

XVI legislatura

Atto comunitario n. 53

**Comunicazione della Commissione
Il futuro quadro normativo in
materia di concorrenza applicabile
al settore automobilistico
COM (2009) 388 def.**

n. 43/DN
18 dicembre 2009



servizio affari
internazionali
del Senato

ufficio dei rapporti
con le istituzioni
dell'Unione europea

**Unione
Europea**

Senato della Repubblica
Servizio affari internazionali
Ufficio per i rapporti con le istituzioni dell'Unione europea

XVI legislatura

Atto comunitario n. 53

Comunicazione della Commissione Il futuro quadro normativo in materia di concorrenza applicabile al settore automobilistico COM (2009) 388 def.

a cura di Luca Briasco

XVI Legislatura
Dossier

Servizio affari internazionali

Direttore

Maria Valeria Agostini

tel. 06 6706_2405

Consigliere parlamentare

Rappresentante permanente del Senato

presso l'Unione Europea

Beatrice Gianani _0032 2 284 2297

Segretario parlamentare

Documentarista

Federico Pommier Vincelli

_3542

Segreteria

Grazia Fagiolini

_2989

Simona Petrucci

_3666

Fax 06 6706_4336

Ufficio dei Rapporti con gli Organismi Internazionali

(Assemblee Nato e Ueo) fax 06 6706_4807

Consigliere parlamentare capo ufficio

Alessandra Lai

_2969

Segretario parlamentare Documentarista

Elena Di Pancrazio

_3882

Coadiutori parlamentari

Nadia Quadrelli

_2653

Laura E. Tabladini

_3428

Monica Delli Priscoli

_4707

Ufficio per le Relazioni

Interparlamentari

(Assemblee Consiglio d'Europa, Osce, Ince)

fax 06 6865635

Consigliere parlamentare capo ufficio

Stefano Filippone Thaulero

_3652

Segretario parlamentare Documentarista

Giuseppe Trezza

_3478

Coadiutori parlamentari

Daniela Farneti

_2884

Antonella Usiello

_4611

Ufficio dei Rapporti con le Istituzioni dell'Unione Europea

Segreteria

_2891

fax 06 6706_3677

Consigliere parlamentare capo ufficio

Roberta d'Addio

_2027

Consigliere

Davide A. Capuano

_3477

Segretari parlamentari Documentaristi

Patrizia Borgna

_2359

Luca Briasco

_3581

Viviana Di Felice

_3761

Coadiutori parlamentari

Antonina Celi

_4695

Silvia Perrella

_2873

Antonia Salera

_3414

Unità Operativa Attività di traduzione e interpretariato

fax. 06 6706 4336

Segretario parlamentare

Interprete Coordinatore

Paola Talevi

_2482

Coadiutore parlamentare

Adele Scarpelli

_4529

Segretari parlamentari Interpreti

Alessio Colarizi Graziani

3418

Patrizia Mauracher

_3397

Claudio Olmeda

_3416

Cristina Sabatini

_2571

Angela Scaramuzzi

_3417

INDICE

NOTA ILLUSTRATIVA	Pag.	i
Atto comunitario n. 53: Comunicazione della Commissione - Il futuro quadro normativo in materia di concorrenza applicabile al settore automobilistico (COM (2009) 388 def.)	"	1
Documento di lavoro dei servizi della Commissione che accompagna la Comunicazione della Commissione - Il futuro quadro normativo in materia di concorrenza applicabile al settore automobilistico (SEC (2009) 1053 def.).	"	15
Regolamento (CE) n. 1400/2002 della Commissione del 31 luglio 2002 relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi verticali e pratiche concordate nel settore automobilistico	"	23
Regolamento (CE) n. 2790/1999 della Commissione del 2 dicembre 1999 relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate	"	35
Progetto di regolamento (CE) della Commissione relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate (C(2009) 5365/2)	"	41
Commission evaluation report on the operation of Regulation (EC) n. 1400/2002 concerning motor vehicle distribution and servicing	"	53
Ministero dello sviluppo economico - Dipartimento Regolazione Mercato: osservazioni in merito al Rapporto di valutazione della Commissione sul Regolamento CE n. 1400/2002 concernente la distribuzione di autoveicoli e il relativo servizio di assistenza alla clientela	"	69

NOTA ILLUSTRATIVA

La comunicazione in oggetto nasce dall'esigenza di avviare il processo di revisione della normativa relativa alle esenzioni per il settore automobilistico. I costruttori di auto distribuiscono i propri prodotti e ne garantiscono la manutenzione mediante reti di concessionari e riparatori autorizzati, selezionate mediante accordi verticali che potrebbero teoricamente essere sottoposti a valutazione sulla base dell'art. 81 del Trattato sulle Comunità europee. Detto articolo, mantenuto identico nella sostanza dal Trattato di Lisbona (art. 101 del TFUE), fissa l'incompatibilità con il mercato interno di "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 e per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza nel mercato interno".

A partire dalla metà degli anni Ottanta il settore automobilistico è stato oggetto di specifici regolamenti di esenzione, che lo escludono di fatto dal campo di applicazione dell'art. 81 e il più recente dei quali, il regolamento (CE) n. 1400/2002, scadrà il 31 maggio 2010. La comunicazione si propone di delineare gli orientamenti di base del futuro quadro giuridico che, dopo la scadenza del regolamento, dovrebbe disciplinare gli accordi relativi alla distribuzione degli autoveicoli e ai relativi servizi di assistenza. Essa si basa sul quadro delineato dalla Commissione nel suo *Evaluation Report*, presentato in conformità all'articolo 11, paragrafo 2 del regolamento, con particolare riferimento all'impatto dell'esenzione sulle pratiche dell'industria automobilistica e agli effetti di tali pratiche sulla concorrenza nei mercati UE, e sulle osservazioni presentate dalle parti interessate (costruttori, rivenditori e riparatori autorizzati, ma anche consumatori e autorità nazionali).

Alla comunicazione si accompagna un documento di valutazione d'impatto nel quale vengono esaminate quattro opzioni possibili sul futuro quadro normativo applicabile al settore automobilistico, e segnatamente:

1. la proroga dell'attuale regolamento;
2. l'applicazione del regolamento generale di esenzione per categoria relativo agli accordi verticali;
3. l'adozione di disposizioni settoriali sotto forma di orientamenti che accompagnino l'esenzione generale per categoria;
4. l'adozione di disposizioni settoriali sotto forma di un regolamento di esenzione per categoria relativo alle restrizioni della concorrenza nel mercato dei ricambi, a integrazione delle disposizioni dell'esenzione generale per categoria.

