di mercato, da parte di tali imprese terze.

343 Orbene, la Commissione non aggiunge nulla alle constatazioni lapidarie formulate ai ‘considerando’ 536° e 548°, secondo le quali l’operazione notificata, da un lato, «aboutira à la création de positions très fortes» [porterà alla creazione di posizioni assai forti] e, dall’altro, «permettra à l’entité fusionnée d’accéder à une position de leader incontestable» [consentirà all’entità risultante dalla fusione di accedere ad una posizione di leader indiscusso] sui mercati danesi di cui trattasi.

344 Siffatte considerazioni non sono di per sé tali da dimostrare che l’eventuale creazione di una posizione dominante, conseguente all’operazione notificata, avrà come effetto di ostacolare in modo significativo una concorrenza effettiva su questi stessi mercati.

345 D’altro canto, la Danimarca non viene menzionata in quanto tale dalla Commissione, laddove questa fornisce la dimostrazione, al punto V C 1.4. della Decisione, della difficoltà che gli attuali concorrenti della nuova entità incontreranno nell’esercitare una pressione significativa sul comportamento dell’entità stessa.

346 Pertanto, le considerazioni dedicate a tale tema, nell’ambito della Decisione, ai ‘considerando’ 596° e segg., pongono l’accento su una preminenza dei marchi leader dei soggetti partecipanti all’operazione di concentrazione, suffragata da riferimenti relativi, anche in questo caso, a mercati nazionali diversi da quelli danesi.

347 La difficoltà che, secondo il 601° ‘considerando’, i concorrenti dell’entità risultante dalla fusione potranno incontrare a livello degli installatori e dei quadristi a motivo della reputazione asseritamente inferiore delle loro offerte non è in alcun modo supportata da elementi di fatto direttamente correlati con la Danimarca.

- 348 Infine, considerata la modesta presenza della Legrand sui mercati danesi dei materiali elettrici a bassa tensione e, in particolare, la sua assenza dai mercati danesi delle attrezzature ultraterminali riportati nella tabella 35 (pag. II-4123), il Tribunale non può considerare provata la conclusione, formulata dalla Commissione al 606° 'considerando', secondo cui l'operazione proposta porterà al rafforzamento di ciascuna delle parti notificanti nei loro tradizionali settori di eccellenza e consentirà la costituzione di un gruppo detentore dei marchi di riferimento in ciascuno dei tre segmenti di applicazione (residenziale, terziario e industriale).
- 349 Ne consegue che non sono state sufficientemente dimostrate in punto di diritto né la creazione, per effetto dell'operazione notificata, di una posizione dominante sui mercati danesi di componenti per quadri terminali, né — anche ammettendo la creazione di una posizione dominante siffatta — l'insorgenza di un ostacolo significativo ad una concorrenza effettiva, ai sensi dell'art. 2, n. 3, del regolamento n. 4064/89, derivante, su questi stessi mercati, dalla detta posizione dominante.
- 350 Occorre dunque dichiarare fondato il motivo proposto.

Quanto all'ottavo motivo, relativo all'analisi erronea dell'incidenza dell'operazione di concentrazione notificata sui mercati italiani di componenti per quadri elettrici di piano e terminali

— Argomenti delle parti

- 351 La Schneider sostiene, in primo luogo, che le quote dei principali operatori sui mercati italiani di componenti per quadri di piano e terminali — mercati nei quali regna una viva concorrenza — non consentono di dimostrare la creazione sui medesimi di una posizione dominante. Ad avviso della Schneider, l'operazione non avrà dunque come effetto di rafforzare in maniera sostanziale su tali mercati il leader attuale.

- 352 L'esistenza di barriere all'ingresso assai forti in Italia non può essere dedotta dal fatto che in un anno la Gewiss ha acquisito soltanto il [...] * del mercato dei disgiuntori miniaturizzati per quadri di piano o terminali. Una viva concorrenza su un mercato caratterizzato dalla presenza di otto marchi non può essere assimilata all'esistenza di barriere di questo tipo. Al contrario, la penetrazione della Gewiss sui mercati dei quadri di piano e terminali e la sua folgorante progressione fino alla quota del [...] delle cassette per quadri terminali dimostrerebbero l'inesistenza di tali barriere.
- 353 La Commissione replica che le quote di mercato dell'entità risultante dalla fusione, raffrontate a quelle dei concorrenti di quest'ultima, appaiono chiaramente come un serio indicatore di una posizione di predominio. La Gewiss sarebbe un caso eccezionale, in quanto, come risulta dal 516° 'considerando', avrebbe potuto superare le barriere all'ingresso, con un successo assai relativo, approvvigionandosi presso l'ABB e disponendo dell'accesso ai grossisti ed agli installatori derivante dalle sue attività sul mercato delle attrezzature ultraterminali.
- 354 In secondo luogo, la Schneider addebita alla Commissione di fondare in ampia misura la propria analisi sulla scomparsa della rivalità tra la Schneider e la Legrand, rivalità che non avrebbe in alcun modo costituito un fattore essenziale di concorrenza. L'ABB, la Siemens e la GE, sul mercato dei quadri di piano, e l'ABB, la Siemens, la Hager e la GE, sul mercato dei quadri terminali, avrebbero dimensioni equivalenti a quelle della Legrand.
- 355 La Commissione replica che, come risulta dal 545° 'considerando', la Legrand costituisce il concorrente di riferimento in Italia. In tale paese la Schneider deterrebbe una posizione significativa e godrebbe di una buona reputazione e di un accesso privilegiato ai principali grossisti internazionali. I grossisti collocherebbero la Schneider e la Legrand al primo posto.

* Dati confidenziali.

- 356 La Schneider fa osservare, in terzo luogo, che i mercati italiani di componenti per quadri elettrici non sono concentrati esclusivamente su tre marchi (Bticino, ABB e Merlin-Gerin), come afferma la Commissione, bensì comprendono anche nuove offerte (Gewiss) ed alcuni rinnovamenti (GE, Siemens).
- 357 La forte fedeltà ai marchi, ritenuta esistente dalla Commissione, priverebbe di effetto qualsiasi decisione della nuova entità di accentuare la specializzazione di ciascuno dei marchi di riferimento che la Schneider e la Legrand deterrebbero, rispettivamente, nel settore delle applicazioni industriali e terziarie, da un lato, e in quello delle applicazioni residenziali, dall'altro.
- 358 La Commissione replica che, come sottolineato dal 565° 'considerando', i clienti della Schneider e della Legrand non coinciderebbero interamente, sicché il gruppo Schneider-Legrand potrebbe rafforzare la specializzazione dei propri marchi su talune categorie di clienti.
- 359 In quarto luogo, la Schneider nega il ruolo imprescindibile della nuova entità, rispetto alla quale l'ABB e la GE offrirebbero delle alternative. Si faticerebbe a comprendere in che modo le buone relazioni della Legrand con i propri grossisti in Italia — anche a supportarle dimostrate — potrebbero provocare restrizioni della concorrenza. I principali grossisti controllerebbero una quota assai minoritaria della distribuzione, come risulta dalla tabella 6 della Decisione (riportata supra al punto 201, pag. II-4132).
- 360 Inoltre, le parti notificanti non rappresenterebbero la maggioranza delle vendite dei distributori, ciascuno dei quali smercerebbe numerosi marchi differenti. La Schneider e la Legrand non beneficerebbero di relazioni privilegiate con i grossisti. L'operazione proposta non porterebbe in alcun modo a marginalizzare gli altri produttori, in quanto i grossisti procederebbero ad un riequilibrio della loro offerta presso altri fornitori.

