

Trattandosi di un semplice strumento di documentazione, esso non impegna la responsabilità delle istituzioni

► **B**

**REGOLAMENTO (UE) N. 330/2010 DELLA COMMISSIONE**

**del 20 aprile 2010**

**relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate**

**(Testo rilevante ai fini del SEE)**

(GU L 102 del 23.4.2010, pag. 1)

Rettificato da:

► **C1** Rettifica, GU L 71 del 9.3.2012, pag. 55 (330/2010)

**REGOLAMENTO (UE) N. 330/2010 DELLA COMMISSIONE****del 20 aprile 2010****relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate****(Testo rilevante ai fini del SEE)**

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento n. 19/65/CEE del Consiglio, del 2 marzo 1965, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi e pratiche concordate <sup>(1)</sup>, in particolare l'articolo 1,

dopo aver pubblicato il progetto del presente regolamento,

sentito il parere del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

considerando quando segue:

- (1) In virtù del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione ha il potere di applicare, mediante regolamento, l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea (\*) a categorie di accordi verticali e pratiche concordate corrispondenti che rientrano nel campo di applicazione del paragrafo 1 di detto articolo.
- (2) Il regolamento (CE) n. 2790/1999 della Commissione, del 22 dicembre 1999, relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate <sup>(2)</sup> definisce una categoria di accordi verticali che la Commissione ha considerato come corrispondenti, di norma, alle condizioni stabilite nell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. In considerazione dell'esperienza complessivamente positiva fatta con l'applicazione di detto regolamento, che scade il 31 maggio 2010, e dell'ulteriore esperienza avuta dalla sua adozione, è opportuno adottare un nuovo regolamento d'esenzione per categoria.
- (3) La categoria di accordi per i quali le condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato possono essere di norma considerate soddisfatte include accordi verticali riguardanti l'acquisto o la vendita di beni o servizi, qualora tali accordi siano conclusi tra imprese non concorrenti, fra talune imprese concorrenti o da talune associazioni di dettaglianti di beni. Essa include inoltre accordi verticali contenenti disposizioni accessorie relative alla cessione o all'uso di diritti di proprietà intellettuale. È necessario che il termine accordi verticali comprenda le pratiche concordate corrispondenti.

<sup>(1)</sup> GU 36 del 6.3.1965, pag. 533.

(\*) Con effetto dal 1° dicembre 2009, l'articolo 81 del trattato CE è sostituito dall'articolo 101 del trattato, sebbene il disposto rimanga sostanzialmente invariato. Ai fini del presente regolamento, i riferimenti all'articolo 101 del TFUE si intendono fatti, ove necessario, all'articolo 81.

<sup>(2)</sup> GU L 336 del 29.12.1999, pag. 21.

**▼B**

- (4) Ai fini dell'applicazione mediante regolamento dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato non è necessario definire gli accordi verticali che possono rientrare nel campo di applicazione del paragrafo 1 di detto articolo. La valutazione individuale di accordi ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato esige che diversi fattori siano presi in considerazione, in particolare la struttura del mercato sia dal lato dell'offerta che dal lato della domanda.
- (5) Il beneficio dell'esenzione per categoria di cui al presente regolamento deve essere limitato agli accordi verticali per i quali si può presupporre con sufficiente certezza la conformità alle condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.
- (6) Alcuni tipi di accordi verticali possono incrementare l'efficienza economica nell'ambito di una catena produttiva o distributiva permettendo un migliore coordinamento tra le imprese partecipanti. In particolare, essi possono contribuire a ridurre i costi delle transazioni commerciali ed i costi di distribuzione delle parti e possono altresì consentire un livello ottimale dei loro investimenti e delle loro vendite.
- (7) La probabilità che tali incrementi di efficienza possano controbilanciare gli eventuali effetti anticoncorrenziali derivanti dalle restrizioni contenute negli accordi verticali dipende dal grado di potere di mercato delle parti dell'accordo e pertanto dalla misura in cui tali imprese sono esposte alla concorrenza di altri fornitori di beni o servizi che siano considerati intercambiabili o sostituibili dai loro clienti, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati.
- (8) Qualora la quota del mercato rilevante detenuta da ciascuna delle imprese parti contraenti dell'accordo non superi il 30 %, si può presumere che gli accordi verticali che non contengono alcuni tipi di gravi restrizioni della concorrenza siano in genere atti a determinare un miglioramento nella produzione e nella distribuzione e a riservare agli utenti una congrua parte dell'utile che ne deriva.
- (9) Qualora la quota di mercato superi la soglia del 30 %, non è possibile presumere che gli accordi verticali che ricadono nell'ambito di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato implicino generalmente vantaggi oggettivi di natura ed ampiezza tali da compensare gli svantaggi che determinano sotto il profilo della concorrenza. Al tempo stesso, non è possibile nemmeno presumere che tali accordi verticali rientrino nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato o che non soddisfino le condizioni di cui al paragrafo 3 di detto articolo.
- (10) Il presente regolamento non deve esentare gli accordi verticali che contengono restrizioni dalle quali è probabile che derivi una restrizione della concorrenza e un danno per i consumatori o che non sono indispensabili per il conseguimento degli incrementi di efficienza. In particolare, accordi verticali che contengano determinati tipi di gravi restrizioni della concorrenza, come l'imposizione di un prezzo di rivendita minimo o fisso e talune forme di protezione territoriale, devono essere esclusi dal beneficio dell'esenzione per categoria di cui al presente regolamento indipendentemente dalla quota di mercato delle imprese interessate.

**▼B**

- (11) Al fine di assicurare l'accesso al mercato rilevante o di impedire la collusione all'interno di questo, l'esenzione per categoria deve essere subordinata a determinate condizioni. A tal fine l'esenzione degli obblighi di non concorrenza deve essere limitata agli obblighi che non eccedono una certa durata. Per le medesime ragioni, deve essere escluso dal beneficio del presente regolamento qualsiasi obbligo che, direttamente o indirettamente, impedisca ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di vendere marche di determinati fornitori concorrenti.
- (12) La limitazione basata sulla quota di mercato, l'esclusione di taluni accordi verticali dall'esenzione prevista dal presente regolamento e le condizioni ivi stabilite assicurano generalmente che gli accordi cui si applica l'esenzione per categoria non consentono alle imprese partecipanti di eliminare la concorrenza in relazione ad una parte sostanziale dei prodotti in questione.
- (13) La Commissione può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento, conformemente all'articolo 29, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1/2003 del Consiglio, del 16 dicembre 2002, concernente l'applicazione delle regole di concorrenza di cui agli articoli 81 e 82 del trattato<sup>(1)</sup>, qualora ritenga che in un caso particolare un accordo al quale si applica l'esenzione di cui al presente regolamento provochi nondimeno effetti incompatibili con l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.
- (14) A norma dell'articolo 29, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003, l'autorità responsabile della concorrenza di uno Stato membro può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento nel suo territorio o in una parte di esso quando ritenga che in un caso particolare un accordo al quale si applica l'esenzione di cui al presente regolamento provochi nondimeno effetti incompatibili con l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato nel territorio di tale Stato membro o in una parte di esso, qualora tale territorio abbia tutte le caratteristiche di un mercato geografico distinto.
- (15) Per determinare se sia necessario ritirare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento a norma dell'articolo 29 del regolamento (CE) n. 1/2003, occorre in particolare tener conto degli effetti anticoncorrenziali che possono verificarsi in seguito all'esistenza di reti parallele di accordi verticali con effetti simili che limitano significativamente l'accesso ad un mercato rilevante o la concorrenza all'interno di tale mercato. Un tale effetto cumulativo può, ad esempio, verificarsi in caso di distribuzione selettiva o di obblighi di non concorrenza.
- (16) Al fine di rafforzare la vigilanza sulle reti parallele di accordi verticali aventi effetti anticoncorrenziali simili e che coprono più del 50 % di un dato mercato, la Commissione può, mediante regolamento, dichiarare il presente regolamento inapplicabile ad accordi verticali che contengano specifiche restrizioni praticate sul mercato di cui trattasi, ripristinando così nei confronti di tali accordi la piena applicazione dell'articolo 101 del trattato,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

<sup>(1)</sup> GU L 1 del 4.1.2003, pag. 1.

**▼B***Articolo 1***Definizioni**

1. Ai fini del presente regolamento si applicano le seguenti definizioni:
- a) per «accordi verticali» si intendono gli 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;
  - b) per «restrizioni verticali» si intendono le restrizioni della concorrenza rientranti nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato;
  - c) per «impresa concorrente» si intende un concorrente effettivo o potenziale; per «concorrente effettivo» si intende un'impresa operante sullo stesso mercato rilevante; per «concorrente potenziale» si intende un'impresa che, in assenza di accordo verticale, in base a considerazioni realistiche e non come possibilità meramente teorica, nell'ipotesi di un incremento modesto ma permanente dei prezzi relativi, sarebbe in grado, in breve tempo, di effettuare gli investimenti supplementari necessari o di sostenere gli ulteriori costi di conversione per penetrare nel mercato rilevante;
  - d) per «obbligo di non concorrenza» si intende qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone all'acquirente di non produrre, acquistare, vendere o rivendere beni o servizi in concorrenza con i beni o servizi oggetto del contratto, ovvero qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone all'acquirente di acquistare dal fornitore o da un'altra impresa da questo indicata più dell'80 % degli acquisti annui complessivi dei beni o servizi contrattuali e dei loro succedanei effettuati dall'acquirente stesso sul mercato rilevante, calcolati sulla base del valore o, se è normale prassi del settore, del volume dei suoi acquisti relativi all'anno civile precedente;
  - e) per «sistema di distribuzione selettiva» si intende un 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;
  - f) l'espressione «diritti di proprietà intellettuale» include i diritti di proprietà industriale, il know-how, i diritti d'autore e i diritti affini;
  - g) per «know-how» si intende un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate, derivanti da esperienze e da prove eseguite dal fornitore, patrimonio che è segreto, sostanziale ed individuato; in tale contesto, per «segreto» si intende che il «know-how» non è generalmente noto, né facilmente accessibile; per «sostanziale» si intende che il know-how comprende conoscenze significative e utili all'acquirente per l'uso, la vendita o la rivendita dei beni o dei servizi contrattuali; per «individuato» si intende che il know-how è descritto in modo sufficientemente esauriente, tale da consentire di verificare se risponde ai criteri di segretezza e di sostanzialità;
  - h) il termine «acquirente» include un'impresa che, sulla base di un accordo a cui si applica l'articolo 101, paragrafo 1, del trattato, vende beni o servizi per conto di un'altra impresa;
  - i) per «cliente dell'acquirente» si intende un'impresa che non è parte contraente dell'accordo che acquista i beni o servizi oggetto del contratto da un acquirente che è parte contraente dell'accordo.

**▼B**

2. Ai fini del presente regolamento i termini «impresa», «fornitore» e «acquirente» includono le imprese a questi rispettivamente collegate.

Per «imprese collegate» si intendono:

- a) le imprese nelle quali una parte dell'accordo detiene, direttamente o indirettamente:
  - i) il potere di esercitare più della metà dei diritti di voto, o
  - ii) il potere di nominare più della metà dei membri del consiglio di vigilanza o di amministrazione o degli organi che rappresentano legalmente l'impresa, o
  - iii) il diritto di gestire gli affari dell'impresa;
- b) le imprese che, direttamente o indirettamente, detengono nei confronti di una delle parti dell'accordo i diritti o i poteri elencati alla lettera a);
- c) le imprese nei confronti delle quali un'impresa di cui alla lettera b) detiene, direttamente o indirettamente, i diritti o i poteri elencati alla lettera a);
- d) le imprese nelle quali una parte dell'accordo insieme con una o più imprese di cui alle lettere a), b) e c) o nelle quali due o più imprese di cui alle lettere a), b) e c) detengono congiuntamente i diritti o i poteri di cui alla lettera a);
- e) le imprese nelle quali i diritti o i poteri di cui alla lettera a) sono detenuti congiuntamente:
  - i) dalle parti dell'accordo o dalle rispettive imprese collegate ai sensi delle lettere da a) a d), o
  - ii) da una o più parti dell'accordo, ovvero da una o più imprese ad esse collegate ai sensi delle lettere da a) a d) e da una o più imprese terze.

*Articolo 2***Esenzione**

1. Conformemente all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato, e salvo il disposto del presente regolamento, l'articolo 101, paragrafo 1, del trattato è dichiarato inapplicabile agli accordi verticali.

La presente esenzione si applica nella misura in cui tali accordi contengano restrizioni verticali.

2. L'esenzione di cui al paragrafo 1 si applica agli accordi verticali conclusi tra un'associazione di imprese ed i suoi membri o tra una tale associazione ed i suoi fornitori, a condizione che tutti i membri siano distributori al dettaglio di beni e che nessuno dei singoli membri dell'associazione, insieme alle imprese ad esso collegate, realizzi un fatturato annuo complessivo superiore a 50 milioni di EUR. L'inclusione degli accordi verticali conclusi da tali associazioni nell'ambito di applicazione del presente regolamento fa salva l'applicazione dell'articolo 101 del trattato agli accordi orizzontali conclusi tra i membri dell'associazione o alle decisioni adottate dall'associazione stessa.

3. L'esenzione di cui al paragrafo 1 si applica agli accordi verticali contenenti disposizioni relative alla cessione all'acquirente o all'uso da parte dell'acquirente di diritti di proprietà intellettuale, a condizione che tali disposizioni non costituiscano l'oggetto primario degli accordi e che esse siano direttamente collegate all'uso, alla vendita o alla rivendita di beni o servizi da parte dell'acquirente o dei suoi clienti. L'esenzione si applica inoltre a condizione che, in relazione ai beni o servizi oggetto del contratto, queste disposizioni non contengano restrizioni della concorrenza aventi lo stesso oggetto di restrizioni verticali non esentate in virtù del presente regolamento.

**▼B**

4. L'esenzione di cui al paragrafo 1 non si applica agli accordi verticali conclusi tra imprese concorrenti. Essa si applica tuttavia qualora imprese concorrenti concludano tra loro un accordo verticale non reciproco e in presenza di una delle seguenti condizioni:

- a) il fornitore è un produttore e un distributore di beni, mentre l'acquirente è un distributore e non un'impresa concorrente a livello della produzione; oppure
- b) il fornitore è un prestatore di servizi a differenti livelli della catena commerciale, mentre l'acquirente fornisce i propri beni o servizi al livello del dettaglio e non è un'impresa concorrente al livello della catena commerciale in cui acquista i servizi oggetto del contratto.

5. Il presente regolamento non si applica agli accordi verticali oggetto di altri regolamenti di esenzione per categoria, salvo che in essi sia diversamente disposto.

*Articolo 3***Soglia della quota di mercato**

1. L'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a condizione che la quota di mercato detenuta dal fornitore non superi il 30 % del mercato rilevante sul quale vende i beni o servizi oggetto del contratto e la quota di mercato detenuta dall'acquirente non superi il 30 % del mercato rilevante sul quale acquista i beni o servizi oggetto del contratto.

2. Ai fini del paragrafo 1, qualora in un accordo multilaterale un'impresa acquisti i beni o servizi oggetto del contratto da un'impresa parte contraente dell'accordo e venda i beni o servizi oggetto del contratto a un'altra impresa parte contraente dell'accordo, l'esenzione di cui all'articolo 2 si applica se la quota di mercato della prima impresa non supera la soglia di quota di mercato di cui a detto paragrafo sia come acquirente sia come fornitore.

*Articolo 4***Restrizioni che eliminano il beneficio dell'esenzione per categoria —  
restrizioni fondamentali**

L'esenzione di cui all'articolo 2 non si applica agli accordi verticali che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori sotto il controllo delle parti, hanno per oggetto quanto segue:

- a) la restrizione della facoltà dell'acquirente di determinare il proprio prezzo di vendita, fatta salva la possibilità per il fornitore di imporre un prezzo massimo di vendita o di raccomandare un prezzo di vendita, a condizione che questi non equivalgano ad un prezzo fisso o ad un prezzo minimo di vendita per effetto di pressioni esercitate o incentivi offerti da una delle parti;
- b) la restrizione relativa al territorio in cui, o ai 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:
  - 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,
  - 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

**▼B**

- 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;
- c) la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva operanti nel commercio al dettaglio, fatta salva la possibilità di proibire ad un membro di tale sistema di svolgere la propria attività in un luogo di stabilimento non autorizzato;
- 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;
- e) la restrizione, pattuita tra un fornitore di componenti e un acquirente che incorpora tali componenti, della facoltà del fornitore di vendere tali componenti come pezzi di ricambio a utenti finali, a riparatori o ad altri prestatori di servizi non incaricati dall'acquirente della riparazione o della manutenzione dei propri prodotti.

*Articolo 5***Restrizioni escluse**

1. L'esenzione di cui all'articolo 2 non si applica alle seguenti obbligazioni contenute in accordi verticali:

- a) un obbligo di non concorrenza, diretto o indiretto, la cui durata sia indeterminata o superiore a cinque anni;
- b) un obbligo diretto o indiretto che imponga all'acquirente, una volta giunto a scadenza l'accordo, di non produrre, acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi;
- c) un obbligo diretto o indiretto che imponga ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di non vendere marche di particolari fornitori concorrenti.

Ai fini del primo comma, lettera a), un obbligo di non concorrenza tacitamente rinnovabile oltre i cinque anni si considera concluso per una durata indeterminata.

2. In deroga al paragrafo 1, lettera a), il limite di cinque anni non si applica se i beni o servizi oggetto del contratto sono venduti dall'acquirente in locali e terreni di proprietà del fornitore o da questi affittati presso terzi non collegati all'acquirente, purché la durata dell'obbligo di non concorrenza non sia superiore al periodo di occupazione dei locali e terreni da parte dell'acquirente.

**▼C1**

3. In deroga al paragrafo 1, lettera b), l'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a qualsiasi obbligo diretto o indiretto che imponga all'acquirente, una volta giunto a scadenza l'accordo, di non produrre, acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi, qualora:

**▼B**

- a) tale obbligo si riferisca a beni o servizi in concorrenza con i beni o servizi contrattuali;
- b) sia limitato ai locali e terreni da cui l'acquirente ha operato durante il periodo contrattuale;
- c) sia indispensabile per proteggere il «know-how» trasferito dal fornitore all'acquirente;
- d) la durata di quest'obbligo di non-concorrenza sia limitata ad un periodo di un anno a decorrere dalla scadenza dell'accordo.

**▼B**

Il paragrafo 1, lettera b), lascia impregiudicata la possibilità di imporre una restrizione non limitata nel tempo in relazione all'utilizzazione ed alla diffusione del «know-how» che non sia divenuto di pubblico dominio.

*Articolo 6***Non applicazione del presente regolamento**

Conformemente all'articolo 1 *bis* del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione può dichiarare mediante regolamento che, nei casi in cui reti parallele di restrizioni verticali simili coprono più del 50 % di un mercato rilevante, il presente regolamento non si applica agli accordi verticali contenenti specifiche restrizioni relative a tale mercato.

*Articolo 7***Applicazione della soglia di quota di mercato**

Ai fini dell'applicazione delle soglie di quota di mercato di cui all'articolo 3 si applica quanto segue:

- a) la quota di mercato del fornitore viene calcolata sulla base dei dati relativi al valore delle vendite sul mercato e la quota di mercato dell'acquirente viene calcolata sulla base dei dati relativi al valore degli acquisti sul mercato. Qualora non siano disponibili dati relativi al valore delle vendite o al valore degli acquisti sul mercato, la quota di mercato dell'impresa interessata può essere stabilita usando stime basate su altre affidabili informazioni di mercato, ivi compresi i volumi delle vendite e degli acquisti sul mercato;
- b) le quote di mercato vengono calcolate sulla base dei dati relativi all'anno civile precedente;
- c) la quota di mercato del fornitore include i beni o i servizi forniti a distributori integrati a livello verticale ai fini della vendita;
- d) se una quota di mercato non supera inizialmente il 30 %, ma successivamente supera tale livello senza tuttavia eccedere il 35 %, l'esenzione di cui all'articolo 2 continua ad applicarsi per un periodo di due anni civili consecutivi a decorrere dall'anno in cui la soglia del 30 % è stata superata per la prima volta;
- e) se una quota di mercato non supera inizialmente il 30 %, ma supera in seguito il 35 %, l'esenzione di cui all'articolo 2 continua ad applicarsi per un periodo di un anno civile a decorrere dall'anno in cui la soglia del 35 % è stata superata per la prima volta;
- f) i benefici previsti alle lettere d) ed e) non possono essere cumulati in modo da eccedere un periodo di due anni civili;
- g) la quota di mercato detenuta dalle imprese di cui all'articolo 1, paragrafo 2, secondo comma, lettera e), viene ripartita in eguale misura tra ciascuna delle imprese che detengono i diritti o i poteri elencati all'articolo 1, paragrafo 2, secondo comma, lettera a).

*Articolo 8***Applicazione della soglia di fatturato**

1. Ai fini del calcolo del fatturato annuo complessivo di cui all'articolo 2, paragrafo 2, vanno addizionati i fatturati, al netto di imposte e tasse, realizzati per tutti i beni e servizi durante il precedente esercizio dalla parte contraente dell'accordo verticale interessata e dalle imprese ad essa collegate. A tal fine non si tiene conto delle transazioni commerciali intervenute fra la parte contraente dell'accordo verticale interessata e le imprese ad essa collegate, né di quelle intervenute fra queste ultime.

**▼B**

2. L'esenzione di cui all'articolo 2 resta di applicazione se la soglia di fatturato annuo complessivo viene superata nel corso di due esercizi consecutivi, di non oltre il 10 %.

*Articolo 9***Periodo transitorio**

Il divieto di cui all'articolo 101, paragrafo 1, del trattato non si applica fra il 1° giugno 2010 e il 31 maggio 2011 agli accordi già in vigore al 31 maggio 2010 che non soddisfano le condizioni di esenzione previste nel presente regolamento ma che, al 31 maggio 2010, rispettano le condizioni di esenzione stabilite dal regolamento (CE) n. 2790/1999.

*Articolo 10***Periodo di validità**

Il presente regolamento entra in vigore il 1° giugno 2010.

Esso scade il 31 maggio 2022.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.



Commissione  
europea

# La politica di concorrenza in Europa

Le norme comunitarie  
in materia di accordi  
di fornitura e di distribuzione



# La politica di concorrenza in Europa

Le norme comunitarie  
in materia di accordi  
di fornitura e di distribuzione



Commissione  
europea

Numerose altre informazioni sull'Unione europea sono disponibili su Internet via il server Europa (<http://europa.eu.int>).

Una scheda bibliografica figura alla fine del volume.

Lussemburgo: Ufficio delle pubblicazioni ufficiali delle Comunità europee, 2002

ISBN 92-894-3907-6

© Comunità europee, 2002  
Riproduzione autorizzata con citazione della fonte.

*Printed in Italy*

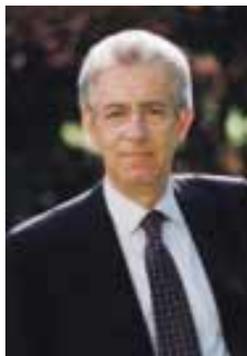
STAMPATO SU CARTA SBIANCATA SENZA CLORO

# Indice

<b>Prefazione di Mario Monti</b>	
Membro della Commissione europea responsabile della politica di concorrenza	4
<b>Introduzione</b>	5
<b>Accordi verticali</b>	6
<b>Accordi di agenzia</b>	9
<b>Il regolamento di esenzione per categoria</b>	10
Ambito di applicazione del regolamento di esenzione per categoria	10
Limiti per il beneficio dell'esenzione per categoria	11
Le restrizioni gravi	11
Il limite massimo del 30 % per la quota di mercato	13
Le condizioni	14
Revoca dell'esenzione per categoria	15
<b>Le linee direttrici</b>	16
Scopo delle linee direttrici	16
Regole generali per l'esame delle restrizioni verticali	16
<b>Criteri per l'esame delle restrizioni verticali più comuni</b>	19
Monomarchismo	19
Distribuzione esclusiva ed attribuzione esclusiva di clientela	20
Distribuzione selettiva	22
Accordi di franchising	23
Accordi di fornitura esclusiva	25
Vendita abbinata	26
Prezzi raccomandati e prezzi massimi di rivendita	27
<b>Autorità garanti della concorrenza</b>	29
<b>Informazioni sulla politica di concorrenza</b>	30

## **Prefazione di Mario Monti**

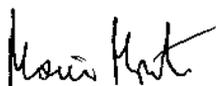
*Membro della Commissione europea  
responsabile della politica di concorrenza*



*La distribuzione è un settore d'importanza cruciale per l'economia europea, non solo per le sue dimensioni e per il gran numero di persone che vi sono impiegate, ma anche per la sua rilevanza per altri settori (ad esempio, quasi tutti i beni raggiungono il consumatore finale attraverso un canale di distribuzione). È pertanto essenziale per il benessere dell'Europa che i mercati della distribuzione siano mantenuti aperti e competitivi.*

*Il 1° giugno 2000 sono entrate in vigore nuove norme in materia di accordi di distribuzione e di fornitura, detti «accordi verticali» nel linguaggio della concorrenza. Tali norme hanno introdotto un approccio marcatamente economico in questo settore del diritto della concorrenza. Esse accordano alle imprese un'ampia libertà di scelta quanto alle modalità di distribuzione da esse prescelte ma, allo stesso tempo, avvertono con chiarezza che alcune pratiche che ostacolano l'accesso al mercato o che restringono la concorrenza non saranno ammesse. Dette norme provvedono anche affinché la Commissione e le autorità garanti della concorrenza degli Stati membri possano agire in maniera efficace per impedire tali pratiche restrittive.*

*La presente guida ha un duplice scopo: informare il pubblico sulle norme europee di concorrenza per gli accordi verticali e, allo stesso tempo, promuovere l'osservanza di tali norme. La presente guida, riassumendo le norme, dovrebbe assistere gli imprenditori, gli avvocati ed i consumatori a comprendere l'applicazione del diritto comunitario della concorrenza in questo settore così importante e, conseguentemente, a rispettarlo. Una migliore comprensione darà ai consumatori ed imprese la possibilità di individuare le pratiche illegali e di informarne la Commissione e le autorità nazionali di concorrenza attraverso denunce o contatti informali. Questo tipo di informazioni è molto utile per combattere le pratiche illegali che distorcono la concorrenza.*

A handwritten signature in black ink, which appears to read "Mario Monti". The signature is written in a cursive, somewhat stylized script.



# Introduzione

Lo scopo della politica comunitaria di concorrenza è di proteggere e sviluppare una concorrenza effettiva all'interno del mercato comune. La concorrenza è un meccanismo fondamentale dell'economia di mercato che comprende domanda e offerta. I fornitori (produttori, commercianti) offrono beni o servizi sul mercato cercando di soddisfare la domanda (degli acquirenti intermedi e dei consumatori). La domanda ricerca la migliore combinazione tra qualità e prezzo per i prodotti di cui ha bisogno. La rivalità tra fornitori (ossia la concorrenza) conduce alla risposta più efficiente per soddisfare la domanda. Oltre ad essere un mezzo semplice ed efficace per garantire ai consumatori la migliore scelta in termini di qualità e di prezzo dei beni e servizi, obbliga anche le imprese alla ricerca di una maggiore competitività.

Il trattato CE (articoli da 81 a 89) fornisce il quadro normativo della politica europea di concorrenza. Ulteriori norme sono invece fornite da regolamenti del Consiglio e della Commissione. La politica europea di concorrenza comprende cinque ambiti principali di azione:

1. Il divieto di accordi restrittivi della concorrenza (articolo 81).
2. Il divieto di abusi di posizione dominante (articolo 82).
3. Il divieto delle concentrazioni che creano o rafforzano una posizione dominante (regolamento sulle concentrazioni).
4. La liberalizzazione dei settori in regime di monopolio (articolo 86).
5. Il divieto degli aiuti di Stato (articoli 87 e 88).



# Accordi verticali

L'articolo 81 del trattato CE si applica agli accordi che possono pregiudicare il commercio tra gli Stati membri e che impediscono o restringono o falsano il gioco della concorrenza. La prima condizione per l'applicazione dell'articolo 81 è che gli accordi in questione siano suscettibili di avere un effetto sul commercio tra Stati membri. La Commissione considera che gli accordi tra piccole e medie imprese (PMI) raramente sono suscettibili di incidere in maniera sensibile sul commercio tra Stati membri <sup>(1)</sup>. Pertanto, tali accordi di solito non sono tenuti ad osservare le norme europee di concorrenza. Nel caso in cui la prima condizione sia verificata, l'articolo 81, paragrafo 1, vieta gli accordi che restringono o distorcono la concorrenza in maniera sensibile. L'articolo 81, paragrafo 3, rende tale divieto inapplicabile agli accordi che producono vantaggi tali da compensare gli effetti anticoncorrenziali. Questi accordi sono esentati ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 3.