La valutazione d'impatto tende a privilegiare l'opzione 3, ma poiché la valutazione complessiva di tale opzione non differisce in modo sostanziale da quella

relativa all'opzione 4, non è da escludere la possibilità di un'ulteriore ipotesi che combini gli elementi migliori delle opzioni 3 e 4.

Nell'esaminare gli elementi essenziali del futuro quadro normativo sugli accordi relativi alla distribuzione di autoveicoli e ai servizi di assistenza ai clienti, va tenuto conto che l'obiettivo principale della politica europea di concorrenza rispetto agli accordi verticali è permettere alle imprese interessate di beneficiare di una zona di sicurezza, al fine di garantire un'effettiva sorveglianza dei mercati e al contempo semplificare il controllo amministrativo e ridurre gli oneri per le imprese. Va altresì ricordato che i benefici derivanti dall'esenzione per categoria si applicano solo agli accordi che soddisfano le condizioni previste dall'art. 101 TFUE (contribuire a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico ed economico, evitando di imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi e di dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza "per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi"). La Commissione dovrebbe inoltre evitare di imporre vincoli normativi non giustificati dall'obiettivo di proteggere la concorrenza, e predisporre un quadro normativo che consenta alle autorità nazionali di dedicare le proprie risorse ai casi di violazioni più gravi delle regole di concorrenza.

Alla luce in particolare di queste ultime osservazioni, la Commissione ha ritenuto di dover tenere conto delle condizioni della concorrenza sui mercati rilevanti, e in particolare dell'opportunità di operare una distinzione di base tra i mercati della vendita di autoveicoli nuovi e i mercati dei servizi di riparazione e manutenzione e/o della distribuzione di pezzi di ricambio.

Per quanto riguarda la vendita di autoveicoli nuovi, la Commissione non ha rilevato nell'UE carenze a livello di concorrenza, e ritiene pertanto che gli accordi di distribuzione degli autoveicoli debbano beneficiare delle zone di sicurezza previste dall'esenzione generale per categoria. Per quanto riguarda i mercati dei servizi di riparazione e manutenzione e/o della distribuzione dei pezzi di ricambio, la Commissione rileva come la concorrenza sia meno intensa per il fatto che tali servizi sono organizzati per marca, e che perciò le reti autorizzate dei costruttori detengono quote di mercato quasi sempre molto consistenti. La portata della zona di sicurezza andrebbe quindi limitata a una quota di mercato del 30%, il che consentirebbe l'applicazione dell'esenzione generale per categoria, seppur integrata da misure settoriali (sotto forma di orientamenti) finalizzate alla soluzione di alcune problematiche specifiche del settore automobilistico.

Delineato il quadro generale di settore e motivati i propri criteri di scelta, la Commissione passa a definire gli obiettivi e le scelte strategiche cui improntare il nuovo quadro normativo, che si possono così sintetizzare:

- **Evitare l'esclusione dei costruttori automobilistici concorrenti e proteggere il loro accesso ai mercati della vendita e della riparazione di autoveicoli.** In quest'ambito, la Commissione ritiene che l'applicazione

dell'esenzione generale per categoria rappresenti una soluzione equilibrata, tenuto conto dell'elevato livello di concorrenza tra marche che caratterizza il mercato primario, ma si impegna a elaborare orientamenti specifici, da cui risulti chiaro che il beneficio dell'esenzione sarà soggetto a revoca nel caso in cui gli obblighi di esclusività tra fornitore e rivenditore escludano i nuovi operatori e generino effetti anticoncorrenziali. Tali orientamenti dovrebbero altresì chiarire che, in determinate circostanze, gli obblighi di acquisto minimo (*minimum purchasing requirements*) non superiori all'80% degli acquisti annui complessivi del rivenditore (il limite stabilito dal regolamento sulle esenzioni generali) possono comunque avere come effetto l'aumento della fedeltà commerciale ed essere pertanto considerati obblighi di esclusività;

- **Proteggere la concorrenza all'interno della stessa marca.** La Commissione ritiene che, eliminando i vincoli normativi imposti dall'attuale regolamento (basato su una zona di sicurezza ampia combinata con disposizioni severe sulle restrizioni che vietano ai rivenditori di subappaltare le attività di riparazione e manutenzione e di aprire ulteriori punti vendita) e optando per l'applicazione dell'esenzione generale per categoria, sarà possibile produrre effetti benefici sia per le imprese che per i consumatori. La distribuzione selettiva sarà soggetta alla soglia generale di quota di mercato del 30%, con esenzione, fino a detta soglia, delle clausole di ubicazione e delle restrizioni relative ai rivenditori;
- **Proteggere la concorrenza tra riparatori indipendenti e autorizzati.** Anche in questo caso, la Commissione conclude che l'esenzione generale per categoria, limitando l'esenzione della distribuzione selettiva a una quota di mercato del 30%, dovrebbe introdurre nuovi elementi di tutela dei riparatori indipendenti, e quindi della concorrenza nel settore. Tramite disposizioni settoriali future verranno inoltre precisate le circostanze in cui il rifiuto di concedere ai riparatori indipendenti l'accesso alle informazioni tecniche potrebbe far scattare le misure a tutela della concorrenza previste dall'art. 101 TFUE;
- **Garantire l'effettiva concorrenza all'interno delle reti di riparatori autorizzati dei costruttori automobilistici.** La Commissione osserva in generale come l'accesso alle rispettive reti di riparatori autorizzati debba basarsi su criteri di selezione oggettivamente giustificati dai vantaggi che procurano ai consumatori finali. L'applicazione dell'esenzione generale per categoria, accompagnata da disposizioni settoriali a carattere esplicativo, dovrebbe poter produrre facilmente tale risultato;
- **Evitare l'esclusione dei produttori di pezzi di ricambio nei mercati dei ricambi del settore automobilistico.** Anche in quest'ambito la Commissione ritiene che l'applicazione delle regole generali di esenzione, accompagnata da disposizioni settoriali tese a chiarire le circostanze nelle quali potrebbero

applicarsi le misure restrittive previste dall'art. 101 TFUE, dovrebbe garantire un'applicazione della normativa non meno efficace dell'attuale;

- **Mantenere l'effetto dissuasivo dell'art. 101 TFUE.** La Commissione è favorevole all'applicazione di regole il più possibile generali e intersettoriali, che dovrebbero determinare un approccio più sano dal punto di vista economico, in grado di migliorare considerevolmente la coerenza complessiva delle politiche di concorrenza. Gli orientamenti settoriali, nonostante la loro inferiore cogenza rispetto a regolamenti *ad hoc*, dovrebbero essere sufficienti a garantire quella flessibilità interpretativa che un regolamento applicato a settori dalle problematiche spesso molto differenziate dovrebbe sempre comportare.

