



COSMETICA ITALIA
Assemblea
Gruppo cosmetici in profumeria

**Aggiornamento norme UE
sulla distribuzione selettiva**

Avv. Sonia Selletti

Milano, 08/06/2022

VBER
*Vertical Block Exemption
Regulation*

https://ec.europa.eu/competition/k-exempti-policy/antitrust/legislation/vertical-blocons_en

L 134/4

EN

Official Journal of the European Union

11.5.2022

COMMISSION REGULATION (EU) 2022/720

of 10 May 2022

on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices

(Text with EEA relevance)

THE EUROPEAN COMMISSION,

Having regard to the Treaty on the Functioning of the European Union,

Having regard to Regulation No 19/65/EEC of the Council of 2 March 1965 on the application of Article 85(3) of the Treaty to certain categories of agreements and concerted practices ⁽¹⁾, and in particular Article 1 thereof,

Having published a draft of this Regulation ⁽²⁾,

After consulting the Advisory Committee on Restrictive Practices and Dominant Positions,

Whereas:

- (1) Regulation No 19/65/EEC empowers the Commission to apply Article 101(3) of the Treaty by regulation to certain categories of vertical agreements and corresponding concerted practices falling within Article 101(1) of the Treaty.
- (2) Commission Regulation (EU) No 330/2010 ⁽³⁾ defines a category of vertical agreements that the Commission regarded as normally satisfying the conditions laid down in Article 101(3) of the Treaty. Experience with the application of Regulation (EU) No 330/2010, which expires on 31 May 2022, has been positive overall, as shown by the evaluation of that Regulation. Taking into account that experience as well as new market developments, such as the growth of e-commerce, and new or more prevalent types of vertical agreements, it is appropriate to adopt a new block exemption regulation.



Brussels, 10.5.2022
C(2022) 3006 final

ANNEX

ANNEX

to the

COMMUNICATION FROM THE COMMISSION

**Approval of the content of a draft for a COMMUNICATION FROM THE
COMMISSION
Guidelines on vertical restraints**

VGL
Vertical GuideLines

The Commission has approved the content of the Guidelines on Vertical Restraints in English. Therefore, the Guidelines on Vertical Restraints are only available in English for the time being. The Guidelines on Vertical Restraints will be formally adopted by the Commission later, when all language versions are available. Those versions will be added here when they are available.

Gazzetta ufficiale

L 134

dell'Unione europea

Cattura rettangolare



Edizione in lingua
italiana

Legislazione

65° anno
11 maggio 2022

Sommario

II Atti non legislativi

pagina

REGOLAMENTI

- * Regolamento (UE) 2022/719 della Commissione, Del 10 maggio 2022, relativo al rifiuto dell'autorizzazione di alcune indicazioni sulla salute fornite sui prodotti alimentari, diverse da quelle che si riferiscono alla riduzione del rischio di malattia e allo sviluppo e alla salute dei bambini ⁽¹⁾ 1
- * Regolamento (UE) 2022/720 della Commissione, del 10 maggio 2022, relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate ⁽¹⁾ 4



20 aprile 2010 Reg. 330  10 maggio 2022 Reg. 720

«The revised Vertical Block Exemption Regulation and Vertical Guidelines are the result of a thorough review process. The new rules will provide companies with up-to-date guidance that is fit for an even more digitalized decade ahead. The rules are important tools that will help all types of businesses, including small and medium enterprises, to assess their vertical agreements in their daily business»

*Margrethe Vestager,
European Commission Executive Vice-President*

Simpler, clearer and up-to-date rules and guidance



Entrata in vigore – Regime transitorio

- Le nuove disposizioni sono entrate in vigore il **1 giugno 2022**
- Tuttavia, per consentire alle imprese di conformarsi, rivedendo eventualmente gli accordi per renderli coerenti alle nuove regole, è previsto un regime transitorio fino al **31 maggio 2023** per gli accordi già in vigore al 31 maggio 2022 (che siano conformi alle condizioni di esenzione del Regolamento 330/2010)

Art. 101 Trattato sul funzionamento dell'UE (TFUE)

«1. Sono **incompatibili** con il mercato interno e **vietati** tutti gli **accordi** tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato interno ed in particolare quelli 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.