## Articolo 81

1. Sono incompatibili con il mercato comune 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 comune 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;

---

<sup>(1)</sup> Cfr. la comunicazione della Commissione sugli accordi di importanza minore (GU C 368 del 22.12.2001, pag. 13). Nell'allegato alla raccomandazione 96/280/CE della Commissione (GU L 107 del 30.4.1996, pag.4) le PMI sono definite come imprese aventi meno di 250 dipendenti e aventi o un fatturato annuo non superiore a 40 milioni di euro o un totale di bilancio annuo non superiore a 27 milioni di euro. Questa raccomandazione verrà riveduta. Si prevede di alzare la soglia del fatturato annuo a 50 milioni di euro e la soglia del totale di bilancio a 43 milioni di euro.



- 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.

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;
- 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.

Gli accordi verticali sono accordi per la vendita e l'acquisto di beni o servizi conclusi da imprese operanti ciascuna ad un livello diverso della catena di produzione o di distribuzione. Gli accordi di distribuzione tra produttori e grossisti o dettaglianti sono un tipico esempio di accordi verticali. Tuttavia, un accordo di fornitura industriale tra il fabbricante di un componente ed il fabbricante di un prodotto che adopera tale componente costituisce anch'esso un accordo verticale.

Gli accordi verticali che determinano semplicemente il prezzo e la quantità di una specifica transazione di vendita ed acquisto di solito non restringono la concorrenza. Tuttavia, si può verificare una restrizione della concorrenza qualora l'accordo contenga limitazioni per il fornitore o per l'acquirente (denominate in appresso «restrizioni verticali»). Esempi di tali restrizioni sono l'obbligo imposto all'acquirente di non acquistare marche concorrenti (obbligo di non concorrenza) oppure l'obbligo imposto al fornitore di rifornire solo un determinato acquirente (fornitura esclusiva).

Gli accordi verticali possono avere effetti non solo negativi, ma anche positivi. Possono, ad esempio, aiutare un produttore a penetrare in un nuovo mercato, o possono impedire che un distributore approfitti degli sforzi promozionali di un altro distributore (praticando il cosiddetto *free riding*), o ancora possono consentire ad un fornitore di ammortizzare un investimento effettuato per un determinato cliente.



Che un accordo verticale di fatto restringa o meno la concorrenza e che in tale caso i vantaggi compensino o meno gli effetti anticoncorrenziali spesso dipenderà dalla struttura del mercato. In linea di principio, ciò richiede una valutazione individuale. Tuttavia, la Commissione ha adottato il regolamento di esenzione per categoria (CE) n. 2790/1999 <sup>(2)</sup> che è entrato in vigore il 1° giugno 2000 e che istituisce una «zona di sicurezza» per la maggior parte degli accordi verticali. *Il regolamento rende inapplicabile l'articolo 81, paragrafo 1, mediante un'esenzione per categoria, agli accordi verticali conclusi da imprese che detengono una quota di mercato che non supera il 30 %.* La Commissione ha anche pubblicato linee direttrici sulle restrizioni verticali <sup>(3)</sup>, che descrivono l'approccio adottato nei confronti degli accordi verticali che non rientrano nell'ambito del regolamento di esenzione per categoria. La presente guida delinea le caratteristiche principali di queste nuove norme per gli accordi verticali. Il grafico che si trova alla fine della presente guida può anche essere d'aiuto per l'applicazione delle regole e rende più agevole la lettura della guida.

---

<sup>(2)</sup> GU L 336 del 29.12.1999. È possibile trovare il testo anche sul sito web della DG Concorrenza ([http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/legislation/entente3\\_en.html#iii](http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/legislation/entente3_en.html#iii)).

<sup>(3)</sup> GU C 291 del 13.10.2000. È possibile trovare il testo anche sul sito web della DG Concorrenza. Cfr. l'indirizzo alla nota 2.



## Accordi di **agenzia**

Le linee direttrici fissano i criteri per la valutazione degli *accordi di agenzia* <sup>(4)</sup>. Gli accordi di agenzia propriamente detti non rientrano nel campo di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1. Il fattore determinante per valutare se l'articolo 81, paragrafo 1, sia applicabile ad un accordo di agenzia è il rischio finanziario o commerciale assunto dall'agente in relazione alle attività per le quali è stato nominato come agente dal preponente.

Ai fini di questa valutazione rilevano due tipi di rischi finanziari o commerciali. Innanzitutto, vi sono i rischi direttamente collegati ai contratti conclusi e/o negoziati dall'agente per conto del preponente, come il finanziamento delle scorte. In secondo luogo, vi sono i rischi risultanti da investimenti specifici al mercato in causa. Si tratta di investimenti richiesti specificamente dal tipo di attività per la quale l'agente è stato nominato dal preponente, vale a dire quelli richiesti per consentire all'agente di concludere e/o negoziare un particolare tipo di contratto. Tali investimenti (ad esempio il serbatoio di stoccaggio della benzina, in caso di vendita al dettaglio di benzina) costituiscono solitamente costi irrecuperabili, in quanto l'investimento, al momento in cui si abbandona quel particolare settore di attività, non può essere ceduto o usato per altre attività, senza incorrere in una perdita significativa.

Il contratto di agenzia è considerato un vero e proprio contratto di agenzia che non rientra nel campo di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, se l'agente non deve sostenere nessuno di questi due tipi di rischi. I rischi connessi all'attività di prestazione di servizi d'agenzia in via generale, come il rischio che il reddito di un agente sia legato ai risultati della sua attività di agente, o agli investimenti generali in locali o personale, non sono rilevanti ai fini di tale valutazione.

---

<sup>(4)</sup> Linee direttrici, punti da 12 a 22.



# Il regolamento di **esenzione** per **categoria**

## **Ambito di applicazione del regolamento di esenzione per categoria**

Il regolamento di esenzione per categoria si applica in linea di principio a tutti gli accordi verticali relativi alla vendita di beni o di servizi <sup>(5)</sup>. Non si applica agli accordi di locazione e di leasing, in quanto in questo caso non vi è alcuna vendita. Per gli stessi motivi l'esenzione per categoria non riguarda gli accordi relativi all'assegnazione o alla licenza di diritti di proprietà immateriale, come i brevetti. Le disposizioni relative ai diritti di proprietà immateriale rientrano, tuttavia, nell'ambito di applicazione del regolamento di esenzione per categoria se sono accessorie ad un accordo verticale e facilitano l'acquisto, la vendita o la rivendita da parte dell'acquirente dei beni o servizi oggetto del contratto <sup>(6)</sup>. Un esempio potrebbe essere quello di un fabbricante che agevola la commercializzazione dei suoi prodotti attraverso la concessione in licenza del proprio marchio al distributore dei suoi prodotti.

Nonostante il regolamento di esenzione per categoria si applichi, in linea di principio, a tutti gli accordi verticali, esso non si applica agli accordi verticali conclusi tra imprese concorrenti. Ad esempio, un accordo tra due produttori di birra attivi in due paesi diversi, secondo il quale ognuno dei due diventa l'importatore e distributore esclusivo della birra dell'altro sul proprio mercato nazionale, non rientra nell'esenzione per categoria. I problemi dal punto di vista della concorrenza sono legati alla possibile restrizione della concorrenza tra due

---

<sup>(5)</sup> L'unica eccezione riguarda la vendita di automobili, camion e autobus, che rientra in un'esenzione per categoria specifica conferita dal regolamento (CE) n. 1475/95 della Commissione (GU L 145 del 29.6.1995). Questo regolamento settoriale è al momento in corso di revisione da parte della Commissione.

<sup>(6)</sup> Cfr. le linee direttrici, ai punti 30-44.



concorrenti. Questa questione è affrontata dalle linee direttrici della Commissione sulla cooperazione orizzontale <sup>(7)</sup>. Tuttavia, gli accordi verticali tra imprese concorrenti rientrano nel regolamento di esenzione per categoria se l'accordo non è reciproco e se l'acquirente ha un fatturato che non supera i 100 milioni di euro oppure non è un produttore concorrente ma solo un concorrente del produttore al livello della distribuzione (ossia un fabbricante che vende i suoi prodotti sia direttamente che tramite distributori) <sup>(8)</sup>.

### **Limiti per il beneficio dell'esenzione per categoria**

Il regolamento di categoria contiene alcuni limiti che devono essere osservati affinché il divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1, sia inapplicabile ad un determinato accordo verticale. Il primo limite è che l'accordo non contenga alcuna delle restrizioni gravi menzionate dal regolamento di esenzione per categoria. Il secondo limite è la soglia massima di quota di mercato del 30 %. In terzo luogo, il regolamento contiene condizioni relative a tre specifiche restrizioni.

### **Le restrizioni gravi**

Il regolamento di esenzione per categoria indica cinque restrizioni gravi che comportano l'esclusione dell'accordo verticale nella sua totalità dal beneficio dell'esenzione per categoria, anche qualora la quota di mercato del fornitore o dell'acquirente non superi il 30 %. La concessione di un'esenzione individuale ad accordi verticali che contengano tali restrizioni gravi è improbabile. Le restrizioni gravi sono considerate così dannose da essere quasi sempre proibite.

La prima restrizione grave riguarda *l'imposizione dei prezzi di rivendita*: un fornitore non può fissare il prezzo a cui i distributori possono rivendere i suoi prodotti. Tuttavia, l'imposizione di un prezzo massimo di rivendita o la raccomandazione dei prezzi di rivendita di solito non sono vietate <sup>(9)</sup>.

<sup>(7)</sup> Linee direttrici sull'applicazione dell'articolo 81 agli accordi di cooperazione orizzontale (GU C 3 del 6.1.2001). Queste linee direttrici sono disponibili anche sul sito web della DG Concorrenza ([http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/legislation/entente3\\_en.html#spec](http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/legislation/entente3_en.html#spec)).

<sup>(8)</sup> Linee direttrici, punti 26 e 27. Si hanno accordi non reciproci quando un produttore diventa distributore dei prodotti di un altro produttore senza che quest'ultimo diventi distributore dei prodotti del primo.

<sup>(9)</sup> Linee direttrici, punti 47 e 48.



La seconda restrizione grave riguarda *restrizioni relative al territorio in cui, o ai clienti ai quali, l'acquirente può vendere*. Questa restrizione grave riguarda la ripartizione del mercato per territori o clienti. I distributori devono rimanere liberi di decidere dove e a chi vendere. Il regolamento di esenzione per categoria contiene eccezioni a questa regola che, ad esempio, consentono alle imprese di utilizzare un sistema di distribuzione esclusiva o un sistema di distribuzione selettiva. Tuttavia, le vendite passive, ossia le vendite che rispondono ad ordini non sollecitati, comprese le azioni pubblicitarie di portata generale o le vendite via Internet, devono sempre rimanere libere <sup>(10)</sup>.

La terza e quarta restrizione riguardano la *distribuzione selettiva*. Innanzitutto, i distributori non possono in alcun modo essere limitati per quanto riguarda gli utenti finali a cui possono vendere. La distribuzione selettiva non può, pertanto, essere combinata con la distribuzione esclusiva, salvo che per quanto riguarda la clausola di localizzazione: il fornitore può impegnarsi a rifornire un solo distributore in un dato territorio e può esigere che il distributore venda esclusivamente appoggiandosi a determinate sedi. In secondo luogo, i distributori autorizzati devono rimanere liberi di vendere o acquistare i beni oggetto del contratto da altri distributori autorizzati facenti parte della rete di distribuzione selettiva. Questo significa che i distributori autorizzati non possono essere costretti ad acquistare i beni oggetto del contratto unicamente dal fornitore <sup>(11)</sup>.

La quinta restrizione grave riguarda gli accordi volti ad impedire o limitare la possibilità per utenti finali, riparatori indipendenti e prestatori di servizi di procurarsi *pezzi di ricambio* direttamente dal fabbricante dei pezzi di ricambio stessi. Un accordo fra un produttore di pezzi di ricambio e un acquirente che incorpora tali pezzi nei propri prodotti (*original equipment manufacturer*) non può impedire o limitare le vendite di tali componenti, da parte del produttore degli stessi, ad utenti finali, riparatori indipendenti o prestatori di servizi <sup>(12)</sup>.

<sup>(10)</sup> Linee direttrici, punti da 49 a 52.

<sup>(11)</sup> Linee direttrici, punti da 53 a 55.

<sup>(12)</sup> Linee direttrici, punto 56.



## Il limite massimo del 30 % per la quota di mercato

Un accordo verticale rientra nel regolamento di esenzione per categoria se il fornitore dei beni o servizi non detiene una quota di mercato superiore al 30 %. È la quota del fornitore nel mercato rilevante dell'offerta ad essere determinante per l'applicazione dell'esenzione per categoria. Tuttavia, c'è un'eccezione. Quando il fornitore assume l'obbligo di rifornire solo un acquirente su tutto il territorio della Comunità, è la quota di mercato dell'acquirente sul mercato rilevante degli acquisti, e solo quella quota, ad essere determinante per l'applicazione dell'esenzione per categoria. Pertanto in quest'ultimo caso l'accordo rientra nell'esenzione se l'acquirente dei prodotti non detiene una quota di mercato superiore al 30 % del mercato rilevante degli acquisti.

Per calcolare la quota di mercato, è necessario individuare il mercato rilevante sia sotto il profilo del prodotto, sia sotto il profilo geografico <sup>(13)</sup>. Sul mercato rilevante la quota di mercato del fornitore si calcola confrontando il suo fatturato su tale mercato con il valore totale delle vendite relative al medesimo mercato. La quota di mercato dell'acquirente è calcolata confrontando i suoi acquisti sul mercato rilevante con la totalità degli acquisti su quel mercato.

Oltre al regolamento di esenzione per categoria ed alla linee direttrici, la Commissione ha adottato una comunicazione sugli accordi di importanza minore <sup>(14)</sup>. Mentre il regolamento di esenzione per categoria prevede un'esenzione dal divieto dell'articolo 81, paragrafo 1, in ragione degli effetti positivi dell'accordo che compensano gli effetti negativi, questa comunicazione quantifica, con l'aiuto di soglie di quote di mercato più basse, ciò che in principio non costituisce una restrizione sensibile della concorrenza e, per questo motivo, non è proibito dall'articolo 81, paragrafo 1. Un accordo verticale tra imprese la cui quota di mercato sul mercato rilevante non supera il 15 % (soglia *de minimis*) è generalmente considerato come non avente effetti anticoncorrenziali sensibili, a meno che l'accordo non contenga una restrizione

<sup>(13)</sup> Cfr., per ulteriori indicazioni, la comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza (GU C 372 del 9.12.1997). Questa comunicazione è anche disponibile sul sito web della DG Concorrenza ([http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/relevma\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/relevma_en.html)). Cfr. anche i punti da 88 a 99 delle linee direttrici.

<sup>(14)</sup> Cfr. la comunicazione della Commissione sugli accordi di importanza minore (GU C 368 del 22.12.2001, pag. 13). È possibile trovare il testo anche sul sito web della DG Concorrenza ([http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/legislation/entente3\\_en.html#iii](http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/legislation/entente3_en.html#iii)).



grave. Quando l'accesso al mercato è precluso dall'applicazione di reti parallele di accordi verticali simili tra diverse imprese, la soglia *de minimis* è fissata al 5 %. Queste soglie *de minimis* sono importanti in relazione alle condizioni descritte in appresso. Queste condizioni non si applicano agli accordi al di sotto delle soglie *de minimis*. Ciò è specialmente rilevante per le piccole e medie imprese.

## Le condizioni

Il regolamento di esenzione per categoria si applica a tutte le restrizioni verticali che non rientrano tra le restrizioni gravi già menzionate. Tuttavia, esso impone condizioni specifiche a tre restrizioni verticali: obblighi di non concorrenza per la durata del contratto, obblighi di non concorrenza dopo la scadenza del contratto ed esclusione di marchi specifici all'interno di un sistema di distribuzione selettiva. Quando tali condizioni non sono soddisfatte, questi accordi verticali sono esclusi dall'esenzione per categoria. Tuttavia, il regolamento di esenzione per categoria continua ad essere applicabile al resto dell'accordo verticale se la parte in questione è separabile (ossia può funzionare indipendentemente) dalle restrizioni verticali non esentabili.

La prima esclusione dall'esenzione riguarda gli *obblighi di non concorrenza* di durata indeterminata o superiore a 5 anni <sup>(15)</sup>. Gli obblighi di non concorrenza sono definiti dal regolamento di esenzione per categoria come obblighi che impongono all'acquirente di acquistare tutto il suo fabbisogno o almeno l'80 % di esso presso il fornitore o presso un'impresa designata dal fornitore. Tali obblighi impediscono all'acquirente di acquistare e vendere beni o servizi concorrenti o comunque limitano tali acquisti o vendite a meno del 20 % del totale dei suoi acquisti. Questi obblighi di non concorrenza non sono coperti dall'esenzione per categoria quando la loro durata è indeterminata o superiore a cinque anni. Neanche gli obblighi di non concorrenza tacitamente rinnovabili oltre i cinque anni sono coperti dall'esenzione per categoria. Tuttavia, gli obblighi di non concorrenza sono ammessi a beneficiare del regolamento quando la loro durata è limitata a cinque anni o ad un periodo più breve, o quando il rinnovo oltre i cinque anni richiede il consenso esplicito di entrambe le parti e non esistono ostacoli tali da rendere problematico per l'acquirente porre effettivamente termine all'obbligo di non concorrenza allo scadere dei cinque anni.

<sup>(15)</sup> Linee direttrici, punti 58-59.



Il limite dei cinque anni per gli obblighi di non concorrenza non si applica quando i beni o servizi sono venduti dall'acquirente «in locali e terreni di proprietà del fornitore o da questi affittati presso terzi non collegati all'acquirente». In tali casi l'obbligo di non concorrenza può durare quanto il periodo di occupazione del punto vendita da parte dell'acquirente.

La seconda esclusione riguarda gli *obblighi di non concorrenza imposti all'acquirente per un periodo successivo alla scadenza del suo contratto* <sup>(16)</sup>. Tali obblighi di non concorrenza sono esclusi dall'esenzione per categoria, a meno che essi non siano indispensabili per proteggere il know-how trasferito dal fornitore all'acquirente, siano limitati al punto vendita da cui l'acquirente ha operato durante il periodo di vigenza del contratto e siano limitati ad un periodo massimo di un anno dopo la scadenza del contratto.

La terza esclusione riguarda la *vendita di beni concorrenti in un sistema di distribuzione selettiva* <sup>(17)</sup>. Se il fornitore impedisce ai suoi distributori autorizzati di vendere determinate marche concorrenti, tale restrizione non può beneficiare del regolamento di esenzione per categoria.

## **Revoca dell'esenzione per categoria**

Il regolamento di esenzione per categoria conferisce una presunzione di legalità. Gli accordi verticali che soddisfano le condizioni di tale regolamento di solito non sono in contrasto con le regole di concorrenza. Nei casi eccezionali in cui un accordo sia restrittivo della concorrenza ed i vantaggi che esso comporta non compensino gli effetti negativi, il beneficio dell'esenzione per categoria può essere revocato. La Commissione e, qualora il mercato geografico rilevante non sia più ampio del suo territorio, l'autorità garante della concorrenza di uno Stato membro può adottare tale decisione di revoca. Una decisione di revoca ha effetto unicamente per il futuro e non ha effetti retroattivi.

In particolare, la revoca può essere necessaria nel caso di reti parallele di accordi verticali simili, quali l'uso diffuso di obblighi di non concorrenza o di distribuzione selettiva, posti in essere da vari fornitori nello stesso mercato. La revoca può anche essere necessaria in situazioni in cui l'acquirente detenga un potere di mercato significativo ed imponga obblighi di fornitura esclusiva ai suoi fornitori.

<sup>(16)</sup> Linee direttrici, punto 60.

<sup>(17)</sup> Linee direttrici, punto 61.



# Le linee direttrici

## Scopo delle linee direttrici

Il regolamento di esenzione per categoria non si applica al di sopra della soglia di quota di mercato del 30 %. Tuttavia, una quota di mercato del 30 % non crea una presunzione d'illegalità. Questa soglia serve solo a distinguere gli accordi che beneficiano di una presunzione di legalità da quelli che richiedono un esame individuale. La Commissione ha adottato le linee direttrici sugli accordi verticali per assistere le imprese nello svolgimento di detto esame.

Le linee direttrici delineano le regole generali per la valutazione delle restrizioni verticali e forniscono i criteri di valutazione dei tipi più diffusi di restrizioni verticali: monomarchismo (obblighi di non concorrenza), distribuzione esclusiva, attribuzione di clienti in esclusiva, distribuzione selettiva, franchising, fornitura esclusiva, vendita abbinata e prezzi di rivendita raccomandati e massimi. Questo dovrebbe fare sì che le imprese siano in grado di svolgere da sole la valutazione dei propri accordi verticali ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1 e paragrafo 3.

## Regole generali per l'esame delle restrizioni verticali

La Commissione applica le seguenti 10 regole generali per la valutazione delle restrizioni verticali in situazioni in cui l'esenzione per categoria non si applica o il beneficio dell'esenzione deve essere revocato:

- (1) La maggior parte delle restrizioni verticali pone problemi sotto il profilo della concorrenza solo quando la concorrenza tra marche è insufficiente, ossia quando esiste un certo potere di mercato a livello del fornitore o dell'acquirente o di entrambi. Qualora numerose imprese siano in concorrenza in un mercato non concentrato si può supporre che le restrizioni verticali non gravi non provochino conseguenze negative rilevanti.



- (2) Le restrizioni verticali che restringono la concorrenza tra marchi sono di solito più dannose delle restrizioni verticali che riducono la concorrenza tra i distributori di uno stesso marchio. Pertanto, è probabile che gli obblighi di non concorrenza abbiano effetti più negativi sulla concorrenza rispetto agli accordi di distribuzione esclusiva che non sono combinati con obblighi di non concorrenza.
- (3) Tuttavia, in mancanza di una concorrenza sufficiente tra marchi, le restrizioni della concorrenza all'interno del marchio possono limitare in modo significativo le possibilità di scelta dei consumatori. Queste restrizioni sono particolarmente dannose quando escludono dal mercato («preclusione») i distributori più efficienti o quelli che hanno una forma di distribuzione diversa.
- (4) Gli accordi di esclusiva sono in linea di massima più dannosi per la concorrenza rispetto agli accordi non esclusivi. Ad esempio, se sottoposto ad un obbligo di non concorrenza, l'acquirente può comprare e vendere solo un marchio, mentre l'obbligo relativo ad una quantità minima lascia all'acquirente un margine per acquistare prodotti concorrenti.
- (5) Le restrizioni verticali sono in generale più dannose quando riguardano prodotti di marca che quando trattano di prodotti senza marca. La distinzione tra prodotti di marca e prodotti senza marca spesso coincide con la distinzione tra prodotti intermedi e prodotti finali.
- (6) Gli effetti negativi per la concorrenza della restrizioni verticali possono essere rafforzati quando diversi fornitori organizzano la propria distribuzione nello stesso mercato in modo simile (reti parallele di accordi simili). In particolare, il monomarchismo (gli obblighi di non concorrenza) o la distribuzione selettiva possono creare un effetto cumulativo di preclusione.
- (7) Quanto più la restrizione verticale comporta un trasferimento di know-how all'acquirente, tanto più ci si potranno attendere vantaggi in termini di efficienza e tanto più può essere necessaria una restrizione verticale per proteggere il know-how trasferito o i costi di investimento sostenuti.
- (8) Quanto più l'accordo verticale comporta investimenti specifici alla relazione contrattuale, ossia investimenti fatti in considerazione dell'accordo e che perdono valore alla scadenza dello stesso, tanto più saranno giustificate restrizioni verticali. Ad esempio, gli investimenti specifici alla relazione contrattuale fatti dal fornitore di solito giustificano un obbligo di non concorrenza per il periodo di tempo necessario ad ammortizzarli <sup>(18)</sup>.

<sup>(18)</sup> Linee direttrici, in particolare i punti 116 (n. 4) e 155.



- (9) Le restrizioni verticali necessarie ad aprire nuovi mercati del prodotto o geografici di solito non restringono la concorrenza. Questo vale per i due anni che seguono la prima messa sul mercato del prodotto. Questa regola vale unicamente per le restrizioni verticali non gravi e, nel caso di un nuovo mercato geografico, per le restrizioni imposte agli acquirenti diretti del fornitore, situati in altri mercati, per le loro vendite attive e passive ad intermediari nel nuovo mercato.
- (10) Nel caso in cui un nuovo prodotto venga sottoposto a sperimentazione commerciale in un territorio particolare o con un gruppo particolare di clienti, i distributori incaricati di vendere il nuovo prodotto nel mercato in cui si effettua la sperimentazione possono essere soggetti ad una restrizione delle loro vendite attive al di fuori di tale mercato per un periodo massimo di un anno senza che ci sia violazione dell'articolo 81, paragrafo 1.



# Criteri per l'esame delle **restrizioni** **verticali più comuni**

## **Monomarchismo**

*(punti da 138 a 160 delle linee direttrici)*

Gli obblighi di non concorrenza sono accordi secondo i quali l'acquirente è indotto od obbligato a concentrare l'80 % o più dei suoi acquisti di un determinato prodotto sulla marca di una solo fornitore. Tali accordi possono condurre alla preclusione di altri fornitori che possono avere difficoltà per espandersi o per entrare nello stesso mercato. L'effetto di preclusione può aumentare notevolmente se diversi fornitori applicano accordi di non concorrenza nello stesso mercato. Questo può rendere il mercato più rigido e può favorire la collusione tra concorrenti.

- Quanto più significativa è la quota del mercato totale coperta da obblighi di monomarchismo e quanto più lunga è la durata dell'obbligo, tanto più importante sarà, con ogni probabilità, l'effetto di preclusione.
- In linea di massima, si considera che gli obblighi di non concorrenza di durata inferiore ad un anno conclusi da imprese che non detengono una posizione dominante non diano luogo ad effetti anticoncorrenziali significativi.
- Per gli obblighi di non concorrenza di durata compresa tra 1 e 5 anni assunti da imprese che non detengono una posizione dominante è necessario di solito un bilanciamento tra gli effetti pro e anti concorrenziali, mentre nel caso di obblighi di non concorrenza aventi una durata superiore ai 5 anni non si ritiene che per la maggior parte degli investimenti tale durata sia necessaria per ottenere i pretesi vantaggi di efficienza o che i vantaggi possano compensare il loro effetto di preclusione.
- Un effetto di preclusione è meno probabile nel caso di prodotti intermedi e più probabile nel caso di prodotti finali destinati ai consumatori.

- Per i prodotti intermedi in un mercato in cui nessuna impresa detiene una posizione dominante, è improbabile che si verifichi un effetto di preclusione sensibile se non più del 50 % delle vendite sul mercato sono vincolate.
- Per i prodotti finali, al livello del commercio al dettaglio si potrebbe avere un effetto di preclusione significativo se un fornitore non dominante vincolasse più del 30 % del mercato.
- Per i prodotti finali al livello del commercio all'ingrosso, il rischio di preclusione dipende dal tipo di vendita all'ingrosso e dalle barriere all'accesso a livello di vendita all'ingrosso. Se i produttori concorrenti possono facilmente istituire un proprio canale di vendita all'ingrosso non sussiste un rischio reale di preclusione.
- Nel caso di un investimento specifico al rapporto contrattuale effettuato dal fornitore, un accordo di non concorrenza o di imposizione di quantitativi minimi di acquisti per il periodo di ammortamento degli investimenti soddisfa in generale le condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3 (19).
- Se il fornitore concede un prestito all'acquirente o gli fornisce attrezzature non specifiche al rapporto contrattuale, normalmente ciò non può essere di per sé sufficiente a giustificare l'esenzione in caso di effetto di preclusione sul mercato.
- Il trasferimento di un know-how sostanziale, come ad esempio nel caso del franchising, giustifica solitamente un obbligo di non concorrenza per l'intera durata dell'accordo di fornitura.
- Al di sotto del livello di posizione dominante, la combinazione di un obbligo di non concorrenza e di un accordo di distribuzione esclusiva può anche giustificare che l'obbligo di non concorrenza perduri per tutto il periodo di validità dell'accordo. In quest'ultimo caso è probabile che l'obbligo di non concorrenza migliori gli sforzi di distribuzione del distributore esclusivo nel suo territorio.
- Alle imprese che detengono una posizione dominante non è consentito imporre ai propri acquirenti obblighi di non concorrenza a meno che esse non forniscano una giustificazione oggettiva di tale pratica commerciale alla luce dell'articolo 82. Per un'impresa in posizione dominante, anche una modesta quota di mercato vincolata può causare una preclusione significativa. Quanto più forte è la posizione dominante, tanto maggiore è il rischio di esclusione di altri concorrenti.

### **Distribuzione esclusiva ed attribuzione esclusiva di clientela** (punti da 161 a 183 delle linee direttrici)

La distribuzione esclusiva e l'attribuzione esclusiva di clientela sono accordi con cui il fornitore acconsente a vendere i propri prodotti ad un unico distributore

---

(19) Cfr. nota 18.

perché li rivenda in un particolare territorio oppure ad una determinata categoria di clienti. In questi accordi di solito viene imposto al distributore un limite alla vendita attiva in altri territori o ad altre categorie di clienti assegnati in via esclusiva. Questo tipo di accordi può ridurre la concorrenza all'interno del marchio e condurre ad una compartimentazione del mercato che può facilitare la discriminazione di prezzo tra territori o tra clienti diversi. Tali accordi, se applicati da diversi fornitori sullo stesso mercato, possono anche agevolare la collusione, sia a livello di fornitori che di distributori.