- 361 Inoltre, sarebbe difficile spiegare in che modo l'operazione di concentrazione avrebbe come conseguenza l'indebolimento dei concorrenti, in quanto le vendite combinate delle parti notificanti rappresentano soltanto il [...] * delle vendite totali del loro principale grossista. Infine, anche a supporre esistente il forte attaccamento ai marchi, i grossisti avrebbero interesse a continuare a soddisfare la domanda di prodotti dei produttori più piccoli.
- 362 Per dimostrare che una forte concentrazione della distribuzione non comporta necessariamente un'intensa pressione al ribasso sui prezzi, la Commissione affermerebbe che i grossisti apprezzano i prodotti della Legrand, il cui prezzo relativamente elevato consente loro di ottenere un buon margine di profitto. La Schneider obietta che la distribuzione è assai frammentata sui mercati italiani dei quadri di piano e terminali, come indicato dalla stessa Commissione nella tabella 6 (pag. II-4132) della Decisione.
- 363 La Commissione ricorda i tre fattori che rendono imprescindibile la nuova entità rispetto alla domanda in Italia: la captazione di una proporzione assai rilevante del fatturato complessivo dei grossisti, una gamma di materiali elettrici senza eguali e posizioni concorrenziali considerevoli in ciascun paese (v. la tabella 30, pag. II-4118). Inoltre, la Schneider non contesterebbe quanto esposto ai 'considerando' 584°-591° in relazione ai mezzi dei quali disporrà il gruppo Schneider-Legrand per introdurre la propria posizione di predominio. Pertanto, i grossisti non sarebbero in grado di esercitare una pressione significativa sulla nuova entità.
- 364 Infine, in quinto luogo, la Schneider ritiene approssimativa l'iniziativa della Commissione consistente nel dedurre l'indebolimento dei concorrenti dalla concentrazione dei marchi derivante dall'operazione notificata, tenuto conto dell'insieme dei marchi presenti sul mercato italiano.

* Dato confidenziale.

- 365 La marginalizzazione degli altri concorrenti sarebbe un'esagerazione. Concorrenti come l'ABB, la Siemens e la GE disporrebbero sui mercati dei quadri di distribuzione elettrica di una potenza comparabile a quella della nuova entità. Concorrenti come la Hager, la Gewiss e la Moeller godrebbero su tali mercati di una discreta notorietà.
- 366 L'assenza di pressione derivante dalla concorrenza sarebbe peraltro fondamentalmente incompatibile con la struttura dei mercati e della distribuzione in Italia, tenuto conto della loro grande sensibilità a qualsiasi promozione praticata da un concorrente credibile, della presenza di tali concorrenti presso i grossisti e dell'assenza di un accesso privilegiato (v. la prima relazione NERA, punti 4.3, 4.4 e 4.5).
- 367 La Commissione ricorda, da un lato, che la Schneider riconosce che il solo vero concorrente dell'entità risultante dalla fusione è l'ABB e, dall'altro, che la relazione NERA riguardava soltanto le condizioni di concorrenza antecedenti all'operazione notificata e non gli effetti di quest'ultima.
- 368 La Commissione si sarebbe limitata a ritenere che i concorrenti «éprouveront des difficultés croissantes à soutenir des clients au groupe Schneider-Legrand et pourraient se satisfaire de positions de suiveurs sur les marchés en cause» [incontreranno difficoltà crescenti a sottrarre clienti al gruppo Schneider-Legrand e potranno dirsi soddisfatti di posizioni di rincalzo sui mercati in questione] (602° 'considerando'). Al 608° 'considerando', la Commissione osserverebbe altresì quanto segue: «Les concurrents existants des parties ne seront pas en mesure d'exercer une pression suffisamment forte pour contraindre le comportement de l'entité fusionnée» [Gli attuali concorrenti delle parti non saranno in grado di esercitare una pressione sufficientemente forte per influire sul comportamento dell'entità risultante dalla fusione].

— Giudizio del Tribunale

- 369 Così come il motivo precedente, l'ottavo motivo fa valere, rispetto ai mercati italiani di componenti per quadri elettrici di piano e terminali, gli errori, già constatati supra, che la Commissione ha commesso nella sua valutazione della

potenza economica dell'entità risultante dalla fusione su ciascuno dei diversi mercati settoriali nazionali interessati dall'operazione notificata ed elencati ai 'considerando' 782° e 783°.

370 Ne consegue che le conclusioni alle quali la Commissione è giunta per affermare, ai 'considerando' 611° e 613°, l'incompatibilità dell'operazione di concentrazione controversa con il mercato comune sui mercati italiani di componenti di cui trattasi, sono inficcate dagli stessi vizi constatati dal Tribunale in sede di esame del terzo, del quarto, del quinto e del sesto motivo.

371 Oltre ad illustrare tali precedenti motivi, le argomentazioni sviluppate dalla Schneider a proposito dei mercati italiani di componenti per quadri elettrici di piano e terminali presentano un carattere complementare rispetto a questi stessi motivi.

372 Risulta infatti, a questo proposito, che l'analisi della Commissione relativa all'impatto dell'operazione di concentrazione sui mercati italiani considerati è affetta da vizi specifici, che inficiano più in particolare la legittimità della dichiarazione di incompatibilità rispetto a tali mercati.

373 Pertanto, la mancata inclusione delle vendite integrate di componenti per quadri elettrici dell'ABB e della Siemens nel calcolo delle quote dei mercati italiani di componenti per quadri di piano e terminali controllate da tali due società ha portato la Commissione a sovrastimare la potenza economica del gruppo Schneider-Legrand su tali mercati.

374 A questo proposito, risulta effettivamente dalle tabelle sotto riportate (pagg. II-4175 e II-4176), estratte dal punto 461 del ricorso introduttivo, che le quote detenute dalla nuova entità su tali mercati sono suscettibili di sensibili variazioni a seconda che vengano o no prese in considerazione le vendite integrate di componenti che la Schneider attribuisce all'ABB ed alla Siemens.

Mercati italiani di componenti per quadri di piano

Disgiuntori scatolati		Disgiuntori miniaturizzati		Armadi	
Senza vendite integrate	Con vendite integrate	Senza vendite integrate	Con vendite integrate	Senza vendite integrate	Con vendite integrate
Schneider [...] *	ABB [...] *	Schneider [...] *	ABB [...] *	Schneider [...] *	ABB [...] *
ABB [...] *	Schneider [...] *	ABB [...] *	Schneider [...] *	ABB [...] *	Schneider [...] *
Legrand [...] *	Siemens [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *
GE [...] *	Legrand [...] *	GE [...] *	Siemens [...] *	GE [...] *	Siemens [...] *
Siemens [...] *	GE [...] *	Siemens [...] *	GE [...] *	Siemens [...] *	GE [...] *
Hager [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *
S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *

* Dati confidenziali.