2. Gli accordi o decisioni, vietati in virtù del presente articolo, sono nulli di pieno diritto»

Art. 101, terzo comma, TFUE

«3. Tuttavia, le disposizioni del paragrafo 1 possono essere dichiarate inapplicabili:

- a qualsiasi accordo o categoria di accordi fra imprese,
- a qualsiasi decisione o categoria di decisioni di associazioni di imprese, e
- a qualsiasi pratica concordata o categoria di pratiche concordate,

che contribuiscano a **migliorare la produzione** o la **distribuzione** dei prodotti o a **promuovere il progresso tecnico o economico**, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di:

- a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi;
- b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi»

Esenzione e «*Safe Harbour*»

Il VBER introduce una **esenzione** dal divieto di cui all'art. 101, par. 1 per gli accordi verticali subordinatamente ad alcune **condizioni** che rappresentano una vera e propria «zona di sicurezza» (*safe harbour*)

E' sul perimetro del *safe harbour* che si sono concentrati gli adeguamenti operati dalla nuova regolamentazione

«**accordi verticali**» - accordi o pratiche concordate tra due o più imprese, operanti a livelli diversi della catena di produzione o di distribuzione, che riguardano le condizioni in base alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi

Impatto sui confini del *safe harbour*

Limitazioni all'esenzione

- **Dual distribution** – situazione in cui il fornitore vende i suoi beni/servizi tramite distributori ma anche direttamente ai clienti finali)
- **Clausole di parità** (obblighi che impongono al venditore di offrire alla controparte condizioni pari o migliori a quelle offerte su canali di terzi o del venditore (es. piattaforme/sito venditore)

Ampliamenti all'esenzione

Sono focalizzati su alcune pratiche relative alle vendite online tra le quali

- **Dual Pricing** – doppia tariffazione sulle vendite *online/offline*
- **Principio di equivalenza** – cade il divieto di condizioni diverse per vendite *online/offline*
- **Restrizione vendite attive** – tutela canale selettivo

Effetti sulla distribuzione selettiva

- Si conferma la definizione di “**sistema di distribuzione selettiva**” (Reg. art. 1, lett. g) e la sua «protezione» nel regime delle esenzioni a certune condizioni

«**distribuzione selettiva**» - Sistema di distribuzione nel quale 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

Setting: criteri quantitativi e qualitativi

- Sono ammessi **criteri** quantitativi (i.e. numero distributori) e/o qualitativi (i.e. requisiti specifici) (Orientamenti 144)
- Si ammette che il sistema sia applicabile *“in considerazione delle caratteristiche del prodotto”* (criterio qualitativo) purché le stesse rappresentino un requisito legittimo per conservarne la qualità e garantirne un utilizzo corretto, esplicitando quali esempi meritevoli di tutela: i prodotti di alta qualità o di alta tecnologia e i beni di lusso non solo rispetto alle caratteristiche materiali *“ma anche dall’aura di **lusso** che li circonda”* (Orientamenti 149)
- Si afferma anche che il sistema selettivo beneficia della «zona di sicurezza» anche se non soddisfa i criteri del Caso Metro (i.e. natura dei beni-criteri oggettivi nella scelta dei rivenditori-proporzione del sistema) a condizione che le **quote di mercato** del fornitore e dell’acquirente non superino ciascuna il 30% e l’accordo non contenga restrizioni fondamentali (Orientamenti 151)

Sostenibilità

- Il perseguimento di obiettivi di sostenibilità, quali il *climate change*, la protezione dell'ambiente o il contenimento dell'uso di risorse naturali è considerato un elemento qualitativo. Per esempio i fornitori possono richiedere ai distributori di fornire servizi di ricarica o di riciclo negli *outlets* o di garantire che le merci siano consegnate con mezzi sostenibili quali *cargo bikes* anziché veicoli a motore (Orientamenti 144/235)