- Quanto più forte è la posizione del fornitore tanto più grave è la riduzione di concorrenza all'interno del marchio. È particolarmente improbabile che l'attribuzione di clienti in esclusiva venga esentata quando supera la soglia del 30 % di quota di mercato, a meno che comporti vantaggi chiari e significativi in termini di efficienza.
- Quando diversi fornitori designano lo stesso distributore esclusivo in un dato territorio o per una determinata categoria di clienti, questa distribuzione esclusiva multipla può aumentare il rischio di collusione orizzontale, soprattutto in mercati altamente concentrati.
- Quando il distributore esclusivo ha un potere in quanto acquirente, se ad esempio diventa il distributore esclusivo al livello del commercio al dettaglio per l'intero mercato o una parte sostanziale dello stesso, l'esclusione di altri distributori può avere effetti anticoncorrenziali gravi. Tale situazione giustifica la revoca del beneficio dell'esenzione per categoria nella misura in cui era d'applicazione.
- La distribuzione esclusiva al livello del commercio al dettaglio è più suscettibile di produrre effetti anticoncorrenziali che non la distribuzione esclusiva al livello del commercio all'ingrosso. Questo vale soprattutto quando i territori di vendita al dettaglio sono vasti ed i consumatori hanno un margine ridotto di scelta tra un distributore che offre un prezzo elevato con un servizio di livello elevato ed un distributore che offre un prezzo basso ed un servizio di basso livello.
- Al livello del commercio all'ingrosso, se il produttore non detiene una posizione dominante e il grossista esclusivo può vendere senza restrizioni ai dettaglianti, è probabile che non si verifichino effetti anticoncorrenziali rilevanti.
- La combinazione della distribuzione esclusiva o dell'attribuzione di clienti in esclusiva con l'obbligo di acquisto esclusivo aumenta i rischi di compartimentazione del mercato e di discriminazione di prezzo. La distribuzione esclusiva e l'attribuzione di clienti in esclusiva rendono più difficile per i clienti approfittare delle possibili differenze di prezzo per una certa marca. La combinazione con l'obbligo di acquisto esclusivo impedisce anche ai distributori di approfittare delle differenze di prezzo. Tali accordi, imponendo al distributore esclusivo di rifornirsi, per una determinata marca, direttamente dal produttore eliminano la possibilità per lo stesso di acquistare beni da altri distributori esclusivi. Di conseguenza, è improbabile che questa combinazione venga esentata, a meno che non esistano vantaggi

chiari e significativi in termini di efficienza che provochino riduzioni di prezzo per tutti i consumatori finali.

- La distribuzione esclusiva in genere determina vantaggi di efficienza quando sono necessari investimenti da parte dei distributori al fine di proteggere o creare l'immagine del marchio. Ciò vale soprattutto per prodotti nuovi, prodotti complessi, prodotti la cui qualità è di difficile valutazione. Inoltre, in questi casi una combinazione di distribuzione esclusiva e obblighi di non concorrenza possono aiutare il distributore a concentrare i suoi sforzi su una marca specifica. Se questa combinazione non comporta un effetto di preclusione (cfr. la sezione sul monomarchismo), è esentabile per tutta la durata dell'accordo.
- Gli accordi di attribuzione esclusiva di clientela di solito creano vantaggi in termini di efficienza quando i distributori devono effettuare investimenti in impianti, formazione o know-how specifici al fine di assecondare le richieste dei propri clienti. La durata giustificata di un sistema di attribuzione esclusiva di clientela corrisponde al periodo di ammortamento di tali investimenti specifici. In genere, tali accordi sono giustificati soprattutto quando riguardano prodotti nuovi o complessi e prodotti che devono essere adattati alle esigenze dei singoli clienti. I vantaggi in termini di efficienza sono più probabili per i prodotti intermedi, ossia quando i prodotti sono venduti a diversi tipi di acquirenti professionali. Quando gli accordi di attribuzione riguardano clienti finali, è poco probabile che si verifichino vantaggi in termini di efficienza e, di conseguenza, in tal caso è difficile che vengano esentati.

## **Distribuzione selettiva**

*(punti da 184 a 198 delle linee direttrici)*

Gli accordi di distribuzione selettiva restringono il numero dei distributori applicando criteri di selezione per l'ammissione come rivenditore autorizzato. Inoltre, i distributori autorizzati sono limitati nelle loro possibilità di rivendita, in quanto non è loro consentito vendere a distributori non autorizzati, ma solo ad altri distributori autorizzati o a consumatori finali. Questo tipo di accordi può ridurre la concorrenza all'interno di un marchio e, soprattutto quando vari fornitori applichino un sistema di distribuzione selettiva, provocare l'esclusione di determinati tipi di distributori e facilitare la collusione tra fornitori o tra acquirenti.

- Si considera in generale che gli accordi di distribuzione selettiva basati su *criteri di selezione puramente qualitativi*, ossia quelli in cui i distributori vengono selezionati solo sulla base di criteri obiettivi richiesti dalla natura del prodotto, (quali il livello di qualificazione professionale del personale addetto alle vendite), non rientrino nell'ambito dell'articolo 81, paragrafo 1. I criteri di selezione devono essere applicati in modo uniforme e senza discriminazioni e di conseguenza non si deve imporre preventivamente un limite diretto al numero dei distributori autorizzati.

- Gli accordi di distribuzione selettiva basati, oltre che su criteri qualitativi, anche su *criteri di selezione quantitativi* che hanno come effetto quello di limitare il numero dei distributori autorizzati sono valutati secondo le regole seguenti:
  - in genere, quanto più è forte la posizione di mercato del fornitore tanto più è grave l'eliminazione della concorrenza all'interno del marchio. Tuttavia, quando un fornitore non dominante è l'unico sul mercato ad applicare un sistema di distribuzione selettiva, questi accordi sono solitamente esentati a condizione che i prodotti in questione richiedano l'utilizzo di un sistema di distribuzione selettiva per garantire la loro efficiente distribuzione;
  - quando tutti i principali fornitori applicano sistemi di distribuzione selettiva ci potrebbe essere un rischio notevole di effetti anticoncorrenziali determinati dall'effetto cumulativo di tutti questi sistemi. Tuttavia è improbabile che sorga un problema di effetto cumulativo quando meno della metà del mercato è coperta dalla distribuzione selettiva. Inoltre è improbabile che si verifichino effetti pregiudizievoli se il tasso di copertura del mercato è superiore alla metà del mercato, ma la quota di mercato aggregata dei cinque maggiori fornitori (CR5) è inferiore al 50 %. Quando il tasso di copertura è superiore alla metà del mercato ed i 5 maggiori fornitori detengono più del 50 % del mercato, possono sorgere gravi problemi di concorrenza se tutti e cinque applicano sistemi di distribuzione selettiva. È improbabile che venga accordata un'esenzione ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 3, se tali sistemi impediscono l'accesso al mercato a nuovi distributori, in particolare quelli che applicano sconti sui prezzi, in grado di vendere adeguatamente i prodotti in questione;
  - l'esclusione di distributori più efficienti può anche diventare un problema quando esiste un «potere degli acquirenti», in particolare quando una forte organizzazione di distributori impone al fornitore criteri di selezione severi;
  - quando la quota di mercato aggregata dei cinque maggiori fornitori supera il 50 %, essi non possono imporre ai propri distributori autorizzati condizioni volte ad assicurarsi che essi non vendano le marche di determinati fornitori concorrenti;
  - la distribuzione selettiva in genere determina vantaggi di efficienza quando sono necessari investimenti da parte dei distributori al fine di proteggere o creare l'immagine del marchio o di fornire un servizio prelevata. Ciò vale soprattutto per i prodotti nuovi, prodotti complessi, prodotti le cui qualità sono di difficile valutazione.

## **Accordi di franchising**

*(punti da 42 a 45 e da 199 a 201 delle linee direttrici)*

Gli accordi di franchising sono accordi verticali che comportano la licenza di un insieme di diritti di proprietà immateriale che riguardano in particolare marchi o

insegne e know-how, per l'uso e la distribuzione di beni o servizi. Oltre alla licenza, l'affiliante fornisce inoltre all'affiliato, durante il periodo di vigenza dell'accordo, un'assistenza tecnica o commerciale. La licenza e l'assistenza sono parti integranti della formula commerciale oggetto del franchising. Oltre alla concessione della formula commerciale, gli accordi di franchising possono comportare una combinazione di restrizioni verticali riguardanti la vendita dei prodotti distribuiti, quali la distribuzione selettiva, gli obblighi di non concorrenza, la distribuzione esclusiva o sue forme più deboli. Le indicazioni fornite nei capitoli precedenti in relazione a questi tipi di restrizioni si applicano, tenuto conto delle specificazioni di seguito riportate, anche al franchising.

- Quanto maggiore è il trasferimento di know-how, tanto più è probabile che le restrizioni verticali soddisfino le condizioni per l'esenzione ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 3.
- Un obbligo di non vendere beni o servizi concorrenti non rientra nell'articolo 81, paragrafo 1, quando tale obbligo è necessario a mantenere l'identità comune e la reputazione della rete di franchising. In tali casi, l'obbligo di non concorrenza può avere la stessa durata dell'accordo di franchising.
- Gli obblighi seguenti si ritengono generalmente necessari a proteggere i diritti di proprietà immateriale dell'affiliante e pertanto non rientrano generalmente nell'articolo 81, paragrafo 1:
  - a) l'obbligo, per l'affiliato, di non intraprendere, direttamente o indirettamente, attività simili;
  - b) l'obbligo, per l'affiliato, di non acquisire partecipazioni nel capitale di un'impresa concorrente, nel caso in cui ciò gli darebbe il potere di influenzare il comportamento economico di tale impresa concorrente;
  - c) l'obbligo, per l'affiliato, di non rivelare a terzi il know-how fornito dall'affiliante finché tale know-how non sia divenuto di dominio pubblico;
  - d) l'obbligo, per l'affiliato, di comunicare all'affiliante qualsiasi esperienza acquisita sfruttando il franchising e concedere all'affiliante e agli altri affiliati una licenza non esclusiva per il know-how che risulta da tale esperienza;
  - e) l'obbligo, per l'affiliato, di segnalare all'affiliante le violazioni dei diritti di proprietà immateriale sotto licenza, intraprendere azioni legali contro i trasgressori o assistere l'affiliante in qualsiasi azione legale intentata contro gli stessi;
  - f) l'obbligo, per l'affiliato, di non utilizzare il know-how concesso in licenza dall'affiliante a fini diversi dallo sfruttamento del franchising;
  - g) l'obbligo, per l'affiliato, di non cedere i diritti e gli obblighi derivanti dall'accordo di franchising senza il consenso dell'affiliante.

## **Accordi di fornitura esclusiva**

*(punti da 202 a 214 delle linee direttrici)*

Gli accordi di fornitura esclusiva obbligano o inducono il fornitore a vendere un determinato bene ad un solo acquirente all'interno della Comunità europea ai fini di un'utilizzazione specifica o della rivendita. Si tratta in genere di accordi di fornitura industriale di prodotti intermedi. Tali accordi di fornitura esclusiva possono comportare l'esclusione di altri acquirenti all'interno della Comunità.

- Se l'acquirente non ha un potere di mercato nel suo mercato a valle, non dovrebbero esserci effetti negativi sensibili sulla concorrenza.
- Sono, tuttavia, da prevedere effetti negativi quando l'acquirente detiene oltre il 30 % del mercato delle vendite a valle e del mercato degli acquisti a monte.
- Quanto più significativa è la quota del mercato totale coperta da accordi di fornitura esclusiva e quanto più lunga è la durata dell'accordo, tanto più importante sarà, con ogni probabilità, l'effetto di preclusione.
- Per gli accordi di fornitura esclusiva di durata inferiore a cinque anni assunti da imprese che non detengono una posizione dominante è necessario di solito un bilanciamento tra gli effetti pro e anti concorrenziali, mentre nel caso di accordi aventi una durata superiore ai cinque anni non si ritiene che per la maggior parte degli investimenti tale durata sia necessaria per ottenere i pretesi vantaggi di efficienza o che i vantaggi possano compensare il loro effetto di preclusione.
- In generale, alle imprese in posizione dominante non è consentito imporre obblighi di fornitura esclusiva ai propri fornitori.
- La preclusione di acquirenti concorrenti non è molto probabile quando tali concorrenti hanno un potere di acquisto simile. La preclusione di nuovi concorrenti potenziali può verificarsi soltanto qualora parecchi acquirenti già insediati concludano accordi di fornitura esclusiva con la maggior parte dei fornitori sul mercato (problema dell'effetto cumulativo).
- Quando un fornitore ed un acquirente che non detengono una posizione dominante devono entrambi effettuare investimenti specifici al rapporto contrattuale, la combinazione di obblighi di non concorrenza e di fornitura esclusiva è di solito giustificata.
- Un effetto di preclusione è meno probabile nel caso di prodotti intermedi omogenei e più probabile nel caso di prodotti finali eterogenei. È probabile che per prodotti intermedi omogenei gli accordi di fornitura esclusiva siano esentati qualora né il fornitore né l'acquirente detengano una posizione dominante.
- La fornitura esclusiva di solito produce vantaggi in termini di efficienza quando l'acquirente deve effettuare investimenti specifici al rapporto contrattuale.

## **Vendita abbinata**

*(punti da 215 a 224 delle linee direttrici)*

Si ha vendita abbinata quando il fornitore subordina la vendita di un determinato prodotto all'acquisto, presso il fornitore stesso o presso un terzo da questi designato, di un altro prodotto distinto. Il primo prodotto è quello principale, il secondo quello abbinato. Gli accordi di vendita abbinata possono comportare la preclusione di terzi dal mercato del prodotto abbinato. La vendita abbinata può anche tradursi in prezzi superiori al livello concorrenziale e in maggiori ostacoli all'ingresso sia sul mercato del prodotto principale sia su quello del prodotto abbinato.

- La posizione di mercato del fornitore sul mercato del prodotto principale è di decisiva importanza per valutare i possibili effetti anticoncorrenziali. È improbabile che la vendita abbinata da parte di un fornitore che detiene una quota di mercato di oltre il 30 % sul mercato del prodotto principale o su quello del prodotto abbinato possa beneficiare di un'esenzione, a meno che non vi siano evidenti vantaggi in termini di efficienza e che tali vantaggi vengano trasferiti al consumatore.
- Quando la vendita abbinata è combinata con un obbligo di non concorrenza sul prodotto principale, ciò rafforza notevolmente la posizione del fornitore ed aumenta la probabilità di effetti anticoncorrenziali sensibili.
- Finché i concorrenti del fornitore che opera la vendita abbinata sono sufficientemente numerosi e forti non c'è da attendersi alcun effetto anticoncorrenziale sensibile, dato che gli acquirenti hanno sufficienti possibilità di procurarsi il prodotto principale senza quello abbinato, a meno che anche altri fornitori pratichino lo stesso abbinamento.
- La revoca del beneficio dell'esenzione è probabile quando la maggior parte dei fornitori applica abbinamenti simili (effetto cumulativo) e quando i vantaggi in termini di efficienza non vengono trasferiti al consumatore.
- Gli effetti anticoncorrenziali della vendita abbinata sono meno probabili quando gli acquirenti hanno un potere di acquisto notevole.
- Gli obblighi in materia di vendite abbinate possono produrre vantaggi in termini di efficienza attraverso la produzione o la distribuzione congiunta o attraverso la possibilità, per il fornitore, di acquistare il prodotto abbinato in grandi quantità. Affinché la vendita abbinata possa beneficiare di un'esenzione si dovrà tuttavia dimostrare che una congrua parte di tali riduzioni dei costi viene trasferita al consumatore. Di norma la vendita abbinata non può quindi beneficiare di un'esenzione se il dettagliante è in grado di ottenere con regolarità forniture dei medesimi prodotti o di prodotti simili a condizioni analoghe o migliori di quelle offerte dal fornitore che applica la vendita abbinata.
- La vendita abbinata può produrre un beneficio anche quando contribuisce ad assicurare una certa uniformità e standardizzazione della qualità. Tuttavia, il fornitore deve dimostrare che tali effetti positivi non possono essere

conseguiti con pari efficienza imponendo semplicemente all'acquirente di acquistare prodotti che soddisfino determinati standard minimi di qualità.

## **Prezzi raccomandati e prezzi massimi di rivendita**

*(punti da 225 a 228 delle linee direttrici)*

La prassi di raccomandare un prezzo di rivendita ai distributori o di imporre loro di rispettare un prezzo massimo può avere come effetto che questo prezzo funga da punto di convergenza per i rivenditori e sia adottato dalla maggior parte di essi o da tutti. Inoltre, i prezzi massimi o raccomandati potrebbero facilitare la collusione tra fornitori.

- La posizione di mercato del fornitore è il fattore più importante per la valutazione dei possibili effetti anticoncorrenziali dei prezzi massimi o raccomandati. Quanto più è forte la posizione di mercato del fornitore, tanto è maggiore il rischio che un prezzo massimo o un prezzo di rivendita raccomandato sia applicato come prezzo di rivendita dalla maggior parte o da tutti i rivenditori.
- Nel caso di un oligopolio ristretto, in cui esistono pochi fornitori sul mercato, la prassi di utilizzare o pubblicare prezzi massimi o raccomandati può facilitare la collusione tra fornitori grazie allo scambio di informazioni sul livello di prezzi preferito e alla diminuzione della probabilità di un abbassamento dei prezzi di rivendita.



# **Autorità garanti della concorrenza**

## **Commissione europea**

Direzione generale della Concorrenza  
B-1049 Bruxelles  
Tel. (32-2) 299 11 11  
Fax (32-2) 295 01 38

## **Autorità nazionali garanti della concorrenza**

Autorità garante della concorrenza  
del mercato  
Via Liguria, 26  
I-00187 Roma  
Tel. (39) 06 48 16 21  
Fax (39) 064 81 22 56

# Informazioni sulla **politica** di **concorrenza**

La direzione generale della Concorrenza («DG COMP») pubblicizza le sue attività attraverso vari mezzi di comunicazione.

## **Pubblicazioni in forma elettronica**

Su Internet (<http://europa.eu.int>) si trovano la legislazione, le sentenze della Corte di giustizia e del Tribunale di primo grado, le decisioni della Commissione, i comunicati stampa, la newsletter della direzione generale, articoli e discorsi del commissario ecc.

## **Pubblicazioni a stampa e in forma elettronica**

Gazzetta ufficiale delle Comunità europee  
(<http://europa.eu.int/eur-lex/en/>)

Relazione generale sull'attività dell'Unione europea  
(<http://europa.eu.int/abc/doc/off/rg/en/rgset.htm>)

Relazione annuale sulla politica di concorrenza  
(<http://europa.eu.int/comm/competition/publications/>)

Censimento degli aiuti di Stato nell'Unione europea  
(<http://europa.eu.int/comm/competition/publications/>)

Competition Policy Newsletter  
(<http://europa.eu.int/comm/competition/publications/>)

Queste pubblicazioni sono in vendita presso:

**Ufficio delle pubblicazioni  
ufficiali delle Comunità  
europee**

Licosa SpA  
Via Duca di Calabria, 1/1  
Casella postale 552  
I-50125 Firenze  
Tel. (39) 055-64 83 1  
Fax (39) 055-64 12 57

Commissione europea

**La politica di concorrenza in Europa**

**Le norme comunitarie in materia di accordi di fornitura e di distribuzione**

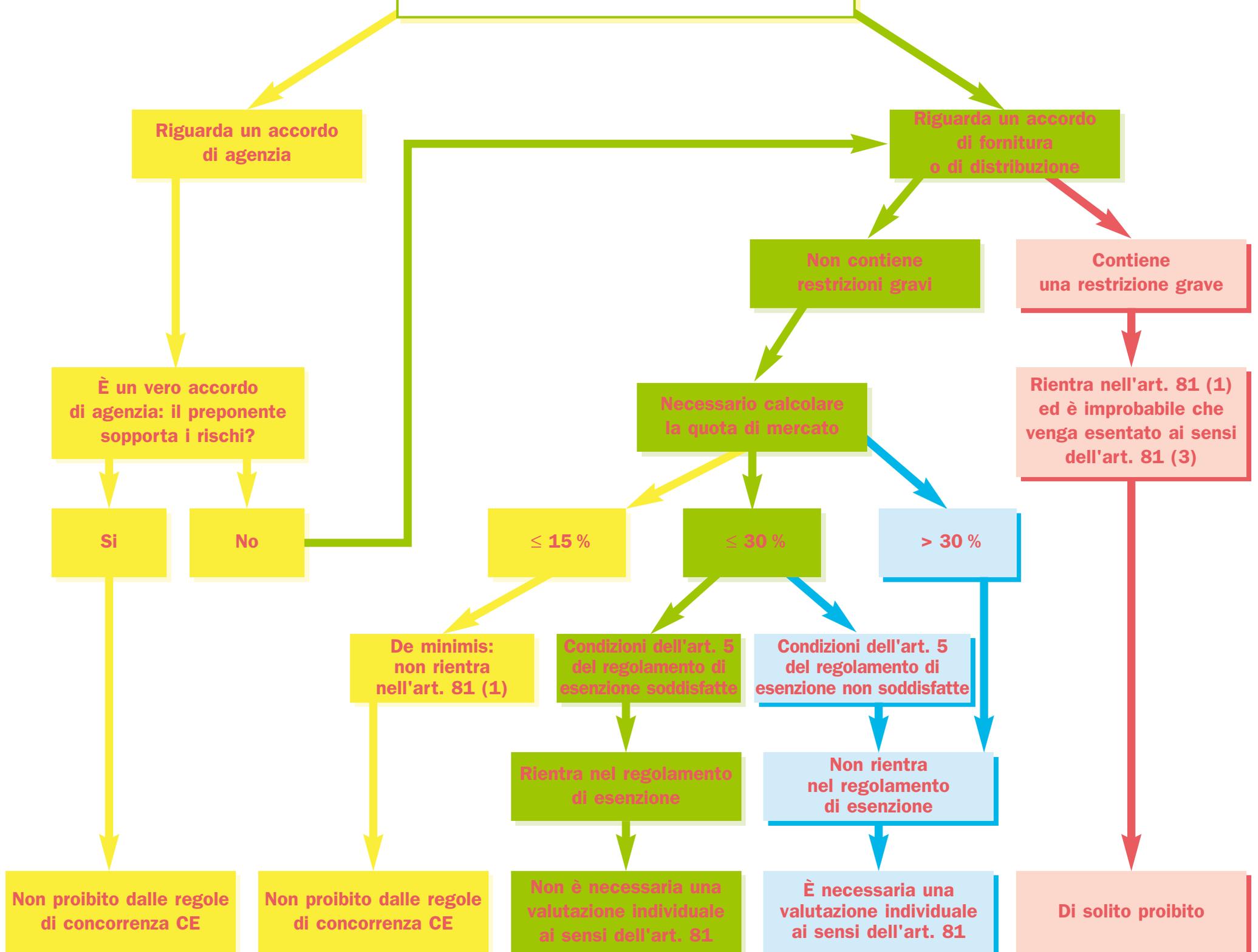
Lussemburgo: Ufficio delle pubblicazioni ufficiali delle Comunità europee

2002 — 31 pagg. — 15 x 25 cm

ISBN 92-894-3907-6

# Diagramma

# Accordi verticali



Venta • Salg • Verkauf • Πωλήσεις • Sales • Vente • Vendita • Verkoop • Venda • Myynti • Försäljning  
<http://eur-op.eu.int/general/en/s-ad.htm>

**BELGIQUE/BELGIË**

**Jean De Lannoy**  
 Avenue du Roi 202/Koningslaan 202  
 B-1190 Bruxelles/Brussel  
 Tél. (32-2) 538 43 08  
 Fax (32-2) 538 08 41  
 E-mail: jean.de.lannoy@infoboard.be  
 URL: <http://www.jean-de-lannoy.be>

**La librairie européenne/De Europese Boekhandel**  
 Rue de la Loi 244/Wetstraat 244  
 B-1040 Bruxelles/Brussel  
 Tél. (32-2) 295 26 39  
 Fax (32-2) 735 08 60  
 E-mail: mail@libeurop.be  
 URL: <http://www.libeurop.be>

**Montieur belge/Belgisch Staatsblad**  
 Rue de Louvain 40-42/Leuvenseweg 40-42  
 B-1000 Bruxelles/Brussel  
 Tél. (32-2) 552 22 11  
 Fax (32-2) 511 01 84  
 E-mail: esuales@just.fgov.be

**DANMARK**

**J. H. Schultz Information A/S**  
 Herstedvang 12  
 DK-2620 Albertslund  
 Tlf. (45) 43 63 23 00  
 Fax (45) 43 63 19 69  
 E-mail: schultz@schultz.dk  
 URL: <http://www.schultz.dk>

**DEUTSCHLAND**

**Bundesanzeiger Verlag GmbH**  
 Vertriebsabteilung  
 Amsterdamer Straße 192  
 D-50735 Köln  
 Tel. (49-221) 97 66 80  
 Fax (49-221) 97 66 82 78  
 E-mail: vertieb@bundesanzeiger.de  
 URL: <http://www.bundesanzeiger.de>

**ΕΛΛΑΔΑ/GREECE**

**G. C. Eleftheroudakis SA**  
 International Bookstore  
 Panepistimiou 17  
 GR-10564 Athina  
 Tel. (39-1) 331 41 90/12/3/4/5  
 Fax (39-1) 325 94 99  
 E-mail: elebooks@netor.gr  
 URL: <http://www.hellasnet.gr>

**ESPAÑA**

**Boletín Oficial del Estado**  
 Trafalgar, 27  
 E-28071 Madrid  
 Tel. (34) 915 38 21 11 (libros)  
 913 84 17 15 (suscripción)  
 Fax (34) 915 38 21 21 (libros)  
 913 84 17 14 (suscripción)  
 E-mail: clientes@com.boe.es  
 URL: <http://www.boe.es>

**Mundi Prensa Libros, SA**  
 Castello, 37  
 E-28001 Madrid  
 Tel. (34) 914 36 37 00  
 Fax (34) 915 75 39 98  
 E-mail: librosa@mundiprensa.es  
 URL: <http://www.mundiprensa.com>

**FRANCE**

**Journal officiel**  
 Service des publications des CE  
 26, rue Desaix  
 F-75727 Paris Cedex 15  
 Tél. (33) 140 58 77 31  
 Fax (33) 140 58 77 00  
 E-mail: europublications@journal-officiel.gouv.fr  
 URL: <http://www.journal-officiel.gouv.fr>

**IRELAND**

**Alan Hanna's Bookshop**  
 270 Lower Rathmines Road  
 Dublin 6  
 Tel. (353-1) 496 73 98  
 Fax (353-1) 496 02 28  
 E-mail: hanna@sai.ie

**ITALIA**

**Licosa SpA**  
 Via Duca di Calabria, 1/1  
 Casella postale 552  
 I-50125 Firenze  
 Tel. (39) 055 64 83 1  
 Fax (39) 055 64 12 57  
 E-mail: licosa@licosa.com  
 URL: <http://www.licosa.com>

**LUXEMBOURG**

**Messageries du livre SARL**  
 5, rue Raiffeisen  
 L-2411 Luxembourg  
 Tél. (352) 40 10 20  
 Fax (352) 40 06 61  
 E-mail: mail@mdl.lu  
 URL: <http://www.mdl.lu>

**NEDERLAND**

**SDU Servicecentrum Uitgevers**  
 Christoffel Plantijnstraat 2  
 Postbus 20014  
 2500 EA Den Haag  
 Tel. (31-70) 378 98 80  
 Fax (31-70) 378 97 83  
 E-mail: sdu@sdu.nl  
 URL: <http://www.sdu.nl>

**PORTUGAL**

**Distribuidora de Livros Bertrand Ld.ª**  
 Grupo Bertrand, SA  
 Rua das Terras dos Vales, 4-A  
 Apartado 60037  
 P-2700 Amadora  
 Tel. (351) 214 95 87 87  
 Fax (351) 214 96 02 55  
 E-mail: dlb@bip.pt

**Imprensa Nacional-Casa da Moeda, SA**

Sector de Publicações Oficiais  
 Rua da Escola Politécnica, 135  
 P-1250-100 Lisboa Codex  
 Tel. (351) 213 94 57 00  
 Fax (351) 213 94 57 50  
 E-mail: spooce@incm.pt  
 URL: <http://www.incem.pt>

**SUOMI/FINLAND**

**Akateeminen Kirjakauppa/**  
**Akademiska Bokhandeln**  
 Keskuskatu 1/Centralgatan 1  
 PL/PB 128  
 FIN-00101 Helsinki/Helsingfors  
 P./fn (358-9) 121 44 18  
 F./fax (358-9) 121 44 35  
 Sähköposti: sps@akateeminen.com  
 URL: <http://www.akateeminen.com>