SCHEIDER ELECTRIC / COMMISSIONE

Mercati italiani di componenti per quadri terminali

Disgiuntori miniaturizzati (%)		Interruttori differenziali (%)		Cassette (%)	
Senza vendite integrate	Con vendite integrate	Senza vendite integrate	Con vendite integrate	Senza vendite integrate	Con vendite integrate
Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *
ABB [...] *	ABB [...] *	ABB [...] *	ABB [...] *	ABB [...] *	ABB [...] *
Schneider [...] *	Siemens [...] *	Hager [...] *	Siemens [...] *	Schneider [...] *	Siemens [...] *
Hager [...] *	Hager [...] *	Schneider [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *	Schneider [...] *
GE [...] *	Schneider [...] *	GE [...] *	Schneider [...] *	GE [...] *	Hager [...] *
Siemens [...] *	GE [...] *	Siemens [...] *	GE [...] *	Siemens [...] *	GE [...] *
S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *

* Dati confidenziali.

- 375 Inoltre, al 195° ‘considerando’, inserito nella parte della Decisione relativa alla delimitazione geografica del mercato dei quadri elettrici, la Commissione colloca la Gewiss nel novero dei principali concorrenti della Legrand in Italia. Orbene, tale produttore non compare nelle tabelle 27 e 28 della Decisione, riportate supra al punto 172 (pagg. II-4121 e 4122).
- 376 Peraltro, la Schneider ha sostenuto nel corso dell’udienza, senza essere contraddetta sul punto dalla Commissione, che la Gewiss controlla il [...] * del mercato italiano delle cassette per quadri terminali, a fronte del [...] * per l’entità risultante dalla fusione.
- 377 A questo proposito, il Tribunale constata che il totale delle quote di tale mercato di componenti detenute dai produttori presenti in Italia e riportate nella tabella 28 ammonta soltanto al 66%. Pertanto, tale tabella non indica né la ripartizione né la dispersione delle quote di mercato del produttore o dei produttori che controllano il restante 34% di tale mercato.
- 378 A motivo delle lacune che dunque viziano l’analisi della struttura dei mercati considerati, non possono ritenersi sufficientemente affidabili né le quote di tali mercati detenute dai diversi produttori, né le quote che sugli stessi mercati saranno controllate dall’entità risultante dalla fusione, per effetto del sommarsi delle quote di mercato delle parti notificanti.
- 379 Di conseguenza, non risulta provata la creazione, per effetto dell’operazione di concentrazione, di una posizione dominante sui mercati italiani di componenti per quadri di piano e terminali.

* Dati confidenziali.

- 380 Per giunta, in base a quanto si legge nella Decisione, non può ritenersi che un'eventuale posizione dominante della nuova entità, anche a supporla provata, avrebbe come effetto in Italia un ostacolo significativo ad una concorrenza effettiva ai sensi dell'art. 2, n. 3, del regolamento n. 4064/89.
- 381 Posto che occorre tener conto delle vendite integrate di componenti dell'ABB e della Siemens, è dubbio che la Schneider possa ritenersi occupare il primo posto, in termini di quote dei mercati dei componenti per quadri di piano, alla luce dei modesti scarti che la separano dall'ABB, in base alle cifre fatte proprie dalla stessa Commissione nella tabella 27 (pag. II-4121).
- 382 Alla luce di tali fatti, non risulta dimostrata la conclusione, formulata al 549° 'considerando', secondo cui l'operazione notificata rafforzerà l'importanza già preponderante di una delle due parti notificanti, ossia, nel caso di specie, della Schneider, sui mercati italiani di componenti per quadri di piano.
- 383 Sui mercati italiani dei componenti per quadri terminali riportati nella tabella 28, la Schneider occupava, prima dell'operazione proposta, soltanto il terzo posto, molto indietro rispetto all'ABB. La presa in considerazione delle vendite integrate di componenti dell'ABB e della Siemens stimate dalla Schneider è dunque tale da relegare quest'ultima nella penultima posizione (v. la seconda tabella riportata supra, al punto 374, pag. II-4174).
- 384 Non è dunque provato che l'operazione notificata determinerà — come afferma la Commissione al 544° 'considerando' — l'eliminazione di un «concorrente immediato» del leader Legrand sui mercati italiani di componenti per quadri terminali.

- 385 Inoltre, la rivalità che, secondo il 546° ‘considerando’, opponeva la Schneider e la Legrand non risulta sufficientemente dimostrata per quanto concerne l’Italia, posto che gli esempi citati dalla Commissione, al 547° ‘considerando’, a sostegno di tale asserzione si riferiscono unicamente ai mercati francese e portoghese. Quanto al 540° ‘considerando’, esso si limita ad un riferimento generico alla «disparition de la rivalité entre Schneider et Legrand sur certains marchés» [scomparsa della rivalità tra la Schneider e la Legrand su taluni mercati], senza alcuna ulteriore precisazione.
- 386 Allo stesso modo, al 612° ‘considerando’, la Commissione attribuisce alla rivalità tra la Schneider e la Legrand la qualifica di fonte essenziale della concorrenza «sur certains marchés en cause, notamment en France» [su taluni mercati in questione, in particolare in Francia], omettendo di fornire, anche questa volta, uno specifico riferimento all’Italia.
- 387 Occorre inoltre osservare come, secondo la stessa Schneider, le prestazioni di quest’ultima nel settore logistico siano mediocri e come essa debba cambiare in misura considerevole tali prestazioni per raggiungere i propri obiettivi sia a livello italiano che a livello centrale (214° ‘considerando’).
- 388 Peraltro, come sottolinea la Commissione al 158° ‘considerando’, la posizione della Schneider si caratterizza per la scarsa competitività di quest’ultima per quanto riguarda i clienti del settore residenziale.
- 389 Contrariamente a quanto afferma la Commissione al 545° ‘considerando’, dalla Decisione non si inferisce che la Schneider, il soggetto partecipante all’operazione notificata meno forte sui mercati italiani dei componenti per quadri terminali, disponga su tali mercati di un accesso privilegiato ai principali grossisti internazionali.
- 390 Infatti, il 545° ‘considerando’, si riferisce specificamente soltanto alla Francia ed al caso della Legrand, della quale la Commissione rileva le posizioni assai significative su altri mercati di materiali elettrici a bassa tensione.