(8) Sustainable development is a core principle of the Treaty and a priority objective for the policies of the Union¹², together with digitalisation and a resilient Single Market¹³. The notion of sustainability includes, but is not limited to, addressing climate change (for instance, through the reduction of greenhouse gas emissions), limiting the use of natural resources, reducing waste and promoting animal welfare¹⁴. The Union's sustainability, resilience and digital objectives are furthered by efficient supply and distribution agreements between undertakings. Vertical agreements which pursue

Orientamenti

Restrizioni alla pubblicità *online* (orientamenti 210)

- (210) Online advertising restrictions can benefit from the exemption provided by Article 2(1) of Regulation (EU) X, provided that they do not have the object of preventing the use of an entire advertising channel by the buyer. Examples of online advertising restrictions that can benefit from the exemption include:
- (a) a requirement that online advertising meets certain quality standards or includes specific content or information;
 - (b) a requirement that the buyer does not use the services of particular online advertising providers that do not meet certain quality standards;
 - (c) a requirement that the buyer does not use the brand name of the supplier in the domain name of its online store.

Ampliamento *safe harbour* - Vendite online - Diversificazione condizioni

E' stata rimossa l'**equivalenza tra i criteri** applicabili *online* e *offline* e dunque è accettato che il sistema di distribuzione selettiva possa imporre criteri diversi per le vendite *online* e nei negozi non virtuali purché non ostino all'uso efficace di *internet* da parte dei distributori (Orientamenti n. 208-235)

ESEMPI

- *Online after-sales helpdesk*
- Copertura costi resi
- Uso di mezzi di pagamento sicuri

- a) Requisiti per tutelare la qualità e la presentazione dello *store online*
- b) Requisiti sul posizionamento e modalità di esposizione dei prodotti (varietà-posizione marchio)
- c) Divieto diretto o indiretto di usare *marketplaces*
- d) **Condizione di disporre di uno o più negozi fisici**
- e) Minimi di vendita *offline* (in pezzi o valore ma non in percentuale) anche differenziati per acquirente purché sulla base di criteri oggettivi

Ampliamento *safe harbour* - Vendite *online* – *Dual Pricing*

- Nel precedente Regolamento le restrizioni alle vendite online erano di fatto vietate in quanto di ostacolo alle vendite passive e, come tali, qualificabili come restrizioni fondamentali.
- Con il nuovo Regolamento alcune pratiche che riguardano le vendite online rientrano nel *safe harbour* come la possibilità di *dual pricing* cioè di applicare al medesimo distributore un prezzo all'ingrosso più alto per le vendite *online* e un prezzo inferiore per i medesimi prodotti rivenduti *offline* (l'art. 4 ha rimosso la doppia tariffazione dalle restrizioni fondamentali).
- **Beneficio:** incentivo o ritorno degli investimenti nelle vendite attraverso i canali *online/offline*.
- **Condizione:** il beneficio dell'esenzione si applica fino a che la differenza a livello di prezzo all'ingrosso non sia tale da rendere non profittevole (*unprofitable*) o finanziariamente insostenibile (*financially unsustainable*) l'uso di *internet* da parte del distributore per la rivendita in certi territori o a certi clienti oppure costituisca un limite quantitativo ai prodotti venduti *online* (Orientamenti 209)



Ampliamento *safe harbour* – Protezione sistemi selettivi - Restrizione vendite attive

- Per rafforzare la protezione della rete di distribuzione selettiva il beneficio dell'esenzione per categoria viene esteso anche alle restrizioni delle vendite da parte di distributori (esclusivi o «liberi») situati in altri territori. In altri termini, i fornitori possono vietare agli acquirenti (e ai loro clienti diretti e indiretti) di rivendere a distributori non autorizzati situati in un territorio in cui il fornitore gestisce un sistema di distribuzione selettiva a prescindere dal fatto che l'acquirente sia situato all'interno o fuori da tale territorio.

