



LE INTESE E LE RESTRIZIONI VERTICALI FOCUS: LA DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA E LA DISTRIBUZIONE SELETTIVA

Mercoledì 18 maggio 2022

Avv. Anna Papacchini, *Of Counsel* di Pavesio e Associati with Negri-Clementi

Convegno «**La distribuzione commerciale e le restrizioni verticali**» organizzato da Pavesio e Associati with Negri-Clementi e da AIGI – Associazione Italiana Giuristi d'Impresa della sezione Lombardia-Liguria unitamente alla sezione Triveneto.



PAVESIO E ASSOCIATI
WITH **NEGRI-CLEMENTI**



INDICE

1. QUADRO NORMATIVO DI RIFERIMENTO
2. L'ARTICOLO 101 TFUE
3. IL REGOLAMENTO VBER E GLI ORIENTAMENTI SULLE RESTRIZIONI VERTICALI
4. INTESE E RESTRIZIONI VERTICALI: DEFINIZIONI
5. LE RESTRIZIONI VERTICALI: EFFETTI
6. LE PRINCIPALI NOVITA' DEL VBER 2022/720
7. IL SISTEMA DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA
8. IL SISTEMA DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA: L'ART. 4(b) DEL VBER 2022/720
9. IL SISTEMA DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA: SVANTAGGI E VANTAGGI
10. IL SISTEMA DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA: LA VALUTAZIONE DELL'ACCORDO
11. IL SISTEMA DI DISTRIBUZIONE SELETTIVA
12. IL SISTEMA DI DISTRIBUZIONE SELETTIVA: L'ART. 4(c) DEL VBER 2022/720

1. QUADRO NORMATIVO DI RIFERIMENTO

- ◆ **Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE)**
 - Articolo 101
- ◆ **Regolamento UE 2010/330** della Commissione del 27/04/2010 *relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate.* (VBER 2010/330) Valido sino al 31/05/2022
- ◆ **Orientamenti sugli Accordi Verticali 2010** – Validi fino al 31/05/2022
- ◆ **Regolamento UE 2022/720** della Commissione del 10/05/2022 – G.U. UE 11/05/2022 - *relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate.* (VBER 2022/720) In vigore dal 01/06/2022 fino al 31/05/2034
- ◆ **Draft Guidelines on Vertical Restraint** – 10/05/2022

2. L'ARTICOLO 101 TFUE

ART. 101 TFUE

(1) Divieto Intese (anche potenzialmente) Anticoncorrenziali

- i) accordi fra imprese
- ii) decisioni ass. di imprese
- iii) pratiche concordate

(2) Nullità Accordi Vietati

(3) Possibile inapplicabilità del Divieto 4 condizioni cumulative:

- i) migliorare produzione/distribuzione;
- ii) Riservare congrua parte vantaggi a consumatori;
- iii) non contenere restrizioni non indispensabili per tali obiettivi;
- iv) non eliminare una parte sostanziale della concorrenza.

3. IL REGOLAMENTO VBER E GLI ORIENTAMENTI SULLE RESTRIZIONI VERTICALI

- ◆ Regolamento VBER **esenta automaticamente** dal divieto di intese restrittive della concorrenza **gli accordi verticali** ove:
 - i) **le parti non detengano più del 30%** dei mercati rilevanti dove rispettivamente vendono e acquistano i beni oggetto del contratto di distribuzione e
 - ii) **non vi siano** quelle **restrizioni** individuate come **gravi** dal VBER.
- ◆ **Orientamenti sulle restrizioni Verticali** forniscono indicazioni sull'applicazione del VBER oltre che sulla valutazione delle pratiche verticali a cui il VBER NON può essere applicato.

4. INTESE E RESTRIZIONI VERTICALI: DEFINIZIONI

- ◆ **Accordi Verticali:** *“gli accordi o le pratiche concordate 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.1.1(a) VBER 2022/720);
- ◆ **Restrizioni Verticali:** *“le restrizioni della concorrenza rientranti nell’ambito di applicazione dell’articolo 101, paragrafo 1”* del TFUE. (Art.1.1(b) VBER 2022/720).

5. LE RESTRIZIONI VERTICALI: EFFETTI

Possibili Effetti Negativi delle Restrizioni Verticali:

- ❑ creazione di barriere all'ingresso con conseguente effetto di preclusione del mercato (*foreclosure*);
- ❑ indebolimento della concorrenza tra il fornitore o l'acquirente e i relativi concorrenti;
- ❑ creazione di ostacoli all'integrazione dei mercati.

Possibili Effetti Positivi delle Restrizioni Verticali:

- ❑ promozione della concorrenza non basata sui prezzi;
- ❑ miglioramenti in termini di efficienza;
- ❑ consentire a un produttore di entrare in un nuovo mercato;
- ❑ possono contribuire a risolvere il problema del parassitismo.

