



# Discriminazione tra canali di distribuzione. L’*Autorité de la concurrence* francese accetta gli impegni della Lego



12/02/2021



BENI DI CONSUMO, SOCIETÀ, PROSPETTIVE

Roberto A. Jacchia  
Marco Stillo

In data 27 gennaio 2021, l’Autorità della concorrenza francese (*Autorité de la concurrence*) ha reso<sup>1</sup> giuridicamente vincolanti gli impegni proposti dalla *Lego France*, una controllata del noto produttore di giocattoli componibili (*brick systems*) *Lego Group* (“Lego”), al fine di facilitare l’accesso di tutti i distributori al suo sistema di sconto funzionale (*functional discount*)<sup>2</sup>, indipendentemente dal fatto che essi vendano i suoi prodotti in negozi fisici oppure *online*.

Questi i fatti.

In data 21 aprile 2015, la *Cdiscount* e la *EMC Distribution* si erano rivolte all’ANC francese lamentando che la Lego aveva adottato una politica di prezzi che discriminava i c.d. “*pure players*”<sup>3</sup>. Dal 1° gennaio 2014, infatti, la Lego aveva non soltanto aumentato il prezzo di tutti i suoi prodotti del 15%, ma altresì introdotto anche un sistema di sconti detti “funzionali” fino al 13,044%, per compensare tutti coloro che ne facevano

<sup>1</sup> Il testo della decisione è disponibile in francese al seguente [LINK](#).

<sup>2</sup> Per sconti funzionali, o commerciali, si intendono delle riduzioni del prezzo di listino di cui possono usufruire i distributori di un determinato produttore in funzione dello svolgimento di un certo numero di attività di commercializzazione.

<sup>3</sup> Per “*pure player*” si intende una compagnia che vende i suoi prodotti e servizi solamente *online*.



parte. A tal proposito, esisteva una differenza significativa (fino a 7-9 punti percentuali a seconda del periodo) negli sconti applicati ai *pure players* rispetto a quelli di cui beneficiavano i distributori che vendevano i prodotti della Lego in negozi fisici, legata principalmente al fatto che alcuni criteri di applicazione escludevano, *de facto*, gli operatori attivi esclusivamente *online*.

Temendo che questo sistema potesse dar luogo a differenze di prezzo idonee ad ostacolare i *pure players*, riducendo la pressione competitiva che gli stessi esercitavano sulle altre categorie di distributori, l'ANC francese aveva avviato un'indagine, che si era conclusa con l'invio alla Lego, in data 9 giugno 2020, di una valutazione preliminare. Più particolarmente, secondo l'ANC francese le differenze di prezzo risultanti dallo sconto funzionale non venivano compensate da sconti di alcun altro tipo, ed erano in effetti idonee a produrre uno svantaggio competitivo per i *pure players*, che a sua volta poteva tradursi in aumento dei prezzi dei prodotti. Vi era inoltre un profilo di trasparenza, in quanto diversi *pure players* non erano neppure a conoscenza del tasso di sconto funzionale loro riconosciuto.

Al fine di far fronte alle preoccupazioni espresse dall'ANC, la Lego aveva

proposto diversi impegni<sup>4</sup> per modificare i criteri dello sconto funzionale applicabile alle vendite *online* e per chiarirne i requisiti, che in data 30 luglio 2020 erano stati sottoposti ad una consultazione pubblica, aperta fino al 15 settembre 2020, per consentire a tutti gli *stakeholders* di presentare osservazioni.

Alla luce dell'esito del *test* di mercato, la Lego aveva apportato alcune modifiche agli impegni proposti, impegnandosi, per un periodo di cinque anni, a i) ridefinire i criteri di attribuzione dello sconto in modo da renderlo più accessibile a tutti i distributori, inclusi i piccoli rivenditori che desiderano incrementare la loro presenza *online* o il loro servizio di consegna, ii) rendere il sistema di sconti più trasparente per i propri clienti, e iii) fornire all'ANC francese una relazione annuale sull'attuazione dei propri impegni.

Secondo l'ANC, gli impegni proposti dalla Lego garantiscono l'accessibilità al sistema di sconto funzionale per tutti i distributori, siano essi grandi catene di distribuzione, *pure player* o piccoli rivenditori specializzati, e pertanto rispondono in maniera adeguata alle preoccupazioni precedentemente espresse.

---

<sup>4</sup> Disponibili al seguente [LINK](#).



**Roberto A. Jacchia**

**PARTNER**

 r.jacchia@dejalex.com

 +39 02 72554.1

 Via San Paolo 7  
20121 - Milano



**Marco Stillo**

**ASSOCIATE**

 m.stillo@dejalex.com

 +32 (0)26455670

 Chaussée de La Hulpe 187  
1170 - Bruxelles

**MILANO**

Via San Paolo, 7 · 20121 Milano, Italia  
T. +39 02 72554.1 · F. +39 02 72554.400  
milan@dejalex.com

**ROMA**

Via Vincenzo Bellini, 24 · 00198 Roma, Italia  
T. +39 06 809154.1 · F. +39 06 809154.44  
rome@dejalex.com

**BRUXELLES**

Chaussée de La Hulpe 187 · 1170 Bruxelles, Belgique  
T. +32 (0)26455670 · F. +32 (0)27420138  
brussels@dejalex.com

**MOSCOW**

Ulitsa Bolshaya Ordynka 37/4 · 119017, Moscow, Russia  
T. +7 495 792 54 92 · F. +7 495 792 54 93  
moscow@dejalex.com