**SVENRIGE**

**BTJ AB**

Trafikvagnen 11-13  
 S-221 82 Lund  
 Tlf. (46-46) 18 00 00  
 Fax (46-46) 30 79 47  
 E-post: btj@pub@btj.se  
 URL: <http://www.btj.se>

**UNITED KINGDOM**

**The Stationery Office Ltd**  
 Customer Services  
 PO Box 29  
 Norwich NR3 1GN  
 Tel. (44) 870 60 05-522  
 Fax (44) 870 60 05-533  
 E-mail: book.orders@theso.co.uk  
 URL: <http://www.isoofficial.net>

**ISLAND**

**Bokabud Larusar Blöndal**  
 Skólavörðung, 2  
 IS-101 Reykjavík  
 Tel. (354) 552 55 40  
 Fax (354) 552 55 60  
 E-mail: bokabud@simnet.is

**SCHWEIZ/SUISSE/SVIZZERA**

**Euro Info Center Schweiz**  
 o/o OSEC Business Network Switzerland  
 Stampfenbachstraße 85  
 PF 492  
 CH-8035 Zürich  
 Tel. (41-1) 365 53 15  
 Fax (41-1) 365 54 11  
 E-mail: eics@osec.ch  
 URL: <http://www.osec.ch/eics>

**BÁLJARLJA**

**Europress Euromedia Ltd**  
 59, blvd Vitoshka  
 BG-1000 Sofia  
 Tel. (359-2) 980 37 66  
 Fax (359-2) 980 42 30  
 E-mail: Milena@inbox.ci.bg  
 URL: <http://www.europress.bg>

**CYPRUS**

**Cyprus Chamber of Commerce and Industry**  
 PO Box 21455  
 Tsim-Kooll 17  
 CY-1509 Nicosia  
 Tel. (357-2) 88 97 52  
 Fax (357-2) 86 10 44  
 E-mail: demetrap@ccci.org.cy

**EESTI**

**Eesti Kaubandus-Tööstuskoda**  
 (Estonian Chamber of Commerce and Industry)  
 Tsim-Kooll 17  
 EE-10130 Tallinn  
 Tel. (372) 846 02 44  
 Fax (372) 646 02 45  
 E-mail: einfo@koda.ee  
 URL: <http://www.koda.ee>

**HRVATSKA**

**Mediatrie Ltd**  
 Pavla Hatza 1  
 HR-10000 Zagreb  
 Tel. (385-1) 481 94 11  
 Fax (385-1) 481 94 11

**MAGYARORSZÁG**

**Euro Info Service**  
 Szt. István krt.12  
 III emelet 1/A  
 PO Box 1039  
 H-1137 Budapest  
 Tel. (36-1) 329 21 70  
 Fax (36-1) 349 20 53  
 E-mail: euroinfo@euroinfo.hu  
 URL: <http://www.euroinfo.hu>

**MALTA**

**Miller Distributors Ltd**  
 Malta International Airport  
 PO Box 25  
 Luqa LQA 05  
 Tel. (356) 65 44 88  
 Fax (356) 67 67 99  
 E-mail: gwirth@usa.net

**NORGE**

**Swets Blackwell AS**  
 Hans Nielsen Huges gate 39  
 Boks 4901 Nydalen  
 N-0423 Oslo  
 Tel. (47) 23 40 00 00  
 Fax (47) 23 40 00 01  
 E-mail: info@no.swetsblackwell.com  
 URL: <http://www.swetsblackwell.com.no>

**POLSKA**

**Ars Polona**  
 Krakowskie Przedmieście 7  
 Skrz. pocztowa 1001  
 PL-00-950 Warszawa  
 Tel. (48-22) 826 12 01  
 Fax (48-22) 826 62 40  
 E-mail: booksk119@arspolona.com.pl

**ROMÂNIA**

**Euromedia**  
 Str. Dionisie Lupu nr. 65, sector 1  
 RO-70184 Bucuresti  
 Tel. (40-1) 315 44 03  
 Fax (40-1) 312 96 46  
 E-mail: euromedia@mailcity.com

**SLOVAKIA**

**Centrum VTI SR**  
 Nám. Slobody, 19  
 SK-81223 Bratislava  
 Tel. (421-7) 54 41 83 64  
 Fax (421-7) 54 41 83 64  
 E-mail: europ@ttb1.slk.stuba.sk  
 URL: <http://www.slk.stuba.sk>

**SLOVENIJA**

**GV Založba**  
 Dunjska cesta 5  
 SI-1000 Ljubljana  
 Tel. (386) 613 09 1804  
 Fax (386) 613 09 1805  
 E-mail: europ@vestnik.si  
 URL: <http://www.gvzalozba.si>

**TÜRKIYE**

**Dünya İntelol AS**  
 100, Yıl Mahallesi 34440  
 TR-80050 Bagclar-Istanbul  
 Tel. (90-212) 629 46 89  
 Fax (90-212) 629 46 27  
 E-mail: aktuel.info@dunya.com

**ARGENTINA**

**World Publications SA**  
 Av. Coroboba 1677  
 C1120 AAA Buenos Aires  
 Tel. (54-11) 48 15 81 56  
 Fax (54-11) 48 15 81 56  
 E-mail: wpbooks@infotova.com.ar  
 URL: <http://www.wpbooks.com.ar>

**AUSTRALIA**

**Hunter Publications**  
 PO Box 404  
 Abbotsford, Victoria 3067  
 Tel. (61-3) 94 17 53 61  
 Fax (61-3) 94 19 71 54  
 E-mail: jpdavies@ozemail.com.au

**BRESIL**

**Livraria Camões**  
 Rua Bittencourt da Silva, 12 C  
 CEP  
 20043-900 Rio de Janeiro  
 Tel. (55-21) 262 47 76  
 Fax (55-21) 262 47 76  
 E-mail: livraria.camoes@incm.com.br  
 URL: <http://www.incm.com.br>

**CANADA**

**Les éditions La Liberté Inc.**  
 3020, chemin Sainte-Foy  
 Sainte-Foy, Québec G1X 3V6  
 Tel. (1-418) 658 37 63  
 Fax (1-800) 567 54 49  
 E-mail: liberte@mediom.qc.ca

**Renouf Publishing Co. Ltd**

5369 Chemin Canotek Road, Unit 1  
 Ottawa, Ontario K1J 9J3  
 Tel. (1-613) 745 26 65  
 Fax (1-613) 745 76 60  
 E-mail: order.dept@renoufbooks.com  
 URL: <http://www.renoufbooks.com>

**EGYPT**

**The Middle East Observer**  
 41 Sherif Street  
 Cairo  
 Tel. (20-2) 392 69 19  
 Fax (20-2) 393 97 32  
 E-mail: inquiry@meobserver.com  
 URL: <http://www.meobserver.com.eg>

**MALAYSIA**

**EBIC Malaysia**  
 Suite 45, 02, Level 45  
 Plaza MBI (Letter Box 45)  
 8 Jalan Yap Kwan Seng  
 50450 Kuala Lumpur  
 Tel. (60-3) 21 62 92 98  
 Fax (60-3) 21 62 61 98  
 E-mail: ebic@trm.net.my

**MÉXICO**

**Mundi Prensa México, SA de CV**  
 Río Pánuco, 141  
 Colonia Cuauhtémoc  
 MX-06500 México, DF  
 Tel. (52-5) 533 56 58  
 Fax (52-5) 514 67 99  
 E-mail: 101545.2361@compuserve.com

**SOUTH AFRICA**

**Eurochamber of Commerce in South Africa**  
 PO Box 781738  
 2146 Sandton  
 Tel. (27-11) 898 39 52  
 Fax (27-11) 883 35 73  
 E-mail: info@eurochamber.co.za

**SOUTH KOREA**

**The European Union Chamber of Commerce in Korea**

5th Fl, The Shilla Hotel  
 202, Jangchung-dong 2 Ga, Chung-ku  
 Seoul 100-392  
 Tel. (82-2) 22 53-5631/4  
 Fax (82-2) 22 53-5635/6  
 E-mail: euock@euock.org  
 URL: <http://www.euock.org>

**SRI LANKA**

**EBIC Sri Lanka**  
 Trans Asia Hotel  
 115 Sir Chittampalam  
 A. Gardiner Mawatha  
 Colombo 2  
 Tel. (94-1) 074 71 50 78  
 Fax (94-1) 44 87 79  
 E-mail: ebicis@sinet.lk

**TAI-WAN**

**Tycoon Information Inc**  
 PO Box 81-466  
 105 Taipei  
 Tel. (886-2) 87 12 88 86  
 Fax (886-2) 87 12 47 47  
 E-mail: eultpe@ms21.hinet.net

**UNITED STATES OF AMERICA**

**Bernan Associates**  
 4611-F Assembly Drive  
 Lanham MD 20706-4391  
 Tel. (1-800) 274-44-47 (toll free telephone)  
 Fax (1-800) 865-34-50 (toll free fax)  
 E-mail: query@bernan.com  
 URL: <http://www.bernan.com>

**ANDERE LÄNDER**

**OTHER COUNTRIES**

**AUTRES PAYS**

**Bitte wenden Sie sich an ein Büro Ihrer Wahl/Please contact the sales office of your choice/veuillez vous adresser au bureau de vente de votre choix**

Office for Official Publications of the European Communities  
 2, rue Mercier  
 L-2985 Luxembourg  
 Tel. (352) 29 29-4255  
 Fax (352) 29 29-2758  
 E-mail: info-info-opp@cec.eu.int  
 URL: <http://publications.eu.int>

**Sito della direzione generale della Concorrenza su web:**

[http://europa.eu.int/comm/dgs/competition/index\\_it.htm](http://europa.eu.int/comm/dgs/competition/index_it.htm)

**Sito web «Concorrenza» su Europa:**

[http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_it.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_it.html)



UFFICIO DELLE PUBBLICAZIONI UFFICIALI  
DELLE COMUNITÀ EUROPEE

L-2985 Luxembourg

ISBN 92-894-3907-6



9 789289 439077

**Sentenza della Corte (Terza Sezione) del 13 luglio 2006.**

**Vincenzo Manfredi contro Lloyd Adriatico Assicurazioni SpA (C-295/04), Antonio Cannito contro Fondiaria Sai SpA (C-296/04) e Nicolò Tricarico (C-297/04) e Pasqualina Murgolo (C-298/04) contro Assitalia SpA.**

**Domanda di pronuncia pregiudiziale: Giudice di pace di Bitonto - Italia.**

**Art. 81 CE - Concorrenza - Intesa - Sinistri causati da autoveicoli, natanti e ciclomotori - Assicurazione obbligatoria della responsabilità civile - Aumento dei premi - Effetti sul commercio tra Stati membri - Diritto dei terzi di chiedere il risarcimento del danno subito - Giudice nazionale competente - Termine di prescrizione - Indennizzi a carattere sanzionatorio.**

**Cause riunite C-295/04 a C-298/04.**

*raccolta della giurisprudenza 2006 pagina I-06619*

## **Massima**

*1. Nell'ambito della collaborazione tra la Corte e i giudici nazionali istituita dall'art. 234 CE, spetta esclusivamente al giudice nazionale cui è stata sottoposta la controversia e che deve assumersi la responsabilità dell'emananda decisione giurisdizionale valutare, alla luce delle particolari circostanze della causa, sia la necessità di una pronuncia pregiudiziale ai fini della pronuncia della propria sentenza, sia la rilevanza delle questioni che sottopone alla Corte. Di conseguenza, quando le questioni pregiudiziali sollevate vertono sull'interpretazione del diritto comunitario, la Corte, in via di principio, è tenuta a statuire.*

*Tuttavia, in ipotesi eccezionali, spetta alla Corte esaminare le condizioni in presenza delle quali è adita dal giudice nazionale al fine di verificare la propria competenza. Il rifiuto di statuire su una questione pregiudiziale sollevata da un giudice nazionale è possibile solo qualora risulti manifestamente che l'interpretazione del diritto comunitario richiesta da tale giudice non ha alcuna relazione con la realtà o con l'oggetto della causa principale, quando il problema è di natura teorica o quando la Corte non dispone degli elementi di fatto e di diritto necessari per fornire una soluzione utile alle questioni che le vengono sottoposte.*

*(v. punti 26-27)*

*2. Gli artt. 81 CE e 82 CE costituiscono disposizioni di ordine pubblico che devono essere applicate d'ufficio dai giudici nazionali.*

*(v. punto 31)*

*3. Un'intesa o una pratica concordata tra compagnie di assicurazioni, consistente in uno scambio reciproco di informazioni tale da permettere un aumento dei premi dell'assicurazione responsabilità civile obbligatoria relativa ai sinistri causati da autoveicoli, natanti e ciclomotori, non giustificato dalle condizioni di mercato, che costituisce una violazione delle norme nazionali sulla tutela della concorrenza, può altresì costituire una violazione dell'art. 81 CE se, in considerazione delle caratteristiche del mercato nazionale di cui trattasi, appaia sufficientemente probabile che l'intesa o la pratica concordata in esame possa avere un'influenza diretta o indiretta, attuale o potenziale, sulla vendita delle polizze della detta assicurazione nello Stato membro interessato da parte di operatori stabiliti in altri Stati membri e che tale influenza non sia insignificante.*

*(v. punto 52, dispositivo 1)*

*4. L'art. 81, n. 1, CE produce effetti diretti nei rapporti tra i singoli e attribuisce direttamente a questi diritti che i giudici nazionali devono tutelare. Ne consegue che qualsiasi singolo è legittimato a far valere la nullità di un'intesa o di una pratica vietata dall'art. 81 CE e, ove sussista un nesso di causalità tra quest'ultima e il danno subito, a chiedere il risarcimento del detto danno.*

*In mancanza di una disciplina comunitaria in materia, spetta all'ordinamento giuridico interno di ciascuno Stato membro stabilire le modalità di esercizio di tale diritto, comprese quelle relative all'applicazione della nozione di «nesso di causalità», purché tali modalità non siano meno favorevoli di quelle che riguardano ricorsi analoghi di natura interna (principio di equivalenza) né rendano praticamente impossibile o eccessivamente difficile l'esercizio dei diritti conferiti dall'ordinamento giuridico comunitario (principio di effettività).*

*(v. punti 58-59, 61-64, dispositivo 2)*

*5. In mancanza di una disciplina comunitaria in materia, spetta all'ordinamento giuridico interno di ciascuno Stato membro designare i giudici competenti a conoscere dei ricorsi per risarcimento danni fondati su una violazione delle regole di concorrenza comunitarie e stabilire le modalità procedurali di tali ricorsi, purché le disposizioni di cui trattasi non siano meno favorevoli di quelle relative ai ricorsi per risarcimento danni fondati su una violazione delle norme nazionali in materia di concorrenza (principio di equivalenza) e le dette disposizioni nazionali non rendano praticamente impossibile o eccessivamente difficile l'esercizio del diritto di chiedere il risarcimento del danno causato da un'intesa o da una pratica vietata dall'art. 81 CE (principio di effettività).*

*(v. punto 72, dispositivo 3)*

*6. In mancanza di una disciplina comunitaria in materia, spetta all'ordinamento giuridico interno di ciascuno Stato membro stabilire il termine di prescrizione per chiedere il risarcimento del danno causato da un'intesa o da una pratica vietata dall'art. 81 CE, purché siano rispettati i principi di equivalenza e di effettività.*

*A tale riguardo, è compito del giudice nazionale verificare se una norma nazionale in virtù della quale il termine di prescrizione per chiedere il risarcimento del danno causato da un'intesa o da una pratica vietata dall'art. 81 CE decorre a partire dal giorno in cui tale intesa o tale pratica vietata è stata posta in essere – in particolare qualora tale norma nazionale preveda anche un termine di prescrizione breve e tale termine non possa essere sospeso – renda praticamente impossibile o eccessivamente difficile l'esercizio del diritto di chiedere il risarcimento del danno subito.*

*(v. punti 81-82, dispositivo 4)*

*7. In mancanza di disposizioni di diritto comunitario in materia, spetta all'ordinamento giuridico interno di ciascuno Stato membro stabilire i criteri che consentono la determinazione dell'entità del risarcimento del danno causato da un'intesa o da una pratica vietata dall'art. 81 CE, purché siano rispettati i principi di equivalenza e di effettività.*

*Pertanto, da un lato, in conformità del principio di equivalenza, se un risarcimento danni particolare, come il risarcimento esemplare o punitivo, può essere riconosciuto nell'ambito di azioni nazionali analoghe alle azioni fondate sulle regole comunitarie di concorrenza, esso deve poterlo essere anche nell'ambito di queste ultime azioni. Tuttavia, il diritto comunitario non osta a che i giudici nazionali vigilino affinché la tutela dei diritti garantiti dall'ordinamento giuridico comunitario non comporti un arricchimento senza causa degli aventi diritto.*

*D'altro lato, dal principio di effettività e dal diritto del singolo di chiedere il risarcimento del danno causato da un contratto o da un comportamento idoneo a restringere o a falsare il gioco della concorrenza discende che le persone che hanno subito un danno devono poter chiedere il risarcimento non solo del danno reale (*damnum emergens*), ma anche del mancato guadagno (*lucrum cessans*), nonché il pagamento di interessi.*

*(v. punti 98-100, dispositivo 5)*

## **Parti**

Nei procedimenti riuniti da C-295/04 a C-298/04,

aventi ad oggetto alcune domande di pronuncia pregiudiziale proposte alla Corte, ai sensi dell'art. 234 CE, dal Giudice di pace di Bitonto con decisione 30 giugno 2004, pervenute in cancelleria il 13 luglio 2004, nelle cause

Vincenzo Manfredi (causa C-295/04)

contro

Lloyd Adriatico Assicurazioni SpA,

Antonio Cannito (causa C-296/04)

contro

Fondiararia Sai SpA,

e

Nicolò Tricarico (causa C-297/04),

Pasqualina Mugolo (causa C-298/04)

contro

Assitalia SpA,

LA CORTE (Terza Sezione),

composta dal sig. A. Rosas, presidente di sezione, dai sigg. J. Malenovský, S. von Bahr (relatore), A. Borg Barthet e A. Ó Caoimh, giudici,

avvocato generale: sig. L. A. Geelhoed

cancelliere: sig.ra L. Hewlett, amministratore principale

vista la fase scritta del procedimento e in seguito alla trattazione orale del 10 novembre 2005,

considerate le osservazioni presentate:

- per l'Assitalia SpA (cause C-297/04 e C-298/04), dagli avv.ti A. Pappalardo, M. Merola e D. P. Domenicucci;
- per il governo italiano, dal sig. I.M. Braguglia, in qualità di agente, assistito dal sig. M. Fiorilli, avvocato dello Stato;
- per il governo tedesco, dalla sig.ra C. Schulze-Bahr, in qualità di agente;
- per il governo austriaco, dalla sig.ra C. Pesendorfer, in qualità di agente;
- per la Commissione delle Comunità europee, dai sigg. T. Christoforou e F. Amato, in qualità di agenti,

sentite le conclusioni dell'avvocato generale, presentate all'udienza del 26 gennaio 2006,

ha pronunciato la seguente

Sentenza

## **Motivazione della sentenza**

1. Le domande di pronuncia pregiudiziale riguardano l'interpretazione dell'art. 81 CE.

2. Tali questioni sono state sollevate nell'ambito di azioni di risarcimento danni proposte dal sig. Manfredi contro la Lloyd Adriatico Assicurazioni SpA, dal sig. Cannito contro la Fondiaria Sai SpA e, rispettivamente, dal sig. Tricarico e dalla sig.ra Murgolo contro l'Assitalia SpA (in prosieguo: l'«Assitalia») per far condannare le dette compagnie di assicurazioni alla restituzione delle maggiorazioni dei premi dell'assicurazione obbligatoria della responsabilità civile relativa ai sinistri causati da autoveicoli, natanti e ciclomotori (in prosieguo: l'«assicurazione RC auto»), maggiorazioni versate a seguito degli aumenti applicati dalle dette società in forza di un'intesa dichiarata illecita dall'Autorità garante della concorrenza e del mercato (in prosieguo: l'«AGCM»).

#### Contesto normativo nazionale

3. L'art. 2, n. 2, della legge 10 ottobre 1990, n. 287, relativa alle norme per la tutela della concorrenza e del mercato (GURI n. 240 del 13 ottobre 1990, pag. 3; in prosieguo: la «legge n. 287/90»), vieta le intese fra imprese che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare in maniera consistente il gioco della concorrenza sul mercato nazionale o in una sua parte rilevante.

4. Ai sensi del n. 1 di tale art. 2, sono considerate «intese» gli accordi e/o le pratiche concordate tra imprese, nonché le deliberazioni, anche se adottate ai sensi di disposizioni statutarie o regolamentari, di consorzi, associazioni di imprese ed altri organismi similari.

5. Secondo l'art. 2, n. 3, della legge n. 287/90, le intese vietate sono nulle ad ogni effetto.

6. L'art. 33, n. 1, di tale legge attribuisce alla Corte d'appello competente per territorio la competenza a pronunciarsi sulle azioni di nullità e di risarcimento danni, nonché sui ricorsi volti ad ottenere provvedimenti di urgenza in relazione alle violazioni delle disposizioni di cui ai titoli I-IV della medesima legge, fra cui l'art. 2.

#### Causa principale e questioni pregiudiziali

7. Con provvedimenti 8 settembre 1999 e 10 novembre 1999, nonché 3 febbraio 2000, l'AGCM avviava il procedimento per infrazione di cui all'art. 2 della legge n. 287/90 nei confronti di diverse compagnie di assicurazioni, fra cui le tre compagnie convenute nella causa principale. A queste ultime era contestato il fatto di aver partecipato ad un'intesa avente ad oggetto «abbinamento di prodotti distinti e scambio d'informazioni tra imprese concorrenti». Per quanto concerne le presenti cause, rileva soltanto l'intesa per lo scambio d'informazioni tra imprese concorrenti.

8. L'AGCM osservava che negli anni compresi tra il 1994 e il 1999 in Italia, a differenza di quanto avveniva nel resto dell'Europa, si verificava un anomalo e crescente aumento dei premi dell'assicurazione RC auto, che è obbligatoria.

9. L'AGCM osservava parimenti che il mercato delle polizze RC auto presenta notevoli barriere all'entrata, erette soprattutto per la necessità di approntare un'efficace rete di distribuzione e una rete di centri per la liquidazione dei danni per i sinistri in tutto il paese.

10. Nel corso del procedimento dinanzi ad essa, l'AGCM acquisiva una documentazione dalla quale emergeva l'esistenza di un esteso e pervasivo scambio di informazioni tra numerose imprese di assicurazione per la RC auto relativo a tutti gli aspetti dell'attività assicurativa, e cioè, in particolare, ai prezzi, agli sconti, agli incassi, ai costi dei sinistri e di distribuzione.

11. Con provvedimento finale 28 luglio 2000, n. 8546 (I377) (Bollettino 30/2000, del 14 agosto 2000), l'AGCM concludeva che le compagnie d'assicurazione coinvolte avevano posto in essere un accordo illecito avente ad oggetto lo scambio d'informazioni relativo al settore assicurativo. Tale accordo aveva consentito a tali imprese di coordinare e di fissare i premi delle assicurazioni RC auto in modo da imporre agli utenti consistenti aumenti dei premi non giustificati dalle condizioni del mercato e non eludibili dai consumatori.

12. Il provvedimento dell'AGCM, impugnato dalle compagnie di assicurazione, veniva sostanzialmente confermato dal Tribunale amministrativo regionale per il Lazio e dal Consiglio di Stato.

13. Gli attori nelle cause principali hanno rispettivamente adito il Giudice di pace di Bitonto per ottenere la condanna di ciascuna delle compagnie di assicurazione interessata alla restituzione della maggiorazione dei premi pagata in virtù dell'intesa dichiarata illecita dall'AGCM.

14. Dalle osservazioni dell'Assitalia risulta che gli attori nelle cause principali fanno valere che l'indagine condotta dall'AGCM ha rivelato un prezzo medio delle polizze RC auto superiore del 20% rispetto a quello che si sarebbe determinato in presenza di dinamiche concorrenziali non alterate dalla pratica concordata. Dall'illecito commesso dalle compagnie di assicurazione partecipanti a tale pratica sarebbe dunque derivato un pregiudizio per i consumatori finali consistente per l'appunto nella corresponsione di un premio per la polizza RC auto mediamente superiore del 20% a quello che essi avrebbero dovuto pagare in assenza dell'illecito anticoncorrenziale.

15. Le compagnie d'assicurazione convenute nella cause principali hanno eccepito, in particolare, l'incompetenza del Giudice di pace di Bitonto in conformità dell'art. 33 della legge n. 287/90 e la prescrizione del diritto alla restituzione e/o al risarcimento del danno.

16. Il giudice del rinvio ritiene che, essendo state partecipi dell'accordo sanzionato dall'AGCM anche compagnie d'assicurazione appartenenti ad altri Stati membri ed esercenti la loro attività pure in Italia, l'intesa contestata violi non solo l'art. 2 della legge n. 287/90, ma anche l'art. 81 CE, che al n. 2 commina la nullità di tutti gli accordi e di tutte le intese vietati.

17. Orbene, qualsiasi terzo, tra cui il consumatore e l'utente finale di un servizio, potrebbe ritenersi legittimato a far valere la nullità di un'intesa vietata dall'art. 81 CE e chiedere il risarcimento del danno subito ove sussista un nesso di causalità tra quest'ultimo e l'intesa vietata.

18. Se così fosse, una disposizione come quella dell'art. 33 della legge n. 287/90 potrebbe ritenersi in contrasto con il diritto comunitario. I tempi ed i costi relativi ad un processo dinanzi alla Corte d'appello sarebbero, infatti, rispettivamente molto più lunghi e molto più alti di quelli per un procedimento dinanzi al Giudice di pace e ciò potrebbe compromettere l'efficacia dell'art. 81 CE.

19. Il giudice del rinvio dubita altresì della compatibilità con l'art. 81 CE dei termini di prescrizione dell'azione risarcitoria e dell'entità del danno da liquidare stabiliti dal diritto nazionale.

20. Il Giudice di pace di Bitonto ha pertanto deciso, nelle cause da C-295/04 a C-297/04, di sospendere il giudizio e di sottoporre alla Corte le seguenti questioni pregiudiziali:

«1) Se l'art. 81 del Trattato debba essere interpretato nel senso che esso commini la nullità di un'intesa o di una pratica concordata tra compagnie di assicurazione consistente in uno scambio di reciproche informazioni tale da permettere un aumento dei premi per le polizze di assicurazione RC auto non giustificato dalle condizioni di mercato, anche in considerazione della partecipazione all'accordo o alla pratica concordata d'impresе che appartengano a diversi Stati membri;

2) Se l'art. 81 del Trattato debba essere interpretato nel senso che esso legittimi i terzi, portatori di un interesse giuridicamente rilevante, a far valere la nullità di un'intesa o di una pratica vietata dalla stessa norma comunitaria e a chiedere il risarcimento dei danni subiti ove sussista il nesso di causalità tra l'intesa o la pratica concordata ed il danno;

3) Se l'art. 81 del Trattato debba essere interpretato nel senso che il termine di prescrizione dell'azione risarcitoria su di esso fondata debba ritenersi decorrere dal giorno in cui l'intesa o la pratica concordata è stata posta in essere oppure dal giorno in cui l'intesa o la pratica concordata è cessata;

4) Se l'art. 81 del Trattato debba essere interpretato nel senso che il giudice nazionale, ove ravvisi che il danno liquidabile in base al proprio diritto nazionale sia comunque inferiore al vantaggio economico ricavato dall'impresa danneggiante parte dell'intesa o della pratica concordata vietata, debba altresì d'ufficio liquidare al terzo danneggiato il danno punitivo, necessario a rendere il danno risarcibile superiore al vantaggio ricavato dal danneggiante, al fine di scoraggiare la posizione in essere di intese o di pratiche concordate vietate dall'art. 81 del Trattato».

21. Nella causa C-298/04, il Giudice di pace di Bitonto ha deciso di sospendere il giudizio e di sottoporre alla Corte le seguenti questioni pregiudiziali:

«1) Se l'art. 81 del Trattato debba essere interpretato nel senso che esso commini la nullità di un'intesa o di una pratica concordata tra compagnie di assicurazione consistente in uno scambio di reciproche informazioni tale da permettere un aumento dei premi per le polizze di assicurazione RC auto non giustificato dalle condizioni di mercato, anche in considerazione della partecipazione all'accordo o alla pratica concordata d'impresе che appartengano a diversi Stati membri;

2) Se l'art. 81 del Trattato debba essere interpretato nel senso che osti all'applicazione di una norma nazionale di tenore analogo a quello dell'art. 33 della legge italiana 287/1990 secondo cui la domanda risarcitoria per violazione delle norme comunitarie e nazionali per le intese anticoncorrenziali deve essere proposta anche dai terzi dinanzi ad un giudice diverso da quello ordinariamente competente per domande di pari valore, comportando così un notevole aumento dei costi e dei tempi di giudizio;

3) Se l'art. 81 CE debba essere interpretato nel senso che esso legittimi i terzi, portatori di un interesse giuridicamente rilevante, a far valere la nullità di un'intesa o di una pratica vietata dalla stessa norma comunitaria e a chiedere il risarcimento dei danni subiti ove sussista il nesso di causalità tra l'intesa o la pratica concordata ed il danno;

4) Se l'art. 81 del Trattato debba essere interpretato nel senso che il decorso del termine di prescrizione dell'azione risarcitoria su di esso fondata debba ritenersi decorrere dal giorno in cui l'intesa o la pratica concordata è stata posta in essere oppure dal giorno in cui l'intesa o la pratica concordata è cessata;

5) Se l'art. 81 del Trattato debba essere interpretato nel senso che il giudice nazionale, ove ravvisi che il danno liquidabile in base al proprio diritto nazionale sia comunque inferiore al vantaggio economico ricavato dall'impresa danneggiante parte dell'intesa o della pratica concordata vietata, debba altresì d'ufficio liquidare al terzo danneggiato il danno punitivo, necessario a rendere il danno risarcibile superiore al vantaggio ricavato dal danneggiante, al fine di scoraggiare la posizione in essere di intese o di pratiche concordate vietate dall'art. 81 del Trattato».