In conclusione, la Commissione avanza le seguenti proposte:

1. Per gli accordi relativi agli autoveicoli nuovi, applicare le regole generali che figurano nella nuova esenzione per categoria proposta in materia di accordi verticali, adottando orientamenti settoriali di carattere chiarificatorio e prevedendo che le disposizioni vigenti restino in vigore fino al 31 maggio 2013;
2. Per gli accordi relativi ai servizi di riparazione e manutenzione e/o all'approvvigionamento e distribuzione dei pezzi di ricambio, applicare le regole generali che figurano nella nuova esenzione di categoria, integrate da orientamenti settoriali o da un regolamento specifico che istituisce un'esenzione per categoria, al fine di regolare con maggiore chiarezza gli aspetti relativi in particolare all'accesso alle informazioni tecniche, all'accesso ai pezzi di ricambio, all'utilizzo abusivo delle garanzie e all'accesso alle reti dei riparatori autorizzati. Visti i benefici immediati che il nuovo quadro normativo potrebbe apportare ai settori sopra elencati, la Commissione ne propone l'applicazione già dal 31 maggio 2010.

Va ricordato che, in sede di esame del Rapporto di valutazione sull'attuazione del Regolamento 1400/2002, la Direzione Generale per la concorrenza e i consumatori del Ministero dello sviluppo economico ha espresso forti perplessità sul ventilato abbandono dell'approccio settoriale al comparto auto, e favorevole semmai a una modifica non invasiva della legislazione vigente. "Per quanto possano comprendersi talune delle valutazioni espresse nel Rapporto", sottolinea il Ministero, "deve osservarsi che un intervento mirato, di modifica della legislazione vigente, risulterebbe non solo più coerente con il principio di proporzionalità, quanto più equilibrato rispetto ad una opzione di discontinuità che, senza dubbio, aprirebbe una fase di incertezza per le imprese, costringendole altresì ad un nuovo e costoso processo di adeguamento".



COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE

Bruxelles, 22.7.2009
COM(2009) 388 definitivo

COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE

**Il futuro quadro normativo in materia di concorrenza applicabile al settore
automobilistico**

(Testo rilevante ai fini del SEE)

{SEC(2009) 1052}

{SEC(2009) 1053}

COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE

Il futuro quadro normativo in materia di concorrenza applicabile al settore automobilistico

(Testo rilevante ai fini del SEE)

1. OGGETTO E PORTATA DELLA COMUNICAZIONE

1.1. Introduzione

1. I costruttori automobilistici distribuiscono e garantiscono la riparazione e la manutenzione dei propri prodotti tramite reti di concessionari e di riparatori autorizzati. I gruppi di accordi verticali simili che costituiscono tali reti potrebbero necessitare di una valutazione ai sensi dell'articolo 81 del trattato CE. I regolamenti di esenzione per categoria istituiscono "zone di sicurezza" per le categorie di accordi che rientrano nel campo di applicazione del divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1, sollevando le parti contraenti dall'obbligo di valutare se tali accordi possono beneficiare della deroga prevista dall'articolo 81, paragrafo 3. Le esenzioni per categoria contribuiscono quindi alla certezza giuridica e all'applicazione coerente delle regole comunitarie di concorrenza sul territorio dell'UE. Gli accordi che non rientrano in un'esenzione per categoria non vanno ritenuti illegittimi, ma devono essere valutati singolarmente.
2. A partire dalla metà degli anni Ottanta, il settore automobilistico, che comprende autovetture e veicoli commerciali, è oggetto di specifici regolamenti di esenzione per categoria, il più recente dei quali è il regolamento (CE) n. 1400/2002 della Commissione ("il regolamento"), adottato nel luglio 2002 ed applicabile dal 1° ottobre 2003. Il suddetto regolamento scadrà il 31 maggio 2010 e le parti interessate sono praticamente unanimi nel ritenere che il settore debba continuare a beneficiare di un'esenzione per categoria, generale o specifica, anche dopo tale data. L'obiettivo della presente comunicazione è quello di delineare gli orientamenti di base del futuro quadro giuridico che, dopo la scadenza del regolamento, dovrebbe disciplinare gli accordi relativi alla distribuzione degli autoveicoli e ai relativi servizi di assistenza dopo la vendita. Tutte le parti interessate sono invitate a presentare osservazioni in merito alla presente comunicazione entro il 25 settembre 2009. Nel contesto della procedura legislativa successiva, la Commissione terrà opportunamente conto di tali osservazioni.

1.2. Il processo di revisione all'origine della comunicazione presente

3. Conformemente all'articolo 11, paragrafo 2, del regolamento ed in seguito ad un'approfondita indagine di mercato, la Commissione, nel quadro della relazione di valutazione (*Evaluation Report*) del 31 maggio 2008, ha valutato l'impatto dell'esenzione per categoria sulle pratiche dell'industria automobilistica e gli effetti di tali pratiche sulla concorrenza nei mercati UE¹. Alla pubblicazione di tale relazione hanno fatto seguito numerose osservazioni da parte di varie parti interessate, tra cui i costruttori automobilistici, i rivenditori e i riparatori autorizzati, i

¹ http://ec.europa.eu/competition/sectors/motor_vehicles/documents/evaluation_report_en.pdf

commercianti indipendenti del settore, i consumatori, le autorità nazionali e la comunità giuridica².