Limitazione *safe harbour* – *Dual distribution* – Elemento soggettivo

Il Regolamento estende l'esenzione per gli accordi verticali non reciproci (*dual distribution*) agli accordi verticali che intercorrono tra il **fornitore** che opera a monte come produttore, importatore o grossista e, a valle, come importatore, grossista o distributore di beni, e l'**acquirente** che opera a valle come importatore, grossista o distributore e non è un'impresa concorrente a monte (livello al quale acquista i beni oggetto del contratto)

(articolo 2.4)



Limitazione *safe harbour* – *Dual distribution* – Scambi di informazioni

Non beneficiano delle esenzioni gli scambi di informazioni tra fornitore e acquirente **a meno che**:

- a) Siano direttamente connessi all'esecuzione dell'accordo verticale
- b) Siano necessari per migliorare la produzione o la distribuzione dei beni o servizi contrattuali

Scambio di informazioni - Percorso di *self assessment*

Gli Orientamenti della Commissione prevedono una serie di **esempi** per favorire l'autovalutazione da parte delle imprese in ordine alla legittimità degli scambi di informazioni. Tuttavia l'inclusione in una delle due liste **non** costituisce una **presunzione assoluta** sull'applicabilità o meno dell'esenzione, che va valutata caso per caso alla luce delle circostanze concrete in cui avviene lo scambio

Beneficio - Generare efficienze
nel rapporto verticale senza
pregiudizio del permanere del
rapporto concorrenziale sul
piano orizzontale

Orientamenti 99

Elenco non esaustivo di
esempi di informazioni che
possono essere direttamente
riferite all'implementazione
dell'accordo verticale e
necessarie per migliorare la
produzione o distribuzione
dei beni o servizi contrattuali

Orientamenti 100

Esempi di informazioni che
difficilmente soddisfano
ambidue le condizioni per
esentare lo scambio di tra
un fornitore e un acquirente
in uno scenario di
dual distribution

Esempi Orientamenti 99

- (a) technical information relating to the contract goods or services, including information relating to the registration, certification, handling, use, maintenance, repair, upgrading or recycling of the contract goods or services, notably where such information is required to comply with regulatory measures, and information that enables the supplier or buyer to adapt the contract goods or services to the requirements of the customer;
- (b) logistical information relating to the production and distribution of the contract goods or services at the upstream or downstream levels, including information relating to production processes, inventory, stocks and, subject to paragraph (100), point (b), sales volumes and returns;
- (c) subject to paragraph (100), point (b), information relating to customer purchases of the contract goods or services, customer preferences and customer feedback, provided that the exchange of such information is not used to restrict the territory into which or the customers to whom the buyer may sell the contract goods or services within the meaning of Article 4, points (b), (c) or (d) of Regulation (EU) X;
- (d) information relating to the prices at which the contract goods or services are sold by the supplier to the buyer;
- (e) subject to paragraph (100), point (a), information relating to the supplier's recommended or maximum resale prices for the contract goods or services and information relating to the prices at which the buyer resells the goods or services, provided that the exchange of such information is not used to restrict the buyer's ability to determine its sale price or to enforce a fixed or minimum sale price within the meaning of Article 4, point (a) of Regulation (EU) X⁶⁸;
- (f) subject to paragraph (100) and point (e) of this paragraph, information relating to the marketing of the contract goods or services, including information on promotional campaigns and information on new goods or services to be supplied under the vertical agreement;
- (g) performance-related information, including aggregated information communicated by the supplier to the buyer relating to the marketing and sales activities of other buyers of the contract goods or services, provided that this does not enable the buyer to identify the activities of particular competing buyers, as well as information relating to the volume or value of the buyer's sales of the contract goods or services relative to its sales of competing goods or services.

Esempi Orientamenti 100

- (a) information relating to the future prices at which the supplier or buyer intend to sell the contract goods or services downstream;
- (b) information relating to identified end users of the contract goods or services, unless the exchange of such information is necessary:
 - (1) to enable the supplier or buyer to satisfy the requirements of a particular end user, for example to adapt the contract goods or services to the end user's requirements, to grant the end user special conditions, including under a customer loyalty scheme, or to provide pre- or after-sales services, including guarantee services,
 - (2) to implement or monitor compliance with a selective distribution agreement or an exclusive distribution agreement under which particular end users are allocated to the supplier or buyer;
- (c) information relating to goods sold by a buyer under its own brand name exchanged between the buyer and a manufacturer of competing branded goods, unless the manufacturer is also the producer of those own-brand goods.

