

***Reti di vendita ed accordi tra imprese
Vincoli ed opportunità per le aziende
alla luce del
Reg.UE n. 2022/720 sugli
Accordi verticali (VBER)***

Convegno in data 20.04.23 - organizzato da ANDEC



Avv. Maurizio Iorio ©
www.avvocatoiorio.it



ANDEC
ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPORTATORI
E PRODUTTORI DI ELETTRONICA CIVILE

Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali (VBER)

Il 10 maggio 2022 è stato pubblicato il nuovo «**Vertical Block Exemption Regulation**» o «**VBER**», ossia il nuovo Regolamento di esenzione per categorie di accordi verticali della Commissione europea, accompagnato dalle relative «*Linee Guida sulle restrizioni verticali*». Il VBER è entrato in vigore dal **1° giugno 2022** quanto a tutti gli accordi conclusi successivamente a tale data, mentre entrerà in vigore il **1° giugno 2023** quanto agli accordi già esistenti al 1° giugno dell' anno precedente.

Il VBER esenta gli **accordi verticali dal** divieto di intese restrittive della concorrenza contenuto all'**articolo 101 del TFUE** (Trattato sul Funzionamento dell' Unione Europea), purché siano rispettate **due condizioni sostanziali**: (1) mancanza di restrizioni tali da fare presumere un contenuto anti concorrenziale e, (2) mancanza di un elevato potere di mercato in capo ai contraenti.

Per fare chiarezza ed inquadrare preliminarmente il background del VBER, andremo a definire meglio, almeno sommariamente, **i seguenti tre punti**: gli «**Accordi verticali**»; l'«**Art. 101 del TFUE** », le due «**condizioni sostanziali**».



Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali (VBER)

TEMI

1 - **ACCORDI DI FORNITURA VERTICALI**



2 – **ART. 101 del TFUE**

3 - **CONDIZIONI SOSTANZIALI :**

NO « Hardcore restrictions »

Quote di mercato entro 30%

» **« SAFE HARBOUR »**

4 – **RETI DI VENDITA :**

» **Esclusiva ,
Selettiva ,
Libera .**

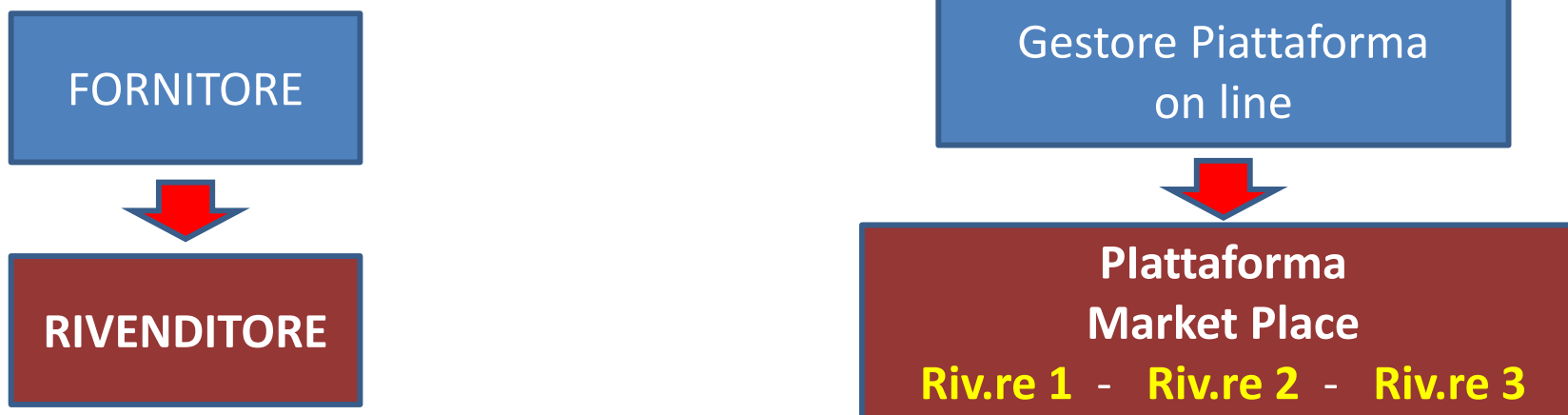


Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali (VBER)

Gli «Accordi verticali» (1)

Il VBER, con alcune eccezioni, si riferisce ai soli **accordi verticali** di fornitura **tra imprese non concorrenti** (quindi, ad esempio didattico, gli accordi tra Philips ed i suoi distributori e non gli accordi “orizzontali” tra Philips e Sony, Philips e Samsung e/o altri concorrenti).

