



VBER e VABEO. La proposta della CMA per una nuova disciplina delle esenzioni per categoria negli accordi verticali nel Regno Unito

📅 15/11/2021

📌 GLOBALLY MINDED, PROSPETTIVE, AGRO-ALIMENTARE

Roberto A. Jacchia
Marco Stillo

In parallelo all'iniziativa della Commissione Europea mirante ad una riforma del regime di esenzione per categoria degli accordi contenenti restrizioni verticali¹, in data 3 ottobre 2021 anche l'Autorità garante della concorrenza e dei mercati britannica (*Competition and Markets Authority*, CMA) ha pubblicato una proposta di revisione della c.d. "*EU Vertical Agreements Block Exemption Regulation*" (VABER), ossia la versione interna del Regolamento di esenzione

per categoria relativo agli accordi verticali (*Vertical Block Exemption Regulation*, VBER)² facente parte della c.d. "*EU retained law*".

Sulla base delle opinioni degli *stakeholders* raccolte tramite la consultazione pubblica avviata il 17 giugno 2021, la proposta della CMA trova la sua *ratio* nell'opportunità di sostituire il VABER, alla sua scadenza prevista per il 31 maggio 2022, con un nuovo *Vertical Agreements Block Exemption Order* ("VABEO") predisposto

¹ Per ulteriori informazioni si veda il nostro precedente contributo, disponibile al seguente [LINK](#).

² 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, GUUE L 102 del 23.04.2010.



per far fronte alle esigenze delle imprese operanti nel Regno Unito e dei consumatori britannici. Secondo la CMA, non sono necessarie modifiche fondamentali alle attuali esenzioni per gli accordi verticali di radice unionale, e bensì soltanto alcuni emendamenti mirati che si ritiene possano rivelarsi di beneficio per il mercato.

Analogamente a quando proposto dalla Commissione, la CMA raccomanda di mantenere l'eccezione per la c.d. "doppia distribuzione" (*dual distribution*)³ nelle stesse forme della VBER⁴, estendendola però anche ai grossisti e agli importatori. Contrariamente alla Commissione, tuttavia, secondo la CMA non è necessario introdurre soglie di quota di

mercato più rigide per l'applicazione di questa specifica esenzione.

Per quanto riguarda le c.d. "restrizioni fondamentali"⁵, in primo luogo la CMA propone di continuare a qualificare l'imposizione di prezzi di rivendita a valle (*resale price maintenance*, RPM)⁶ come tale, indipendentemente dalla concreta struttura del modello di distribuzione. Del pari, anche le restrizioni relative al territorio e ai clienti⁷ vengono mantenute quali fondamentali. Secondo la CMA, tuttavia, il c.d. "*dual pricing*"⁸ non sarebbe più da considerare come restrizione fondamentale, così come l'imposizione di criteri per la vendita *online* che non siano complessivamente equivalenti a quelli imposti ai negozi fisici in un sistema di distribuzione selettiva. L'approccio

³ Per "dual distribution" si intendono gli accordi tra un fornitore di beni o servizi che opera anche sul mercato al dettaglio ed i suoi distributori.

⁴ L'articolo 2 VBER, intitolato "Esenzione", al paragrafo 4 dispone: "... 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 Ossia quelle che, se inserite in un accordo, lo squalificano automaticamente della possibilità di beneficiare dell'esenzione.

⁶ L'articolo 4 della proposta di VBER, intitolato "Restrizioni che eliminano il beneficio dell'esenzione per categoria - restrizioni fondamentali", alla lettera a) dispone: "... 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..."

⁷ L'articolo 4 VBER, intitolato "Restrizioni che eliminano il beneficio dell'esenzione per categoria — restrizioni fondamentali", alla lettera b) dispone. "... 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:

(...)

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 riservata 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

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..."

⁸ Il "dual pricing" consiste nel fissare prezzi diversi su diversi mercati per lo stesso prodotto o servizio.

seguito dalla CMA in merito alle c.d. “clausole della nazione più favorita” (*Most Favoured Nation Clauses*, MFNs)⁹, infine, differisce marginalmente rispetto a quello della Commissione. Più particolarmente, mentre quest’ultima esclude dall’ambito di applicazione della VBER le MFNs c.d. “ampie”, in cui una piattaforma *online* vieta ad un acquirente di offrire beni o servizi attraverso altre piattaforme *online* ad un prezzo inferiore o a condizioni migliori, ricomprendendovi solamente quelle situazioni in cui una piattaforma *online* vieta ad un acquirente di offrire beni o servizi tramite i propri canali di vendita a condizioni migliori (c.d. “MFNs ristrette”), secondo la CMA vanno vietate le sole clausole che specificano che un prodotto o un servizio

non può essere offerto a condizioni migliori su qualsiasi altra piattaforma o canale (incluso il sito *web* del fornitore).

Nessuna novità, infine, per le clausole di non concorrenza. Secondo la CMA, infatti, le clausole la cui durata è indefinita o superiore a 5 anni dovrebbero rimanere escluse dall’ambito di applicazione del VABEO conformemente a quanto già previsto dalla VBER¹⁰.

Il VABEO entrerà in vigore nel giugno 2022 e rimarrà valido per sei anni, con un periodo transitorio di un anno durante il quale gli accordi conformi al VABER ne rimarranno esenti.

⁹ Le MFNs impongono ad un fornitore di beni o servizi di offrire questi ultimi ad un'altra parte a condizioni che non siano meno favorevoli rispetto a quelle offerte dal fornitore a determinate altre parti o su determinati altri canali.

¹⁰ L’articolo 5 VBER, intitolato “Restrizioni escluse”, al paragrafo 1 lettera a) dispone: “... 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...”.



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