



di Giulia Comparini

E-commerce: cosa cambia alla luce del nuovo Regolamento sulle intese verticali

Il 10 maggio 2022 la Commissione europea ha adottato il **nuovo Regolamento sulle intese verticali n. 2022/720 (Vertical Block Exemption Regulation - VBER)**, che sostituisce il Regolamento 2010/330, e le **nuove Linee Guida sulle restrizioni verticali**.

Il VBER stabilisce una esenzione limitatamente a determinate categorie di accordi verticali fra imprese operanti a livelli diversi della supply chain (ad es. produttore e distributore/rivenditore, franchisor e franchisee), prevedendo che a tali accordi non si applica l'art. 101(1) del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE) – che vieta qualsiasi accordo tra imprese che incida sul commercio tra paesi dell'UE che potrebbe impedire, limitare o falsare la concorrenza. Quanto sopra a condizione che le parti dell'accordo abbiano una quota di mercato non superiore al 30% e gli accordi non contengano restrizioni fondamentali.

Il nuovo VBER è entrato in vigore il **1° giugno 2022** e lo rimarrà sino al **31 maggio 2034** e prevede un **periodo transitorio fino al 31 maggio 2023** durante il quale le imprese dovranno aggiornare e adeguare i propri contratti e le proprie policy alle nuove disposizioni.

Le modifiche introdotte con il nuovo VBER sono il riflesso delle modifiche intervenute nel mercato durante i 12 anni dall'entrata in vigore del precedente Regolamento 2010/330 e, in particolare, la crescita esponenziale dell'e-commerce e lo sviluppo delle piattaforme online (cd. marketplace).

La materia è complessa ma qui di seguito proviamo a sintetizzare brevemente le principali novità che riguardano l'e-commerce.

Innanzitutto, il nuovo Regolamento precisa che si **configura una restrizione fondamentale – e come tale vietata – impedire al rivenditore/distributore e ai suoi clienti l'uso efficace di internet per la vendita di beni e servizi**. Sul punto, le Linee Guida del VBER chiariscono che sono consentite le restrizioni alle vendite online del distributore/rivenditore che mirano a garantire un determinato aspetto o una qualità del negozio online o a evidenziare requisiti relativi alla visualizzazione di beni o servizi e che è consentito al fornitore vietare l'utilizzo dei marketplace al rivenditore.

Un'altra novità riguarda **l'esclusione del dual pricing dalle restrizioni fondamentali**. Si tratta della pratica in base alla quale al distributore vengono applicati prezzi all'ingrosso differenti a seconda che i beni siano destinati alla vendita online o offline. Sul punto, le Linee Guida specificano che il dual pricing non è più restrizione fondamentale perché può incentivare gli investimenti. Resta in ogni caso vietato limitare la quantità di prodotti vendibili online e imporre prezzi finali differenti.

Ulteriore novità del nuovo Regolamento riguarda **l'eliminazione del principio di equivalenza nella distribuzione selettiva**. Il nuovo VBER, tenendo conto delle diverse caratteristiche dei canali di vendita online e offline, consente al fornitore di imporre ai propri distributori criteri differenti per le vendite tramite e-commerce rispetto a quelle nei negozi fisici, purché tali criteri non abbiano lo scopo di impedire al distributore la vendita transfrontaliera o comunque l'uso effettivo di internet per la vendita dei prodotti oggetto del contratto.

Sempre nell'ambito delle vendite online è importante rilevare **la disciplina dei marketplace** contenuta nel nuovo VBER. Anzitutto, il Regolamento precisa che **i servizi di intermediazione online sono fornitori di servizi**, poiché consentono alle imprese di offrire beni o servizi ad altre imprese o ai consumatori finali. Pertanto, anche gli accordi verticali che impongono restrizioni all'uso dei marketplace da parte dei rivenditori rientrano nell'esenzione e dunque sono leciti, purché l'accordo non abbia lo scopo di impedire l'uso effettivo di internet da parte del distributore e la quota di mercato del fornitore e del distributore non sia superiore al 30% del mercato rilevante.

Infine, un'altra modifica rilevante del nuovo VBER, destinata ad impattare anche nell'ambito delle vendite online riguarda **la dual distribution**, che si ha quando il fornitore è allo stesso tempo venditore al dettaglio e quindi concorrente del proprio distributore. In questo caso, il nuovo Regolamento, pur confermando l'esenzione (e dunque la liceità della dual distribution), la condiziona alla precisa circostanza che non intervengano, nei rapporti fra le parti del contratto, scambi di informazioni che non hanno lo scopo di migliorare la produzione o distribuzione di beni o servizi. Le Linee Guida contengono una lista esemplificativa degli scambi di informazioni che possono definirsi coperti e non coperti da esenzione. Sono, ad esempio, coperti dall'esenzione gli scambi di informazioni che riguardano le caratteristiche dei beni o servizi, le preferenze e gli acquisti dei clienti, i prezzi di vendita, l'attività di marketing e le informazioni sul mercato. Sono invece esclusi dall'esenzione, tra gli altri, gli scambi di informazione relativi ai futuri prezzi a cui il venditore intende vendere i beni o servizi o agli utilizzatori finali identificati.

In buona sostanza, dall'esame del nuovo VBER e delle nuove Linee Guida emerge la grande attenzione e il particolare focus della Commissione Europea sul fenomeno del commercio online e sulla necessità di una regolamentazione più uniforme della relativa disciplina.

Sarà quindi importante per gli operatori rivedere i propri contratti alla luce delle nuove disposizioni entro la data del **31 maggio 2023** e adottare precise policy aziendali, in aderenza ai principi enunciati dal nuovo VBER e dalle nuove Linee Guida, vigilando altresì sulla loro osservanza da parte dei soggetti chiamati a dare concreta esecuzione a tali contratti.