



**Esenzioni per gli accordi verticali di
fornitura e distribuzione.**

**La proposta di nuovo Regolamento
e nuovi Orientamenti della
Commissione UE.**



Background: il Vertical Block Exemption Regulation (Regolamento 330/2010)



Background:
Art. 101 TFUE

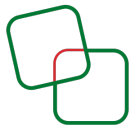
Art. 101 paragrafo 1 Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea

- Vieta gli accordi tra imprese che possono pregiudicare commercio tra Stati Membri o falsare la concorrenza
- **Non** distingue tra imprese che operano allo stesso livello o a livelli diversi
- Vieta anche gli «accordi verticali»



Background:
il ruolo del
VBER

- **Oggetto:** cc.dd. accordi verticali: «*accordi o le pratiche concordate conclusi tra due o più imprese, operanti ciascuna, ai fini dell'accordo o della pratica concordata, ad un livello differente della catena di produzione o di distribuzione, e che si riferiscono alle condizioni in base alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi*» (art. 1 lett. a VBER).
- **Esenzione in blocco** vs **esenzione individuale**
- **Interpretazione:** Unitamente al VBER, nel 2010 la Commissione UE ha adottato degli «Orientamenti sugli accordi verticali», utili a fornire ulteriori indicazioni su come interpretare e applicare il VBER, oltre che sulla valutazione, alla luce dell'art. 101 (1), e dell'art. 101 (3) TFUE, degli accordi verticali per i quali il VBER non prevede esenzioni generali.



Background: il
funzionamento
del VBER

Approccio:

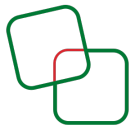
Esenzione generale degli accordi verticali rispetto al divieto di intese (art. 101, paragrafo 1 TFUE)

Beneficio subordinato al rispetto di determinate condizioni:

- Soglie di quote di mercato
- Esclusione dal beneficio di esenzione degli accordi verticali conclusi tra imprese concorrenti, salvo che per accordi verticali non reciproci dove il fornitore è un produttore mentre l'acquirente è un distributore (non un'impresa concorrente a livello della produzione, commercio all'ingrosso o importazione)
- Restrizioni fondamentali (*Hardcore restrictions*)
- Restrizioni escluse



Il processo di revisione delle regole UE in materia di concorrenza



Il **processo di revisione** delle regole UE in materia di concorrenza

Definizione del mercato rilevante (*Market definition notice*)

Aggiornamento della comunicazione del 1997 sulle definizioni di mercato rilevante del prodotto e di mercato geografico rilevante in materia di concorrenza.

Accordi orizzontali tra imprese (HBERs)

Aggiornamento del regolamento R&D (1217/2010) e dello *specialisation block exemption regulation* (1218/2010) e delle relative linee guida interpretative ("*Horizontal guidelines*").

Accordi verticali tra imprese (VBER)

Revisione del regolamento UE n. 330/2010 relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate (c.d. «VBER»)



VBER: perché
pensare alla
revisione?

1) Il VBER scadrà il 31 maggio 2022;

2) Necessità di correggere:

- Falsi positivi: es, **duplice distribuzione** e **obblighi di parità**;
- Falsi negativi: es, **restrizioni alle vendite attive** e **restrizioni online**;

3) Superamento obsolescenza.



Nuovo VBER: dove siamo?

- Regolamento 330/2010 in scadenza il 31 maggio 2022
- Nel 2018 la Commissione ha avviato la fase di valutazione sulla necessità di aggiornare il VBER e gli orientamenti connessi;
- Settembre 2020: pubblicazione dello STAFF WORKING DOCUMENT della Commissione [SWD(2020)/173];
- Avvio della *Impact Assessment phase*:
 - Luglio 2021: pubblicazione della bozza di nuovo VBER e nuovi Orientamenti;
 - Consultazione pubblica terminata il 17 settembre 2021;
- **[Next steps]** Pubblicazione dell'*impact assessment report* (prevista per inizio 2022);
- **[Next steps]** Adozione e pubblicazione del nuovo VBER e dei nuovi Orientamenti (maggio 2022).