22. Con ordinanza del presidente della Corte 28 settembre 2004, le cause da C-295/04 a C-298/04 sono state riunite ai fini delle fasi scritta e orale del procedimento nonché della sentenza.

Sulla ricevibilità delle questioni pregiudiziali

Osservazioni presentate alla Corte

23. L'Assitalia fa valere, in primo luogo, che l'esposizione del contesto fattuale e normativo che sottende le questioni pregiudiziali è insufficiente ed ambigua, al punto da non consentire a tutte le parti potenzialmente interessate di formulare adeguatamente le proprie osservazioni nel merito e alla Corte di fornire una soluzione utile alle questioni medesime.

24. In secondo luogo, l'Assitalia sostiene l'irricevibilità delle questioni pregiudiziali sollevate dal Giudice di pace di Bitonto in quanto esse sono dirette all'interpretazione di una norma del Trattato CE manifestamente inapplicabile alle controversie nelle cause principali.

25. L'intesa oggetto delle cause principali avrebbe, infatti, prodotto effetti limitatamente al territorio italiano e, pertanto, non avrebbe arrecato un pregiudizio sensibile al commercio tra gli Stati membri ai sensi dell'art. 81 CE (v., in particolare, sentenza 21 gennaio 1999, cause riunite C-215/96 e C-216/98, Bagnasco e a., Racc. pag. I-135). D'altra parte, l'omessa applicazione dell'art. 81 CE non sarebbe stata contestata nelle apposite sedi giudiziarie nazionali e la decisione dell'AGCM, basata sull'art. 2 della legge n. 287/90, è diventata definitiva. Inoltre l'art. 1, n. 1, della legge n. 287/90 preciserebbe che essa «si applica alle intese, agli abusi di posizione dominante e alle concentrazioni di imprese che non ricadono nell'ambito di applicazione degli articoli [81 CE] e/o [82 CE], dei regolamenti (...) o di atti comunitari con efficacia normativa equiparata».

Giudizio della Corte

26. Occorre ricordare che, secondo costante giurisprudenza, nell'ambito della collaborazione tra la Corte e i giudici nazionali istituita dall'art. 234 CE, spetta esclusivamente al giudice nazionale cui è stata sottoposta la controversia e che deve assumersi la responsabilità dell'emananda decisione giurisdizionale valutare, alla luce delle particolari circostanze della causa, sia la necessità di una pronuncia pregiudiziale ai fini della pronuncia della propria sentenza, sia la rilevanza delle questioni che sottopone alla Corte. Di conseguenza, quando le questioni pregiudiziali sollevate vertono sull'interpretazione del diritto comunitario, la Corte, in via di principio, è tenuta a statuire (v., in particolare, sentenze 15 dicembre 1995, causa C-415/93, Bosman, Racc. pag. I-4921, punto 59, e 10 novembre 2005, causa C-316/04, Stichting Zuid-Hollandse Milieufederatie, Racc. pag. I-9759, punto 29).

27. Tuttavia, la Corte ha altresì dichiarato che, in ipotesi eccezionali, le spetta esaminare le condizioni in presenza delle quali è adita dal giudice nazionale al fine di verificare la propria competenza (v., in tal senso, sentenza 16 dicembre 1981, causa 244/80, Foglia, Racc. pag. 3045, punto 21). Il rifiuto di statuire su una questione pregiudiziale sollevata da

un giudice nazionale è possibile solo qualora risulti manifestamente che l'interpretazione del diritto comunitario richiesta da tale giudice non ha alcuna relazione con la realtà o con l'oggetto della causa principale, quando il problema è di natura teorica o quando la Corte non dispone degli elementi di fatto e di diritto necessari per fornire una soluzione utile alle questioni che le vengono sottoposte (v., in particolare, citate sentenze Bosman, punto 61, e Stichting Zuid-Hollandse Milieufederatie, punto 30).

28. Nella presente causa non si verifica alcuna di tali ipotesi.

29. A tale riguardo occorre osservare, da un lato, che la decisione di rinvio e le osservazioni scritte e orali hanno fornito alla Corte informazioni sufficienti che le consentono di interpretare le norme di diritto comunitario alla luce della situazione che forma oggetto della controversia nelle cause principali (v., in particolare, sentenze 3 marzo 1994, causa C-316/93, Vaneeveld, Racc. pag. I-763, punto 14, e 21 settembre 1999, causa C-378/97, Wijzenbeek, Racc. pag. I-6207, punto 21).

30. D'altra parte, contrariamente a quanto sostiene l'Assitalia, non risulta manifestamente che l'interpretazione dell'art. 81 CE non abbia alcuna relazione con la realtà o con l'oggetto della causa principale. Pertanto, l'obiezione sollevata dall'Assitalia in ordine all'inapplicabilità di tale articolo alle controversie di cui alle cause principali non riguarda la ricevibilità delle presenti controversie, ma rientra nel merito della prima questione.

31. D'altronde, occorre ricordare che gli artt. 81 CE e 82 CE costituiscono disposizioni di ordine pubblico che devono essere applicate d'ufficio dai giudici nazionali (v., in tal senso, sentenza 1° giugno 1999, causa C-126/97, Eco Swiss, Racc. pag. I-3055, punti 39 e 40).

32. Ne consegue che le questioni pregiudiziali sono ricevibili.

Sulla prima questione nelle cause da C-295/04 a C-298/04

33. Con la sua prima questione, il giudice del rinvio chiede, in sostanza, se un'intesa o una pratica concordata, come quella di cui alle cause principali, tra compagnie di assicurazioni, consistente in uno scambio reciproco di informazioni tale da permettere un aumento dei premi delle polizze di assicurazione RC auto non giustificato dalle condizioni di mercato, che costituisce una violazione delle norme sulla tutela della concorrenza, possa anche costituire una violazione dell'art. 81 CE, alla luce in particolare della partecipazione all'intesa o alla pratica concordata di imprese appartenenti a diversi Stati membri.

Osservazioni presentate alla Corte

34. In considerazione del carattere assolutamente generico e strumentale della questione l'Assitalia suggerisce alla Corte di dichiarare che risulta impossibile fornire una soluzione utile in ordine all'applicabilità dell'art. 81 CE.

35. Il governo italiano ritiene che ad intesa come quella controversa nelle cause principali non si applichi l'art. 81 CE. Infatti, perché un comportamento anticoncorrenziale rientri all'ambito della disciplina comunitaria, dovrebbe essere soddisfatta una serie di criteri che andrebbero al di là della mera partecipazione all'intesa di imprese di altri Stati membri.

36. La Commissione delle Comunità europee sostiene che l'art. 81 CE dev'essere interpretato nel senso che esso vieta un'intesa o una pratica concordata fra imprese restrittiva della concorrenza, qualora, in base ad un insieme di elementi di diritto o di fatto, appaia sufficientemente probabile che tale intesa o pratica concordata eserciti un'influenza diretta o indiretta, attuale o potenziale, sulle correnti di scambio tra Stati membri. La circostanza che alcune imprese di altri Stati membri abbiano partecipato a tale intesa o pratica concordata non costituirebbe di per sé un elemento sufficiente per concludere che la detta intesa o pratica concordata esercita un'influenza del genere sulle correnti di scambio tra Stati membri.

Giudizio della Corte

37. Anzitutto occorre dichiarare che, contrariamente a quanto asserisce l'Assitalia, tale questione è sufficientemente precisa per permettere alla Corte di fornire una soluzione utile al giudice del rinvio.

38. Inoltre, occorre ricordare che, secondo costante giurisprudenza, il diritto comunitario e il diritto nazionale in materia di concorrenza si applicano parallelamente, dato che essi considerano le pratiche restrittive sotto aspetti diversi. Mentre

gli artt. 81 CE e 82 CE le contemplano sotto il profilo degli ostacoli che ne possono risultare per il commercio tra gli Stati membri, le leggi nazionali, ispirandosi a considerazioni proprie di ciascuno Stato, considerano le pratiche restrittive in questo solo ambito (v., in particolare, sentenze 13 febbraio 1969, causa 14/68, Wilhelm e a., Racc. pag. 1, punto 3; 10 luglio 1980, cause riunite 253/78, 1/79-3/79, Giry e Guerlain e a., Racc. pag. 2327, punto 15, e 9 settembre 2003, causa C-137/00, Milk Marque e National Farmers' Union, Racc. pag. I-7975, punto 61).

39. Occorre anche ricordare che gli artt. 81, n. 1, CE e 82 CE producono effetti diretti nei rapporti tra i singoli ed attribuiscono direttamente a questi ultimi diritti che i giudici nazionali devono tutelare (v. sentenze 30 gennaio 1974, causa 127/73, BRT e SABAM, detta «BRT/I», Racc. pag. 51, punto 16; 18 marzo 1997, causa C-285/95 P, Guérin automobiles/Commissione, Racc. pag. I-1503, punto 39, e 20 settembre 2001, causa C-453/99, Courage e Crehan, Racc. pag. I-6297, punto 23), e che il principio del primato del diritto comunitario esige che sia disapplicata qualsiasi disposizione della legislazione nazionale in contrasto con una norma comunitaria, indipendentemente dal fatto che sia anteriore o posteriore a quest'ultima (v., in particolare, sentenza 9 settembre 2003, causa C-198/01, CIF, Racc. pag. I-8055, punto 48).

40. Tuttavia, come risulta già dalla formulazione degli artt. 81 CE e 82 CE, perché le norme comunitarie in materia di concorrenza si applichino ad un'intesa o ad una pratica abusiva occorre che quest'ultima possa pregiudicare il commercio tra Stati membri.

41. L'interpretazione e l'applicazione di tale condizione relativa agli effetti sul commercio fra Stati membri devono assumere come punto di partenza il fatto che lo scopo di tale condizione è quello di delimitare, in materia di disciplina della concorrenza, il campo di applicazione del diritto comunitario rispetto a quello degli Stati membri. Rientrano perciò nell'ambito del diritto comunitario qualsiasi intesa e qualsiasi prassi atte ad incidere sulla libertà del commercio fra Stati membri in un senso che possa nuocere alla realizzazione degli scopi di un mercato unico fra gli Stati membri, in particolare isolando i mercati nazionali o modificando la struttura della concorrenza nel mercato comune (v., in tal senso, sentenze 31 maggio 1979, causa 22/78, Hugin/Commissione, Racc. pag. 1869, punto 17, e 25 ottobre 2001, causa C-475/99, Ambulanz Glöckner, Racc. pag. I-8089, punto 47).

42. Perché una decisione, un accordo o una pratica possa pregiudicare il commercio fra Stati membri è necessario che, in base ad un complesso di elementi obiettivi di diritto o di fatto, appaia sufficientemente probabile che essi siano atti ad esercitare un'influenza diretta o indiretta, attuale o potenziale, sugli scambi tra Stati membri, in modo tale da far temere che possano ostacolare la realizzazione di un mercato unico fra Stati membri (v. sentenze 11 luglio 1985, causa 42/84, Remia e a./Commissione, Racc. pag. 2545, punto 22, e Ambulanz Glöckner, cit., punto 48). Tale influenza non deve, inoltre, essere insignificante (sentenza 28 aprile 1998, causa C-306/96, Javico, Racc. pag. I-1983, punto 16).

43. Così, il pregiudizio agli scambi intracomunitari risulta, in generale, dalla combinazione di più fattori che di per sé non sarebbero necessariamente determinanti (v. sentenze Bagnasco e a., cit., punto 47, e 29 aprile 2004, causa C-359/01 P, British Sugar/Commissione, Racc. pag. I-4933, punto 27).

44. A tale riguardo occorre, da un lato, constatare, come ha giustamente fatto l'avvocato generale al paragrafo 37 delle sue conclusioni, che il semplice fatto che tra i partecipanti ad un'intesa nazionale figurino anche operatori provenienti da altri Stati membri è un elemento di valutazione importante, ma di per sé non è determinante per poter concludere che risulta soddisfatto il criterio dell'incidenza sul commercio tra Stati membri.

45. Dall'altro lato, la circostanza che un accordo abbia per oggetto soltanto la distribuzione dei prodotti in un unico Stato membro non è sufficiente ad escludere che gli scambi tra Stati membri possano essere pregiudicati (v. sentenza 11 luglio 1989, causa 246/86, Belasco e a./Commissione, Racc. pag. I-2117, punto 33). Infatti, un'intesa che si estenda a tutto il territorio di uno Stato membro ha, per natura, l'effetto di consolidare la compartimentazione dei mercati a livello nazionale, ostacolando così l'integrazione economica voluta dal Trattato (sentenze 17 ottobre 1972, causa 8/72, Vereeniging van Cementhandelaren/Commissione, Racc. pag. 977, punto 29; Remia e a./Commissione, cit., punto 22, e 18 giugno 1998, causa C-35/96, Commissione/Italia, Racc. pag. I-3851, punto 48).

46. Inoltre, in materia di servizi, la Corte ha già rilevato che l'influenza sui flussi di scambi tra gli Stati membri può consistere, in particolare, nell'organizzare le attività di cui trattasi in modo tale che abbiano l'effetto di suddividere il mercato comune ed ostacolare quindi la libera prestazione di servizi, che è uno degli scopi del Trattato (v. sentenze 4 maggio 1988, causa 30/87, Bodson, Racc. pag. 2479, punto 24, e Ambulanz Glöckner, cit., punto 49).

47. È compito del giudice nazionale verificare se, in considerazione delle caratteristiche del mercato nazionale di cui trattasi, appaia sufficientemente probabile che l'intesa o la pratica concordata di cui alle cause principali possa

esercitare un'influenza diretta o indiretta, attuale o potenziale, sulla vendita delle polizze d'assicurazione RC auto nello Stato membro interessato da parte di operatori di altri Stati membri e che tale influenza non sia insignificante.

48. Tuttavia, la Corte, nel pronunciarsi su un rinvio pregiudiziale, può, ove necessario, fornire precisazioni dirette a guidare il giudice nazionale nella sua interpretazione (v., in particolare, sentenza 17 ottobre 2002, causa C-79/01, Payroll e a., Racc. pag. I-8923, punto 29).

49. A tale proposito occorre ricordare che, secondo la giurisprudenza della Corte, qualora si tratti di un mercato permeabile alle prestazioni di servizi da parte degli operatori di altri Stati membri, le imprese aderenti ad un accordo nazionale in materia di prezzi possono conservare la loro quota di mercato soltanto se si tutelano contro la concorrenza straniera (v., per quanto riguarda le importazioni, le citate sentenze Belasco e a./Commissione, punto 34, e British Sugar/Commissione, punto 28).

50. Orbene, la decisione di rinvio precisa che l'AGCM ha rilevato che il mercato delle polizze d'assicurazione RC auto presenta notevoli barriere all'entrata, soprattutto erette dalla necessità di approntare un'efficace rete di distribuzione e una rete di centri per la liquidazione dei danni per i sinistri in tutta l'Italia. Tuttavia, il giudice del rinvio rileva altresì che talune compagnie di assicurazione di altri Stati membri ed esercitanti la loro attività anche in Italia hanno partecipato all'accordo sanzionato dall'AGCM. Risulta quindi che si tratta di un mercato permeabile alle prestazioni di servizi da parte delle compagnie di assicurazioni di altri Stati membri, anche se dette barriere rendono più difficile la prestazione dei detti servizi.

51. Pertanto, è compito, in particolare, del giudice del rinvio esaminare se l'esistenza stessa dell'intesa o della pratica concordata potesse avere un effetto dissuasivo sulle compagnie di assicurazioni di altri Stati membri non esercenti attività in Italia, segnatamente permettendo il coordinamento e la fissazione dei premi dell'assicurazione RC auto ad un livello al quale la vendita di tale assicurazione da parte delle summenzionate compagnie non sarebbe redditizia (v., in tal senso, sentenza British Sugar, cit., punti 29 e 30).

52. Pertanto, occorre risolvere la prima questione, nelle cause da C-295/04 a C-298/04, nel senso che un'intesa o una pratica concordata come quella di cui alle cause principali, tra compagnie di assicurazioni, consistente in uno scambio reciproco di informazioni tale da permettere un aumento dei premi delle polizze di assicurazione RC auto, non giustificato dalle condizioni di mercato, che costituisce una violazione delle norme nazionali sulla tutela della concorrenza, può altresì costituire una violazione dell'art. 81 CE se, in considerazione delle caratteristiche del mercato nazionale di cui trattasi, appaia sufficientemente probabile che l'intesa o la pratica concordata in esame possa avere un'influenza diretta o indiretta, attuale o potenziale, sulla vendita delle polizze di detta assicurazione nello Stato membro interessato da parte di operatori stabiliti in altri Stati membri e che tale influenza non sia insignificante.

Sulla seconda questione nelle cause da C-295/04 a C-297/04 e sulla terza questione nella causa C-298/04

53. Con tale questione, che occorre esaminare prima della seconda questione nella causa C-298/04, il giudice del rinvio chiede, in sostanza, se l'art. 81 CE debba essere interpretato nel senso che esso legittimi chiunque a far valere la nullità di un'intesa o di una pratica vietata dalla stessa norma comunitaria e a chiedere il risarcimento dei danni subiti ove sussista un nesso di causalità tra l'intesa o la pratica ed il danno.

Osservazioni presentate alla Corte

54. L'Assitalia propone alla Corte di rispondere affermativamente, ricordando tuttavia che, in mancanza di una disciplina comunitaria in materia, spetta all'ordinamento giuridico interno di ciascuno Stato membro designare i giudici competenti e stabilire le modalità procedurali dei ricorsi intesi a garantire la tutela dei diritti spettanti ai singoli in forza dell'effetto diretto del diritto comunitario, purché tali modalità rispettino i principi di equivalenza e di effettività (v. sentenza Courage e Crehan, cit., punto 29).

55. Secondo il governo tedesco e la Commissione, l'art. 81 CE dovrebbe essere interpretato nel senso che legittima i terzi portatori di un interesse giuridicamente rilevante a far valere la nullità di un'intesa o di una pratica vietata da tale norma comunitaria e a chiedere il risarcimento dei danni subiti ove sussista un nesso di causalità tra l'intesa o la pratica concordata ed il danno.

Giudizio della Corte

56. Anzitutto occorre ricordare che l'art. 81, n. 2, CE prevede la nullità di qualsiasi accordo e decisione vietati ai sensi dell'art. 81 CE.

57. Risulta da una giurisprudenza costante che tale nullità, che può essere invocata da chiunque, s'impone al giudice quando ricorrono i presupposti per l'applicazione dell'art. 81, n. 1, CE e quando l'accordo di cui trattasi non può giustificare la concessione di un'esenzione ai sensi dell'art. 81, n. 3, CE (v., su quest'ultimo punto, in particolare, sentenza 9 luglio 1969, causa 10/69, Portelange, Racc. pag. 309, punto 10). Posto che la nullità di cui all'art. 81, n. 2, CE è assoluta, l'accordo che ricada sotto questa disposizione è privo di effetti nei rapporti fra i contraenti e non può essere opposto a terzi (v. sentenza 25 novembre 1971, causa 22/71, Béguelin, Racc. pag. 949, punto 29). Inoltre, essa riguarda tutti gli effetti, passati e futuri, dell'accordo o della decisione interessati (v. sentenze 6 febbraio 1973, causa 48/72, Brasserie de Haecht, Racc. pag. 77, punto 26, e Courage e Crehan, cit., punto 22).

58. Inoltre, come è stato ricordato al punto 39 della presente sentenza, l'art. 81, n. 1, CE produce effetti diretti nei rapporti tra i singoli ed attribuisce direttamente a questi diritti che i giudici nazionali devono tutelare.

59. Ne consegue che qualsiasi singolo è legittimato a far valere in giudizio la violazione dell'art. 85, n. 1, CE (v. sentenza Courage e Crehan, cit., punto 24) e, di conseguenza, a invocare la nullità di un'intesa o di una pratica vietata da tale articolo.

60. Per quanto poi riguarda la possibilità di chiedere il risarcimento del danno causato da un contratto o da un comportamento idoneo a restringere o a falsare il gioco della concorrenza, occorre ricordare che la piena efficacia dell'art. 81 CE e, in particolare, l'effetto utile del divieto sancito al n. 1 di tale articolo sarebbero messi in discussione se chiunque non potesse chiedere il risarcimento del danno causatogli da un contratto o da un comportamento idoneo a restringere o a falsare il gioco della concorrenza (v. sentenza Courage e Crehan, cit., punto 26).

61. Ne consegue che chiunque ha il diritto di chiedere il risarcimento del danno subito quando esiste un nesso di causalità tra tale danno e un'intesa o pratica vietata dall'art. 81 CE.

62. In mancanza di una disciplina comunitaria in materia, spetta all'ordinamento giuridico interno di ciascuno Stato membro designare i giudici competenti e stabilire le modalità procedurali dei ricorsi intesi a garantire la tutela dei diritti spettanti ai singoli in forza dell'effetto diretto del diritto comunitario, purché tali modalità non siano meno favorevoli di quelle che riguardano ricorsi analoghi di natura interna (principio di equivalenza) né rendano praticamente impossibile o eccessivamente difficile l'esercizio dei diritti conferiti dall'ordinamento giuridico comunitario (principio di effettività) (v. sentenze 10 luglio 1997, causa C-261/95, Palmisani, Racc. pag. I-4025, punto 27, e Courage e Crehan, cit., punto 29).

63. Pertanto occorre risolvere la seconda questione nelle cause da C-295/04 a C-297/04 e la terza questione nella causa C-298/04 nel senso che chiunque ha il diritto di far valere la nullità di un'intesa o di una pratica vietata da tale articolo e, quando esiste un nesso di causalità tra essa e il danno subito, di chiedere il risarcimento di tale danno.

64. In mancanza di una disciplina comunitaria in materia, spetta all'ordinamento giuridico interno di ciascuno Stato membro stabilire le modalità di esercizio di tale diritto, comprese quelle relative all'applicazione della nozione di «nesso di causalità», purché i principi di equivalenza e di effettività siano rispettati.

Sulla seconda questione nella causa C-298/04

65. Con tale questione, il giudice del rinvio chiede, in sostanza, se l'art. 81 CE debba essere interpretato nel senso che osta ad una norma nazionale quale l'art. 33, n. 2, della legge n. 287/1990, secondo cui i terzi devono proporre i loro ricorsi per risarcimento del danno derivante dalla violazione delle regole di concorrenza comunitarie e nazionali dinanzi ad un giudice diverso da quello ordinariamente competente per domande di pari valore, comportando così un notevole aumento dei costi e dei tempi di giudizio.

Osservazioni presentate alla Corte

66. L'Assitalia fa osservare che l'art. 33, n. 2, della legge n. 287/90 si applica alle sole azioni di risarcimento danni fondate sulla violazione delle norme nazionali che tutelano la concorrenza e che, per converso, le azioni di risarcimento danni fondate sulla violazione degli artt. 81 CE e 82 CE, in assenza di un'espressa previsione di legge, sono di competenza del giudice ordinario.

67. Pertanto, alla luce del principio dell'autonomia procedurale, il giudice nazionale, qualora fosse chiamato a verificare il rispetto dei principi di equivalenza e di effettività in relazione all'art. 33 della legge n. 287/90, dovrebbe rilevare che la situazione giuridica fondata sul diritto comunitario è maggiormente tutelata, in considerazione della garanzia del doppio grado di giudizio, rispetto a quella fondata sul diritto nazionale.

68. Il governo italiano sostiene che la scelta sull'attribuzione della competenza a conoscere le controversie di cui trattasi deriva esclusivamente dall'organizzazione giudiziaria dei singoli Stati membri, fatti salvi i principi di equivalenza e di effettività.

69. La Commissione sostiene che una normativa nazionale che prevede regole di competenza diverse per le azioni civili fondate sulla violazione delle norme comunitarie in materia di concorrenza rispetto a quelle applicabili in azioni simili di natura interna è compatibile con il diritto comunitario qualora le prime non siano meno favorevoli rispetto alle seconde né rendano praticamente impossibile o eccessivamente difficile l'esercizio dei diritti conferiti ai singoli dall'ordinamento giuridico comunitario.

#### Giudizio della Corte

70. Anzitutto, per quanto riguarda la questione se l'art. 33, n. 2, della legge n. 287/90 si applichi alle sole azioni di risarcimento danni fondate sulla violazione delle norme nazionali in materia di concorrenza o anche alle azioni di risarcimento danni fondate sulla violazione degli artt. 81 CE e 82 CE, la Corte non è competente ad interpretare il diritto interno né ad esaminare la sua applicazione al caso di specie (v., in particolare, sentenze 24 ottobre 1996, causa C-435/93, Dietz, Racc. pag. I-5223, punto 39, e 19 gennaio 2006, causa C-265/04, Bouanich, Racc. pag. I-923, punto 51).

71. Inoltre, come risulta dal punto 62 della presente sentenza, in mancanza di una disciplina comunitaria in materia, spetta all'ordinamento giuridico interno di ciascuno Stato membro designare i giudici competenti e stabilire le modalità procedurali dei ricorsi intesi a garantire la tutela dei diritti spettanti ai singoli in forza dell'effetto diretto del diritto comunitario, purché tali modalità non siano meno favorevoli di quelle che riguardano ricorsi analoghi di natura interna (principio di equivalenza) né rendano praticamente impossibile o eccessivamente difficile l'esercizio dei diritti conferiti dall'ordinamento giuridico comunitario (principio di effettività).

72. Pertanto, occorre risolvere la seconda questione nella causa C-298/04 nel senso che, in mancanza di una disciplina comunitaria in materia, spetta all'ordinamento giuridico interno di ciascuno Stato membro designare i giudici competenti a conoscere dei ricorsi per risarcimento danni fondati su una violazione delle regole di concorrenza comunitarie e stabilire le modalità procedurali di tali ricorsi, purché le disposizioni di cui trattasi non siano meno favorevoli di quelle relative ai ricorsi per risarcimento danni fondati su una violazione delle norme nazionali in materia di concorrenza e le dette disposizioni nazionali non rendano praticamente impossibile o eccessivamente difficile l'esercizio del diritto di chiedere il risarcimento del danno causato da un'intesa o da una pratica vietata dall'art. 81 CE.

Sulla terza questione nelle cause da C-295/04 a C-297/04 e sulla quarta questione nella causa C-298/04

73. Con tale questione, il giudice del rinvio chiede, in sostanza, se l'art. 81 CE debba essere interpretato nel senso che osta ad una norma di diritto nazionale secondo cui il termine di prescrizione dell'azione di risarcimento del danno causato da un'intesa o da una pratica vietata dall'art. 81 CE decorre dal giorno in cui l'intesa o la pratica concordata è stata posta in essere.

#### Osservazioni presentate alla Corte

74. L'Assitalia rileva che, in base al principio dell'autonomia procedurale, spetta al giudice nazionale, nel rispetto dei principi di equivalenza e di effettività, stabilire, alla luce del proprio ordinamento, quali siano i termini di prescrizione e le modalità di applicazione degli stessi (v. sentenza 14 dicembre 1995, causa C-312/93, Peterbroeck, Racc. pag. I-4599).

75. Secondo il governo italiano, la tutela contro gli effetti negativi derivanti da un'intesa diviene efficace solo a partire dal giorno in cui quest'ultima è stata posta in essere. Il termine di prescrizione della domanda di risarcimento danni fondata sull'art. 81 CE decorre quindi a partire dal quel momento.

76. La Commissione afferma che, in mancanza di una disciplina comunitaria in materia, spetta all'ordinamento giuridico di ciascuno Stato membro regolare questioni quali il decorso del termine di prescrizione per l'esercizio delle

azioni fondate sulla violazione delle regole comunitarie in materia di concorrenza, purché tale termine non risulti meno favorevole di quello che riguarda ricorsi analoghi di natura interna né renda praticamente impossibile o eccessivamente difficile l'esercizio dei diritti conferiti dall'ordinamento giuridico comunitario.