4. Sulla base della relazione di valutazione e delle successive consultazioni e discussioni, i servizi della Commissione hanno elaborato una relazione di valutazione d'impatto (*Impact Assessment Report*) che illustra i potenziali benefici e costi delle varie opzioni relative al futuro quadro normativo applicabile al settore automobilistico. La presente comunicazione va quindi letta congiuntamente alla valutazione d'impatto.
5. Nella valutazione d'impatto sono state esaminate quattro opzioni, ovverosia i) prorogare l'attuale regolamento, ii) lasciare che il regolamento in oggetto scada ed applicare il regolamento generale di esenzione per categoria relativo agli accordi verticali ("esenzione generale per categoria")³ al commercio automobilistico; iii) adottare disposizioni settoriali⁴ sotto forma di orientamenti che accompagnino l'esenzione generale per categoria e iv) adottare disposizioni settoriali sotto forma di un regolamento di esenzione per categoria relativo alle restrizioni della concorrenza nel mercato dei ricambi che integri le disposizioni dell'esenzione generale per categoria.
6. Sebbene, secondo le conclusioni della valutazione d'impatto, l'opzione iii) risulti la preferita, anche se di poco, la valutazione complessiva di tale opzione non differisce in misura sostanziale da quella relativa all'opzione iv), considerati i vantaggi e gli svantaggi comparativi delle due alternative. Le conclusioni della valutazione non escludono quindi che l'opzione migliore possa essere costituita dagli elementi migliori delle opzioni iii) e iv).
7. La presente comunicazione tiene inoltre conto del fatto che l'industria automobilistica si trova attualmente in una situazione difficile, dovuta alla drastica diminuzione della domanda causata dalla crisi economica generale e da un calo della fiducia, che fa sì che i consumatori siano restii a comprare articoli costosi come le autovetture. I veicoli commerciali hanno subito una diminuzione ancora più marcata dal punto del vista della domanda e della produzione. In generale, l'industria automobilistica è stata colpita in modo particolarmente pesante, soprattutto perché stava già soffrendo di un eccesso di capacità strutturali. In tale contesto, è importante che la Commissione delinei un quadro strategico in materia di concorrenza

² Le osservazioni ricevute sono state pubblicate sul sito della DG Concorrenza, all'indirizzo seguente: http://ec.europa.eu/competition/consultations/2008_motor_vehicle/index.html.

³ Le opzioni ii), iii) e iv) implicano che la Commissione adotti una nuova esenzione generale per categoria che sostituisca l'attuale regolamento (CE) n. 2790/1999 del dicembre 1999 relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate, dopo la sua scadenza, nel maggio 2010. Il progetto preliminare approvato dalla Commissione l'8 luglio 2009 prevede l'introduzione di una serie di miglioramenti i quali, se il regolamento dovesse essere adottato in forma definitiva, non cambierebbero la sostanza dell'analisi degli impatti corrispondenti alle opzioni in oggetto. Nel caso la Commissione dovesse decidere di modificare le attuali proposte in modo da incidere in misura sensibile sul commercio automobilistico, è evidente che tali modifiche non sarebbero trasferite automaticamente al settore automobilistico, ma sarebbero oggetto di ulteriori consultazioni con tutte le parti interessate in seguito alla pubblicazione della presente comunicazione. Nella presente comunicazione, si userà l'espressione "esenzione generale per categoria" per indicare le attuali proposte di esenzione per categoria sostitutive del regolamento (CE) n. 2790/1999.

⁴ Se non altrimenti specificato, l'espressione "disposizioni settoriali" sarà utilizzata in tutta la presente comunicazione per indicare i nuovi orientamenti previsti dall'opzione iii), il nuovo regolamento di esenzione per categoria settoriale di cui all'opzione iv) oppure una combinazione delle due opzioni.

applicabile al settore automobilistico che sia chiaro e prevedibile, che elimini l'incertezza, particolarmente nel contesto dell'attuale crisi, e che tenga opportunamente conto di tutte le sfide che l'industria deve affrontare e dell'importanza del settore automobilistico per l'economia europea. La presente comunicazione fa propria una riflessione più ampia sul futuro dell'industria, sui suoi fornitori – per la maggior parte, PMI – e sui suoi clienti, e va considerata parte integrante del quadro strategico globale relativo al settore. Considerata l'importanza delle PMI, soprattutto per quanto riguarda il mercato dei ricambi, la presente comunicazione è conforme ai principi concordati nel contesto della normativa europea sulle piccole imprese (*Small Business Act*).

1.3. Elementi chiave del futuro quadro normativo sugli accordi relativi alla distribuzione di autoveicoli e ai servizi di assistenza ai clienti

8. L'obiettivo principale della politica di concorrenza della Commissione rispetto agli accordi verticali è quello di permettere alle imprese interessate di beneficiare di una *zona di sicurezza* tramite l'adozione di regolamenti di esenzione per categoria, al fine di garantire un'effettiva sorveglianza dei mercati e allo stesso tempo semplificare il controllo amministrativo e ridurre gli oneri sostenuti dalle imprese per rispettare la normativa, conformemente all'articolo 83, paragrafo 2, lettera b), del trattato CE.
9. Per quanto riguarda l'obiettivo di garantire la sorveglianza efficace dei mercati, la Commissione riconosce che rimangono validi gli obiettivi specifici alla base del regolamento (CE) n. 1400/2002, che vengono discussi nel capitolo 2.
10. Per quanto concerne le misure destinate a raggiungere tali obiettivi, è opportuno ricordare che i benefici provenienti dall'esenzione per categoria si applicano soltanto agli accordi per i quali è possibile presumere che siano soddisfatte le quattro condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3. Parallelamente, la portata dell'esenzione per categoria non dovrebbe essere ridotta a tal punto che i costi amministrativi sostenuti dalle autorità di controllo e i costi di conformità alla normativa sostenuti dalle imprese aumentino indebitamente a causa della necessità di valutare singolarmente gli accordi che probabilmente non avranno effetti anticoncorrenziali.
11. La Commissione dovrebbe inoltre evitare di imporre vincoli normativi non giustificati dall'obiettivo di proteggere la concorrenza sul mercato e che possono al contrario ostacolare gli sforzi dell'industria di diventare maggiormente competitiva a livello mondiale. D'altra parte, il futuro quadro normativo dovrebbe permettere alle autorità garanti della concorrenza di dedicare le proprie risorse ai casi di violazioni più gravi delle regole di concorrenza, pervenendo così all'ottimizzazione degli interventi di applicazione della normativa, al rafforzamento dell'effetto dissuasivo dell'articolo 81 e al miglioramento dei risultati ottenuti. Tale approccio dovrebbe quindi avere un impatto generale positivo sul benessere dei consumatori.
12. Alla luce di quanto precede, per definire l'adeguato campo di applicazione dell'esenzione per categoria applicabile al settore automobilistico, la Commissione deve tenere conto delle condizioni della concorrenza sui mercati rilevanti e del fatto che è necessario operare una distinzione di base tra i mercati della vendita di autoveicoli nuovi e i mercati dei servizi di riparazione e manutenzione e/o della distribuzione dei pezzi di ricambio.
13. Per quanto riguarda la vendita di autoveicoli nuovi, la Commissione non ha riscontrato nell'UE la presenza di carenze significative a livello di concorrenza. Essa

ritiene pertanto che gli accordi di distribuzione degli autoveicoli debbano beneficiare delle zone di sicurezza previste dall'esenzione generale per categoria relativa agli accordi verticali. Su determinati argomenti specifici sarebbe opportuno fornire orientamenti settoriali per chiarire come vanno applicati i principi generali e in particolare le condizioni di revoca del beneficio dell'esenzione generale per categoria, come indicato al punto 2.1.

