



CHIAMATE ILLIMITATE TRA COLLEGHI
FINO A 2GB DI INTERNET
SAMSUNG GALAXY ACE INCLUSO

Filtra i contenuti

Cerca: Dal: Al:

1 2 3 4 > >>



Mercati e impresa
DISEGNI E MODELLI

E' arrivata l'attesa sentenza CGUE sui disegni e modelli registrati

Elena Martini, partner, Callegari & Martini Avvocati (Lex24) | 25.10.2011

E' arrivata lo scorso 20 ottobre la tanto attesa sentenza della Corte di Giustizia dell'Unione Europea (CGUE) in materia di disegni e modelli registrati, nella vertenza (C-281/10 P) relativa al disegno comunitario ritraente un gettone "pog" (gioco per bambini spesso regalato a fini promozionali)...



Mercati e impresa
VENDITE ON LINE

La Corte di Giustizia Ue sulla restrizione alle vendite tramite Internet

Irene Picciano, Matteo Biondetti, Avvocati, Studio Legale De Berti Jacchia Franchini Forlani (Lex24) |

25.10.2011

In data 13 ottobre 2011 la Corte di Giustizia dell'Unione Europea si è pronunciata sul delicato tema della restrizione alle vendite tramite Internet di prodotti nell'ambito di un sistema di distribuzione selettiva. La sentenza segue il rinvio proposto dalla Corte d'Appello di Parigi nel 2009 nel procedimento C-439/09 con domanda pregiudiziale di interpretazione dell'art. 81, nn. 1 e 3 del T...



Mercati e impresa
APPRENDISTATO

Sette articoli per il Testo Unico sull'apprendistato

Francesco d'Amora e Antonella Iacobellis, Avvocati, Quorum Legal Network (Lex24) | 24.10.2011

Il 25 ottobre prossimo entrerà in vigore il D.Lgs. 14 settembre 2011, n. 167, "Testo unico dell'apprendistato", che semplifica e razionalizza la materia, facendola confluire in un unico testo normativo di sette articoli. Resta immutata l'accezione di apprendistato - contratto di lavoro a tempo indeterminato da stipulare in forma scritta con un piano formativo individuale - come canale prefe...



Mercati e impresa
AVVISO DI ACCERTAMENTO ESECUTIVO

Avviso di accertamento esecutivo: il comportamento del contribuente e la richiesta di sospensione della riscossione

Giovanna Lembo, dottore commercialista, docente a contratto presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano (Lex24) |

21.10.2011

La nuova procedura di riscossione delle imposte sui redditi e dell'IVA, introdotta dall'art. 29 del D.L. 31 maggio 2010, n. 78 (convertito, con modificazioni, dalla Legge 30 luglio 2010, n. 122) e successivamente modificata dal D.L. 13 maggio 2011, n. 70 (convertito, con modificazioni, dalla Legge 12 luglio 2011, n. 106) e dal D.L. 6 luglio 2011, n. 98...

Inserisci qui la tua richiesta



SCARICA IL NUOVO NUMERO

Il magazine digitale del Sole 24 ORE creato per iPad.

Cerca un avvocato



Nome:

Città:

Materia:

Avvocato Studio Legale Domiciliatari

Sei un avvocato? Non perdere l'occasione di farti trovare su Avvocati24

In evidenza



La Corte di Giustizia Ue sulla restrizione alle vendite tramite Internet

Irene Picciano, Matteo Biondetti, Avvocati, Studio Legale De Berti Jacchia Franchini Forlani (Lex24) 25 ottobre

In data 13 ottobre 2011 la Corte di Giustizia dell'Unione Europea si è pronunciata sul delicato tema della restrizione alle vendite tramite Internet di prodotti nell'ambito di un sistema di distribuzione selettiva.