- 391 Orbene, contrariamente alla Legrand in Francia, alla Schneider non può essere attribuita in Italia la detenzione di posizioni molto significative su mercati di materiali elettrici a bassa tensione diversi dai mercati di componenti per quadri elettrici.
- 392 Infatti, tra tutti i segmenti del mercato delle attrezzature elettriche ultraterminali, riportati nella tabella 35 riprodotta supra al punto 173 (pag. II-4123), la Schneider è presente in Italia soltanto sul segmento del materiale di fissaggio e di derivazione. Inoltre, come si deduce dalla tabella 15 riportata supra al punto 325 (pag. II-4164), la Schneider è totalmente assente dal mercato italiano dei supporti di cavi. Infine, l'Italia non figura nel novero dei paesi elencati nella tabella 14 della Decisione relativa alle quote del mercato delle canalizzazioni elettriche (v. supra, punto 325, pag. II-4163). Di conseguenza, la posizione della Schneider in Italia su tale mercato settoriale non risulta nemmeno presa in considerazione dalla Decisione.
- 393 La Commissione ha dunque omesso di provare che, per effetto dell'acquisizione di attività supplementari, l'operazione notificata rafforzerà in modo sostanziale la posizione della Legrand sui mercati italiani di componenti per quadri terminali (v. 544° 'considerando').
- 394 Quanto all'insieme di marchi senza eguali che viene attribuito all'entità risultante dalla fusione, la Commissione osserva, al 556° 'considerando', peraltro senza grande convinzione, che tale entità «semble» [sembra] possedere un vantaggio di concorrenza significativo in Italia per effetto della concentrazione del mercato sui primi tre marchi (Bticino, ABB e Merlin Gerin).
- 395 Ad ogni modo, tale considerazione di natura ipotetica deve essere ridimensionata, tenuto conto dell'assenza della Gewiss, ritenuta peraltro dalla Commissione come uno dei principali concorrenti della Legrand.

- 396 Occorre altresì considerare che la Commissione colloca tra i primi tre marchi quello dell'ABB, principale rivale dell'entità risultante dalla fusione sui mercati costituenti l'oggetto del presente motivo. L'ABB detiene, inoltre, il marchio Vimar, come risulta dalla tabella 36 della Decisione. Emerge peraltro dal 195° 'considerando' che tale marchio riveste un'importanza non trascurabile.
- 397 Quanto alle relazioni della nuova entità con i grossisti, il Tribunale osserva come la Commissione, dopo aver affermato al 567° 'considerando' che «le caractères incontournables de l'entité combinée vis-à-vis des grossistes sera particulièrement aigu en France et dans une moindre mesure en (...) Italie» [il ruolo imprescindibile dell'entità risultante dalla fusione rispetto ai grossisti sarà particolarmente accentuato in Francia e in minor misura in (...) Italia], rilevi, al 569° 'considerando', che la Legrand, su tali mercati, «entretient de très bonnes relations avec la distribution» [intrattiene relazioni assai buone con i distributori].
- 398 Per la loro imprecisione, tali due considerazioni non possono contribuire a dimostrare sufficientemente in punto di diritto il ruolo imprescindibile dell'entità risultante dalla fusione rispetto ai grossisti italiani.
- 399 Inoltre, la Decisione non dimostra rispetto all'Italia che i concorrenti attuali della nuova entità difficilmente potranno esercitare una pressione significativa sul comportamento di quest'ultima, come invece afferma la Commissione al 595° 'considerando' della Decisione stessa.
- 400 Tale dato deriva, nell'ottica della Commissione, dal ruolo imprescindibile dell'entità rispetto ai grossisti. Orbene, risulta dagli argomenti sopra esposti che tale imprescindibilità non può essere riconosciuta alla detta entità in Italia, allo stato attuale degli elementi di fatto forniti dalla Commissione a sostegno di tale qualificazione.

401 Infine, la difficoltà che, secondo il 601° ‘considerando’, i concorrenti dell’entità risultante dalla fusione potranno incontrare a livello degli installatori e dei quadristi a motivo della reputazione asseritamente inferiore delle loro offerte non è in alcun modo suffragata da elementi di fatto direttamente correlati all’Italia.

402 Non sono state dunque sufficientemente dimostrate in punto di diritto né la creazione, per effetto dell’operazione di concentrazione, di una posizione dominante sui mercati italiani di componenti per quadri di piano e terminali, né — anche a supporre che tale posizione dominante sia stata effettivamente creata — l’insorgenza di un ostacolo significativo ad una concorrenza effettiva, ai sensi dell’art. 2, n. 3, del regolamento n. 4064/89, derivante, su questi stessi mercati, dalla detta posizione dominante.

403 Alla luce di tali premesse, occorre accogliere il motivo proposto.

Quanto alle conseguenze degli errori di analisi e di valutazione sopra constatati

404 Il Tribunale giudica che gli errori, le omissioni e le contraddizioni sopra constatati nell’analisi della Commissione relativa all’impatto dell’operazione notificata rivestono un carattere di sicura gravità.

405 Fondandosi sull’estensione delle attività dell’entità risultante dalla fusione all’insieme del SEE, la Commissione ha fatto ricorso ad indicatori di potenza economica estranei ai mercati settoriali nazionali interessati dall’operazione, i quali hanno come effetto un’indebita amplificazione dell’impatto di quest’ultima su tali mercati.

- 406 Occorre ricordare, a questo proposito, che nessuno degli elementi di fatto su cui si fonda la Decisione consente di ritenere che l'operazione proposta possa sollevare problemi di concorrenza su mercati diversi dai mercati settoriali in Francia e in altri sei paesi, mercati che la Decisione, ai 'considerando' 782° e 783°, afferma colpiti dagli effetti dell'operazione in questione.
- 407 La Decisione non contiene, in particolare, alcuna analisi della struttura concorrenziale dei mercati settoriali nazionali non interessati dall'operazione di concentrazione controversa, come riportati nella tabella 30 esposta supra al punto 165 (pag. II-4118).
- 408 Allo stesso modo, a motivo delle lacune e delle contraddizioni inficianti l'analisi delle strutture della distribuzione, la Commissione non poteva considerare come vantaggi di concorrenza sostanziali per l'entità risultante dalla fusione né il preteso accesso privilegiato di quest'ultima alla distribuzione, derivante dalle sue posizioni sull'insieme dei mercati dei materiali elettrici a bassa tensione a livello della distribuzione stessa, né l'incapacità dei grossisti di esercitare una pressione concorrenziale sulla nuova entità.
- 409 Per il loro carattere astratto ed avulso dai mercati settoriali nazionali da prendere in considerazione, gli indizi di potenza economica ricavati dalla gamma senza eguali di prodotti e dall'incomparabile disponibilità di marchi del gruppo Schneider-Legrand hanno portato la Commissione a sovrastimare ancora di più l'impatto dell'operazione notificata sui mercati settoriali nazionali interessati da quest'ultima.
- 410 Lo stesso vale, da un lato, per il rifiuto della Commissione di prendere in considerazione le vendite integrate realizzate dall'ABB e dalla Siemens sui mercati nazionali di componenti per quadri elettrici interessati dall'operazione e, dall'altro, per le lacune che inficiano, in particolare, l'analisi dell'impatto di tale operazione sui mercati danesi di componenti per quadri terminali e sui mercati italiani di componenti per quadri di piano e terminali.