14. Per quanto riguarda i mercati dei servizi di riparazione e manutenzione e/o della distribuzione dei pezzi di ricambio, la Commissione conclude che la concorrenza è meno intensa a causa del fatto che sono organizzati per marca; ciò significa che le reti autorizzate dei costruttori detengono generalmente quote di mercato consistenti. Limitando la portata della zona di sicurezza ad una quota di mercato del 30% applicabile a tutti i tipi di accordi, l'esenzione per categoria generale permetterebbe l'applicazione puntuale ed effettiva a tali accordi dell'articolo 81. Tuttavia, al fine di migliorare l'efficacia e la prevedibilità delle sue politiche in materia di concorrenza, la Commissione integrerà l'esenzione generale per categoria con misure settoriali finalizzate alla soluzione di alcuni aspetti problematici che caratterizzano il settore automobilistico.

2. OBIETTIVI E SCELTE STRATEGICHE

2.1. Evitare l'esclusione dei costruttori automobilistici concorrenti e proteggere il loro accesso ai mercati della vendita e della riparazione di autoveicoli

15. La Commissione intende salvaguardare la concorrenza, riducendo al minimo il rischio che i produttori già presenti sul mercato precludano ai costruttori concorrenti l'accesso al mercato applicando in misura massiccia gli obblighi di non concorrenza, che impediscono ai rivenditori di vendere le marche concorrenti o limitano tale possibilità. I rischi di esclusione vanno tuttavia valutati anche tenendo conto della possibilità che le vendite di prodotti di più marche possano indurre a comportamenti opportunistici (*free-riding*) e producano livelli di investimento insufficienti.
16. Va osservato che, conformemente alla giurisprudenza della Corte di giustizia delle Comunità europee⁵, gli obblighi di esclusività (*single-branding obligations*) non sono considerati restrizioni della concorrenza per oggetto. In particolare, essi possono non rientrare nel campo di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, quando sono conformi alle condizioni previste dalla comunicazione de minimis⁶. Ciò significa che l'esclusione degli obblighi di esclusività dal campo di applicazione dell'esenzione per categoria prevista dal regolamento non può essere interpretata come misura che concede automaticamente ai rivenditori il diritto di vendere prodotti di costruttori concorrenti, indipendentemente dal contesto economico in cui si applicano tali obblighi. Il potere di mercato delle parti e le caratteristiche del mercato rilevante sono elementi chiave per determinare se gli obblighi di esclusività rientrano nel campo di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, e se si rivela pertanto

⁵ Come la Corte di giustizia delle Comunità europee ha affermato nella sua sentenza del 28 febbraio 1991 relativa alla causa C-234/89, Stergios Delimitis contro Henninger Bräu AG, gli accordi contenenti l'obbligo di acquisto esclusivo non hanno lo scopo di restringere la concorrenza ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1 (oggi articolo 81, paragrafo 1).

⁶ Comunicazione della Commissione relativa agli accordi di importanza minore (comunicazione de minimis); (GU C 368 del 22.12.2001, pag. 13).

necessaria una valutazione del rispetto delle condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3.

17. Per tenere conto della necessità di valutare i potenziali effetti anticoncorrenziali rispetto ai benefici in termini di efficienza, l'esenzione generale per categoria copre gli accordi di esclusiva in cui il fornitore detiene una quota di mercato non superiore al 30% e a condizione che la durata degli obblighi di esclusività non sia superiore ai cinque anni. Ciò significa che per beneficiare dell'esenzione generale per categoria, i rivenditori devono avere la possibilità effettiva di porre fine al singolo accordo di esclusiva dopo il periodo iniziale di cinque anni, senza dovere rinunciare al contratto di distribuzione e ai relativi investimenti legati alla marca. Succede tuttavia frequentemente nel settore automobilistico che vengano conclusi accordi di concessione di durata indeterminata o, in casi rari, di periodi rinnovabili non inferiori ai cinque anni. Ciò significa che gli attuali accordi conclusi dai costruttori automobilistici non rientrerebbero nell'esenzione generale per categoria se contenessero obblighi di esclusività validi per periodi superiori ai cinque anni.
18. La principale differenza tra le disposizioni specifiche dell'attuale regolamento (CE) n. 1400/2002 e l'esenzione generale per categoria consiste nella definizione degli obblighi di non concorrenza. Nel quadro del regolamento (CE) n. 1400/2002, tale concetto indica un qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone al rivenditore di acquistare dal fornitore più del 30 % degli acquisti annui complessivi dei beni in questione, obbligo che permette quindi al rivenditore di vendere prodotti di una o due altre marche concorrenti, che possono essere venduti in locali diversi o nello stesso autosalone. Nell'esenzione generale per categoria, la definizione si limita agli obblighi (validi per periodi superiori ai cinque anni) in base ai quali il rivenditore non può produrre, acquistare, vendere o rivendere beni in concorrenza con i beni oggetto del contratto o deve acquistare dal fornitore più dell'80% degli acquisti complessivi dei beni in questione. In pratica, ciò significa che il rivenditore, allo scadere dei cinque anni, dovrebbe essere libero di proporre in vendita una marca aggiuntiva, ma potrebbe essere costretto a farlo da un punto vendita diverso.
19. A tale proposito, va osservato che la pratica della vendita di più marche in uno stesso autosalone è adottata dal mercato in misura molto limitata e che non esistono dati empirici solidi che indicano che tale modalità di distribuzione abbia agevolato in misura apprezzabile l'ingresso di nuovi operatori nei mercati dell'UE. Inoltre, in zone geografiche in cui essa ha una sua ragion d'essere dal punto di vista economico, che dipende dalle caratteristiche dei mercati locali, tale modalità di distribuzione è stata applicata anche prima dell'entrata in vigore del regolamento (CE) n. 1400/2002. Si presume pertanto che essa continuerà ad essere applicata, indipendentemente dalle eventuali modifiche del quadro normativo. Va inoltre sottolineato che, nel caso degli autoveicoli, i costi della ricerca sono esigui rispetto al valore del prodotto e che quindi i consumatori sono generalmente disposti a recarsi presso diversi autosaloni per confrontare i veicoli concorrenti. In effetti, la visita a diverse concessionarie per confrontare i prezzi e per cercare di spuntare una riduzione di prezzo fa spesso parte del processo di acquisto. Inoltre, i consumatori possono facilmente confrontare i prodotti su Internet. La vendita di più marche nello stesso autosalone può però diluire l'immagine delle singole marche e indurre i costruttori ad adottare accorgimenti per tutelare la propria identità aziendale, modificando gli standard di concessione. I costruttori potrebbero inoltre bloccare gli investimenti destinati alle concessionarie, per esempio quelli relativi alla formazione, per evitare i comportamenti

opportunistici (*free-riding*). In pratica, tali fattori hanno portato ad un aumento generale dei costi di distribuzione sostenuti dai rivenditori.