Le principali novità nella proposta di nuovo VBER



I casi di falsi
positivi: la
duplice
distribuzione

- Art. 2 (4) VBER esclude dal beneficio gli accordi verticali tra concorrenti
- **Eccezione**: casi in cui il fornitore si trova in concorrenza con i propri rivenditori nella **vendita al dettaglio** (c.d. duplice distribuzione)
- Gli accordi verticali in un sistema di duplice distribuzione **sono generalmente coperti dall'esenzione prevista dall'attuale versione del VBER.**

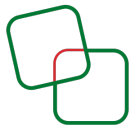


I casi di falsi
positivi: la
duplice
distribuzione

Proposta VBER:

Limitare il beneficio del VBER per accordi in duplice distribuzione (art. 2 paragrafi 4 - 7):

- Introdurre una soglia di quota di mercato aggregata (10%), oltre la quale sono esclusi dall'esenzione gli **scambi di informazioni** (art. 2 paragrafo 5)
- sono esclusi gli accordi che contengono **restrizioni della concorrenza per oggetto** (art. 2 paragrafo 6)
- sono esclusi dall'esenzione i fornitori di **servizi di intermediazione online che svolgono una funzione ibrida** (art. 2 paragrafo 7)



I casi di falsi
positivi: gli
obblighi di
parità

Gli obblighi di parità

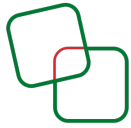
VBER attuale

Gli obblighi di parità sono interamente ricompresi nell'esenzione per categoria del VBER.

Proposta VBER

Sono esclusi dal beneficio di esenzione gli obblighi di parità nella vendita al dettaglio imposti dai fornitori di servizi di intermediazione online che impediscono agli acquirenti di tali servizi di offrire, vendere o rivendere beni o servizi agli utenti finali a condizioni più favorevoli utilizzando servizi di intermediazione online concorrenti (art. 5 paragrafo 1 lett. d).

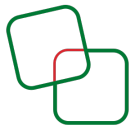
Resta l'esenzione per categoria tutti gli altri tipi di obblighi di parità



I casi di falsi
negativi: la
restrizione
delle vendite
attive

Le restrizioni delle vendite attive

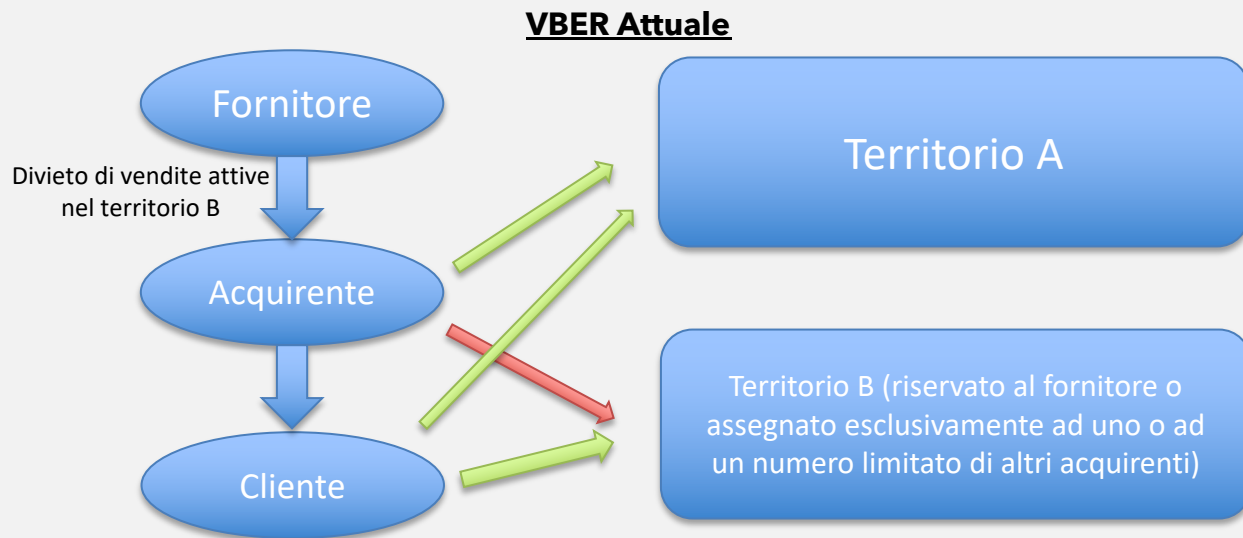
- Nuove definizioni:
 - Vendite attive
 - Vendite passive
- Nuovo approccio alle vendite **tramite sito internet**