6. LE PRINCIPALI NOVITÀ DEL VBER 2022/720

- ◆ **Restrizione Zona di Sicurezza (*Safe Harbour*)**
 - ❑ Dual Distribution
 - ❑ Obblighi di Parità
- ◆ **Ampliamento Zona di Sicurezza**
 - ❑ Vendite Attive
 - ❑ Determinate pratiche concernenti le vendite online
- ◆ **Maggiori indicazioni sui sistemi di distribuzione esclusiva e selettiva**

7. IL SISTEMA DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA

Sistema di Distribuzione Esclusiva: il fornitore assegna un territorio o un gruppo di clienti esclusivamente a sé stesso o a un **massimo di cinque acquirenti** e impone restrizioni che impediscono a tutti gli altri acquirenti di vendere attivamente nel territorio esclusivo o al gruppo di clienti esclusivi. (Art.1.1(h) VBER 2022/720).

Punti di attenzione

- ◆ Le restrizioni nell'ambito della distribuzione esclusiva che possono beneficiare dell'esenzione di cui all'articolo 2 del VBER 2022/720 (Art.4 b):
 - La distribuzione di esclusiva condivisa e il limite di cinque distributori;
 - La protezione dalle vendite attive.
- ◆ La distribuzione esclusiva multipla (i.e. diversi fornitori si avvalgono per un determinato territorio dello stesso distributore esclusivo).

8.1 IL SISTEMA DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA: L'ARTICOLO 4(B) DEL VBER 2022/720

Articolo 4 (b) VBER 2010/330	Articolo 4 (b) VBER 2022/720
<p>b) La restrizione relativa al territorio in cui, o a clienti ai quali, l'acquirente che è parte contraente dell'accordo, fatta salva una restrizione relativa al suo luogo di stabilimento, può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti:</p> <ul style="list-style-type: none">i) la restrizione delle vendite attive nel territorio esclusivo o alla clientela esclusiva riservati al fornitore o da questo attribuiti ad un altro acquirente, laddove tale restrizione non limiti le vendite da parte dei clienti dell'acquirente;ii) la restrizione delle vendite agli utenti finali da parte di un acquirente operante al livello del commercio all'ingrosso;	<p>b) Qualora il fornitore gestisca un sistema di distribuzione esclusiva, la restrizione relativa al territorio in cui, o ai clienti ai quali, il distributore esclusivo può vendere attivamente o passivamente i beni o servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti restrizioni:</p> <ul style="list-style-type: none">i) la restrizione delle vendite attive da parte del distributore esclusivo e dei suoi clienti diretti in un territorio o a un gruppo di clienti riservati al fornitore o assegnati dal fornitore esclusivamente a un massimo di altri cinque distributori esclusivi;ii) la restrizione delle vendite attive o passive da parte del distributore esclusivo e dei suoi clienti a distributori non autorizzati situati in un territorio in cui il fornitore gestisce un sistema di distribuzione selettiva dei beni o servizi oggetto del contratto.

8.2 IL SISTEMA DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA: L'ARTICOLO 4(B) DEL VBER 2022/720

Articolo 4 (b) VBER 2010/330	Articolo 4 (b) VBER 2022/720
<p>iii) la restrizione delle vendite da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva a distributori non autorizzati nel territorio che il fornitore ha riservato a tale sistema, e</p> <p>iv) la restrizione della facoltà dell'acquirente di vendere componenti, forniti ai fini dell'incorporazione, a clienti che userebbero tali componenti per fabbricare beni simili a quelli prodotti dal fornitore.</p>	<p>iii) la restrizione relativa al luogo di stabilimento del distributore esclusivo;</p> <p>iv) la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte di un distributore esclusivo operante al livello del commercio all'ingrosso;</p> <p>v) la restrizione della facoltà del distributore esclusivo di vendere attivamente o passivamente componenti, forniti a fini di incorporazione, a clienti che userebbero tali componenti per fabbricare beni simili a quelli prodotti dal fornitore;</p>

10. IL SISTEMA DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA: SVANTAGGI E VANTAGGI

- ◆ La distribuzione esclusiva può presentare svantaggi:
 - meno concorrenza *intra-brand*;
 - maggiori rischi di collusione tra distributori o fornitori concorrenti.
- ◆ La distribuzione esclusiva può presentare vantaggi:
 - risparmio ad esempio di costi di logistica per il fornitore;
 - incentivare il distributore a investire di più nella protezione e nello sviluppo dell'immagine e del marchio;
 - è pro-competitiva per i prodotti nuovi, complessi, di esperienza o i prodotti di convinzioni.