20. Per quanto riguarda i servizi di riparazione, gli obblighi di esclusività non potrebbero in ogni caso beneficiare dell'esenzione generale per categoria applicabile agli accordi verticali perché le quote di mercato detenute dalle reti di costruttori superano in genere la soglia del 30%. Pertanto, per quanto riguarda gli accordi relativi ai servizi di assistenza ai clienti, non esistono differenze tra le varie opzioni.
21. Alla luce di quanto precede, la Commissione conclude che l'applicazione dell'esenzione generale per categoria agli obblighi di esclusività nel settore automobilistico rappresenta una soluzione equilibrata, tenendo conto dell'elevato livello di concorrenza tra marche che caratterizza il mercato primario, del rischio di impedire miglioramenti di efficienza a livello della distribuzione a causa dei vincoli normativi che non sarebbero proporzionati all'obiettivo di tutelare la concorrenza sul mercato e delle salvaguardie relative all'attività multimarca previste dalle regole generali. Inoltre, il meccanismo della revoca del beneficio dell'esenzione per categoria sarà mantenuto come salvaguardia supplementare nei casi in cui l'esistenza di reti parallele di accordi contenenti obblighi di esclusività produca effetti di esclusione anticoncorrenziale.
22. Per rafforzare la certezza giuridica, la Commissione elaborerà orientamenti specifici, in cui risulterà chiaro che il beneficio dell'esenzione per categoria può essere revocato se gli obblighi di esclusività escludono i nuovi operatori e generano effetti anticoncorrenziali. Detti orientamenti chiariranno inoltre che, in determinate circostanze, gli obblighi di acquisto minimo (*minimum purchasing requirements*) non superiori all'80% degli acquisti annui complessivi del rivenditore possono comunque avere come effetto l'aumento della fedeltà commerciale e possono quindi essere considerati obblighi di esclusività.

2.2. Proteggere la concorrenza all'interno della stessa marca

23. La concorrenza intramarca ha un ruolo importante nei mercati in cui la concorrenza intermarca, a livello dei costruttori e/o dei distributori, è debole. Tuttavia, nei mercati in cui la concorrenza intermarca è forte, l'interazione concorrenziale tra fornitori e acquirenti spinge in modo naturale le parti contraenti a realizzare le operazioni migliori dal punto di vista del rapporto qualità-prezzo e dell'efficienza e garantisce che i benefici che ne risultano siano trasferiti ai consumatori. In questo caso, un intervento legislativo rischia di imporre un onere eccessivo alle imprese, che potrebbe in ultima analisi tradursi in perdite di efficienza. Per quanto riguarda la protezione del commercio parallelo, la Commissione riconosce tuttavia che si tratta di uno degli obiettivi fondamentali del mercato comune e che è oggetto da molto tempo dell'attività giuridica della Corte di giustizia delle Comunità europee⁷.
24. L'attuale regolamento prevede l'esenzione per categoria dei sistemi di distribuzione selettiva di autovetture nuove basati su criteri quantitativi fino ad una soglia di 40% della quota di mercato, combinando una zona di sicurezza così ampia con disposizioni fondamentali e condizioni specifiche più severe relative, in particolare, alle restrizioni che vietano ai rivenditori di subappaltare le attività di riparazione e di

⁷

Cfr. le sentenze relative alle cause c-551/03 P, General Motors, Racc. 2006, pag. 1-3173, punti 67-68; C-338/00 P, Volkswagen contro Commissione, Racc. 2003, pag. I-9189, punti 44 e 49 e T-450/05, Peugeot/Commissione, sentenza del 9.7.2009, non ancora pubblicata, punti 46-49.

manutenzione nonché di aprire altri punti vendita (la cosiddetta clausola di ubicazione, *location clause*). Tali condizioni più severe sono state introdotte per stimolare la differenziazione dei modelli di distribuzione di autoveicoli e quindi promuovere la concorrenza intramarca.

25. Tali regole più rigide hanno prodotto pochissimi risultati concreti. L'indagine di mercato realizzata dalla Commissione ha dimostrato che i rivenditori non hanno approfittato dell'opportunità di specializzarsi in attività legate esclusivamente alla vendita subappaltando i redditizi servizi di riparazione e manutenzione. Inoltre, i rivenditori hanno aperto nuovi punti vendita solo in un numero molto esiguo di casi.
26. D'altra parte, in un contesto di concorrenza intermarca agguerrita sui mercati della vendita di autoveicoli nuovi, le regole attuali presentano inconvenienti considerevoli. In particolare, la potenziale proliferazione incontrollata di punti vendita supplementari può indurre alcuni rivenditori a sfruttare in modo opportunistico (*free-riding*) gli investimenti realizzati da altri rivenditori e, concretamente, ha spinto i costruttori ad adottare misure per salvaguardare l'integrità delle loro reti, adeguando di conseguenza gli standard qualitativi. Tale situazione, a sua volta, ha comportato per i rivenditori costi di investimento maggiori e margini di profitto minori.
27. La Commissione conclude pertanto che, eliminando i vincoli normativi che rischiano di compromettere gli incentivi agli investimenti, l'applicazione dell'esenzione generale per categoria produrrà benefici sia per le imprese che per i consumatori. Ciò significa che la distribuzione selettiva diventerà soggetta alla soglia generale di quota di mercato del 30% e che le clausole di ubicazione e le restrizioni relative ai rivenditori che si occupano di attività legate esclusivamente alla vendita saranno esentate fino a tale soglia ridotta. Tuttavia, per aumentare la certezza giuridica e per contenere i costi di conformità sostenuti dalle imprese, la Commissione propone di elaborare orientamenti settoriali per la valutazione dei casi in cui la quota di mercato rilevante supera il 30%.
28. Inoltre, considerati i benefici potenziali di cui i consumatori potrebbero beneficiare grazie al commercio parallelo illimitato di autoveicoli, la Commissione chiarirà, in opportuni orientamenti settoriali, le circostanze in cui gli accordi che limitano la capacità dei rivenditori di ottenere e rivendere veicoli che presentano caratteristiche di altri paesi ("clausola di disponibilità") verrebbero ad equivalere a una restrizione indiretta sulle vendite attive e/o passive, violando quindi l'articolo 81⁸.