#### Giudizio della Corte

77. Come è stato ricordato al punto 62 della presente sentenza, in mancanza di una disciplina comunitaria in materia, spetta all'ordinamento giuridico interno di ciascuno Stato membro stabilire le modalità procedurali dei ricorsi intesi a garantire la tutela dei diritti spettanti ai singoli in forza dell'effetto diretto del diritto comunitario, purché tali modalità rispettino i principi di equivalenza e di effettività.

78. Una norma nazionale in virtù della quale il termine di prescrizione per la presentazione di un ricorso per risarcimento danni decorre dal giorno in cui l'intesa o la pratica concordata è stata posta in essere potrebbe rendere praticamente impossibile l'esercizio del diritto di chiedere il risarcimento del danno causato da tale intesa o pratica vietata, in particolare qualora tale norma nazionale preveda anche un termine di prescrizione breve e tale termine non possa essere sospeso.

79. Infatti, in una situazione del genere, nel caso di infrazioni continuate o ripetute, non è escluso che il termine di prescrizione si estingua addirittura prima che sia cessata l'infrazione e in tal caso chiunque abbia subito danni dopo la scadenza del termine di prescrizione si trova nell'impossibilità di presentare un ricorso.

80. È compito del giudice nazionale verificare se ciò avvenga nel caso della norma nazionale controversa nelle cause principali.

81. Pertanto, occorre risolvere la terza questione nelle cause da C-295/04 a C-297/04 e la quarta questione nella causa C-298/04 nel senso che, in mancanza di una disciplina comunitaria in materia, spetta all'ordinamento giuridico interno di ciascuno Stato membro stabilire il termine di prescrizione per chiedere il risarcimento del danno causato da un'intesa o da una pratica concordata vietata dall'art. 81 CE, purché siano rispettati i principi di equivalenza e di effettività.

82. A tale riguardo, è compito del giudice nazionale verificare se una norma nazionale in virtù della quale il termine di prescrizione per chiedere il risarcimento del danno causato da un'intesa o da una pratica vietata dall'art. 81 CE decorre a partire dal giorno in cui tale intesa o tale pratica vietata è stata posta in essere – in particolare qualora tale norma nazionale preveda anche un termine di prescrizione breve e tale termine non possa essere sospeso – renda praticamente impossibile o eccessivamente difficile l'esercizio del diritto di chiedere il risarcimento del danno subito.

Sulla quarta questione nelle cause da C-295/04 a C-297/04 e sulla quinta questione nella causa C-298/04

83. Con tale questione il giudice del rinvio chiede, in sostanza, se l'art. 81 CE debba essere interpretato nel senso che impone ai giudici nazionali l'obbligo di liquidare il danno punitivo, affinché l'indennizzo sia superiore al vantaggio ricavato dall'operatore economico che ha violato tale disposizione e scoraggi così la realizzazione di intese o di pratiche vietate da quest'ultima.

#### Osservazioni presentate alla Corte

84. L'Assitalia fa valere che la questione relativa al riconoscimento di un indennizzo punitivo al terzo danneggiato da una condotta anticoncorrenziale attiene ancora una volta al principio dell'autonomia procedurale. Non esistendo infatti una disciplina comunitaria in materia di danno punitivo, spetta all'ordinamento giuridico di ciascuno Stato membro stabilire i criteri che consentono la determinazione dell'entità del risarcimento, sempre nel rispetto dei principi di equivalenza e di effettività (v. in particolare, in tal senso, sentenza 5 marzo 1996, cause riunite C-46/93 e C-48/93, Brasserie du pêcheur e Factortame, Racc. pag. I-1029, punti 89 e 90).

85. Il governo italiano sostiene che l'istituto del danno punitivo è estraneo all'ordinamento giuridico italiano e alla ragion d'essere dell'istituto del risarcimento. Quest'ultimo, infatti, sarebbe concepito come strumento di ristoro del pregiudizio subito e provato dal danneggiato, senza che possano in alcun modo venire in rilievo funzioni sanzionatorie o repressive, che sono oggetto di riserva di legge.

86. Il governo tedesco ritiene che tale questione debba essere risolta in senso negativo.

87. A parere del governo austriaco, per garantire l'applicazione dell'art. 81 CE non occorre liquidare d'ufficio il danno punitivo al terzo danneggiato, in quanto un arricchimento del danneggiato non è né voluto né necessario. La maggior parte degli ordinamenti giuridici degli Stati membri non farebbe scaturire conseguenze giuridiche siffatte da una violazione dell'art. 81, n. 1, CE, bensì prevedrebbe diritti in materia di risarcimento danni e di inibitoria, e ciò sarebbe sufficiente ai fini dell'efficace applicazione dell'art. 81 CE.

88. Secondo la Commissione, in mancanza di una disciplina comunitaria della materia, spetta all'ordinamento giuridico di ciascuno Stato membro disciplinare questioni quali la liquidazione del danno derivante dalla violazione delle norme comunitarie in materia di concorrenza, purché il risarcimento del danno in tali casi non risulti meno favorevole al danneggiato del risarcimento che questi potrebbe ottenere esperendo azioni analoghe di natura interna.

#### Giudizio della Corte

89. Come risulta da una giurisprudenza costante, è compito dei giudici nazionali incaricati di applicare, nell'ambito delle loro competenze, le norme del diritto comunitario garantire la piena efficacia di tali norme e tutelare i diritti da esse attribuiti ai singoli (v., in particolare, sentenze 9 marzo 1978, causa 106/77, *Simmenthal*, Racc. pag. 629, punto 16; 19 giugno 1990, causa C-213/89, *Factortame*, Racc. pag. I-2433, punto 19, e *Courage e Crehan*, cit., punto 25).

90. Come è stato ricordato al punto 60 della presente sentenza, la piena efficacia dell'art. 81 CE e, in particolare, l'effetto utile del divieto sancito al n. 1 di tale articolo sarebbero messi in discussione se chiunque non potesse chiedere il risarcimento del danno causatogli da un contratto o da un comportamento idoneo a restringere o falsare il gioco della concorrenza.

91. Un siffatto diritto rafforza, infatti, il carattere operativo delle regole di concorrenza comunitarie ed è tale da scoraggiare gli accordi o le pratiche, spesso dissimulati, idonei a restringere o a falsare il gioco della concorrenza. In quest'ottica, le azioni di risarcimento danni dinanzi ai giudici nazionali possono contribuire sostanzialmente al mantenimento di un'effettiva concorrenza nella Comunità (sentenza *Courage e Crehan*, cit., punto 27).

92. Per quanto riguarda la concessione di un risarcimento danni e un'eventuale possibilità di liquidare danni punitivi, in mancanza di disposizioni comunitarie in materia, spetta all'ordinamento giuridico interno di ciascuno Stato membro stabilire i criteri che consentono di determinare l'entità del risarcimento, purché i principi di equivalenza e di effettività siano rispettati.

93. A tale riguardo, da un lato, in conformità del principio di equivalenza, una forma particolare di risarcimento, qual è il risarcimento esemplare o punitivo, deve poter essere riconosciuta nell'ambito di azioni fondate sulle regole comunitarie di concorrenza, qualora possa esserlo nell'ambito di azioni analoghe fondate sul diritto interno (v., in tal senso, sentenza *Brasserie du pêcheur e Factortame*, cit., punto 90).

94. Tuttavia, risulta da una giurisprudenza costante che il diritto comunitario non osta a che i giudici nazionali vigilino affinché la tutela dei diritti garantiti dall'ordinamento giuridico comunitario non comporti un arricchimento senza giusta causa degli aventi diritto (v., in particolare, sentenze 4 ottobre 1979, causa 238/78, *Ireks-Arkady/Consiglio e Commissione*, Racc. pag. 2955, punto 14; 21 settembre 2000, cause riunite C-441/98 e C-442/98, *Michailidis*, Racc. pag. I-7145, punto 31, e *Courage e Crehan*, cit., punto 30).

95. D'altra parte, dal principio di effettività e dal diritto di chiunque a chiedere il risarcimento del danno causato da un contratto o da un comportamento idoneo a restringere o a falsare il gioco della concorrenza discende che le persone che hanno subito un danno devono poter chiedere il risarcimento non solo del danno reale (*damnum emergens*), ma anche del mancato guadagno (*lucrum cessans*), nonché il pagamento di interessi.

96. Infatti l'esclusione totale del lucro cessante dal danno risarcibile non può essere ammessa in caso di violazione del diritto comunitario poiché, soprattutto in tema di controversie di natura economica o commerciale, una tale esclusione totale del lucro cessante si presta a rendere di fatto impossibile il risarcimento del danno (v. sentenze *Brasserie du pêcheur et Factortame*, cit., punto 87, e 8 marzo 2001, cause riunite C-397/98 e C-410/98, *Metallgesellschaft e a.*, Racc. pag. I-1727, punto 91).

97. Per quanto riguarda il pagamento di interessi, la Corte ha ricordato al punto 31 della sentenza 2 agosto 1993, causa C-271/91, *Marshall* (Racc. pag. I-4367), che la loro corresponsione, ai sensi delle pertinenti norme nazionali, costituisce una componente essenziale di un indennizzo.

98. Ne consegue che occorre risolvere la quarta questione nelle cause da C-295/04 a C-297/04 e la quinta questione nella causa C-298/04 nel senso che, in mancanza di disposizioni di diritto comunitario in materia, spetta all'ordinamento giuridico interno di ciascuno Stato membro stabilire i criteri che consentono la determinazione dell'entità del risarcimento del danno causato da un'intesa o da una pratica vietata dall'art. 81 CE, purché siano rispettati i principi di equivalenza e di effettività.

99. Pertanto, da un lato, in conformità del principio di equivalenza, se un risarcimento danni particolare, come il risarcimento esemplare o punitivo, può essere riconosciuto nell'ambito di azioni nazionali analoghe alle azioni fondate sulle regole comunitarie di concorrenza, esso deve poterlo essere anche nell'ambito di queste ultime azioni. Tuttavia, il diritto comunitario non osta a che i giudici nazionali vigilino affinché la tutela dei diritti garantiti dall'ordinamento giuridico comunitario non comporti un arricchimento senza causa degli aventi diritto.

100. D'altro lato, dal principio di effettività e dal diritto del singolo di chiedere il risarcimento del danno causato da un contratto o da un comportamento idoneo a restringere o a falsare il gioco della concorrenza discende che le persone che hanno subito un danno devono poter chiedere il risarcimento non solo del danno reale (*damnum emergens*), ma anche del mancato guadagno (*lucrum cessans*), nonché il pagamento di interessi.

Sulle spese

101. Nei confronti delle parti nelle cause principali il presente procedimento costituisce un incidente sollevato dinanzi al giudice nazionale, cui spetta quindi statuire sulle spese. Le spese sostenute da altri soggetti per presentare osservazioni alla Corte non possono dar luogo a rifusione.

## Dispositivo

Per questi motivi, la Corte (Terza Sezione) dichiara:

1) Un'intesa o una pratica concordata come quella di cui alle cause principali, tra compagnie di assicurazioni, consistente in uno scambio reciproco di informazioni tale da permettere un aumento dei premi dell'assicurazione responsabilità civile obbligatoria relativa ai sinistri causati da autoveicoli, natanti e ciclomotori, non giustificato dalle condizioni di mercato, che costituisce una violazione delle norme nazionali sulla tutela della concorrenza, può altresì costituire una violazione dell'art. 81 CE se, in considerazione delle caratteristiche del mercato nazionale di cui trattasi, appaia sufficientemente probabile che l'intesa o la pratica concordata in esame possa avere un'influenza diretta o indiretta, attuale o potenziale, sulla vendita delle polizze della detta assicurazione nello Stato membro interessato da parte di operatori stabiliti in altri Stati membri e che tale influenza non sia insignificante.

2) L'art. 81 CE deve essere interpretato nel senso che chiunque ha il diritto di far valere la nullità di un'intesa o di una pratica vietata da tale articolo e, quando esiste un nesso di causalità tra essa e il danno subito, di chiedere il risarcimento di tale danno.

In mancanza di una disciplina comunitaria in materia, spetta all'ordinamento giuridico interno di ciascuno Stato membro stabilire le modalità di esercizio di tale diritto, comprese quelle relative all'applicazione della nozione di «nesso di causalità», purché i principi di equivalenza e di effettività siano rispettati.

3) In mancanza di una disciplina comunitaria in materia, spetta all'ordinamento giuridico interno di ciascuno Stato membro designare i giudici competenti a conoscere dei ricorsi per risarcimento danni fondati su una violazione delle regole di concorrenza comunitarie e stabilire le modalità procedurali di tali ricorsi, purché le disposizioni di cui trattasi non siano meno favorevoli di quelle relative ai ricorsi per risarcimento danni fondati su una violazione delle norme nazionali in materia di concorrenza e che stabiliscono le loro modalità procedurali e le dette disposizioni nazionali non rendano praticamente impossibile o eccessivamente difficile l'esercizio del diritto di chiedere il risarcimento del danno causato da un'intesa o da una pratica vietata dall'art. 81 CE.

4) In mancanza di una disciplina comunitaria in materia, spetta all'ordinamento giuridico interno di ciascuno Stato membro stabilire il termine di prescrizione per chiedere il risarcimento del danno causato da un'intesa o da una pratica vietata dall'art. 81 CE, purché siano rispettati i principi di equivalenza e di effettività.

A tale riguardo, è compito del giudice nazionale verificare se una norma nazionale, in virtù della quale il termine di prescrizione per chiedere il risarcimento del danno causato da un'intesa o da una pratica vietata dall'art. 81 CE decorre a partire dal giorno in cui tale intesa o tale pratica vietata è stata posta in essere – in particolare qualora tale norma nazionale preveda anche un termine di prescrizione breve e tale termine non possa essere sospeso – renda praticamente impossibile o eccessivamente difficile l'esercizio del diritto di chiedere il risarcimento del danno subito.

5) In mancanza di disposizioni di diritto comunitario in materia, spetta all'ordinamento giuridico interno di ciascuno Stato membro stabilire i criteri che consentono la determinazione dell'entità del risarcimento del danno causato da un'intesa o da una pratica vietata dall'art. 81 CE, purché siano rispettati i principi di equivalenza e di effettività.

Pertanto, da un lato, in conformità del principio di equivalenza, se un risarcimento danni particolare, come il risarcimento esemplare o punitivo, può essere riconosciuto nell'ambito di azioni nazionali analoghe alle azioni fondate sulle regole comunitarie di concorrenza, esso deve poterlo essere anche nell'ambito di queste ultime azioni. Tuttavia, il diritto comunitario non osta a che i giudici nazionali vigilino affinché la tutela dei diritti garantiti dall'ordinamento giuridico comunitario non comporti un arricchimento senza causa degli aventi diritto.

D'altro lato, dal principio di effettività e dal diritto del singolo di chiedere il risarcimento del danno causato da un contratto o da un comportamento idoneo a restringere o a falsare il gioco della concorrenza discende che le persone che hanno subito un danno devono poter chiedere il risarcimento non solo del danno reale (*damnum emergens*), ma anche del mancato guadagno (*lucrum cessans*), nonché il pagamento di interessi.

[Avis juridique important](#)

# 61984J0161

**SENTENZA DELLA CORTE DEL 28 GENNAIO 1986. - PRONUPTIA DE PARIS GMBH CONTRO PRONUPTIA DE PARIS IRMGARD SCHILLGALLIS. - DOMANDA DI PRONUNCIA PREGIUDIZIALE, PROPOSTA DAL BUNDESGERICHTSHOF. - CONCORRENZA - CONTRATTI DI FRANCHISING. - CAUSA 161/84.**

*raccolta della giurisprudenza 1986 pagina 00353  
edizione speciale svedese pagina 00403  
edizione speciale finlandese pagina 00421*

[Massima](#)

[Parti](#)

[Oggetto della causa](#)

[Motivazione della sentenza](#)

[Decisione relativa alle spese](#)

[Dispositivo](#)

## Parole chiave

*1. CONCORRENZA - INTESE - LESIONE DELLA CONCORRENZA - CONTRATTI DI FRANCHISING DI DISTRIBUZIONE - VALUTAZIONE IN RELAZIONE ALLE CLAUSOLE CONTRATTUALI ED AL CONTESTO ECONOMICO*

*( TRATTATO CEE , ART . 85 , N . 1 )*

*2. CONCORRENZA - INTESE - LESIONE DELLA CONCORRENZA - CONTRATTI DI FRANCHISING DI DISTRIBUZIONE - CLAUSOLE INDISPENSABILI PER IL FUNZIONAMENTO DEL SISTEMA DI FRANCHISING - LICEITA - CLAUSOLE CHE EFFETTUANO LA RIPARTIZIONE DEI MERCATI - ILLICEITA*

*( TRATTATO CEE , ART . 85 , N . 1 )*

*3. CONCORRENZA - INTESE - CONTRATTI DI FRANCHISING DI DISTRIBUZIONE - COMUNICAZIONE DI PREZZI INDICATIVI - AMMISSIBILITA - PRESUPPOSTI*

*( TRATTATO CEE , ART . 85 , N . 1 )*

*4. CONCORRENZA - INTESE - PREGIUDIZIO PER IL COMMERCIO FRA STATI MEMBRI - CONTRATTI DI FRANCHISING DI DISTRIBUZIONE CHE EFFETTUANO LA RIPARTIZIONE DEI MERCATI*

*( TRATTATO CEE , ART . 85 , N . 1 )*

*5. CONCORRENZA - INTESE - DIVIETO - ESENZIONE PER CATEGORIE - REGOLAMENTO N . 67/67/CEE - CONTRATTI DI FRANCHISING DI DISTRIBUZIONE - NON SI APPLICA*

*( REGOLAMENTO DELLA COMMISSIONE N . 67/67 )*

## Massima

*1 . IL SISTEMA DI FRANCHISING IN FATTO DI DISTRIBUZIONE , CHE CONSENTA AL CONCEDENTE DI SFRUTTARE FINANZIARIAMENTE UN COMPLESSO DI METODI COMMERCIALI E LA RINOMANZA DI UN ' INSEGNA , NON LEDE DI PER SE LA CONCORRENZA . LA COMPATIBILITA DEI CONTRATTI DI FRANCHISING IN FATTO DI DISTRIBUZIONE CON L ' ART . 85 , N . 1 , DEL TRATTATO NON PUO ESSERE VALUTATA ASTRATTAMENTE , MA VA GIUDICATA TENENDO CONTO DELLE CLAUSOLE CONTENUTE IN DETTI CONTRATTI E DEL CONTESTO ECONOMICO NEL QUALE ESSI SI INSERISCONO .*

*2 . LE CLAUSOLE DEI CONTRATTI DI FRANCHISING DI DISTRIBUZIONE CHE SONO INDISPENSABILI PERCHE IL SISTEMA POSSA FUNZIONARE NON SONO RESTRIZIONI DELLA CONCORRENZA AI SENSI DELL ' ART . 85 , N . 1 , DEL TRATTATO . CIO VALE PER LE CLAUSOLE LE QUALI IMPEDISCONO CHE IL KNOW-HOW E L ' ASSISTENZA FORNITI DAL CONCEDENTE AVVANTAGGINO I CONCORRENTI . CIO VALE DEL PARI PER LE CLAUSOLE LE QUALI PREDISPONGANO IL CONTROLLO INDISPENSABILE PER LA CONSERVAZIONE DELL ' IDENTITA E DELLA RINOMANZA DELLA RETE , CONTRADDISTINTA DALL ' INSEGNA DEL CONCEDENTE .*

*PER CONTRO , LE CLAUSOLE CHE EFFETTUANO LA RIPARTIZIONE DEI MERCATI FRA CONCEDENTE E CONCESSIONARI O FRA CONCESSIONARI COSTITUISCONO RESTRIZIONI DELLA CONCORRENZA AI SENSI DELLA DISPOSIZIONE DI CUI SOPRA .*

*3 . LA COMUNICAZIONE AI CONCESSIONARI , DA PARTE DEL CONCEDENTE , DI PREZZI INDICATIVI NON COSTITUISCE RESTRIZIONE DELLA CONCORRENZA , PURCHE FRA IL CONCEDENTE ED I CONCESSIONARI O FRA I CONCESSIONARI NON VI SIANO PRATICHE CONCORDATE PER L ' APPLICAZIONE EFFETTIVA DI DETTI PREZZI .*

*4 . I CONTRATTI DI FRANCHISING IN FATTO DI DISTRIBUZIONE CONTENENTI CLAUSOLE CHE RIPARTISCONO I MERCATI FRA IL CONCEDENTE ED I CONCESSIONARI O FRA I CONCESSIONARI POSSONO COMUNQUE PREGIUDICARE IL COMMERCIO FRA STATI MEMBRI , ANCHE SE SONO STIPULATI DA IMPRESE AVENTI SEDE NELLO STESSO STATO MEMBRO , QUALORA IMPEDISCANO AI CONCESSIONARI DI STABILIRSI IN UN ALTRO STATO MEMBRO .*

*5 . PER RAGIONI INERENTI ALLE CARATTERISTICHE PROPRIE DEI CONTRATTI DI FRANCHISING IN FATTO DI DISTRIBUZIONE RISPETTO AI CONTRATTI DI CONCESSIONE DI VENDITA ESCLUSIVA , IL REGOLAMENTO N . 67/67/CEE NON SI APPLICA AI PRIMI .*

## **Parti**

*NEL PROCEDIMENTO 161/84 ,*

*AVENTE AD OGGETTO LA DOMANDA DI PRONUNZIA PREGIUDIZIALE PROPOSTA ALLA CORTE , A NORMA DELL ' ART . 177 DEL TRATTATO CEE , DAL BUNDESGERICHTSHOF NELLA CAUSA DINANZI AD ESSO PENDENTE FRA*

*PRONUPTIA DE PARIS GMBH , FRANCOFORTE SUL MENO ,*

*E*

*PRONUPTIA DE PARIS IRMGARD SCHILLGALIS , AMBURGO ,*

## **Oggetto della causa**

DOMANDA VERTENTE SULL ' INTERPRETAZIONE DELL ' ART . 85 DEL TRATTATO CEE E DEL REGOLAMENTO N . 67/67/CEE DELLA COMMISSIONE , DEL 22 MARZO 1967 , RELATIVO ALL ' APPLICAZIONE DELL ' ART . 85 , N . 3 , DEL TRATTATO CEE A TALUNE CATEGORIE DI ACCORDI DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA ( GU 1967 , PAG . 849 ) ,

## **Motivazione della sentenza**

1 CON ORDINANZA 15 MAGGIO 1984 , PERVENUTA IN CANCELLERIA IL 25 GIUGNO SUCCESSIVO , IL BUNDESGERICHTSHOF HA SOTTOPOSTO A QUESTA CORTE , A NORMA DELL ' ART . 177 DEL TRATTATO CEE , TALUNE QUESTIONI RELATIVE ALL ' INTERPRETAZIONE DELL ' ART . 85 DEL TRATTATO CEE E DEL REGOLAMENTO N . 67/67/CEE DELLA COMMISSIONE , DEL 22 MARZO 1967 , RELATIVO ALL ' APPLICAZIONE DELL ' ART . 85 , N . 3 , A TALUNE CATEGORIE DI ACCORDI DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA ( GU 1967 , PAG . 849 ) , PERCHE VENGA STABILITO SE DETTE DISPOSIZIONI SI APPLICHINO AI CONTRATTI DI FRANCHISING .

2 LE PREDETTE QUESTIONI SONO STATE SOLLEVATE NELL ' AMBITO DI UNA CONTROVERSIA TRA LA SOCIETA PRONUPTIA DE PARIS GMBH , CON SEDE IN FRANCOFORTE SUL MENO ( IN PROSIEGUO : ' CONCEDENTE ' ) , AFFILIATA DELL ' OMONIMA SOCIETA FRANCESE , E LA SIG.RA SCHILLGALIS , CHE GESTISCE IN AMBURGO UN NEGOZIO SOTTO IL NOME COMMERCIALE PRONUPTIA DE PARIS ( IN PROSIEGUO : ' CONCESSIONARIA ' ) , CONTROVERSIA VERTENTE SULL ' OBBLIGO DELLA CONCESSIONARIA DI PAGARE ALLA CONCEDENTE COMPENSI ARRETRATI SUL SUO FATTURATO DEGLI ANNI DAL 1978 AL 1980 .

3 LA SOCIETA MADRE FRANCESE DELLA CONCEDENTE DISTRIBUISCE , COL MARCHIO ' PRONUPTIA DE PARIS ' , ABITI DA SPOSA ED ALTRI CAPI D ' ABBIGLIAMENTO DA INDOSSARE IN OCCASIONE DI CERIMONIE NUZIALI . NELLA REPUBBLICA FEDERALE DI GERMANIA , LE MERCI SUDDETTE SONO VENDUTE SIA IN NEGOZI GESTITI DIRETTAMENTE DALLA SUA AFFILIATA SIA IN NEGOZI APPARTENENTI A RIVENDITORI INDIPENDENTI , LEGATI ALLA SOCIETA MADRE MEDIANTE CONTRATTI DI FRANCHISING STIPULATI IN SUO NOME DALL ' AFFILIATA , CHE AGISCE CONTEMPORANEAMENTE IN NOME PROPRIO .

4 CON TRE CONTRATTI STIPULATI IL 24 FEBBRAIO 1980 , LA CONCESSIONARIA OTTENEVA IL FRANCHISING PER TRE ZONE DISTINTE , QUELLE DI AMBURGO , DI OLDENBURG E DI HANNOVER . I PREDETTI CONTRATTI SONO REDATTI IN TERMINI PRATICAMENTE IDENTICI . ESSI CONTENGONO SEGNOTAMENTE LE SEGUENTI CLAUSOLE :

5 LA CONCEDENTE :

- CONCEDE ALLA CONCESSIONARIA , PER UNA DETERMINATA ZONA , DELIMITATA IN UNA CARTINA ALLEGATA AL CONTRATTO , IL DIRITTO ESCLUSIVO DI USARE IL SEGNO DISTINTIVO PRONUPTIA DE PARIS PER LA VENDITA DELLE SUE MERCI E DEI SUOI SERVIZI , NONCHE IL DIRITTO DI FARE PUBBLICITA IN DETTA ZONA ;

- SI IMPEGNA A NON APRIRE ALTRI NEGOZI PRONUPTIA NELLA ZONA CONSIDERATA E A NON FORNIRE A TERZI , NELLA STESSA ZONA , MERCI O SERVIZI ;

- SI IMPEGNA A PRESTARE ASSISTENZA ALLA CONCESSIONARIA PER QUANTO RIGUARDA GLI ASPETTI COMMERCIALI E PUBBLICITARI DELLA SUA ATTIVITA , L ' ALLESTIMENTO E LA DECORAZIONE DEL NEGOZIO , L ' ADDESTRAMENTO DEL PERSONALE , LE TECNICHE DI VENDITA , LA MODA E LE MERCI , L ' ACQUISTO , IL MARKETING E , IN GENERALE , PER QUANTO RIGUARDA TUTTO CIO CHE , IN BASE ALLA SUA ESPERIENZA , PUO CONTRIBUIRE A MIGLIORARE IL FATTURATO E LA REDDITIVITA DELL ' ESERCIZIO COMMERCIALE DELLA CONCESSIONARIA .