- 411 Gli errori di analisi e di valutazione constatati qui sopra sono dunque tali da privare di valore probante la valutazione economica dell'impatto dell'operazione di concentrazione sulla quale si fonda la contestata dichiarazione di incompatibilità.
- 412 Tuttavia, quale che sia l'ampiezza delle lacune che può presentare una decisione della Commissione che accerta l'incompatibilità di un'operazione di concentrazione con il mercato comune, tali lacune non possono determinare l'annullamento della decisione stessa se, e nei limiti in cui, l'insieme degli altri elementi contenuti in quest'ultima consente al Tribunale di ritenere dimostrato che in ogni caso la realizzazione dell'operazione comunque porterà alla creazione od al rafforzamento di una posizione dominante comportante un ostacolo significativo ad una concorrenza effettiva, ai sensi dell'art. 2, n. 3, del regolamento n. 4064/89.
- 413 A questo proposito, gli errori constatati non possono di per sé essere sufficienti a rimettere in discussione gli addebiti formulati dalla Commissione in relazione a ciascuno dei mercati settoriali francesi elencati ai 'considerando' 782° e 783°.
- 414 A questo proposito, il Tribunale rileva come la Schneider non abbia seriamente contestato l'analisi dell'impatto dell'operazione notificata su tali mercati. Al contrario, essa si è adoperata per contestare alla Commissione l'indebita trasposizione agli altri mercati settoriali nazionali interessati della situazione della concorrenza sui mercati francesi conseguente all'operazione notificata.
- 415 In effetti, considerati gli elementi di fatto contenuti nella Decisione, non è possibile non condividere la conclusione della Commissione secondo cui l'operazione proposta creerà o rafforzerà sui mercati francesi — dove ciascuna delle due parti notificanti era già molto potente — una posizione dominante comportante, ai sensi dell'art. 2, n. 3, del regolamento n. 4064/89, un ostacolo

significativo ad una concorrenza effettiva nel mercato comune o in una parte sostanziale di quest'ultimo (v., quanto alla nozione di parte sostanziale del mercato comune, sentenza della Corte 16 dicembre 1975, cause riunite 40/73-48/73, 50/73, 54/73-56/73, 111/73, 113/73 e 114/73, Suiker Unie e a./Commissione, Racc. pag. 1663, punti 375 e 448).

- 416 Risulta infatti dalla Decisione che il gruppo Schneider-Legrand detiene su ciascuno dei mercati francesi interessati quote di mercato indicative di una posizione di predominio ovvero di una posizione dominante rafforzata, tenuto conto della scarsa presenza e della dispersione delle quote di mercato dei principali concorrenti dell'entità risultante dalla fusione (v., in particolare, le tabelle 27-29 riportate supra al punto 172, pagg. II-4121 e II-4122).
- 417 Inoltre, la Commissione ha ritenuto al 582° 'considerando', senza che la Schneider la censurasse sul punto, e come risulta d'altronde dalle tabelle 7-10 contenute nei 'considerando' 228° e 234° della Decisione, che i prezzi del materiale elettrico a bassa tensione pagati dai grossisti fossero in media sensibilmente più elevati in Francia che sugli altri mercati nazionali interessati, prima della realizzazione dell'operazione di concentrazione.
- 418 Infine, non si può contestare che la rivalità tra le parti notificanti si è manifestata in maniera preponderante sui mercati settoriali francesi considerati negli addebiti e che l'operazione notificata avrà come effetto di sopprimere su tali mercati un fattore essenziale di concorrenza.
- 419 L'analisi economica sottesa alla Decisione può dunque essere ritenuta insufficiente soltanto per quel che riguarda tutti i mercati settoriali nazionali interessati diversi dai mercati francesi, costituendo questi ultimi senza dubbio una parte sostanziale del mercato comune ai sensi dell'art. 2, n. 3, del regolamento n. 4064/89.

420 Occorre dunque esaminare, in rapporto ai soli mercati francesi interessati dall'operazione notificata, gli altri motivi dedotti con il ricorso introduttivo e, in particolare, il motivo dedotto dalla Schneider riguardante la violazione dei diritti della difesa in relazione alle proposte di misure correttive che la Schneider medesima ha presentato nel corso del procedimento dinanzi alla Commissione al fine di rendere l'operazione di concentrazione compatibile con il mercato comune.

Violazione dei diritti della difesa

Quanto al nono motivo, relativo alla discordanza tra la comunicazione degli addebiti e la Decisione

— Argomenti delle parti

421 La Schneider, sostenuta dalla Repubblica francese, fa valere in sostanza che la Commissione, all'811^o 'considerando', ha formulato un addebito riguardante il rafforzamento, in Francia, della posizione dominante della Schneider sui mercati dei quadri di piano e terminali derivante dalla posizione preponderante della Legrand nel settore delle attrezzature ultraterminali, prescindendo da qualsiasi sovrapposizione delle attività delle due parti notificanti.

422 Orbene, in nessun punto la comunicazione degli addebiti avrebbe formulato tale addebito in forma sufficientemente precisa per permettere alla Schneider di identificare l'addebito stesso in quanto tale, di far valere utilmente le proprie

osservazioni in proposito e di ricavarne le opportune conseguenze, ivi compresa la possibilità di presentare soluzioni adeguate ai problemi di concorrenza individuati dalla Commissione.

- 423 Infatti, l'analisi dell'incidenza sulla concorrenza dell'operazione di concentrazione notificata, contenuta nella comunicazione degli addebiti, riguarderebbe i diversi mercati geografici in generale, ma non contemplerebbe il caso particolare della Francia. Peraltro, la comunicazione degli addebiti, nel trattare il tema della posizione di predominio della Legrand in Francia su taluni mercati, non farebbe mai riferimento alla posizione della Schneider sui mercati dei quadri elettrici.
- 424 Nella sua relazione supplementare dell'8 ottobre 2001, il consigliere auditore riconoscerebbe che esiste certo un addebito relativo alla posizione di forza combinata rispetto ai grossisti al di fuori di qualsiasi sovrapposizione delle attività delle due parti. Tuttavia, il consigliere auditore avrebbe ritenuto che tale addebito figurasse già nella comunicazione degli addebiti, trattandosi «di uno dei fattori essenziali per la creazione o il rafforzamento di un posizione dominante».
- 425 Tuttavia, nessuno dei passaggi estrapolati dal consigliere auditore dall'analisi della concorrenza contenuta nella comunicazione degli addebiti farebbe riferimento ad un addebito fondato sul cumulo di posizioni dominanti delle parti sui due mercati settoriali francesi in questione, in grado di giustificare di per sé solo una decisione di divieto dell'operazione di concentrazione.
- 426 Tale addebito sarebbe stato presentato alle parti notificanti come l'ostacolo decisivo alle proposte alternative di misure correttive presentate dalla Schneider il 24 settembre 2001. L'addebito in questione sarebbe ripreso nella Decisione, nella parte dedicata all'esame delle misure correttive, per evidenti ragioni di giustificazione del rigetto delle soluzioni proposte dalla Schneider.