Quanto alla definizione di «fornitura» il VBER, innovativamente, chiarisce che sono compresi tra questi **anche gli accordi in virtù dei quali un'impresa che gestisce una piattaforma informatica (ad es. EBay, EPrice, Amazon o altre) fornisce ad altre (ad esempio ai rivenditori che commercializzano i loro prodotti su «Market Place») i propri servizi di intermediazione on line (Art. 1. lettere -d-, -e-).**



Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali (VBER)

Gli «Accordi verticali» (2)

ECCEZIONI

Eccezionalmente, sono compresi nell'esenzione anche alcuni **accordi verticali tra imprese concorrenti**, tra cui:

- (1) Gli accordi verticali conclusi nell'ambito di un **gruppo di acquisto o altra associazione di rivenditori**, purché nessun rivenditore realizzi un fatturato annuo superiore ai 50 milioni di Euro (senza contare le transazioni con le sue collegate); esempio didattico: Samsung vende TV alla «centrale» di Euronics e, nel contempo, ad alcuni singoli soci del suddetto gruppo d'acquisto.
- (2) Gli **accordi di “doppia distribuzione”** in cui il fornitore distribuisce anch'esso i beni/servizi che ha venduto/prestato ad es. ad un grossista (si tratta di accordi divenuti diffusissimi in questi ultimi anni): tuttavia, tale eccezione NON vale nel caso di doppia distribuzione da parte di una piattaforma informatica di vendite on line (vedasi prossima slide).



**Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali
(VBER)**

Gli «Accordi verticali» (3)

LIMITI ALLE ECCEZIONI

Il VBER, innovando rispetto al precedente regolamento, stabilisce che tuttavia le deroghe previste per il caso di “accordi di doppia distribuzione” **NON** si applicano:

(a) agli **scambi di informazioni** tra fornitore ed acquirente che non siano direttamente connessi all’esecuzione dell’accordo verticale oppure non necessari o utili per migliorare produzione o distribuzione dei beni, né,

(b) ai **servizi di intermediazione on line** (quali ad es. “Market Place ”) **forniti da una piattaforma ad un’impresa concorrente** sul mercato rilevante (es. didattico: EPrice fornisce un servizio Market Place ad un rivenditore che è suo concorrente nello stesso mercato in cui EPrice vende li stessi prodotti: in tal caso l’esenzione non si applica).



**Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali
(VBER)**

Gli «Accordi verticali» (4)

**Esentati gli ACCORDI VERTICALI
tra imprese NON concorrenti**

**Nel caso di GRUPPI di ACQUISTO
e di DOPPIA DISTRIBUZIONE,
ANCHE SE concorrenti**

**Ma NON nel caso di SCAMBI di INFORMAZIONI (salvo certe cond.ni)
né nel caso di DOPPIA DISTRIBUZIONE rispetto a Market Place.**



Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali (VBER)

TEMI

1 - **ACCORDI DI FORNITURA VERTICALI**

2 - **ART. 101 del TFUE**

3 - **CONDIZIONI SOSTANZIALI :**

NO « Hardcore restrictions »

Quote di mercato entro 30%

» **« SAFE HARBOUR »**

4 - **RETI DI VENDITA :**

» **Esclusiva ,
Selettiva ,
Libera .**



**Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali
(VBER)**

L'«Art. 101 del TFUE» (1)

Obiettivo trattati CEE: **creare un unico mercato in tutta l'Unione Europea**, con un'unica normativa non derogabile dalla legislazione dei singoli Stati Membri ed ispirata al principio secondo cui **ciascuna impresa deve determinare autonomamente** il proprio comportamento e la propria strategia sul mercato.

Da qui: **NO a intese e pratiche concordate restrittive della concorrenza che possano falsare tale libera determinazione.**



Art. 101 TFUE: sono incompatibili con il mercato interno e vietati

- **tutti gli accordi tra imprese**
- **tutte le decisioni di associazioni di imprese**
- **tutte le pratiche concordate** che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per fine o anche solo per effetto (in ipotesi non voluto o previsto) quello di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato UE.



**Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali
(VBER)**

L'«Art. 101 del TFUE» (2)

In particolare, sono vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate consistenti nel:

- a) fissare **direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita** ovvero altre condizioni di transazione;
- b) limitare o controllare **la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti**;
- c) **ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento**;
- d) applicare, nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, **condizioni dissimili per prestazioni equivalenti**, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza;
- e) subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di **prestazioni supplementari, che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso** con l'oggetto dei contratti stessi.



Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali (VBER)

L'«Art. 101 del TFUE» (3)

L'articolo 101, paragrafo 3, del TFUE ammette che alcuni accordi restrittivi possano obiettivamente dare luogo a benefici economici che superano gli effetti negativi di distorsione della concorrenza e consente pertanto che tali accordi possano essere esentati da tali divieti, **non già sulla base del VBER** ma di una **valutazione volta per volta** circa la ricorrenza delle seguenti condizioni:

1. l'accordo deve contribuire a **migliorare la produzione** o la distribuzione dei prodotti o a **promuovere il progresso tecnico o economico**;
2. i **consumatori devono ricevere una congrua parte** dell'utile che ne deriva;
3. la restrizione **deve essere indispensabile** per raggiungere questi obiettivi;
4. l'accordo non deve dare alle imprese interessate **la possibilità di eliminare la concorrenza** per una parte consistente dei prodotti in questione.



Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali (VBER)

TEMI

1 - **ACCORDI DI FORNITURA VERTICALI**

2 - **ART. 101 del TFUE**

3 - **CONDIZIONI SOSTANZIALI :**

NO « Hardcore restrictions »

Quote di mercato entro 30%

« **SAFE HARBOUR** »



4 - **RETI DI VENDITA :**

**Esclusiva ,
Selettiva ,
Libera .**



Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali

(VBER)

Le due «condizioni sostanziali» (1)

Le due condizioni sostanziali a cui è subordinata l'esenzione concessa dal VBER sono le seguenti:

(1) **l'accordo non deve contenere «Hardcore restriction» ossia restrizioni tali da lasciare presumere un carattere anti competitivo;** ad esempio, non si può impedire quanto segue:

a) facoltà per l'acquirente di determinare liberamente il proprio prezzo di rivendita;

b) effettuazione di vendite incrociate tra membri di una rete di distribuzione selettiva, anche pan europea;

c) diritto all'uso efficace di internet da parte dell'acquirente o dei suoi clienti per vendere i beni o servizi contrattuali (fatte salve alcune eccezioni).

(2) **Il fornitore** (= produttore, importatore, distributore nazionale), detiene una quota inferiore al 30% del mercato rilevante su cui vende il bene o il servizio oggetto del contratto e **l'acquirente** detiene una quota inferiore al 30% del mercato rilevante su cui acquista il bene o il servizio oggetto del contratto.



Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali (VBER)

Le due « condizioni sostanziali» (2)

La Commissione, in un documento ufficiale del 1997 ([http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:31997Y1209\(01\)&from=E](http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:31997Y1209(01)&from=E)) definisce il mercato rilevante sulla base di due elementi da prendere *entrambi* in considerazione:

(1) Mercato rilevante del prodotto: è il mercato dei beni / servizi considerati equivalenti o sostituibili dal consumatore medio per caratteristiche, prezzi o uso perseguito.

(2) Mercato rilevante geografico: è l'area geografica in cui le imprese interessate si occupano della fornitura dei relativi prodotti / servizi ed in cui sussistono condizioni di concorrenza abbastanza omogenee, che si distinguono da quelle delle aree contigue in cui sussistono condizioni di concorrenza apprezzabilmente distinte (ad es. un mercato nazionale).



Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali (VBER)

«Safe harbour e hardcore restriction»

Il nuovo VBER si pone pertanto - nel suo schema fondamentale - in linea di continuità rispetto al precedente VBER di cui al regolamento (UE) n. 330 del 2010: le imprese possono infatti godere di deroghe rispetto alle restrizioni contenute nell'articolo 101 del TFUE, purché siano rispettate le condizioni all'uopo previste: in tal caso, si ha una **presunzione di legittimità** di tali deroghe (si parla, appunto, di *SAFE HARBOUR*).

Tuttavia, se non sono rispettate le quote di mercato di 30% o se ricorrono le «*Hardcore restriction*», che limitano eccessivamente il gioco della concorrenza, tale presunzione viene meno e l'eventuale esenzione delle clausole in deroga **dovrà essere valutata caso per caso**, sulla base di quanto previsto al terzo comma dall'art. 101 TFUE, che abbiamo già esaminato prima.



Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali (VBER)

TEMI

1 - **ACCORDI DI FORNITURA VERTICALI**

2 – **ART. 101 del TFUE**

3 - **CONDIZIONI SOSTANZIALI :**

NO « Hardcore restrictions »

Quote di mercato entro 30%

» **« SAFE HARBOUR »**

4 – **RETI DI VENDITA :**

» **Esclusiva ,
Selettiva ,
Libera .**



Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali (VBER)

Le reti di vendita

Il VBER prende in considerazione tre tipi di rete di vendita:

1. **Rete esclusiva:** si ha quando il fornitore impone un divieto di vendite attive agli altri distributori ed ai loro clienti diretti all'interno di un territorio o con riferimento ad un gruppo di clienti.



2. **Rete selettiva:** si ha quando i beni o servizi sono commercializzati tramite distributori selezionati secondo determinate caratteristiche/capacità; il fornitore fa divieto ai distributori ed a tutti i clienti, anche indiretti, di vendite attive e passive di beni/servizi a rivenditori non autorizzati in un determinato territorio riservato a tale rete di vendita.



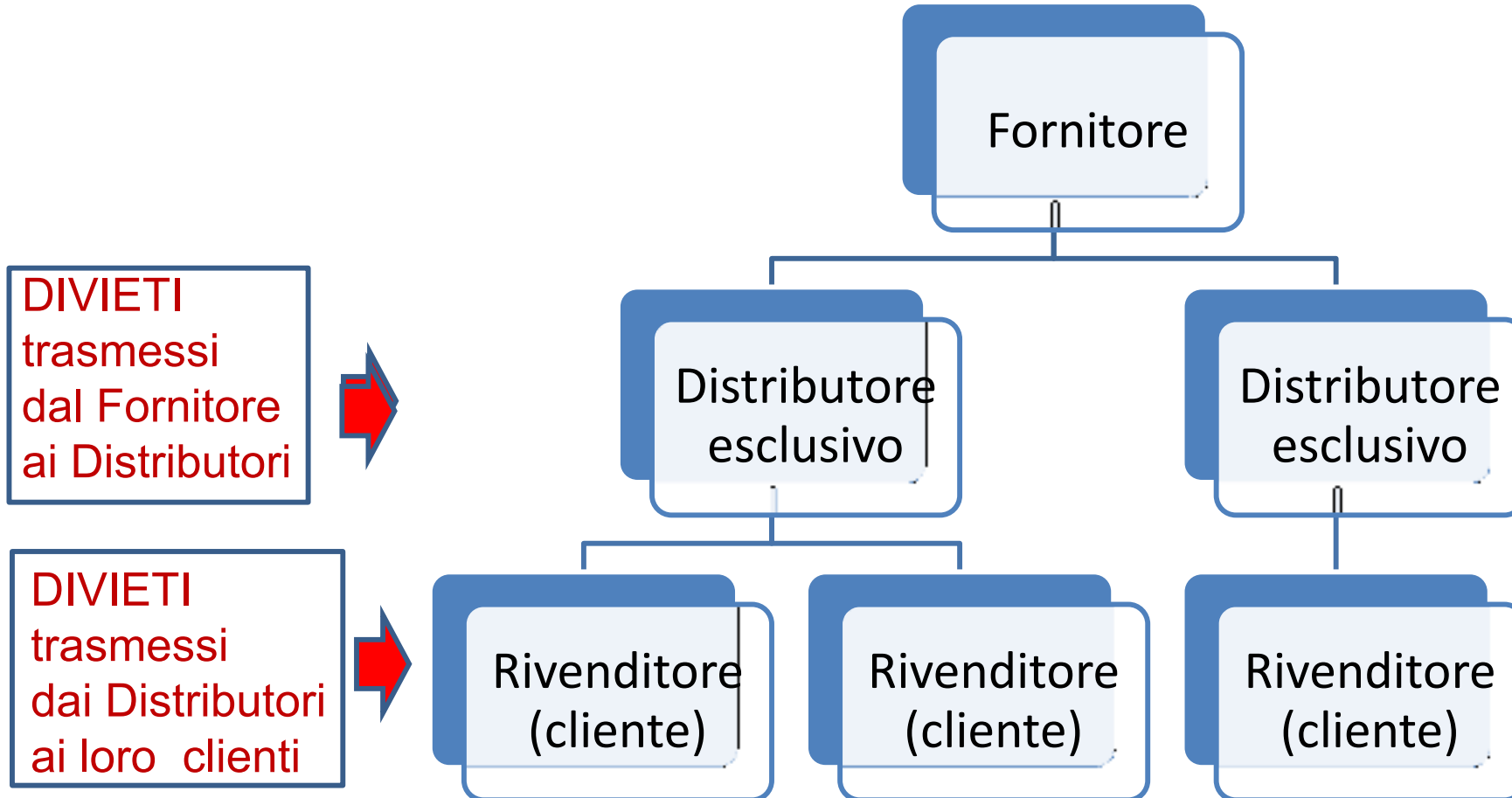
3. **Distribuzione libera:** è una disciplina legislativamente «nuova», introdotta dal VBER. Si tratta di sistemi di distribuzione né esclusivi né selettivi, ai quali possono tuttavia essere imposte alcune restrizioni, esentate ai sensi del VBER.



**Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali
(VBER)**

Rete esclusiva di vendita (1)

Esempio di Rete esclusiva di vendita:



**Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali
(VBER)**

Rete esclusiva di vendita (2)

Divieto di vendite attive:

- TERRITORIO / CLIENTI RISERVATI

E' lecita la restrizione delle vendite attive da parte dell' acquirente (sia questo o meno un distributore esclusivo o un membro di una rete di distribuzione selettiva) e dei suoi clienti diretti in un territorio riservato o a un gruppo di clienti riservati al fornitore o assegnati dal fornitore esclusivamente ad un massimo di altri cinque distributori esclusivi.

- CONCETTO DI VENDITE ATTIVE

Quanto al concetto di «vendita attiva», tradizionalmente la Commissione considera tale la pubblicità on-line specificamente indirizzata a determinati clienti , così come i banner che mostrino un collegamento territoriale su siti Internet di terzi.



Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali (VBER)

Rete esclusiva di vendita (3)

Divieto di vendite attive:

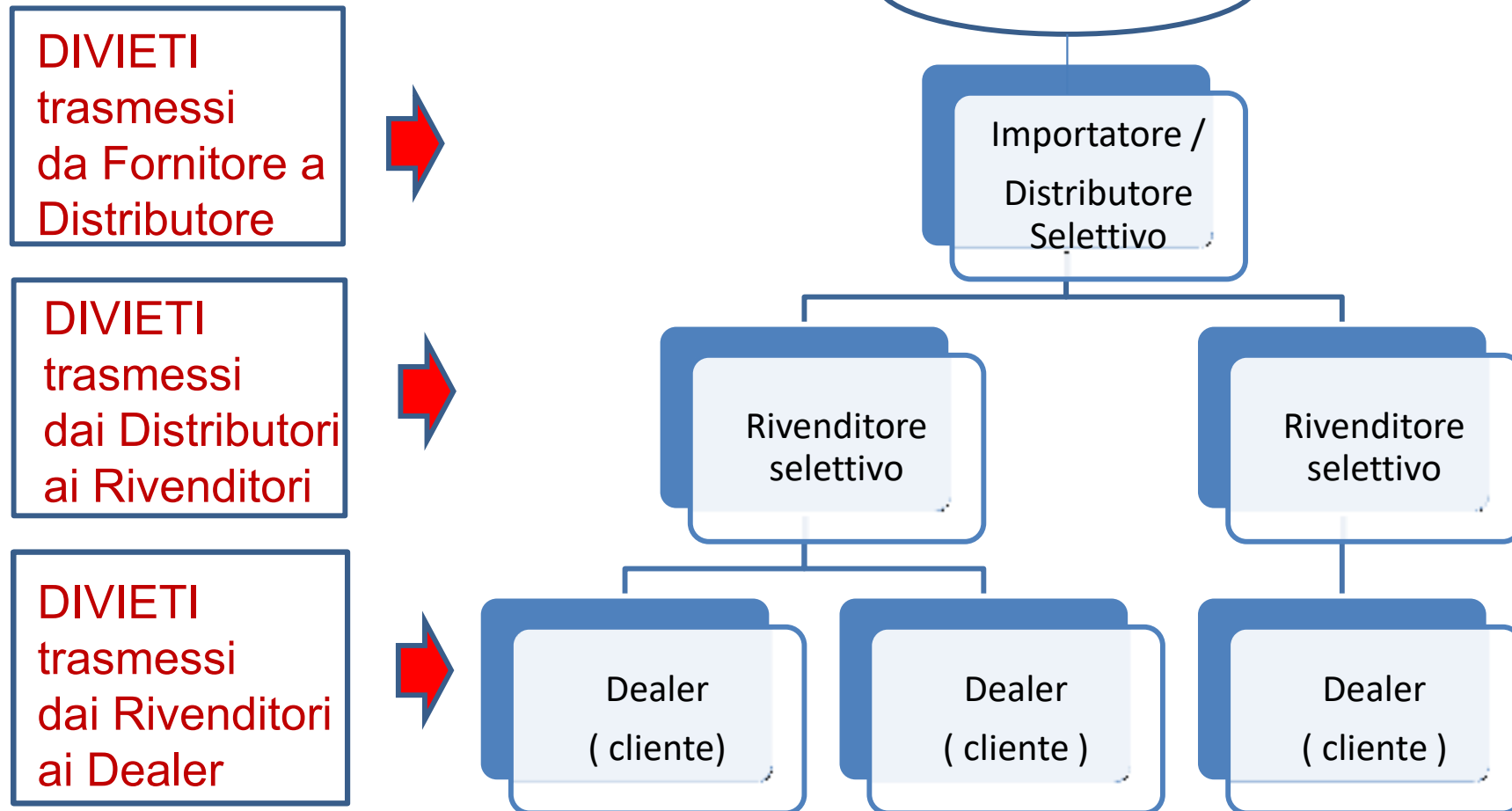
- Col nuovo VBER la **definizione di «vendita attiva»** ha subito un allargamento sì da comprendere anche:
 - Le vendite NON effettuate tramite un sito web con un dominio di primo livello ccLTD, ossia che fa riferimento ad un determinato paese di cui riporta il codice (ad es. www... it), ma attraverso un ulteriore dominio di primo livello ccTLD, con codice anonimo (ad es. www...com; www...org; www...net);
 - l'utilizzazione su un sito di vendita di una o più lingue diverse da quella del paese in cui risiede il venditore;
 - l'utilizzazione di pubblicità associata a motori di ricerca (ad es. *Google Ads*), o di software di comparazione dei prezzi, in entrambi casi destinati a raggiungere territori e/o clienti che sono già assegnati a distributori esclusivi.
- Viene inoltre riconosciuta, sotto certe circostanze, la possibilità di fare divieto al distributore esclusivo **di vendere i prodotti contrattuali su Marketplace.**



Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali (VBER)

Rete di vendita selettiva (1)

Esempio di Rete di vendita selettiva (i divieti riguardano anche i clienti dei clienti):



Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali (VBER)

Rete di vendita selettiva

Divieto di vendite attive e passive:

E' lecita la restrizione **delle vendite** attive o **passive** da parte dell'acquirente 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.

In questo caso (a differenza di quello della rete di vendita esclusiva), quando si parla di clienti si intendono **TUTTI i clienti, anche indiretti**, ossia anche i clienti dei clienti, a cui dovrà pertanto essere contrattualmente «passato», previo accordo, il suddetto divieto.

Quanto al concetto di «vendita passiva», questa é la vendita non sollecitata, che avviene in genere a mezzo internet, sulla base di ordini non procacciati dal venditore.

L'acquirente a cui è fatto il divieto di vendere può anche essere un distributore esclusivo o un membro di una rete di distribuzione selettiva.



**Il Reg.UE n. 2022/720 sugli Accordi verticali
(VBER)**

Rete di vendita libera

- E' possibile imporre restrizioni di vendita anche ai «distributori liberi» ed ai loro clienti, vietando vendite attive nel territorio riservato a distributori esclusivi nonché vendite attive e passive in un territorio in cui il fornitore gestisce un sistema di distribuzione selettiva; ciò, in entrambi i casi, anche in altri Stati membri.
- Anche in questo caso, come in quello della distribuzione esclusiva e della distribuzione selettiva, è possibile imporre il divieto al distributore grossista di vendere agli acquirenti finali, ed il divieto al rivenditore – ricorrendo certe circostanze - di vendere su Market Place.



Grazie per la Vostra attenzione



Avv. Maurizio Iorio ©
www.avvocatoiorio.it



ANDEC
ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPORTATORI
E PRODUTTORI DI ELETTRONICA CIVILE