La sentenza segue il rinvio proposto dalla Corte d'Appello di Parigi nel 2009 nel procedimento C-439/09 con domanda pregiudiziale di interpretazione dell'art. 81, nn. 1 e 3 del Trattato CE [divenuto art. 101, nn. 1 e 3, TFUE] nonché del Regolamento CE n. 2790/1999, relativo all'applicazione dell'art. 81, paragrafo 3, del Trattato CE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate. Nello specifico, la Corte d'Appello di Parigi aveva sospeso il procedimento promosso con ricorso davanti a sé dalla società *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique*, operante nella produzione e commercializzazione di prodotti cosmetici e di igiene personale con i marchi "*Klorane*", "*Ducray*", "*Galénic*" e "*Avène*", in ragione dell'obbligo imposto ai distributori autorizzati di vendere detti articoli esclusivamente in presenza permanente di un farmacista (o di una persona specificamente qualificata grazie alla sua formazione professionale) ed all'interno di un negozio fisico ed individuato. Nell'ottobre del 2008, difatti, a seguito di un'indagine, la società francese era stata sanzionata dal *Conseil de la Concurrence*, sul presupposto che le restrizioni stabilite nel contratto di distribuzione selettiva - le quali impedivano di fatto ai rivenditori autorizzati di avvalersi di Internet per la commercializzazione dei suddetti prodotti - costituivano accordi anticoncorrenziali. Il *Conseil de la Concurrence* affermava, inoltre, che tali accordi di distribuzione non potevano beneficiare né di un'esenzione per categoria prevista dal Reg. (CE) n. 2790/1999, né di un'esenzione individuale ex art. 101, n. 3, TFUE.

La *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique* impugnava quindi tale provvedimento innanzi alla *Cour d'Appel de Paris*. Di qui, la decisione di quest'ultima di sospendere il procedimento e di sottoporre alla Corte di Giustizia la seguente questione: «*Se il divieto generale e assoluto di vendere su Internet i prodotti oggetto del contratto agli utenti finali, imposto ai distributori autorizzati nell'ambito di una rete di distribuzione selettiva, costituisca effettivamente una grave restrizione della concorrenza per oggetto ai sensi dell'art. 81, n. 1, CE [divenuto art. 101, n. 1, TFUE], che non rientra nell'esenzione per categoria prevista dal regolamento n. 2790/1999, ma che può eventualmente fruire di un'esenzione individuale in applicazione dell'art. 81, n. 3, CE [divenuto art. 101, n. 3, TFUE]*».

Nel precisare che, né l'art. 101 TFUE, né il Regolamento CE n. 2790/1999 pongono riferimento alla nozione di "grave restrizione della concorrenza" impiegata dal *Conseil de la Concurrence*, la Corte di Giustizia sottolinea come la questione posta debba essere esaminata valutando, in primo luogo, se la clausola contrattuale controversa rappresenti una restrizione della concorrenza per "oggetto" [art. 101, n. 1, TFUE], in secondo luogo, se un contratto di distribuzione selettiva contenente una simile clausola possa beneficiare dell'esenzione per categoria, istituita dal Reg. n. 2790/1999/CE, ed in via residuale, se il contratto possa quanto meno fruire di un'esenzione individuale di cui all'art. 101, n. 3, TFUE.

In merito al primo aspetto, la Corte non ha dubbi nel ritenere che la pratica adottata da *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique* nei confronti dei propri distributori selettivi costituisca una restrizione per oggetto, non risultando giustificata alla luce del tenore e dell'obiettivo della clausola contrattuale, nonché delle caratteristiche dei prodotti di cui trattasi, non rientrando gli stessi nella categoria dei prodotti medicali che richiederebbero la presenza fisica di un farmacista all'interno di un punto vendita. Anche l'argomento sollevato da *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique* circa la necessità di preservare l'immagine di prestigio dei prodotti viene rigettato dalla Corte in quanto ritenuto non sufficiente a giustificare il divieto di vendita su Internet.