2.3. Proteggere la concorrenza tra riparatori indipendenti e autorizzati

29. La concorrenza dei riparatori indipendenti esercita una notevole pressione sulle reti di riparatori autorizzati in quanto il settore indipendente offre ai consumatori un servizio paragonabile, spesso a prezzi inferiori. I riparatori indipendenti sono però in grado di competere in modo efficace soltanto se hanno accesso alle informazioni tecniche e ai pezzi di ricambio, che sono gli elementi chiave per l'esecuzione degli interventi di riparazione e manutenzione. Con il regolamento in vigore si è cercato di garantire l'accesso a tali elementi definendo restrizioni fondamentali specifiche.
30. Gli aspetti legati alle possibili restrizioni relative all'accesso ai pezzi di ricambio sono trattati al punto 2.5.

⁸ Sentenza del 28 febbraio 1984, cause riunite 228 e 229/82 Ford of Europe Inc. e Ford-Werke Aktiengesellschaft contro Commissione, Racc. 1984, pag. 1129.

31. Per quanto riguarda l'accesso alle informazioni tecniche necessarie alle riparazioni, va osservato che il regolamento (CE) n. 715/2007⁹, relativo all'omologazione dei veicoli passeggeri e commerciali leggeri, contiene una serie di norme particolareggiate che garantiscono l'accesso completo e non discriminatorio a tali informazioni per tutti gli operatori indipendenti. Detto regolamento è già applicabile su base volontaria e diventerà obbligatorio per le nuove omologazioni a partire da settembre 2009¹⁰. Tuttavia, per parecchi anni, del parco autoveicoli continueranno a far parte numerosi mezzi che non rientrano nel campo di applicazione del regolamento (CE) n. 715/2007 e che rappresenteranno un mercato significativo per i riparatori indipendenti. La Commissione conclude pertanto che è importante continuare ad applicare le regole di concorrenza per evitare l'esclusione degli operatori indipendenti, garantendo condizioni equivalenti di accesso alle informazioni tecniche necessarie alle riparazioni del parco autoveicoli esistente.
32. Va inoltre osservato tuttavia che gli effetti anticoncorrenziali di esclusione possono anche derivare da altre pratiche volte a proteggere i riparatori autorizzati dalla concorrenza esercitata dai riparatori indipendenti. Un esempio tipico è rappresentato dal possibile utilizzo abusivo delle garanzie legali ed estese offerte dai costruttori, che vengono in alcuni casi onorate soltanto a condizione che tutti gli interventi di riparazione e manutenzione, compresi quelli che non rientrano nei termini del contratto, siano stati realizzati da un membro della rete dei riparatori autorizzati. Un inconveniente del regolamento attuale è che, esentando gli accordi di distribuzione selettiva basati su criteri qualitativi senza tenere conto della soglia di quota di mercato, esso ha impedito l'applicazione di misure correttive efficaci contro tale tipo di pratiche potenzialmente pregiudizievoli.
33. La Commissione conclude quindi che, limitando l'esenzione della distribuzione selettiva ad una soglia di quota di mercato del 30%, l'esenzione generale per categoria renderebbe possibile un'applicazione più puntuale rispetto ad una gamma più ampia di pratiche potenzialmente pregiudizievoli e migliorerebbe la concorrenza tra riparatori autorizzati e riparatori indipendenti. Per favorire l'applicazione effettiva della normativa, la Commissione propone di precisare, tramite disposizioni settoriali future, le circostanze in cui il rifiuto di concedere ai riparatori indipendenti l'accesso completo e non discriminatorio alle informazioni tecniche o l'utilizzo abusivo delle garanzie potrebbero far rientrare gli accordi selettivi basati su criteri qualitativi nel campo di applicazione dell'articolo 81 e far scattare misure di applicazione della normativa.
- 2.4. Garantire l'effettiva concorrenza all'interno delle reti di riparatori autorizzati dei costruttori automobilistici**
34. La concorrenza tra riparatori autorizzati di una determinata marca è particolarmente importante per i proprietari di autoveicoli più recenti (ovverosia non più vecchi di quattro anni). La percentuale delle riparazioni su tali veicoli realizzate all'interno delle reti autorizzate è elevata a causa delle preferenze dei consumatori e, in

⁹ Regolamento (CE) n. 715/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 20 giugno 2007, relativo all'omologazione dei veicoli a motore riguardo alle emissioni dai veicoli passeggeri e commerciali leggeri (Euro 5 ed Euro 6) e all'ottenimento di informazioni sulla riparazione e la manutenzione del veicolo (GU L 171 del 29.6.2007, pag. 1).

¹⁰ Per maggiori dettagli, si veda l'articolo 10 del regolamento (CE) n. 715/2007.

particolare, del maggior valore residuo attribuito ad un autoveicolo che è stato controllato periodicamente dai riparatori autorizzati.

35. I servizi di riparazione e di manutenzione sono considerati mercati propri di ciascuna marca. L'intensità della concorrenza tra riparatori autorizzati di una determinata marca dipende dalle condizioni di accesso alla rete previste dagli accordi-tipo in materia. Poiché la rete dei riparatori e dei distributori di pezzi di ricambio autorizzati di una determinata marca detiene solitamente quote di mercato molto superiori al 30%, i costruttori automobilistici che desiderano beneficiare del regolamento (CE) n. 1400/2002 possono applicare soltanto sistemi di distribuzione selettiva basati su criteri qualitativi. Ciò significa che l'accesso alle rispettive reti di riparatori autorizzati deve basarsi su criteri di selezione che siano oggettivamente giustificati dai vantaggi che procurano ai consumatori finali. L'applicazione dell'esenzione generale per categoria produrrà il medesimo risultato.
36. Per garantire la certezza giuridica e l'applicazione effettiva della normativa, la Commissione preciserà, tramite disposizioni settoriali future, le circostanze in cui la distribuzione selettiva basata su criteri qualitativi non rientra nel campo di applicazione del divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1, e definirà inoltre il quadro di analisi per la valutazione degli accordi che non rientrano nella zona di sicurezza istituita dall'esenzione per categoria. In particolare, saranno elaborate disposizioni settoriali che chiariranno le circostanze in cui gli accordi che prevedono un collegamento tra le vendite e i servizi di assistenza non violano l'articolo 81, per esempio nel caso di nuovi operatori che cercano di entrare nel mercato.