- 427 La Commissione reputa il motivo irricevibile sotto il profilo formale, in quanto mancherebbe di chiarezza e non consentirebbe alla detta istituzione di articolare la propria linea difensiva.
- 428 Nel merito, la Commissione fa osservare come la Schneider cerchi indubbiamente di dimostrare che la Commissione ha accolto una nozione estranea al regolamento n. 4064/89, ossia il semplice cumulo di posizioni dominanti, su mercati settoriali distinti, senza che vi fosse sovrapposizione di attività. Tale argomento lascerebbe la Commissione perplessa, in quanto la Schneider riconoscerebbe, al punto 177 del ricorso introduttivo, che tale nozione non compare nemmeno nella Decisione.
- 429 In mancanza di una menzione di tale addebito, puramente fittizio, nell'ambito della Decisione, la Schneider tenterebbe di dimostrare che la Commissione ha introdotto nella Decisione frasi contenenti un'allusione ad esso implicita e camuffata.
- 430 Tuttavia, tale tentativo non sarebbe convincente. I passaggi della Decisione citati dalla Schneider non rivelerebbero alcuna modifica sostanziale degli addebiti esposti nella comunicazione notificata alle parti il 3 agosto 2001. Gli estratti riportati dalla Schneider si limiterebbero, sulla scorta delle osservazioni e delle informazioni raccolte presso le parti ed i terzi nel corso del prosieguo del procedimento amministrativo, a trarre una conclusione logica circa gli addebiti esposti nella comunicazione, prassi giudicata accettabile dal Tribunale nella citata sentenza Endemol/Commissione (punto 81), ovvero a chiarire una determinata affermazione tramite esempi.

- 431 La Schneider alimenterebbe una confusione tra la nozione, inesistente nel caso di specie, di «cumulo di posizioni dominanti» e l'addebito relativo alla possibilità per l'entità risultante dalla fusione di disporre di un accesso privilegiato ai grossisti, a motivo della gamma di attività che quest'ultima deterrebbe.
- 432 Quanto a quest'ultimo punto, sia la comunicazione degli addebiti che la Decisione avrebbero affermato che la nuova entità avrebbe detenuto un insieme di attività sui diversi mercati in questione e che tale disponibilità senza pari di prodotti avrebbe fatto dell'entità stessa un partner imprescindibile per i grossisti. Nei due atti suddetti, la Commissione avrebbe ritenuto che la disponibilità di tale portafoglio di attività — in associazione con una serie di altri elementi, quali la creazione di un nuovo operatore con quote di mercato assai elevate, la soppressione della rivalità tra la Schneider e la Legrand e la combinazione dei marchi detenuti da tali due società in un insieme ineguagliabile di marchi — avrebbe costituito uno dei fattori essenziali per la creazione ed il rafforzamento di una posizione dominante, tenuto conto delle caratteristiche dei mercati interessati dall'operazione.
- 433 La Schneider avrebbe avuto ampia possibilità di far conoscere la propria opinione al riguardo nel corso del procedimento amministrativo. Per tale motivo, il consigliere auditore avrebbe respinto la denuncia della Schneider a tale proposito al primo punto della sua relazione supplementare dell'8 ottobre 2001.
- 434 Sempre secondo la Commissione, nei limiti in cui il motivo riguarda i rimedi, sarebbe stato materialmente impossibile esaminare questi ultimi nell'ambito della comunicazione degli addebiti, in quanto tali rimedi non erano ancora stati proposti dalla Schneider.

435 Anche a supporre che il nuovo addebito risulti chiaramente dall'811° 'considerando', come sostiene la Schneider al punto 179 del ricorso introduttivo, la Commissione si chiede per quale motivo quest'ultima non si dia la pena di analizzare tale questione e di spiegare in che cosa consiste la menzione di tale nuovo addebito.

436 Nei limiti in cui l'addebito riguarda il «cumulo delle posizioni dominanti in Francia», risulterebbe dagli argomenti sopra esposti che tale parte del motivo si riduce di fatto nel censurare la Commissione per aver utilizzato tale espressione in occasione di una riunione tenuta il 24 settembre 2001. Anche a ritenere fondata tale censura, sarebbe tuttavia difficile capire in che modo i diritti della difesa della Schneider sono stati violati, posto che tale preteso addebito risulta assente sia dalla comunicazione degli addebiti che dalla Decisione.

— Giudizio del Tribunale

437 Il Tribunale giudica che la violazione dei diritti della difesa della Schneider consistente nel fatto che la Commissione avrebbe formulato nella Decisione un addebito specifico non chiaramente espresso nella comunicazione degli addebiti è stata dedotta con la precisione e la coerenza necessarie per consentire alla Commissione di replicare utilmente al motivo così proposto ed al Tribunale di valutarne la fondatezza.

438 Secondo una giurisprudenza consolidata, la Decisione non dev'essere necessariamente una copia dell'esposizione degli addebiti. Sono quindi ammissibili aggiunte alla comunicazione degli addebiti effettuate alla luce della memoria di risposta delle parti, i cui argomenti dimostrino che queste ultime hanno effettivamente potuto esercitare i loro diritti della difesa. La Commissione può altresì, alla luce

del procedimento amministrativo, rivedere od aggiungere argomenti di fatto o di diritto a sostegno degli addebiti da essa formulati (v., in tal senso, sentenza del Tribunale 28 febbraio 2002, causa T-86/95, Compagnie générale maritime e a./Commissione, Racc. pag. II-1011, punto 448).

439 È evidentemente consentito alla Commissione, come fatto osservare da quest'ultima all'udienza, completare la propria valutazione della compatibilità di un'operazione di concentrazione con il mercato comune alla luce delle misure correttive proposte dalle parti notificanti, posto che, per definizione, tali misure non potevano essere prese in considerazione prima della comunicazione degli addebiti.

440 Nondimeno, la comunicazione degli addebiti deve contenere un'esposizione degli addebiti formulata in termini sufficientemente chiari da poter soddisfare l'obiettivo che a tale atto assegnano i regolamenti comunitari e che consiste nel fornire alle imprese tutti gli elementi necessari perché esse possano far valere utilmente le proprie difese prima che la Commissione adotti una decisione definitiva.

441 Ciò vale a maggior ragione in una fattispecie, quale quella presente, in cui la Commissione non ha proceduto alla repressione, sulla scorta degli artt. 81 CE e 82 CE, di comportamenti anticoncorrenziali già consumati e dei quali le imprese sottoposte a procedimento sanzionatorio non avrebbero potuto ignorare l'effettiva consistenza. La Commissione ha constatato l'incompatibilità con il mercato comune di un'operazione di concentrazione incidente sulla struttura concorrenziale dei mercati settoriali nazionali, come elencati ai 'considerando' 782° e 783°.