6 LA CONCESSIONARIA , CHE RIMANE PROPRIETARIA ESCLUSIVA DEL SUO NEGOZIO E SI ASSUME PER INTERO LE ALEE DELLA SUA ATTIVITA COMMERCIALE , E TENUTA :

- A VENDERE LE MERCI USANDO IL NOME COMMERCIALE E IL MARCHIO PRONUPTIA DE PARIS ESCLUSIVAMENTE NEL NEGOZIO SPECIFICATO NEL CONTRATTO , CHE DEV ' ESSERE STATO ALLESTITO E DECORATO PRINCIPALMENTE PER LA VENDITA DI ARTICOLI DI MODA NUZIALE , IN BASE ALLE INDICAZIONI DELLA CONCEDENTE , ALLO SCOPO DI METTERE IN VALORE L ' IMMAGINE DELLA CATENA DI NEGOZI PRONUPTIA , E CHE PUO ESSERE TRASFERITO IN UN ALTRO LUOGO O TRASFORMATO SOLO CON IL CONSENSO DELLA CONCEDENTE ;

- AD ACQUISTARE DALLA CONCEDENTE L ' 80% DEGLI ABITI DA SPOSA E ACCESSORI NONCHE UNA PERCENTUALE DI ABITI DA COCKTAIL E DA RICEVIMENTO DA STABILIRSI DALLA STESSA CONCEDENTE , ED A RIFORNIRSI PER IL RESTO ESCLUSIVAMENTE PRESSO FORNITORI DA QUESTA APPROVATI ;

- A PAGARE ALLA CONCEDENTE , COME CORRISPETTIVO DEI VANTAGGI CONCESSILE , UN DIRITTO D ' AMMISSIONE PER LA ZONA CONTRATTUALE PARI A 15 000 DM E , PER L ' INTERA DURATA DEL CONTRATTO , UN COMPENSO PARI AL 10% DEL FATTURATO COMPLESSIVO RELATIVO ALLA VENDITA DI PRODOTTI PRONUPTIA O DI QUALSIASI ALTRA MERCE , ESCLUSI GLI ABITI DA SERA ACQUISTATI PRESSO FORNITORI DIVERSI DALLA PRONUPTIA ;

- A CONSIDERARE I PREZZI SUGGERITI DALLA CONCEDENTE COME RACCOMANDAZIONI AI FINI DELLA RIVENDITA , RESTANDO TUTTAVIA LIBERA DI FISSARE I PREZZI DI RIVENDITA ;

- A FARE PUBBLICITA NELLA ZONA CONTRATTUALE SOLO CON IL CONSENSO DELLA CONCEDENTE E , COMUNQUE , AD ADEGUARE LA SUA PUBBLICITA A QUELLA EFFETTUATA DALLA CONCEDENTE A LIVELLO INTERNAZIONALE E NAZIONALE , A DIFFONDERE COL MASSIMO IMPEGNO I CATALOGHI E ALTRO MATERIALE PUBBLICITARIO FORNITO DALLA CONCEDENTE E , IN GENERALE , AD APPLICARE I METODI COMMERCIALI INDICATIGLI DALLA STESSA ;

- A PREFIGGERSI COME SCOPO PRINCIPALE LA VENDITA DI ARTICOLI DI MODA NUZIALE ;

- AD ASTENERSI DA QUALSIASI ATTO CONCORRENZIALE NEI CONFRONTI DI NEGOZI PRONUPTIA E IN PARTICOLARE , PER TUTTA LA DURATA DEL CONTRATTO E NELL ' ANNO SUCCESSIVO ALLA SCADENZA DELLO STESSO , A NON APRIRE NEGOZI DESTINATI ALLO SVOLGIMENTO DI ATTIVITA COMMERCIALI IDENTICHE O SIMILI A QUELLE OGGETTO DEL CONTRATTO E A NON PARTECIPARE DIRETTAMENTE O INDETTAMENTE AD ATTIVITA DEL GENERE NEL TERRITORIO DELLA REPUBBLICA FEDERALE DI GERMANIA , COMPRESA BERLINO-OVEST , E NELLE ZONE IN CUI LA PRONUPTIA SIA IN QUALSIASI MODO RAPPRESENTATA ;

- A NON TRASFERIRE A TERZI NE I DIRITTI E GLI OBBLIGHI DERIVANTI DAL CONTRATTO NE IL SUO NEGOZIO SENZA IL PREVIO CONSENSO DELLA CONCEDENTE , CHE VERRA DATO QUALORA IL TRASFERIMENTO SIA DOVUTO A MOTIVI DI SALUTE ED IL NUOVO CONTRAENTE DIMOSTRI DI ESSERE SOLVIBILE E DI NON ESSERE , SOTTO NESSUNA FORMA , CONCORRENTE DELLA CONCEDENTE .

7 LA CONCESSIONARIA , CONDANNATA IN PRIMO GRADO AL PAGAMENTO DI 158 502 DM COME COMPENSO ARRETRATO SUL FATTURATO DEGLI ANNI DAL 1978 AL 1980 , INTERPONEVA APPELLO DINANZI ALL ' OBERLANDESGERICHT DI FRANCOFORTE SUL MENO DEDUCENDO , A SOSTEGNO DEL RIFIUTO DI PAGARE IL SUDETTO ARRETRATO , CHE I CONTRATTI DI CUI TRATTASI ERANO IN CONTRASTO CON L ' ART . 85 , N . 1 , DEL TRATTATO E NON FRUIVANO DELL ' ESENZIONE PER CATEGORIE CONTEMPLATA , PER GLI ACCORDI DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA , DAL PREDETTO REGOLAMENTO N . 67/67/CEE DELLA COMMISSIONE . CON SENTENZA 2 DICEMBRE 1982 , L ' OBERLANDESGERICHT ACCOGLIEVA GLI ARGOMENTI DELLA CONCESSIONARIA . ESSO CONSIDERAVA CHE GLI IMPEGNI DI RECIPROCA ESCLUSIVA COSTITUIVANO RESTRIZIONI DELLA CONCORRENZA NEL MERCATO COMUNE , POICHE LA CONCEDENTE NON POTEVA RIFORNIRE ALTRI COMMERCIANTI NELLA ZONA CONTRATTUALE E LA CONCESSIONARIA POTEVA ACQUISTARE E RIVENDERE ALTRE MERCI PROVENIENTI DA ALTRI STATI MEMBRI SOLO IN MISURA LIMITATA . A SUO AVVISO , CONTRATTI DEL GENERE , NON FRUENDO DI UN ' ESENZIONE IN BASE ALL ' ART . 85 , N . 3 , DOVEVANO ESSERE CONSIDERATI NULLI A NORMA DELL ' ART . 85 , N . 2 . A PROPOSITO DELL ' ESENZIONE , L ' OBERLANDESGERICHT NON RITENEVA NECESSARIO STABILIRE SE I CONTRATTI DI FRANCHISING SIANO ESCLUSI IN VIA DI PRINCIPIO DALLA SFERA D ' APPLICAZIONE DEL REGOLAMENTO N . 67/67/CEE . INFATTI , ESSI CONTEMPLEREBBERO COMUNQUE OBBLIGHI PIU GRAVOSI DI QUELLI DESCRITTI NELL ' ART . 1 DEL SUDETTO REGOLAMENTO E CHE COSTITUISCONO RESTRIZIONI DELLA CONCORRENZA NON CONSENTITE DALL ' ART . 2 .

8 LA CONCEDENTE PROPONEVA AVVERSO DETTA SENTENZA RICORSO DI ' REVISION ' DINANZI AL BUNDESGERICHTSHOF , CHIEDENDO IL RIPRISTINO DELLA SENTENZA DI PRIMO GRADO . IL BUNDESGERICHTSHOF CONSIDERAVA CHE LA PROPRIA DECISIONE DIPENDEVA DALL ' INTERPRETAZIONE DEL DIRITTO COMUNITARIO E PERTANTO CHIEDEVA ALLA CORTE DI GIUSTIZIA DI PRONUNZIARSI , IN VIA PREGIUDIZIALE , SULLE SEGUENTI QUESTIONI :

1 ) SE L ' ART . 85 , N . 1 , DEL TRATTATO CEE SIA APPLICABILE AI CONTRATTI DI FRANCHISING COME QUELLI STIPULATI TRA LE PARTI DELLA CAUSA , CHE VERTONO SULLA MESSA IN ATTO DI UN SISTEMA DI DISTRIBUZIONE PARTICOLARE , NEL CUI AMBITO IL CONCEDENTE CEDE AL CONCESSIONARIO , OLTRE ALLE MERCI , ANCHE IL NOME COMMERCIALE , IL MARCHIO , ATTREZZATURE PER L ' ESPOSIZIONE DELLA MERCE ED ALTRI SERVIZI .

2)QUALORA LA QUESTIONE SUB 1 VENGA RISOLTA AFFERMATIVAMENTE : SE IL REGOLAMENTO N . 67/67/CEE DELLA COMMISSIONE , DEL 22 MARZO 1967 , RELATIVO ALL ' APPLICAZIONE DELL ' ART . 85 , N . 3 , DEL TRATTATO A TALUNE CATEGORIE DI ACCORDI DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA ( REGOLAMENTO RELATIVO ALL ' ESENZIONE PER CATEGORIE ) , SIA APPLICABILE A SIFFATTI CONTRATTI .

3 ) QUALORA LA QUESTIONE SUB 2 VENGA RISOLTA AFFERMATIVAMENTE :

A ) SE IL REGOLAMENTO RELATIVO ALL ' ESENZIONE PER CATEGORIE VADA APPLICATO ANCHE QUALORA UNA DELLE PARTI CONTRAENTI SIA COSTITUITA DA PIU IMPRESE GIURIDICAMENTE AUTONOME , MA ECONOMICAMENTE INTERDIPENDENTI , E CHE SOTTO IL PROFILO CONTRATTUALE COSTITUISCONO UN ' UNICA ENTITA ECONOMICA .

B ) SE IL REGOLAMENTO RELATIVO ALL ' ESENZIONE PER CATEGORIE , IN PARTICOLARE NELL ' ART . 2 , N . 2 , LETT . C ) , SI RIFERISCA ALL ' OBBLIGO DEL CONCESSIONARIO DI FAR PUBBLICITA SOLO PREVIO ACCORDO DEL CONCEDENTE E SOLO IN MODO CONSONO ALLA SUA PUBBLICITA E IMPIEGANDO MATERIALE PUBBLICITARIO MESSO A DISPOSIZIONE DA QUEST ' ULTIMO E , IN GENERALE , DI APPLICARE I METODI COMMERCIALI DELLO STESSO . SE A QUESTO PROPOSITO SIA RILEVANTE IL FATTO CHE IL MATERIALE PUBBLICITARIO DEL CONCEDENTE CONTENGA I SUOI PREZZI INDICATIVI NON VINCOLANTI .

C ) SE IL REGOLAMENTO RELATIVO ALL ' ESENZIONE PER CATEGORIE , IN PARTICOLARE NEGLI ARTT . 1 , N . 1 , LETT . B ) , 2 , N . 1 , LETT . A ) , E 2 , N . 2 , LETT . B ) , SI RIFERISCA ALL ' OBBLIGO DEL CONCESSIONARIO DI VENDERE LE MERCI OGGETTO DEL CONTRATTO ESCLUSIVAMENTE O ALMENO PREVALENTEMENTE IN UN LOCALE DETERMINATO , SPECIFICAMENTE ALLESTITO A QUESTO SCOPO .

D ) SE IL REGOLAMENTO RELATIVO ALL ' ESENZIONE PER CATEGORIE , IN PARTICOLARE NELL ' ART . 1 , N . 1 , LETT . B ) , SI RIFERISCA ALL ' OBBLIGO DEL CONCESSIONARIO - SOSTANZIALMENTE VINCOLATO A RIFORNIRSI SOLO PRESSO IL CONCEDENTE - DI ACQUISTARE LA PARTE ' LIBERA ' DELLA MERCE OGGETTO DEL CONTRATTO UNICAMENTE PRESSO FORNITORI APPROVATI DAL CONCEDENTE .

E ) SE IL REGOLAMENTO RELATIVO ALL ' ESENZIONE PER CATEGORIE CONSENTA L ' OBBLIGO DEL CONCEDENTE DI APPOGGIARE IL CONCESSIONARIO SOTTO IL PROFILO COMMERCIALE , PUBBLICITARIO E PROFESSIONALE .

SULLA PRIMA QUESTIONE

9 LA SOCIETA PRONUPTIA DE PARIS GMBH DI FRANCOFORTE SUL MENO , CONCEDENTE , RILEVA CHE IL SISTEMA DEI CONTRATTI DI FRANCHISING CONSENTE DI COMBINARE I VANTAGGI DI UNA FORMA DI DISTRIBUZIONE ESTERNAMENTE OMOGENEA ( COME NEL CASO DI SISTEMI DI SOCIETA AFFILIATE ) CON LA DISTRIBUZIONE ATTRAVERSO RIVENDITORI INDIPENDENTI CHE SI ASSUMONO LE ALEE DELLA VENDITA . IL SUDDETTO SISTEMA , COSTITUITO DA UNA RETE DI ACCORDI VERTICALI INTESI A CONFERIRGLI UN ' APPARENZA UNIFORME AGLI OCCHI DEL PUBBLICO , POTENZIEREBBE LA CAPACITA CONCORRENZIALE DEL CONCEDENTE SUL PIANO ORIZZONTALE , CIOE NEI CONFRONTI DI ALTRE FORME DI DISTRIBUZIONE . ESSO CONSENTIREBBE ALL ' IMPRESA CHE ALTRI MENTI NON DISPOREBBE DEI MEZZI FINANZIARI NECESSARI , DI STABILIRE UNA RETE DI DISTRIBUZIONE A LIVELLO INTERREGIONALE ALLA QUALE PARTECIPANO , IN QUALITA DI CONCESSIONARI , IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI CHE CONSERVANO LA LORO AUTONOMIA . CONSIDERATI TALI VANTAGGI , L ' ART . 85 , N . 1 ,

NON SI APPLICHEREBBE QUANDO I CONTRATTI DI FRANCHISING NON COMPORTINO , PER LA LIBERTA DEI CONTRAENTI , RESTRIZIONI PIU GRAVI DI QUELLE INERENTI ALLA NATURA DEL FRANCHISING . GLI OBBLIGHI DI FORNITURA E DI APPROVVIGIONAMENTO ESCLUSIVI ( PURCHE INTESI A GARANTIRE L ' UNIFORMITA DELL ' ASSORTIMENTO DI MERCI ) , GLI OBBLIGHI DI PUBBLICITA OMOGENEA E DI ALLESTIMENTO UNIFORME DI LOCALI COMMERCIALI E DI DIVIETO DI VENDERE IN ALTRI NEGOZI LE MERCI FORNITE NELL ' AMBITO DEL CONTRATTO SAREBBERO INERENTI ALLA NATURA STESSA DEL FRANCHISING ED ESULEREBBERO DALLA SFERA D ' APPLICAZIONE DELL ' ART . 85 , N . 1 .

10 LA SIG.RA SCHILLGALIS , CONCESSIONARIA , PROPONE CHE LA PRIMA QUESTIONE PREGIUDIZIALE VENGA RISOLTA IN SENSO AFFERMATIVO . I CONTRATTI DI CUI TRATTASI SAREBBERO CARATTERIZZATI DALLA PROTEZIONE TERRITORIALE GARANTITA AL CONCESSIONARIO . ESSI NON POTREBBERO ESSERE EQUIPARATI AI CONTRATTI DI RAPPRESENTANZA COMMERCIALE POICHE , DIVERSAMENTE DAI RAPPRESENTANTI , NELL ' AMBITO DEL FRANCHISING I CONCESSIONARI AGISCONO IN NOME E PER CONTO PROPRIO E SI ASSUMONO LE ALEE COMMERCIALI . SECONDO LA SCHILLGALIS , IL SISTEMA DI FRANCHISING IN OGGETTO DETERMINA NOTEVOLI RESTRIZIONI DELLA CONCORRENZA , POICHE LA PRONUPTIA E - COME ESSA STESSA ASSERISCE - L ' AZIENDA FRANCESE DELL ' AVANGUARDIA , A LIVELLO MONDIALE , NEL SETTORE DEGLI ABITI E DEGLI ACCESSORI NUZIALI .

11 IL GOVERNO FRANCESE OSSERVA , DAL CANTO SUO , CHE L ' ART . 85 , N . 1 , PUO APPLICARSI AI CONTRATTI DI FRANCHISING , CHE SONO ACCORDI SULLA DISTRIBUZIONE DI MERCI STIPULATI CON COMMERCianti INDIPENDENTI , MA , IN RAGIONE DEI LORO ASPETTI POSITIVI , NON SI APPLICA AD ESSI NECESSARIAMENTE .

12 LA COMMISSIONE SOTTOLINEA CHE LA SFERA D ' APPLICAZIONE DELL ' ART . 85 , N . 1 , NON E LIMITATA A TALUNI TIPI DI CONTRATTO E NE DEDUCE CHE DETTA DISPOSIZIONE , QUANDO RICORRANO I PRESUPPOSTI DA ESSA CONTEMPLATI , SI APPLICA ANCHE A CONTRATTI CHE ABBIANO AD OGGETTO , OLTRE ALLA FORNITURA DI MERCI , ANCHE LA CESSIONE DI UN NOME COMMERCIALE E DI UN MARCHIO , DEPOSITATO O NO , E LA PRESTAZIONE DI SERVIZI .

13 SI DEVE INNANZITUTTO RILEVARE CHE I CONTRATTI DI FRANCHISING , LA CUI LEGITTIMITA LA CORTE NON E MAI STATA CHIAMATA AD ESAMINARE , SONO MOLTO VARI . DALLE DISCUSSIONI SVOLTESI ALL ' UDIENZA EMERGE CHE OCCORRE DISTINGUERE TRA VARIE SPECIE DI CONTRATTI DI FRANCHISING , E IN PARTICOLARE : I CONTRATTI DI FRANCHISING IN MATERIA DI SERVIZI , IN BASE AI QUALI IL CONCESSIONARIO OFFRE SERVIZI USANDO L ' INSEGNA , IL NOME COMMERCIALE , E TALVOLTA IL MARCHIO DEL CONCEDENTE E CONFORMANDOSI ALLE DIRETTIVE DI QUESTO ; I CONTRATTI DI FRANCHISING IN MATERIA DI PRODUZIONE , NELL ' AMBITO DEI QUALI IL CONCESSIONARIO FABBRICA DIRETTAMENTE , IN BASE ALLE INDICAZIONI DEL CONCEDENTE , PRODOTTI CHE VENDE CON IL MARCHIO DI QUEST ' ULTIMO ; INFINE , I CONTRATTI DI FRANCHISING IN MATERIA DI DISTRIBUZIONE , NELL ' AMBITO DEL QUALE IL CONCESSIONARIO SI LIMITA A VENDERE DETERMINATE MERCI IN UN NEGOZIO RECANTE L ' INSEGNA DEL CONCEDENTE . LA CORTE SI PRONUNZIERA SOLO SU QUEST ' ULTIMA SPECIE DI CONTRATTI , ALLA QUALE SI RIFERISCE ESPRESSAMENTE LA QUESTIONE DEL GIUDICE NAZIONALE .

14 VA POI OSSERVATO CHE LA COMPATIBILITA DEI CONTRATTI DI FRANCHISING IN MATERIA DI DISTRIBUZIONE CON L ' ART . 85 , N . 1 , NON PUO ESSERE VALUTATA ASTRATTAMENTE , MA VA GIUDICATA TENENDO CONTO DELLE CLAUSOLE CONTRATTUALI . PER FORNIRE UNA SOLUZIONE PIENAMENTE UTILE AL GIUDICE NAZIONALE , LA CORTE ESAMINERA I CONTRATTI AVENTI UN CONTENUTO COME SOPRA DESCRITTO .

15 NELL ' AMBITO DI UN SIFFATTO SISTEMA DI FRANCHISING IN MATERIA DI DISTRIBUZIONE , L ' IMPRESA CHE SI SIA STABILITA SU DI UN MERCATO COME DISTRIBUTORE E CHE ABBA COSI POTUTO METTERE A PUNTO UN INSIEME DI METODI COMMERCIALI CONCEDE , DIETRO CORRISPETTIVO , A DEI COMMERCianti INDIPENDENTI LA POSSIBILITA DI STABILIRSI SU ALTRI MERCATI USANDO LA SUA INSEGNA ED I METODI COMMERCIALI CHE LE HANNO GARANTITO IL SUCCESSO . PIU CHE DI UN METODO DI DISTRIBUZIONE SI TRATTA , PER L ' IMPRESA , DI UN MODO DI SFRUTTARE ECONOMICAMENTE , SENZA INVESTIRE PROPRI CAPITALI , UN PATRIMONIO DI COGNIZIONI . D ' ALTRO CANTO , DETTO SISTEMA CONSENTE AI COMMERCianti SPROVVISTI DELL ' ESPERIENZA NECESSARIA DI AVVALERSI DI METODI CHE ESSI AVREBBERO POTUTO ACQUISIRE SOLO DOPO UNA LUNGA E LABORIOSA RICERCA E DI GIOVARSI DELLA REPUTAZIONE DEL SEGNO DISTINTIVO DEL CONCEDENTE . I CONTRATTI DI FRANCHISING IN MATERIA DI DISTRIBUZIONE SI DIFFERENZIANO IN QUESTO DAI CONTRATTI DI

CONCESSIONE DI VENDITA O DA QUELLI CHE VINCOLANO I RIVENDITORI AUTORIZZATI IN UN SISTEMA DI DISTRIBUZIONE SELETTIVA , I QUALI NON CONTEMPLANO NE L ' USO DELLA STESSA INSEGNA , NE L ' APPLICAZIONE DI METODI COMMERCIALI UNIFORMI NE IL PAGAMENTO DI COMPENSI PER I VANTAGGI CONCESSI . UN SISTEMA DEL GENERE , CHE CONSENTE AL CONCEDENTE DI TRARRE PROFITTO DAL SUO SUCCESSO , NON ARRECA PREGIUDIZIO , DI PER SE , ALLA CONCORRENZA . PERCHE ESSO POSSA FUNZIONARE , DEVONO RICORRERE DUE PRESUPPOSTI .

16 IN PRIMO LUOGO , IL CONCEDENTE DEVE POTER FORNIRE AI CONCESSIONARI IL SUO PATRIMONIO DI COGNIZIONI E DI TECNICHE ( KNOW-HOW ) E PRESTARE LORO L ' ASSISTENZA NECESSARIA PER METTERLI IN GRADO DI APPLICARE I SUOI METODI , CERCANDO DI EVITARE CHE DI DETTE COGNIZIONI E TECNICHE E DI DETTI METODI SI GIOVINO , SIA PURE INDIRECTAMENTE , DEI CONCORRENTI . NE CONSEGUE CHE LE CLAUSOLE CHE SIANO INDISPENSABILI PER EVITARE TALE RISCHIO NON COSTITUISCONO RESTRIZIONI DELLA CONCORRENZA AI SENSI DELL ' ART . 85 , N . 1 . CIO VALE PER IL DIVIETO , IMPOSTO AL CONCESSIONARIO , DI APRIRE , DURANTE LA VIGENZA DEL CONTRATTO O DURANTE UN ADEGUATO PERIODO DOPO LA SCADENZA DELLO STESSO , NEGOZI PER L ' ESERCIZIO DI ATTIVITA IDENTICHE O SIMILI IN ZONE NELLE QUALI EGLI POSSA TROVARSI IN CONCORRENZA CON COMMERCIANTI APPARTENENTI ALLA RETE DI DISTRIBUZIONE . LO STESSO DICASI PER L ' OBBLIGO DEL CONCESSIONARIO DI NON CEDERE IL NEGOZIO SENZA IL PREVIO CONSENSO DEL CONCEDENTE : QUESTA CLAUSOLA MIRA AD EVITARE CHE DEI CONCORRENTI SI GIOVINO INDIRECTAMENTE DEL PATRIMONIO DI COGNIZIONI E DI TECNICHE FORNITO E DELL ' ASSISTENZA PRESTATATA AL CONCESSIONARIO .

17 IN SECONDO LUOGO , IL CONCEDENTE DEVE POTER PRENDERE LE MISURE IDONEE A PRESERVARE L ' IDENTITA E LA REPUTAZIONE DELLA RETE DISTRIBUTIVA CONTRADDISTINTA DALL ' INSEGNA . NE CONSEGUE CHE NEMMENO LE CLAUSOLE CHE DISCIPLINANO IL CONTROLLO NECESSARIO A TALE SCOPO COSTITUISCONO RESTRIZIONI DELLA CONCORRENZA AI SENSI DELL ' ART . 85 , N . 1 .

18 QUESTO VALE INNANZITUTTO PER L ' OBBLIGO DEL CONCESSIONARIO DI APPLICARE I METODI COMMERCIALI ELABORATI DAL CONCEDENTE E DI AVVALERSI DEL PATRIMONIO DI COGNIZIONI E DI TECNICHE FORNITOGLI .

19 QUESTO VALE ALTRESI PER L ' OBBLIGO DEL CONCESSIONARIO DI VENDERE LE MERCI OGGETTO DEL CONTRATTO SOLO IN LOCALI ALLESTITI E DECORATI IN BASE ALLE ISTRUZIONI DEL CONCEDENTE , OBBLIGO INTESO A GARANTIRE CHE I NEGOZI INTERESSATI ABBIANO UN ASPETTO UNIFORME , RISPONDENTE A DETERMINATI REQUISITI . GLI STESSI REQUISITI VALGONO PER QUANTO RIGUARDA L ' UBICAZIONE DEL NEGOZIO , ANCH ' ESSA IMPORTANTE PER LA REPUTAZIONE DELLA RETE DISTRIBUTIVA . E QUESTO IL MOTIVO PER CUI IL CONCESSIONARIO NON PUO CAMBIARE L ' UBICAZIONE DEL NEGOZIO SENZA IL CONSENSO DEL CONCEDENTE .

20 IL DIVIETO , IMPOSTO AL CONCESSIONARIO , DI TRASFERIRE I DIRITTI E GLI OBBLIGHI DERIVANTI DAL CONTRATTO SENZA IL CONSENSO DEL CONCEDENTE SERVE A SALVAGUARDARE IL DIRITTO DI QUEST ' ULTIMO DI SCEGLIERE LIBERAMENTE I CONCESSIONARI , LE CUI CAPACITA PROFESSIONALI SONO PRESUPPOSTO DELLA CREAZIONE E DELLA PRESERVAZIONE DELLA REPUTAZIONE DELLA RETE DISTRIBUTIVA .

21 GRAZIE AL CONTROLLO EFFETTUATO DAL CONCEDENTE SULL ' ASSORTIMENTO DI MERCI OFFERTO DAL CONCESSIONARIO , IL CLIENTE PUO TROVARE PRESSO OGNI CONCESSIONARIO MERCI DELLA STESSA QUALITA . IN TALUNI CASI , COME IN QUELLO DEGLI ARTICOLI DI MODA , PUO RISULTARE IN PRATICA IMPOSSIBILE STABILIRE REQUISITI DI QUALITA OBIETTIVI . INOLTRE , IL CONTROLLO DELL ' OSSERVANZA DI TALI REQUISITI PUO RICHIEDERE SPESE ECCESSIVE , DATO IL GRAN NUMERO DI CONCESSIONARI . DI CONSEGUENZA , LA CLAUSOLA CHE IMPONGA AL CONCESSIONARIO DI VENDERE SOLO MERCI FORNITE DAL CONCEDENTE O DA FORNITORI SCELTI DALLO STESSO VA CONSIDERATA NECESSARIA ALLA TUTELA DELLA REPUTAZIONE DELLA RETE DISTRIBUTIVA . TUTTAVIA ESSA NON PUO RISOLVERSIS NELL ' IMPEDIRE AL CONCESSIONARIO DI PROCURARSI DETTE MERCI PRESSO ALTRI CONCESSIONARI .

22 INFINE , POICHE LA PUBBLICITA CONTRIBUISCE A DETERMINARE L ' IMMAGINE CHE IL PUBBLICO HA DEL SEGNO CHE CONTRADDISTINGUE LA RETE DI DISTRIBUZIONE , LA CLAUSOLA CHE SUBORDINA QUALSIASI PUBBLICITA DA PARTE DEL CONCESSIONARIO AL CONSENSO DEL CONCEDENTE E ANCH '

ESSA INDISPENSABILE ALLA PRESERVAZIONE DELL ' IDENTITA DELLA RETE DI DISTRIBUZIONE , PURCHE SI RIFERISCA SOLTANTO ALLA NATURA DELLA PUBBLICITA .

23 PER CONTRO , SI DEVE SOTTOLINEARE CHE TALUNE CLAUSOLE RESTRINGONO LA CONCORRENZA TRA I COMMERCianti CHE FANNO PARTE DELLE RETE DI DISTRIBUZIONE SENZA ESSERE NECESSARIE PER LA PROTEZIONE DEL PATRIMONIO DI COGNIZIONI E DI TECNICHE FORNITO O PER LA PRESERVAZIONE DELL ' IDENTITA E DELLA REPUTAZIONE DELLA RETE SUDDETTA . E QUESTO IL CASO DELLE CLAUSOLE CHE RIPARTISCANO I MERCATI FRA CONCEDENTE E CONCESSIONARI O FRA CONCESSIONARI , O CHE IMPEDISCANO A QUESTI ULTIMI DI FARSI CONCORRENZA TRA LORO AL LIVELLO DEI PREZZI .

24 A QUESTO PROPOSITO , OCCORRE RICHIAMARE L ' ATTENZIONE DEL GIUDICE NAZIONALE SULLA CLAUSOLA CHE FA OBBLIGO AL CONCESSIONARIO DI VENDERE LE MERCI OGGETTO DEL CONTRATTO SOLO NEL LOCALE IN QUEST ' ULTIMO MENZIONATO . DETTA CLAUSOLA VIETA AL CONCESSIONARIO DI APRIRE UN ALTRO NEGOZIO . LA SUA REALE PORTATA EMERGE SE ESSA VIENE ESAMINATA IN RELAZIONE ALL ' IMPEGNO DEL CONCEDENTE DI GARANTIRE AL CONCESSIONARIO L ' USO ESCLUSIVO DEL SEGNO DISTINTIVO CONCESSOGLI IN UNA DETERMINATA ZONA . PER ONORARE QUESTO IMPEGNO ASSUNTO NEI CONFRONTI DEL CONCESSIONARIO , IL CONCEDENTE NON SOLO DEVE OBBLIGARSI A NON STABILIRSI NELLA ZONA CONSIDERATA , MA DEVE INOLTRE ESIGERE CHE GLI ALTRI CONCESSIONARI SI IMPEGNINO A NON APRIRE ALTRI NEGOZI . LA COMBINAZIONE DI CLAUSOLE DI QUESTO TIPO SI RISOLVE IN UNA RIPARTIZIONE DI MERCATI FRA IL CONCEDENTE E I CONCESSIONARI O FRA I CONCESSIONARI E QUINDI RESTRINGE LA CONCORRENZA NELL ' AMBITO DELLA RETE DI DISTRIBUZIONE . COME EMERGE DALLA SENTENZA 13 LUGLIO 1966 ( CAUSE RIUNITE 56 E 58/64 ( CONSTEN E GRUNDIG/COMMISSIONE , RACC . PAG . 457 ) , UNA RESTRIZIONE DEL GENERE COSTITUISCE UNA LIMITAZIONE DELLA CONCORRENZA AI SENSI DELL ' ART . 85 , N . 1 , QUALORA CONCERNA UN SEGNO DISTINTIVO GIA MOLTO DIFFUSO . PUO DARSÌ CHE IL POTENZIALE CONCESSIONARIO NON AFFRONTEREBBE IL RISCHIO DI ENTRARE A FAR PARTE DELLA CATENA DI DISTRIBUZIONE INVESTENDO IL PROPRIO DENARO , PAGANDO UN DIRITTO D ' AMMISSIONE RELATIVAMENTE ELEVATO E IMPEGNANDOSI A VERSARE UN COSPICUO COMPENSO ANNUALE SE NON POTESSE SPERARE , GRAZIE AD UN DETERMINATO GRADO DI PROTEZIONE CONTRO LA CONCORRENZA DEL CONCEDENTE E DI ALTRI CONCESSIONARI , NELLA REDDITIVITA DEL SUO ESERCIZIO COMMERCIALE . TUTTAVIA , QUESTA CONSIDERAZIONE PUO AVERE RILIEVO SOLO NELL ' AMBITO DELL ' EVENTUALE ESAME DELL ' ACCORDO CON RIGUARDO ALLE CONDIZIONI STABILITE DALL ' ART . 85 , N . 3 .