11. IL SISTEMA DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA: LA VALUTAZIONE DEGLI ACCORDI

- ◆ **Valutazione individuale degli accordi di distribuzione esclusiva.**
 - ❑ La posizione di mercato del fornitore e dei suoi concorrenti
 - ❑ La natura dei prodotti
 - ❑ Le dinamiche del mercato
 - ❑ Lo stadio di sviluppo del mercato
 - ❑ Il livello della catena commerciale

12.1 IL SISTEMA DI DISTRIBUZIONE SELETTIVA

Sistema di distribuzione selettiva: il fornitore si impegna a vendere i beni o servizi oggetto del contratto, direttamente o indirettamente, solo a distributori selezionati sulla base di criteri specificati e nel quale questi distributori si impegnano a non vendere tali beni o servizi a rivenditori non autorizzati nel territorio che il fornitore ha riservato a tale sistema (Art.1.1(g) VBER 2022/720).

Punti di attenzione

- ◆ Le restrizioni nell'ambito della distribuzione selettiva che possono beneficiare dell'esenzione di cui all'articolo 2 del VBER 720/2022 (Art.4 c);
- ◆ La distribuzione selettiva qualitativa e quantitativa;
- ◆ I criteri di selezione stabiliti nella sentenza Metro (Corte UE 25/10/1977 26/76 e Corte UE 22/10/1986, 75/85).

12.2 IL SISTEMA DI DISTRIBUZIONE SELETTIVA: L'ARTICOLO 4(C) DEL VBER 2022/720

Articolo 4 (c) VBER 2010/330	Articolo 4 (c) VBER 2022/720
<p>c) la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva</p>	<p>c) qualora il fornitore gestisca un sistema di distribuzione selettiva:</p> <ul style="list-style-type: none">i) la restrizione relativa al territorio in cui, o ai clienti ai quali, i membri del sistema di distribuzione selettiva possono attivamente o passivamente vendere i beni o i servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti restrizioni:<ul style="list-style-type: none">1) la restrizione delle vendite attive da parte dei membri del sistema di distribuzione selettiva e dei loro clienti diretti in un territorio o a un gruppo di clienti riservati al fornitore o assegnati dal fornitore esclusivamente a un massimo di altri cinque distributori esclusivi;2) la restrizione delle vendite attive o passive da parte dei membri del sistema di distribuzione selettiva e dei loro clienti a distributori non autorizzati situati all'interno del territorio in cui opera il sistema di distribuzione selettiva;

12.3 IL SISTEMA DI DISTRIBUZIONE SELETTIVA: L'ARTICOLO 4(C) DEL VBER 2022/720

Articolo 4 (c) VBER 2010/330	Articolo 4 (c) VBER 2022/720
<p>c) la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva</p> <p>d) la restrizione delle forniture incrociate tra distributori all'interno di un sistema di distribuzione selettiva, ivi inclusi i distributori operanti a differenti livelli commerciali;</p>	<p>3) la restrizione relativa al luogo di stabilimento dei membri del sistema di distribuzione selettiva;</p> <p>4) la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte dei membri del sistema di distribuzione selettiva operanti al livello del commercio all'ingrosso;</p> <p>5) la restrizione della facoltà di vendere attivamente o passivamente componenti, forniti a fini di incorporazione, a clienti che userebbero tali componenti per fabbricare beni simili a quelli prodotti dal fornitore;</p> <p>ii) la restrizione delle forniture incrociate tra i membri del sistema di distribuzione selettiva che operano allo stesso o a diversi livelli commerciali;</p> <p>iii) la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte dei membri del sistema di distribuzione selettiva operanti a livello del commercio al dettaglio, fatta salva la lettera c), punto i), 1) e 3).</p>

CONTATTI

Avv. Anna Papacchini



+39 02 303049



CORSO VITTORIO EMANUELE II, 68 10121 TORINO

VIA BIGLI, 2 20121 MILANO

VIA LUDOVISI, 35 00187 ROMA



ANNA.PAPACCHINI@PAVESIOASSOCIATI.IT



WWW.PAVESIOASSOCIATI.IT

I contenuti di questo documento sono confidenziali e non possono essere oggetto di trasmissione o divulgazione a terzi senza il preventivo consenso di Pavesio e Associati.



PAVESIO E ASSOCIATI
WITH NEGRI-CLEMENTI

STUDIO LEGALE – ASSOCIAZIONE PROFESSIONALE
TORINO MILANO
ROMA

MAIN CORRESPONDING FIRMS IN

AMSTERDAM BARCELONA BERLIN BRUSSELS BUENOS AIRES CAPE TOWN DUBLIN FRANKFURT GENEVA HONG KONG
ISTANBUL LONDON LYON LUXEMBOURG MADRID MONTREAL MUMBAI MUNICH NEW YORK PARIS
SAO PAULO SHANGHAI STOCKHOLM SYDNEY TOKYO WIEN WARSAW ZURICH