Secondo la proposta di nuovo VBER, la **restrizione delle vendite attive in un territorio (o ad un gruppo di clienti) riservati al fornitore o ad un altro distributore può essere imposta** non solo all'acquirente, ma **anche ai suoi clienti successivi**.

Ciò indipendentemente dal sistema di distribuzione (esclusiva, selettiva o libera) scelto dal fornitore.

I casi di falsi negativi: la **restrizione delle vendite attive**

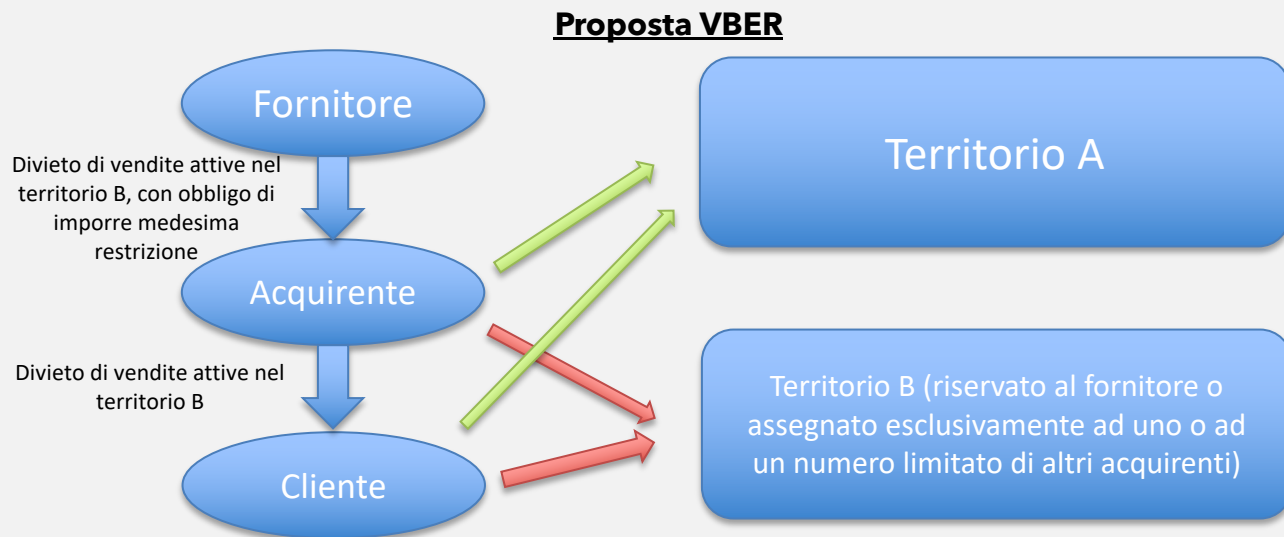




Secondo la proposta di nuovo VBER, la **restrizione delle vendite attive in un territorio (o ad un gruppo di clienti) riservati al fornitore o ad un altro distributore può essere imposta** non solo all'acquirente, ma **anche ai suoi clienti successivi**.

Ciò indipendentemente dal sistema di distribuzione (esclusiva, selettiva o libera) scelto dal fornitore.

I casi di falsi negativi: la **restrizione delle vendite attive**





I sistemi di distribuzione

I sistemi di distribuzione.