442 Inoltre, nell'ambito dei procedimenti di controllo delle operazioni di concentrazione, la comunicazione degli addebiti non ha come solo scopo quello di precisare gli addebiti e di attribuire all'impresa destinataria la possibilità di presentare le proprie osservazioni in replica. Tale atto è destinato anche a permettere alle parti notificanti di considerare l'opportunità di presentare misure correttive e, in particolare, proposte di cessioni di attività, nonché di valutare in

un momento sufficientemente anticipato, tenuto conto dell'imperativo di celerità che caratterizza l'economia generale del regolamento n. 4064/89, l'ampiezza necessaria di tali cessioni, al fine di rendere l'operazione notificata compatibile con il mercato comune nei tempi opportuni.

443 Inoltre, dalla lettura del punto VI della Decisione risulta che la Commissione ha proceduto — così come impostole dal regolamento n. 4064/89 (sentenza Francia e a./Commissione, cit., punto 221) — ad una valutazione in prospettiva futura della situazione della concorrenza che avrebbe potuto determinarsi successivamente all'operazione di concentrazione, al fine di decidere in merito alle proposte di cessioni di attività presentate dalla Schneider.

444 La Commissione era dunque tenuta a precisare tanto più chiaramente i problemi di concorrenza sollevati dall'operazione proposta, in modo da consentire alle parti notificanti di presentare utilmente ed a tempo debito proposte di cessioni di attività in grado, se del caso, di rendere l'operazione compatibile con il mercato comune.

445 Orbene, dalla lettura della comunicazione degli addebiti non risulta che tale atto abbia affrontato con sufficiente chiarezza e precisione la questione del rafforzamento della posizione della Schneider rispetto ai distributori francesi di materiali elettrici a bassa tensione, derivante non soltanto dal sommarsi delle vendite della Legrand sui mercati di componenti di quadri elettrici, ma anche dalla posizione di predominio della Legrand sui segmenti delle attrezzature elettriche ultraterminali. Occorre osservare, in particolare, come la conclusione generale della comunicazione degli addebiti elenchi i diversi mercati settoriali nazionali interessati dall'operazione di concentrazione, senza evidenziare alcun addossamento di una posizione detenuta da una delle due parti notificanti su un dato mercato di prodotti alla posizione dell'altra parte su un altro mercato settoriale.

- 446 Come confermato dalla Commissione nel corso della parte della sua difesa orale relativa all'esame dei rimedi compiuto nell'ambito della Decisione, tale rafforzamento derivava da due fattori, secondo l'811° 'considerando', il quale fa rinvio all'analisi della concorrenza sui mercati rilevanti: da un lato, le sovrapposizioni pure e semplici delle quote del mercato dei componenti per quadri di piano e terminali e, dall'altro, il rafforzamento della posizione della Schneider rispetto ai grossisti, derivante dal sommarsi delle vendite e dalla posizione di predominio della Legrand nel settore delle attrezzature elettriche ultraterminali.
- 447 La Commissione ha inoltre ripetuto nel corso dell'udienza che le proposte di assunzione di impegni del 24 settembre 2001 relative ai mercati francesi dei quadri elettrici avrebbero eliminato soltanto il sommarsi delle quote del mercato dei componenti per quadri elettrici.
- 448 Per contro, si sarebbe mantenuto il rafforzamento derivante dal sommarsi del peso della Legrand rispetto ai grossisti al peso della Schneider. Infatti, l'entità risultante dalla fusione avrebbe conservato la maggior parte delle attività ultraterminali della Legrand, che conferiscono a quest'ultima una posizione di forza nei confronti dei grossisti, sicché il problema dell'accesso privilegiato della nuova entità alla distribuzione avrebbe continuato a porsi.
- 449 La Commissione sottolinea in effetti, al 545° 'considerando', che la Legrand detiene in Francia posizioni assai significative su mercati di prodotti a bassa tensione diversi dai quadri di distribuzione elettrica e che la Legrand dispone già di posizioni dominanti sui mercati delle prese e degli interruttori, delle apparecchiature a tenuta stagna, dei materiali di fissaggio e di derivazione e dei blocchi autonomi di illuminazione e di sicurezza. Tale precisazione risulta tuttavia assente dal corrispondente passaggio della comunicazione degli addebiti (punto 460).

450 Secondo il punto 501 della comunicazione degli addebiti, l'operazione proposta «porta alla nascita di un gruppo che, su numerosi mercati di prodotti elettrici a bassa tensione, sarà il principale fornitore dei grossisti con un margine di vantaggio sostanziale sul secondo fornitore». La Commissione ha nondimeno ritenuto di dover precisare, al 590° 'considerando', della Decisione, che, «ainsi qu'expliqué plus haut, ce sera notamment le cas en France» [come spiegato sopra, tale ipotesi si verificherà in particolare in Francia].

451 Inoltre, dal punto 4 della nota della Commissione 18 settembre 2001 indirizzata ai membri del Comitato consultivo in materia di concentrazione tra imprese, relativa alle proposte di impegni di cessioni di attività presentate dalle parti notificanti, risulta che la detta istituzione subordinava la propria autorizzazione ai rimedi proposti nel settore economico in questione al fatto che tali cessioni fossero sufficientemente estese, in modo da eliminare tutte le sovrapposizioni concorrenziali individuate nella comunicazione degli addebiti.

452 Orbene, una sovrapposizione concorrenziale è concepibile unicamente nell'ambito di un solo e medesimo mercato settoriale nazionale e si distingue pertanto per sua natura dall'addossamento, a livello di distribuzione, di due posizioni predominanti detenute, in un solo paese, da due imprese su due mercati settoriali distinti ma complementari.

453 Da ciò consegue che la comunicazione degli addebiti non ha consentito alla Schneider di valutare in tutta la loro ampiezza i problemi di concorrenza individuati dalla Commissione a motivo dell'operazione di concentrazione notificata sul mercato francese del materiale elettrico a bassa tensione considerato a livello di distribuzione.

454 Ne deriva che i diritti della difesa della Schneider sono stati violati sotto molteplici profili.

455 Anzitutto, la Schneider è stata privata della possibilità di contestare utilmente nel merito la tesi della Commissione consistente nel ritenere sussistente, a livello di distribuzione, il rafforzamento in Francia della posizione dominante della Schneider nel settore dei componenti per quadri di piano e terminali a motivo della posizione di predominio della Legrand nel settore delle apparecchiature ultraterminali.

456 La Schneider non ha quindi avuto modo di presentare utilmente le proprie osservazioni a questo proposito né nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, né nel corso dell'audizione del 21 agosto 2001.

457 Se ciò non fosse accaduto, la Commissione avrebbe potuto ritornare sulla propria posizione o, al contrario, rafforzare la dimostrazione della propria tesi mediante nuovi elementi, sicché la decisione avrebbe potuto essere in ogni caso differente.

458 Si deve riconoscere, inoltre, che la Schneider non ha beneficiato dell'opportunità di presentare utilmente e tempestivamente proposte di cessioni di attività di ampiezza sufficiente per consentire di risolvere i problemi di concorrenza individuati dalla Commissione sui mercati settoriali francesi in questione.