In merito alla possibilità che il contratto possa beneficiare di un'esenzione per categoria, la Corte ricorda che ai sensi dell'art. 4, lett. c), dell'anzidetto Regolamento l'esenzione non si applica agli accordi verticali che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori sotto il controllo delle parti, hanno per oggetto le restrizioni delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte 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. Su tali basi, contrariamente a quanto sostenuto dalla *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique*, la Corte di Giustizia rileva che la clausola contrattuale in specie ha, quanto meno, per oggetto di restringere le vendite passive agli utenti finali intenzionati ad acquistare tramite Internet e non ubicati nella zona di riferimento fisica del membro interessato del sistema di distribuzione selettiva. Quanto all'espressione "luogo di stabilimento", chiarisce inoltre che essa si riferisce solamente a punti di vendita nei quali si praticano vendite dirette. Pertanto, il Regolamento non lascerebbe spazi ad un'interpretazione "estensiva" di tale espressione e, contrariamente a quanto sostenuto dalla *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique*, non sarebbe in grado di giustificare l'applicazione dell'esenzione per categoria. Nondimeno, nonostante l'impossibilità di beneficiare di un regime di esenzione per categoria, rimarrebbe in astratto la possibilità, ad avviso della Corte, che un simile contratto benefici di un'esenzione individuale qualora l'impresa dimostri che ricorrano le condizioni di cui all'art. 101.3 TFUE.

Con tale sentenza, la Corte di Giustizia dell'Unione Europea conferma, quindi, l'impianto interpretativo dell'Avvocato Generale Jan Mazak del 3 marzo 2011 e ribadisce il percorso intrapreso dai Giudici europei nella condanna di tutte quelle pratiche commerciali che le imprese adottano nell'ambito dei propri sistemi di distribuzione selettiva per impedire ai rivenditori a valle - vuoi con clausole espresse, vuoi attraverso impliciti vincoli contrattuali - di avvalersi delle enormi potenzialità offerte dalla rete Internet per incrementare le vendite e raggiungere un'amplissima platea di consumatori (ad esempio, attraverso l'invio di messaggi di posta elettronica o rispondendo alle richieste spontanee indirizzate sul loro sito), con evidenti benefici in termini di concorrenza e positiva incidenza sul commercio intra-UE. La pronuncia dei Giudici Europei, inoltre, riflette pienamente i contenuti del nuovo Regolamento CE di esenzione per categoria n. 330/2010 (che ha sostituito il precedente n. 2790/99 in materia di accordi verticali) confermando l'approccio seguito dal legislatore europeo su tale argomento. In linea con tale impostazione, difatti, la Commissione Europea non solo conferma la libertà dei distributori autorizzati di servirsi di Internet per pubblicizzare e vendere i prodotti del fornitore, ma introduce, nelle Linee Diretrici di accompagnamento al nuovo Regolamento, ulteriori e specifiche disposizioni che affrontano e risolvono diverse problematiche inerenti alle vendite on-line emerse già nel regime di cui al precedente Regolamento. Individua, quindi, alcune limitazioni che essa considera quali restrizioni fondamentali delle vendite passive tra le quali, ad esempio, l'obbligo per il distributore di interrompere le transazioni dei consumatori che avvengono via Internet, quando accerti, mediante i dati della carta di credito, che il loro indirizzo non si trova nel territorio esclusivo del distributore, oppure la richiesta del fornitore ad un distributore di pagare un prezzo più elevato per i prodotti destinati ad essere rivenduti on-line dal distributore rispetto ai prodotti destinati ad essere rivenduti off-line. La Commissione appresta, tuttavia, una serie di tutele anche in favore del fornitore, per garantire a costui una gestione efficiente del suo punto vendita "non virtuale". Al fornitore viene, così riconosciuto, tra gli altri, il diritto di chiedere all'acquirente di vendere off-line almeno una certa quantità assoluta dei prodotti o di esigere il rispetto di standard qualitativi in relazione all'uso di siti Internet, nella stessa misura in cui può farlo in relazione ad un punto vendita come avviene nell'ambito di un sistema distribuzione selettiva 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.

Ovviamente, anche in tale contesto normativo, la Commissione ribadisce che rimane ferma la possibilità per le parti coinvolte di beneficiare di un'esenzione ai sensi dell'art. 101.3 TFUE dimostrando, così come statuito dalla Corte di Giustizia nella sentenza *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique*, che gli effetti positivi e i vantaggi ottenuti dall'imposizione di restrizioni alle vendite sono tali da compensare gli effetti negativi dalle stesse prodotte, ovvero che un eventuale divieto risulti obiettivamente necessario e tale da non limitare la concorrenza che avrebbe avuto luogo in mancanza del medesimo, viste le circostanze in cui l'accordo opera.

© RIPRODUZIONE RISERVATA