Riorganizzazione: dell'ambito di applicazione dell'esenzione per ciascuno dei principali sistemi di distribuzione: esclusiva (art. 4 lett. b), selettiva (art. 4 lett. c) e libera (art. 4 lett. d)

L'esclusività condivisa: possibilità per un fornitore di designare più di un distributore esclusivo in un determinato territorio o per un determinato gruppo di clienti

Maggiore protezione dei sistemi di distribuzione selettiva: possibilità per il fornitore di imporre al proprio acquirente e ai suoi successivi clienti una restrizione delle vendite attive e passive a distributori non autorizzati nel territorio in cui opera il sistema di distribuzione selettiva.

Divieto di sistemi combinati: continua a non essere ammessa l'adozione all'interno del medesimo territorio di un sistema di distribuzione selettiva combinato con un sistema di distribuzione esclusiva



Una delle principali esigenze al cui soddisfacimento mira la revisione del VBER è l'individuazione delle **regole applicabili al mercato online**.

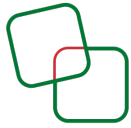
Nuovi players

- l'impresa che fornisce "servizi di intermediazione online" **deve qualificarsi come "fornitore"** anche quando è parte di una transazione che esso agevola.

Implicazioni: il fornitore di servizi di intermediazione online

- (i) non possono qualificarsi come agenti (e, quindi, ritenersi esonerati dall'applicazione dell'art. 101 TFUE)
- (ii) non può qualificarsi contestualmente come acquirente in relazione alla transazione che essa agevola
- (iii) quando fornisce servizi di intermediazione online, non può eludere la sua qualifica di fornitore in relazione ai servizi di intermediazione online forniti, ad esempio diventando parte della transazione che essa agevola o stabilendo a livello contrattuale che è un acquirente dei beni o dei servizi forniti sulla base di tale transazione

L'approccio al
mercato
online: nuovi
players



L'approccio al
mercato
online:
restrizioni alle
vendite
online

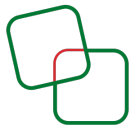
- Una nuova definizione (art. 1, paragrafo 1, lett. n):
 - *"restrizione alle vendite online":* restrizione che «*direttamente o indirettamente, isolatamente o in combinazione con altri fattori, ha per oggetto di impedire agli acquirenti o ai loro clienti di **utilizzare efficacemente Internet** al fine di vendere i loro beni o servizi online o di impedire loro di **utilizzare efficacemente uno o più canali pubblicitari online***»
- *"restrizione alle vendite online"* = restrizioni delle vendite attive e passive = restrizioni fondamentali
- Quando una restrizione impedisce un utilizzo "efficace" di internet?
- La Commissione:
 - definizione circolare («*restrizione capace di ridurre in modo significativo la quantità complessiva di vendite online*»)
 - esempi



L'approccio al
mercato
online:
restrizioni alle
vendite
online

Esempi di restrizioni che impediscono l'uso efficace di internet:

- Divieto di utilizzare internet come canale di vendita (o subordinarla ad autorizzazione)
- Obbligo per distributore di impedire a clienti situati in un altro territorio di visualizzare il suo sito web (o reindirizzamento)
- Obbligo per distributore di interrompere le transazioni online dei consumatori qualora la loro carta di credito rechi un indirizzo che non rientra nel territorio del distributore
- l'obbligo per il distributore di astenersi dall'utilizzare nel proprio sito internet marchi del fornitore
- divieto diretto o indiretto di utilizzare specifici canali pubblicitari online



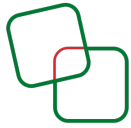
L'approccio al mercato online: il *dual pricing* e il principio di equivalenza

La doppia tariffazione.

- Applicazione allo stesso distributore di un prezzo all'ingrosso diverso per i prodotti destinati a rivendita online e offline
- Beneficia dell'esenzione
- Limite: solo se l'applicazione di prezzi diversi è finalizzata a incentivare o premiare un adeguato livello di investimenti effettuati nei rispettivi canali di vendita

Il principio di equivalenza.