25 MENTRE LE CLAUSOLE CHE COMPROMETTONO LA LIBERTA DEL CONCESSIONARIO DI DETERMINARE I SUOI PREZZI COSTITUISCONO UNA RESTRIZIONE DELLA CONCORRENZA , CIO NON VALE PER LA COMUNICAZIONE AL CONCESSIONARIO , DA PARTE DEL CONCEDENTE , DI PREZZI INDICATIVI , PURCHE FRA IL CONCEDENTE E I CONCESSIONARI O FRA I CONCESSIONARI NON VI SIANO PRATICHE CONCORDATE PER L ' APPLICAZIONE EFFETTIVA DI DETTI PREZZI . SPETTA LA GIUDICE NAZIONALE ACCERTARE SE QUESTO SI VERIFICHÌ NELLA FATTISPECIE .

26 SI DEVE INFINE PRECISARE CHE I CONTRATTI DI FRANCHISING IN MATERIA DI DISTRIBUZIONE CONTENENTI CLAUSOLE CHE RIPARTISCANO I MERCATI FRA IL CONCEDENTE E I CONCESSIONARI O FRA I CONCESSIONARI POSSONO COMUNQUE PREGIUDICARE IL COMMERCIO FRA STATI MEMBRI , ANCHE SE SONO STIPULATI FRA IMPRESE AVENTI SEDE NELLO STESSO STATO MEMBRO , IN QUANTO IMPEDISCONO AI CONCESSIONARI DI STABILIRSI IN UN ALTRO STATO MEMBRO .

27 IN BASE ALLE CONSIDERAZIONI CHE PRECEDONO , LA PRIMA QUESTIONE DEV ' ESSERE COSÌ RISOLTA :

1 ) LA COMPATIBILITA DEI CONTRATTI DI FRANCHISING IN MATERIA DI DISTRIBUZIONE CON L ' ART . 85 , N . 1 , DIPENDE DALLE CLAUSOLE CHE ESSI CONTENGONO E DAL CONTESTO ECONOMICO NEL QUALE ESSI SI INSERISCONO ;

2 ) LE CLAUSOLE CHE SIANO INDISPENSABILI PER IMPEDIRE CHE DEI CONCORRENTI SI GIOVINO DEL PATRIMONIO DI COGNIZIONI E DI TECNICHE E DELL ' ASSISTENZA FORNITI DAL CONCEDENTE NON COSTITUISCONO RESTRIZIONI DELLA CONCORRENZA AI SENSI DELL ' ART . 85 , N . 1 ;

3 ) LE CLAUSOLE CHE DISCIPLINANO IL CONTROLLO INDISPENSABILE PER LA TUTELA DELL ' IDENTITA E DELLA REPUTAZIONE DELLA RETE DI DISTRIBUZIONE CONTRADDISTINTA DALL ' INSEGNA NON COSTITUISCONO , DEL PARI , RESTRIZIONI DELLA CONCORRENZA AI SENSI DELL ' ART . 85 , N . 1 ;

4 ) LE CLAUSOLE CHE RIPARTISCANO I MERCATI FRA CONCEDENTE E CONCESSIONARI O FRA CONCESSIONARI COSTITUISCONO RESTRIZIONI DELLA CONCORRENZA AI SENSI DELL ' ART . 85 , N . 1 ;

5 ) IL FATTO CHE IL CONCEDENTE COMUNICHI AL CONCESSIONARIO PREZZI INDICATIVI NON COSTITUISCE RESTRIZIONE DELLA CONCORRENZA , PURCHE FRA IL CONCEDENTE E I CONCESSIONARI O FRA I CONCESSIONARI NON ESISTA UNA PRATICA CONCORDATA PER L ' APPLICAZIONE EFFETTIVA DI DETTI PREZZI ;

6 ) I CONTRATTI DI FRANCHISING IN MATERIA DI DISTRIBUZIONE CONTENENTI CLAUSOLE CHE RIPARTISCANO I MERCATI FRA CONCEDENTE E CONCESSIONARI , O FRA CONCESSIONARI POSSONO PREGIUDICARE IL COMMERCIO TRA STATI MEMBRI .

#### SULLA SECONDA QUESTIONE

28 LA SECONDA QUESTIONE - SOLLEVATA SOLO PER IL CASO IN CUI LA PRIMA FOSSE RISOLTA IN SENSO AFFERMATIVO - VERTE SUL SE IL REGOLAMENTO N . 67/67/CEE DELLA COMMISSIONE , DEL 22 MARZO 1967 , RELATIVO ALL ' APPLICAZIONE DELL ' ART . 85 , N . 3 , DEL TRATTATO A TALUNE CATEGORIE DI ACCORDI DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA , SI APPLICHI AI CONTRATTI DI FRANCHISING NEL SETTORE DELLA DISTRIBUZIONE . VISTE LE CONSIDERAZIONI CHE PRECEDONO , RELATIVE ALLE CLAUSOLE CHE RIPARTISCANO IL MERCATO FRA CONCEDENTE E CONCESSIONARI E FRA CONCESSIONARI , DETTA QUESTIONE CONSERVA UN CERTO INTERESSE ED E PERTANTO OPPORTUNO ESAMINARLA .

29 LA SOCIETA PRONUPTIA DE PARIS , CONCEDENTE , SUGGERISCE DI RISOLVERE LA SECONDA QUESTIONE IN SENSO AFFERMATIVO . IL REGOLAMENTO N . 67/67/CEE SI APPLICHEREBBE AGLI IMPEGNI DI ACQUISTO E DI FORNITURA ESCLUSIVI ANCHE QUALORA DETTI IMPEGNI FIGURINO IN ACCORDI CHE CONTEMPLINO INOLTRE LA CONCESSIONE DELLA LICENZA PER L ' USO DI UN MARCHIO O DI ALTRI SEGNI DISTINTIVI DELL ' IMPRESA . NELL ' AMBITO DEL CONTRATTO DI FRANCHISING GLI OBBLIGHI DI FORNITURA E DI ACQUISTO ESCLUSIVI PRESENTEREBBERO ANCHE I VANTAGGI MENZIONATI NEL SESTO PUNTO DELLA MOTIVAZIONE DEL REGOLAMENTO N . 67/67/CEE . DELLE CLAUSOLE DIVERSE DA QUELLE CUI SI RIFERISCE L ' ART . 2 DEL REGOLAMENTO NON OSTEREBBERO ALL ' ESENZIONE QUALORA NON RESTRINGANO LA CONCORRENZA AI SENSI DELL ' ART . 85 , N . 1 .

30 LA SIG.RA SCHILLGALIS , CONCESSIONARIA , SOSTIENE CHE IL REGOLAMENTO N . 67/67/CEE NON SI APPLICA AL FRANCHISING . IN PRIMO LUOGO , DETTO REGOLAMENTO SAREBBE STATO ELABORATO IN BASE ALL ' ESPERIENZA A SUO TEMPO MATURATA DALLA COMMISSIONE , E TALE ESPERIENZA SI RIFERIREBBE SOLO AGLI ACCORDI DI CONCESSIONE DI VENDITA . IN SECONDO LUOGO , NELL ' AMBITO DEL FRANCHISING IL CONCEDENTE DISPORREBBE , RISPETTO ALLA CONCESSIONE DI VENDITA , DI MAGGIORI POTERI NEI CONFRONTI DEL CONCESSIONARIO . IN TERZO LUOGO , LA RESTRIZIONE DI CONCORRENZA INERENTE AL FRANCHISING SI VERIFECHEREBBE ANCHE A LIVELLO ORIZZONTALE , POICHE IN GENERALE IL CONCEDENTE STESSO GESTIREBBE UNITA DI VENDITA CHE SI COLLOCANO NELLA STESSA FASE DEL PROCESSO ECONOMICO IN CUI OPERANO I CONCESSIONARI .

31 IL GOVERNO FRANCESE SI LIMITA AD OSSERVARE CHE IL REGOLAMENTO N . 67/67/CEE NON SEMBRA APPLICABILE AL TIPO DI CONTRATTO DI CUI TRATTASI .

32 LA COMMISSIONE AMMETTE INNANZITUTTO DI ESSERE PRIVA DELL ' ESPERIENZA SUFFICIENTE PER DEFINIRE LA NOZIONE DI CONTRATTO DI FRANCHISING . ESSA AGGIUNGE CHE IL REGOLAMENTO N . 67/67/CEE NON HA LO SCOPO DI ESENTARE LE RESTRIZIONI DI CONCORRENZA CONTEMPLATE IN ACCORDI RELATIVI ALLA CONCESSIONE DELLA LICENZA DELL ' USO DI INSEGNE , NOMI COMMERCIALI O MARCHI , CONCESSIONE CHE , ASSIEME ALLA FORNITURA DI UN PATRIMONIO DI COGNIZIONI E DI TECNICHE E ALL ' ASSISTENZA COMMERCIALE , LE SEMBRA COSTITUIRE L ' ELEMENTO ESSENZIALE DEI CONTRATTI DI FRANCHISING . TUTTAVIA , QUALORA DEI CONTRATTI DI LICENZA DI QUESTO TIPO CONTENESSERO ACCORDI SULLA FORNITURA DI MERCE AI FINI DELLA RIVENDITA E QUALORA QUESTI ACCORDI POTESSERO ESSERE SCISSI DAGLI ACCORDI SULLA LICENZA , IL REGOLAMENTO N . 67/67/CEE POTREBBE APPLICARSI AGLI ACCORDI SULLA FORNITURA , PURCHE SUSSISTANO I PRESUPPOSTI DA ESSO STABILITI . A QUESTO PROPOSITO , NON POTREBBERO IMPORSI AL CONCESSIONARIO ESCLUSIVO ,

*IN QUANTO TALE , RESTRIZIONI DI CONCORRENZA DIVERSE DA QUELLE MENZIONATE NEGLI ARTT . 1 , N . 1 , E 2 , N . 1 . NEI CONTRATTI DI FRANCHISING CUI SI RIFERISCONO LE QUESTIONI DEL BUNDESGERICHTSHOF LA CLAUSOLA RELATIVA ALL ' UBICA ZIONE DEL NEGOZIO STABILIREBBE TRA LA PARTE DEL CONTRATTO RELATIVA ALLA DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA E QUELLA RELATIVA ALLA LICENZA UN LEGAME COSI STRETTO DA RENDERLE INSCINDIBILI . DI CONSEGUENZA , L ' ESENZIONE PER CATEGORIE NON SAREBBE APPLICABILE NEMMENO ALLA PARTE DEL CONTRATTO RELATIVA ALLA CONCESSIONE DI VENDITA ESCLUSIVA .*

*33 IN QUESTO CONTESTO SI DEVONO FARE TALUNI RILIEVI CIRCA IL TESTO DEL REGOLAMENTO N . 67/67/CEE . INNANZITUTTO , LA CATEGORIA DI CONTRATTI CHE FRUISCONO DELL ' ESENZIONE E DEFINITA CON RIFERIMENTO AD OBBLIGHI RECIPROCI ( O NO ) DI FORNITURA E DI ACQUISTO , E NON IN BASE A DATI COME L ' USO DELLA STESSA INSEGNA , L ' APPLICAZIONE DI METODI COMMERCIALI UNIFORMI E IL PAGAMENTO DI COMPENSI PER I VANTAGGI CONCESSI , CHE CARATTERIZZANO I CONTRATTI DI FRANCHISING IN MATERIA DI DISTRIBUZIONE . IN SECONDO LUOGO , DALLA LETTERA DELL ' ART . 2 EMERGE CHE QUESTO SI RIFERISCE ESPRESSAMENTE AI CONTRATTI DI CONCESSIONE DI VENDITA ESCLUSIVA CHE , COME SI E OSSERVATO , HANNO NATURA DIVERSA DA QUELLA DEI CONTRATTI DI FRANCHISING IN MATERIA DI DISTRIBUZIONE . IN TERZO LUOGO , IL SUDDETTO ARTICOLO ELENCA LE RESTRIZIONI E GLI OBBLIGHI CHE POSSONO ESSERE IMPOSTI AL CONCESSIONARIO ESCLUSIVO , SENZA MENZIONARE QUELLI CHE POSSONO ESSERE PATTUITI A CARICO DELL ' ALTRA PARTE CONTRAENTE , MENTRE NEL CASO DEL CONTRATTO DI FRANCHISING IN MATERIA DI DISTRIBUZIONE GLI OBBLIGHI ASSUNTI DAL CONCEDENTE , E IN SPECIE QUELLI DI FORNIRE IL SUO PATRIMONIO DI COGNIZIONI E DI TECNICHE E DI PRESTARE ASSISTENZA AL CONCESSIONARIO , RIVESTONO UN ' IMPORTANZA DEL TUTTO PARTICOLARE . IN QUARTO LUOGO , L ' ELENCO DEGLI OBBLIGHI CHE POSSONO ESSERE IMPOSTI AL CONCESSIONARIO , FIGURANTE NELL ' ART . 2 , N . 2 , NON COMPRENDE NE L ' OBBLIGO DI PAGARE COMPENSI NE LE CLAUSOLE CHE DISCIPLINANO IL CONTROLLO INDISPENSABILE PER PRESERVARE L ' IDENTITA E LA REPUTAZIONE DELLA RETE DI DISTRIBUZIONE .*

*34 SI DEVE PERTANTO CONCLUDERE CHE IL REGOLAMENTO N . 67/67/CEE NON E APPLICABILE AI CONTRATTI DI FRANCHISING IN MATERIA DI DISTRIBUZIONE COME QUELLI ESAMINATI NELL ' AMBITO DEL PRESENTE PROCEDIMENTO .*

*SULLA TERZA QUESTIONE*

*35 DATA LA SOLUZIONE FORNITA ALLA SECONDA QUESTIONE DEL GIUDICE NAZIONALE , LA TERZA QUESTIONE DIVIENE PRIVA D ' OGGETTO .*

## **Decisione relativa alle spese**

*SULLE SPESE*

*36 LE SPESE SOSTENUTE DAL GOVERNO FRANCESE E DALLA COMMISSIONE DELLE COMUNITA EUROPEE , CHE HANNO PRESENTATO OSSERVAZIONI ALLA CORTE , NON POSSONO DAR LUOGO A RIFUSIONE . NEI CONFRONTI DELLE PARTI NELLA CAUSA PRINCIPALE IL PRESENTE PROCEDIMENTO HA IL CARATTERE DI UN INCIDENTE SOLLEVATO DINANZI AL GIUDICE NAZIONALE , CUI SPETTA QUINDI STATUIRE SULLE SPESE .*

## **Dispositivo**

*PER QUESTI MOTIVI ,*

*LA CORTE ,*

*PRONUNZIANDOSI SULLE QUESTIONI SOTTOPOSTELE DAL BUNDESGERICHTSHOF CON ORDINANZA 15 MAGGIO 1984 , DICHIARA :*

*I A ) LA COMPATIBILITA DEI CONTRATTI DI FRANCHISING IN MATERIA DI DISTRIBUZIONE CON L ' ART . 85 , N . 1 , DIPENDE DALLE CLAUSOLE CHE ESSI CONTENGONO E DAL CONTESTO ECONOMICO NEL QUALE ESSI SI INSERISCONO ;*

*B ) LE CLAUSOLE CHE SIANO INDISPENSABILI PER IMPEDIRE CHE DEI CONCORRENTI SI GIOVINO DEL PATRIMONIO DI COGNIZIONI E DI TECNICHE E DELL ' ASSISTENZA FORNITI DAL CONCESSIONARIO NON COSTITUISCONO RESTRIZIONI DELLA CONCORRENZA AI SENSI DELL ' ART . 85 , N . 1 ;*

*C ) LE CLAUSOLE CHE DISCIPLINANO IL CONTROLLO INDISPENSABILE PER LA TUTELA DELL ' IDENTITA E DELLA REPUTAZIONE DELLA RETE DI DISTRIBUZIONE CONTRADDISTINTA DALL ' INSEGNA NON COSTITUISCONO , DEL PARI , RESTRIZIONI DELLA CONCORRENZA AI SENSI DELL ' ART . 85 , N . 1 ;*

*D ) LE CLAUSOLE CHE RIPARTISANO I MERCATI FRA CONCEDENTE E CONCESSIONARI O FRA CONCESSIONARI COSTITUISCONO RESTRIZIONI DELLA CONCORRENZA AI SENSI DELL ' ART . 85 , N . 1 ;*

*E ) IL FATTO CHE IL CONCEDENTE COMUNICHI AL CONCESSIONARIO PREZZI INDICATIVI NON COSTITUISCE RESTRIZIONE DELLA CONCORRENZA , PURCHE FRA IL CONCEDENTE E I CONCESSIONARI O FRA I CONCESSIONARI NON ESISTA UNA PRATICA CONCORDATA PER L ' APPLICAZIONE EFFETTIVA DI DETTI PREZZI ;*

*F ) I CONTRATTI DI FRANCHISING IN MATERIA DI DISTRIBUZIONE CONTENENTI CLAUSOLE CHE RIPARTISANO I MERCATI FRA CONCEDENTE E CONCESSIONARIO O FRA CONCESSIONARI POSSONO PREGIUDICARE IL COMMERCIO TRA STATI MEMBRI .*

*2 ) IL REGOLAMETNO N . 67/67/CEE NON E APPLICABILE AI CONTRATTI DI FRANCHISING IN MATERIA DI DISTRIBUZIONE COME QUELLI ESAMINATI NELL ' AMBITO DEL PRESENTE PROCEDIMENTO .*

Pluris

CEDAM

UTET®  
GIURIDICALegislazione  
nazionale**» L 06/05/2004 n. 129****Epigrafe**

1. *Definizioni.*
2. *Àmbito di applicazione della legge.*
3. *Forma e contenuto del contratto.*
4. *Obblighi dell'affiliante.*
5. *Obblighi dell'affiliato.*
6. *Obblighi precontrattuali di comportamento.*
7. *Conciliazione.*
8. *Annullamento del contratto.*
9. *Norme transitorie e finali.*

---

**LEGGE 6 maggio 2004, n. 129<sup>(1)</sup>.****Norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale.**

<sup>(1)</sup> Pubblicata nella Gazz. Uff. 24 maggio 2004, n. 120.

---

**1. Definizioni.**

1. L'affiliazione commerciale (franchising) è il contratto, comunque denominato, fra due soggetti giuridici, economicamente e giuridicamente indipendenti, in base al quale una parte concede la disponibilità all'altra, verso corrispettivo, di un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, diritti di autore, *know-how*, brevetti, assistenza o consulenza tecnica e commerciale, inserendo l'affiliato in un sistema costituito da una pluralità di affiliati distribuiti sul territorio, allo scopo di commercializzare determinati beni o servizi.

2. Il contratto di affiliazione commerciale può essere utilizzato in ogni settore di attività economica.

3. Nel contratto di affiliazione commerciale si intende:

a) per *know-how*, un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate derivanti da esperienze e da prove eseguite dall'affiliante, patrimonio che è segreto, sostanziale ed individuato; per segreto, che il *know-how*, considerato come complesso di nozioni o nella precisa configurazione e composizione dei suoi elementi, non è generalmente noto né facilmente accessibile; per sostanziale, che il *know-how* comprende conoscenze indispensabili all'affiliato per l'uso, per la vendita, la rivendita, la gestione o l'organizzazione dei beni o servizi contrattuali; per individuato, che il *know-how* deve essere descritto in modo sufficientemente esauriente, tale da consentire di verificare se risponde ai criteri di segretezza e di sostanzialità;

b) per diritto di ingresso, una cifra fissa, rapportata anche al valore economico e alla capacità di sviluppo della rete, che l'affiliato versa al momento della stipula del contratto di affiliazione commerciale;

c) per *royalties*, una percentuale che l'affiliante richiede all'affiliato commisurata al giro d'affari del medesimo o in quota fissa, da versarsi anche in quote fisse periodiche;

d) per beni dell'affiliante, i beni prodotti dall'affiliante o secondo le sue istruzioni e contrassegnati dal nome dell'affiliante.

---

## 2. *Àmbito di applicazione della legge.*

1. Le disposizioni relative al contratto di affiliazione commerciale, come definito all'articolo 1, si applicano anche al contratto di affiliazione commerciale principale con il quale un'impresa concede all'altra, giuridicamente ed economicamente indipendente dalla prima, dietro corrispettivo, diretto o indiretto, il diritto di sfruttare un'affiliazione commerciale allo scopo di stipulare accordi di affiliazione commerciale con terzi, nonché al contratto con il quale l'affiliato, in un'area di sua disponibilità, allestisce uno spazio dedicato esclusivamente allo svolgimento dell'attività commerciale di cui al comma 1 dell'articolo 1.

---

## 3. *Forma e contenuto del contratto.*

1. Il contratto di affiliazione commerciale deve essere redatto per iscritto a pena di nullità.

2. Per la costituzione di una rete di affiliazione commerciale l'affiliante deve aver sperimentato sul mercato la propria formula commerciale.

3. Qualora il contratto sia a tempo determinato, l'affiliante dovrà comunque garantire all'affiliato una durata minima sufficiente all'ammortamento dell'investimento e comunque non inferiore a tre anni. È fatta salva l'ipotesi di risoluzione anticipata per inadempienza di una delle parti.

4. Il contratto deve inoltre espressamente indicare:

a) l'ammontare degli investimenti e delle eventuali spese di ingresso che l'affiliato deve sostenere prima dell'inizio dell'attività;

b) le modalità di calcolo e di pagamento delle *royalties*, e l'eventuale indicazione di un incasso minimo da realizzare da parte dell'affiliato;

c) l'ambito di eventuale esclusiva territoriale sia in relazione ad altri affiliati, sia in relazione a canali ed unità di vendita direttamente gestiti dall'affiliante;

d) la specifica del *know-how* fornito dall'affiliante all'affiliato;

e) le eventuali modalità di riconoscimento dell'apporto di *know-how* da parte dell'affiliato;

f) le caratteristiche dei servizi offerti dall'affiliante in termini di assistenza tecnica e commerciale, progettazione ed allestimento, formazione;

g) le condizioni di rinnovo, risoluzione o eventuale cessione del contratto stesso.

---

## 4. *Obblighi dell'affiliante.*

1. Almeno trenta giorni prima della sottoscrizione di un contratto di affiliazione commerciale l'affiliante deve consegnare all'aspirante affiliato copia completa del contratto da sottoscrivere, corredato dei seguenti allegati, ad eccezione di quelli per i quali sussistano obiettive e specifiche esigenze di riservatezza, che comunque dovranno essere citati nel contratto:

a) principali dati relativi all'affiliante, tra cui ragione e capitale sociale e, previa richiesta dell'aspirante affiliato, copia del suo bilancio degli ultimi tre anni o dalla data di inizio della sua

attività, qualora esso sia avvenuto da meno di tre anni;

b) l'indicazione dei marchi utilizzati nel sistema, con gli estremi della relativa registrazione o del deposito, o della licenza concessa all'affiliante dal terzo, che abbia eventualmente la proprietà degli stessi, o la documentazione comprovante l'uso concreto del marchio;

c) una sintetica illustrazione degli elementi caratterizzanti l'attività oggetto dell'affiliazione commerciale;

d) una lista degli affiliati al momento operanti nel sistema e dei punti vendita diretti dell'affiliante;

e) l'indicazione della variazione, anno per anno, del numero degli affiliati con relativa ubicazione negli ultimi tre anni o dalla data di inizio dell'attività dell'affiliante, qualora esso sia avvenuto da meno di tre anni;

f) la descrizione sintetica degli eventuali procedimenti giudiziari o arbitrari, promossi nei confronti dell'affiliante e che si siano conclusi negli ultimi tre anni, relativamente al sistema di affiliazione commerciale in esame, sia da affiliati sia da terzi privati o da pubbliche autorità, nel rispetto delle vigenti norme sulla privacy.

2. Negli allegati di cui alle lettere d), e) ed f) del comma 1 l'affiliante può limitarsi a fornire le informazioni relative alle attività svolte in Italia. Con decreto del Ministro delle attività produttive, da emanare entro novanta giorni dalla data di entrata in vigore della presente legge, sono definite le informazioni che, in relazione a quanto previsto dalla predette lettere d), e) ed f), dovranno essere fornite dagli affilianti che in precedenza abbiano operato esclusivamente all'estero <sup>(2)</sup> <sup>(3)</sup>.

(2) Il testo del presente comma, apparentemente non corretto, corrisponde a quello pubblicato nella Gazzetta Ufficiale.

(3) In attuazione di quanto disposto dal presente comma vedi il D.M. 2 settembre 2005, n. 204.

---

#### **5. Obblighi dell'affiliato.**

1. L'affiliato non può trasferire la sede, qualora sia indicata nel contratto, senza il preventivo consenso dell'affiliante, se non per causa di forza maggiore.

2. L'affiliato si impegna ad osservare e a far osservare ai propri collaboratori e dipendenti, anche dopo lo scioglimento del contratto, la massima riservatezza in ordine al contenuto dell'attività oggetto dell'affiliazione commerciale.

---

#### **6. Obblighi precontrattuali di comportamento.**

1. L'affiliante deve tenere, in qualsiasi momento, nei confronti dell'aspirante affiliato, un comportamento ispirato a lealtà, correttezza e buona fede e deve tempestivamente fornire, all'aspirante affiliato, ogni dato e informazione che lo stesso ritenga necessari o utili ai fini della stipulazione del contratto di affiliazione commerciale, a meno che non si tratti di informazioni oggettivamente riservate o la cui divulgazione costituirebbe violazione di diritti di terzi.

2. L'affiliante deve motivare all'aspirante affiliato l'eventuale mancata comunicazione delle informazioni e dei dati dallo stesso richiesti.

3. L'aspirante affiliato deve tenere in qualsiasi momento, nei confronti dell'affiliante, un comportamento improntato a lealtà, correttezza e buona fede e deve fornire, tempestivamente ed in modo esatto e completo, all'affiliante ogni informazione e dato la cui conoscenza risulti necessaria o opportuna ai fini della stipulazione del contratto di affiliazione commerciale, anche se non espressamente richiesti dall'affiliante.

---

#### **7. Conciliazione.**

1. Per le controversie relative ai contratti di affiliazione commerciale le parti possono convenire che, prima di adire l'autorità giudiziaria o ricorrere all'arbitrato, dovrà essere fatto un tentativo di conciliazione presso la camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura nel cui territorio ha sede l'affiliato. Al procedimento di conciliazione si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 38, 39 e 40 del decreto legislativo 17 gennaio 2003, n. 5, e successive modificazioni.

---

#### **8. Annullamento del contratto.**

1. Se una parte ha fornito false informazioni, l'altra parte può chiedere l'annullamento del contratto ai sensi dell'articolo 1439 del codice civile nonché il risarcimento del danno, se dovuto.

---

#### **9. Norme transitorie e finali.**

1. Le disposizioni della presente legge si applicano a tutti i contratti di affiliazione commerciale in corso nel territorio dello Stato alla data di entrata in vigore della legge stessa.

2. Gli accordi di affiliazione commerciale anteriori alla data di entrata in vigore della presente legge se non stipulati a norma dell'articolo 3, comma 1, devono essere formalizzati per iscritto secondo le disposizioni della presente legge entro un anno dalla predetta data. Entro lo stesso termine devono essere adeguati alle disposizioni della presente legge i contratti anteriori stipulati per iscritto.

3. La presente legge entra in vigore il giorno successivo a quello della sua pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale.

---

Copyright 2008 Wolters Kluwer Italia Srl - Tutti i diritti riservati  
UTET Giuridica® è un marchio registrato e concesso in licenza da De Agostini Editore S.p.A. a  
Wolters Kluwer Italia S.r.l.