459 Il Tribunale rileva, a questo proposito, come la Schneider abbia sottolineato all'udienza di non avere in effetti potuto proporre in tempo utile rimedi ai problemi di concorrenza per i quali essa non ha contestato la Decisione.

460 In tal modo, la Schneider è stata indirettamente privata della possibilità di ottenere un'autorizzazione che la Commissione avrebbe potuto concedere quanto ai rimedi proposti, ove le parti notificanti fossero state messe in condizione di presentare in tempo utile proposte di cessione di attività di ampiezza sufficiente per risolvere l'insieme dei problemi di concorrenza individuati dalla Commissione a livello di distribuzione in Francia.

461 Le conseguenze di tali irregolarità sono tanto più gravi per il fatto che — come più volte osservato dalla Commissione all'udienza — i rimedi costituiscono il solo modo di scongiurare una dichiarazione di incompatibilità di un'operazione di concentrazione ricadente sotto le previsioni dell'art. 2, n. 3, del regolamento n. 4064/89.

462 Di conseguenza, posto che la Decisione è viziata da una violazione dei diritti della difesa, occorre accogliere il motivo proposto.

463 Alla luce di tali fatti, la Decisione deve essere annullata, senza che occorra statuire sugli altri motivi ed argomenti presentati dalla Schneider a sostegno del proprio ricorso e diretti, in particolare, contro la valutazione operata dalla Commissione in ordine alle proposte di cessioni di attività presentate dalla Schneider allo scopo di rendere l'operazione di concentrazione compatibile con il mercato comune.

464 Infatti, a norma dell'art. 233 CE, spetta alla Commissione adottare i provvedimenti che l'esecuzione della presente sentenza di annullamento comporta.

- 465 Tali provvedimenti di esecuzione debbono rispettare la motivazione che costituisce il sostegno necessario del dispositivo della sentenza (v. sentenza della Corte 26 aprile 1988, cause riunite 97/86, 99/86, 193/86 e 215/86, Asteris e a./Commissione, Racc. pag. 2181, punto 27). La pertinente parte della motivazione della presente sentenza comporta, in particolare, nell'ipotesi in cui venisse rinnovato l'esame della compatibilità dell'operazione notificata, che la Schneider venga messa in condizione — quanto ai mercati settoriali nazionali interessati per i quali l'analisi economica contenuta nella Decisione non è stata censurata dalla presente sentenza, ossia i mercati settoriali francesi — di far valere utilmente le proprie difese e, se del caso, di proporre misure correttive congrue rispetto agli addebiti fatti propri dalla Commissione e da questa previamente precisati.

Sulle spese

- 466 Ai sensi dell'art. 87, n. 2, del regolamento di procedura, la parte soccombente è condannata alle spese se ne è stata fatta domanda. Poiché la Schneider ne ha fatto domanda, la Commissione, rimasta sostanzialmente soccombente nelle sue conclusioni, deve essere condannata a sopportare, oltre alle proprie spese, anche quelle della detta ricorrente.
- 467 In applicazione dell'art. 87, n. 4, terzo comma, del regolamento di procedura, il Comité central d'entreprise de la SA Legrand ed il Comité européen du groupe Legrand, parti intervenienti, sopporteranno le proprie spese.
- 468 Ai sensi dell'art. 87, n. 4, primo comma, del regolamento di procedura, gli Stati membri intervenuti nella causa sopportano le proprie spese. Pertanto, la Repubblica francese sopporterà le proprie spese.

Per questi motivi,

IL TRIBUNALE (Prima Sezione)

dichiara e statuisce:

- 1) La decisione della Commissione 10 ottobre 2001, C (2001) 3014 def., che dichiara un'operazione di concentrazione incompatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE (caso COMP/M.2283 — Schneider-Legrand), è annullata.
- 2) La Commissione è condannata a pagare, oltre alle proprie spese, anche quelle della Schneider Electric SA.
- 3) Il Comité central d'entreprise de la SA Legrand ed il Comité européen du groupe Legrand sopporteranno le proprie spese.
- 4) La Repubblica francese sopporterà le proprie spese.

Vesterdorf

Forwood

Legal

Così deciso e pronunciato a Lussemburgo il 22 ottobre 2002.

Il cancelliere

Il presidente

H. Jung

B. Vesterdorf

II - 4198

Indice

Contesto normativo	II-4077
Fatti all'origine della controversia	II-4082
Procedimento dinanzi al Tribunale	II-4095
Conclusioni delle parti	II-4096
In diritto	II-4097
Irregolarità del procedimento	II-4098
Quanto al primo motivo, relativo alla violazione dell'art. 10, n. 3, del regolamento n. 4064/89	II-4098
— Argomenti delle parti	II-4098
— Giudizio del Tribunale	II-4102
Motivi diretti a censurare la valutazione da parte della Commissione dell'impatto dell'operazione di concentrazione notificata	II-4106
Quanto al secondo motivo, relativo al carattere erroneo del ragionamento economico sul quale si basa l'analisi dell'impatto dell'operazione di concentrazione	II-4109
— Argomenti delle parti	II-4109
— Giudizio del Tribunale	II-4111
Quanto al terzo motivo, relativo alla sopravvalutazione della posizione dell'entità risultante dalla fusione	II-4113
— Argomenti delle parti	II-4113
— Giudizio del Tribunale	II-4115
Quanto al quarto motivo, relativo all'analisi contraddittoria della struttura della concorrenza a livello dei grossisti	II-4129
— Argomenti delle parti	II-4129
— Giudizio del Tribunale	II-4130
Quanto al quinto motivo, relativo alla mancanza di un'analisi dell'impatto dell'operazione di concentrazione notificata sui diversi mercati settoriali nazionali considerati negli addebiti formulati dalla Commissione	II-4141
— Argomenti delle parti	II-4141
— Giudizio del Tribunale	II-4141

Quanto al sesto motivo, relativo ad errori manifesti di valutazione inficianti l'analisi dell'impatto dell'operazione di concentrazione notificata su taluni mercati nazionali di componenti per quadri di distribuzione elettrica	II - 4148
— Argomenti delle parti	II - 4148
— Giudizio del Tribunale	II - 4152
Quanto al settimo motivo, relativo all'erronea analisi dell'incidenza dell'operazione di concentrazione notificata sui mercati danesi di componenti per quadri elettrici terminali	II - 4156
— Argomenti delle parti	II - 4156
— Giudizio del Tribunale	II - 4160
Quanto all'ottavo motivo, relativo all'analisi erronea dell'incidenza dell'operazione di concentrazione notificata sui mercati italiani di componenti per quadri elettrici di piano e terminali	II - 4169
— Argomenti delle parti	II - 4169
— Giudizio del Tribunale	II - 4173
Quanto alle conseguenze degli errori di analisi e di valutazione sopra constatati ..	II - 4182
Violazione dei diritti della difesa	II - 4186
Quanto al nono motivo, relativo alla discordanza tra la comunicazione degli addebiti e la Decisione	II - 4186
— Argomenti delle parti	II - 4186
— Giudizio del Tribunale	II - 4190
Sulle spese	II - 4197