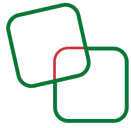
- Nella **distribuzione selettiva**, applicazione di criteri differenziati a seconda che la vendita avvenga online o offline
- Beneficia dell'esenzione
- Limite: la pratica non deve essere volta, direttamente o indirettamente, ad impedire l'utilizzo dei canali online per la vendita



L'approccio al
mercato
online: il
ricorso a
marketplace
online

Utilizzo di *marketplace online*

- Approccio che si sviluppa sulla scia della decisione Coty Germany della Corte di Giustizia UE
- i fornitori possono decidere di limitare l'utilizzo dei marketplace online da parte dei loro acquirenti
- Ratio:
 - proteggere l'immagine e il posizionamento del loro marchio
 - scoraggiare la vendita di prodotti contraffatti
 - assicurare sufficienti servizi prevendita e post-vendita
 - garantire che il rivenditore mantenga un rapporto diretto con i clienti
- Le restrizioni possono variare da un divieto totale di utilizzo dei mercati online all'imposizione di determinati requisiti qualitativi che i mercati sono tenuti a soddisfare
- limite ammissibile indipendentemente dal sistema di distribuzione adottato dal fornitore



L'approccio al
mercato
online:
vendite attive
e passive

Vendite attive e passive online

- Attuali orientamenti: vendita tramite online shop = vendita passiva
- Nuovi orientamenti:
 - l'offerta su un sito Internet in lingue diverse da quelle comunemente utilizzate nel territorio in cui è stabilito il distributore rientra in linea di principio tra le forme di vendita attiva [inglese sempre ammesso]
 - l'offerta di un sito Internet con un nome di dominio corrispondente a un territorio diverso da quello in cui è stabilito il distributore costituisce una forma di vendita attiva



Fissazione del prezzo di rivendita (RPM) e divieto di concorrenza

Fissazione del prezzo di rivendita.

- Nessuna modifica proposta nel testo del Regolamento
- Nuove linee guida interpretative negli Orientamenti:
 - previsioni contrattuali che equivalgono, di fatto, ad un'imposizione dei prezzi
 - politiche relative ai prezzi minimi pubblicizzati (MAP)
 - impiego di strumenti (anche automatizzati) di controllo sui prezzi applicati dai rivenditori
 - Fissazione dei prezzi in contratti di esecuzione

Divieto di concorrenza.

- Confermato che **gli obblighi di non concorrenza** di durata superiore a cinque anni o di durata indeterminata debbano essere **esclusi dal beneficio di esenzione** (art. 5 (1), lett. a)
- Rimossa la specificazione «*un obbligo di non concorrenza tacitamente rinnovabile oltre i cinque anni si considera concluso per una durata indeterminata*»
- Introdotta di fatto la possibilità di prevedere **obblighi di non concorrenza tacitamente rinnovabili oltre i cinque anni**



Fissazione del prezzo di rivendita (RPM) e divieto di concorrenza

Fissazione del prezzo di rivendita.

- Nessuna modifica proposta nel testo del Regolamento
- Nuove linee guida interpretative negli Orientamenti:
 - previsioni contrattuali che equivalgono, di fatto, ad un'imposizione dei prezzi
 - politiche relative ai prezzi minimi pubblicizzati (MAP)
 - impiego di strumenti (anche automatizzati) di controllo sui prezzi applicati dai rivenditori
 - Fissazione dei prezzi in contratti di esecuzione

Divieto di concorrenza.

- Confermato che **gli obblighi di non concorrenza** di durata superiore a cinque anni o di durata indeterminata debbano essere **esclusi dal beneficio di esenzione** (art. 5 (1), lett. a)
- Rimossa la specificazione «*un obbligo di non concorrenza tacitamente rinnovabile oltre i cinque anni si considera concluso per una durata indeterminata*»
- Introdotta di fatto la possibilità di prevedere **obblighi di non concorrenza tacitamente rinnovabili oltre i cinque anni**



CONTATTI

Via Santo Spirito, 3
20121 Milano
T. +39 02 87239400

massimo.maggiore@emlex.it
giorgio.aime@emlex.it

www.emlex.it