Resale Price Maintenance - RPM

Free riding: sono ammessi *price monitoring systems* o obblighi di report rispetto agli *standard* (O190)

Il mantenimento dei prezzi di rivendita è rimasta una restrizione fondamentale al pari dei prezzi minimi pubblicizzati (MAP) che costituiscono una forma indiretta di RPM e quindi integrano una restrizione fondamentale

RPM - Accordo in base al quale, direttamente o indirettamente, il fornitore limita la possibilità del compratore di determinare il proprio prezzo di rivendita

Maximum resale price or recommendation of a resale price is not a hardcore restriction (O 188)

On their own price monitoring and price reporting are not RPM (O 191)

RPM diretto

Pattuizioni contrattuali o pratiche concertate che direttamente fissano il prezzo di rivendita o che limitano livelli minimi di prezzo

RPM indiretto

Modalità che incentivano o disincentivano il mantenimento del prezzo minimo (es. margine di rivendita, livelli sconti, ribassi per la conformità del prezzo, agganciamento a prezzi dei concorrenti ...)

L'esistenza di un sistema di distribuzione selettiva può impedire l'esaurimento del marchio

RG n. 24446/2021

Repert. n. 2635/2022 del 28/02/2022



TRIBUNALE ORDINARIO di MILANO

SEZIONE QUATTORDICESIMA - TRIBUNALE DELLE IMPRESE -

SPECIALIZZATA IMPRESA "A" CIVILE

Il Tribunale in composizione collegiale nelle persone dei seguenti magistrati:

dott.ssa Anna Bellesi

Presidente relatrice

dott. Stefano Tarantola

Giudice



- Il Tribunale di Milano, con ordinanza del 28 febbraio 2022, ha confermato la meritevolezza di tutela del canale selettivo legittimamente istituito da una nota impresa cosmetica a fronte della condotta di un distributore che commercializzava/offriva in vendita/promuoveva/pubblicizzava tramite il proprio sito *internet* prodotti recanti il noto marchio cosmetico con modalità ritenute svilenti, anche con riguardo all'uso del marchio stesso (speso anche quale *metatag*)
- Alla linea difensiva del distributore fondata sull'esaurimento del marchio (art. 5 cpi) a seguito di acquisto da un rivenditore autorizzato italiano, il Tribunale ha opposto una interpretazione ferrea: in presenza di un canale selettivo legittimamente costituito è consentita una deroga al principio dell'esaurimento del marchio a fronte dell'esistenza di motivi legittimi che giustifichino l'opposizione del titolare del marchio all'ulteriore commercializzazione dei prodotti

Cosa si intende per motivi legittimi?

Accertamento da
condurre caso per caso

- Vendita su sito *internet* con immagini sfocate e affollamento di contenuti
- Accostamento a prodotti di diversa natura merceologica e con marchi di profilo più basso
- Alterazione del *packaging* (rimozione codici identificativi)
- Impedimento a identificare la genuinità dei prodotti quanto alla fonte di provenienza (UE-*extra* UE)
- Violazione del sistema di tracciamento nell'ambito dei controlli necessari per la tutela della rete di distribuzione selettiva
- Modalità lesive della reputazione del marchio

Orientamenti 205

(205) Measures that allow a manufacturer to verify the destination of the supplied goods, such as the use of differentiated labels, specific language clusters or serial numbers, or the threat or performance of audits to verify the buyer's compliance with other restrictions¹²⁴ are not in themselves restrictions of competition. However, they may be considered to form part of a hardcore restriction of the buyer's sales when used by the supplier to control the destination of the supplied goods, for instance when used in conjunction with one or more of the practices mentioned in paragraphs (203) and (204).



ASTOLFI | ASSOCIATI
STUDIO LEGALE

Grazie per l'attenzione

via Larga, 8 20122 Milano

t. +39.02.88.55.61

f. +39.02.88.55.62.26

f. +39.02.88.55.62.16

avvocati@studiolegaleastolfi.it

sonia.selletti@studiolegaleastolfi.it

Studiolegaleastolfi.it