2.5. Evitare l'esclusione dei produttori di pezzi di ricambio nei mercati dei ricambi del settore automobilistico

37. Oltre ai pezzi di ricambio che riportano il marchio del costruttore automobilistico, esistono pezzi di ricambio prodotti nella stessa linea di produzione dei componenti originali del veicolo ed altri, fabbricati da produttori di pezzi di ricambio di qualità equivalente. I pezzi di ricambio appartenenti a queste categorie sono spesso più economici dei ricambi identici che riportano il marchio del costruttore automobilistico. Risulta pertanto importante proteggere i canali alternativi di approvvigionamento di pezzi di ricambio, destinati tanto ai riparatori autorizzati che a quelli indipendenti, limitando la capacità dei costruttori automobilistici di impedire ai fornitori di vendere sui mercati dei ricambi.
38. Nel quadro del regolamento attuale, le restrizioni alla capacità dei fornitori di equipaggiamenti originali di vendere pezzi di ricambio ai riparatori autorizzati, le restrizioni alla capacità dei riparatori autorizzati di vendere pezzi di ricambio ai riparatori indipendenti, le restrizioni alla capacità dei riparatori autorizzati di acquistare pezzi di ricambio concorrenti da fonti diverse dal costruttore automobilistico e le restrizioni che limitano la capacità dei fornitori di equipaggiamenti originali di apporre il proprio logo sui pezzi di ricambio forniti ai costruttori automobilistici in occasione del primo assemblaggio sono elencate come restrizioni fondamentali e trattate quindi come restrizioni per oggetto.
39. Nel quadro dell'esenzione generale per categoria, dette restrizioni non verrebbero trattate come restrizioni per oggetto ma sarebbero sottoposte a valutazione individuale. Applicando una soglia di quota di mercato del 30%, gli accordi di distribuzione dei pezzi di ricambio si verrebbero in generale a trovare fuori dalla zona di sicurezza prevista dall'esenzione generale per categoria, poiché le quote di mercato detenute dai costruttori automobilistici sui mercati rilevanti dei pezzi di

ricambio superano di solito abbondantemente la soglia del 30%. Ne consegue che dette pratiche non beneficerebbero dell'esenzione per categoria e che, in mancanza di elementi che dimostrano la presenza di miglioramenti dell'efficienza compensativi, l'articolo 81 potrebbe essere applicato direttamente agli accordi volti a limitare la concorrenza.

40. La Commissione conclude pertanto che, se le regole generali venissero applicate a tali restrizioni, l'applicazione della normativa sarebbe efficace come lo è attualmente. Tuttavia, considerata l'incertezza che tale approccio può generare, la Commissione chiarirà, tramite disposizioni settoriali, le circostanze in cui le restrizioni in oggetto potrebbero far rientrare i relativi accordi nel campo di applicazione dell'articolo 81 e far quindi scattare provvedimenti per l'applicazione delle norme¹¹.

2.6. Mantenere l'effetto dissuasivo dell'articolo 81

41. L'ultimo obiettivo consiste nel mantenere l'effetto dissuasivo dell'articolo 81 ed evitare che l'esenzione per categoria venga utilizzata dai costruttori automobilistici per scoraggiare iniziative individuali a favore della concorrenza da parte dei rivenditori e dei riparatori autorizzati. Per raggiungere tale obiettivo, il regolamento contiene un certo numero di misure di salvaguardia relative alle spese irrecuperabili sostenute dai rivenditori (per esempio per quanto riguarda la durata dei contratti, il periodo di preavviso, la giustificazione della recessione dai contratti e il trasferimento dei contratti di concessione tra membri delle stesse reti, come prevede l'articolo 3) che sono tipicamente regolate dai diritti contrattuali nazionali.
42. Numerose argomentazioni inducono a concludere che la protezione dell'indipendenza dei rivenditori tramite disposizioni volte a regolamentare clausole contrattuali particolari nel contesto di un'esenzione per categoria non rappresenta più uno strumento efficace o valido per raggiungere tale obiettivo.
43. In primo luogo, come risulta dalla relazione di valutazione della Commissione, non vi sono elementi di prova che indichino che tali disposizioni abbiano sortito l'effetto dissuasivo auspicato. Al contrario, il regolamento può avere avuto effetti negativi, rendendo più difficile per i costruttori automobilistici adeguare le proprie reti all'evoluzione delle condizioni economiche, in un periodo in cui la capacità di riorganizzare rapidamente la rete è vitale per l'industria automobilistica europea per mantenere e migliorare nel lungo termine la propria competitività.
44. In secondo luogo, i rivenditori non disporrebbero di alcuna possibilità di ricorso efficace se il loro partner contrattuale si rifiutasse di concludere un contratto contenente le disposizioni che dovrebbero proteggerli. Ciò dipende dal fatto che tali disposizioni non fanno insorgere né diritti per i rivenditori né obblighi per i costruttori automobilistici, ma si limitano a revocare il beneficio dell'esenzione per categoria, senza implicare che i contratti in oggetto risultino automaticamente contrari all'articolo 81, paragrafo 1.

¹¹ Inoltre, conformemente alla giurisprudenza Volvo Veng (causa 238/87 Volvo (AB) contro Erik Veng, Racc. 1988, pag. 6211), gli accordi che impediscono ai riparatori indipendenti di avere accesso ai pezzi di ricambio originali possono violare l'articolo 82 se il costruttore del veicolo occupa una posizione dominante per quanto riguarda determinate categorie di pezzi di ricambio (per esempio i ricambi ad acquisto obbligatorio) e se si può dimostrare che l'esclusione dei riparatori indipendenti elimina con ogni probabilità dal mercato l'effettiva concorrenza.

45. In terzo luogo, la Commissione potrebbe difficilmente inserire misure di protezione dei contratti in un eventuale quadro normativo futuro relativo alla concorrenza, ora che i confini tra i diritti contrattuali e commerciali nazionali da una parte, e le regole di concorrenza comunitarie, dall'altra, sono stati definiti nel contesto del regolamento (CE) n. 1/2003. Nel corso dei negoziati relativi a tale regolamento, la Commissione ha affermato di volersi allineare al parere del Consiglio secondo il quale “gli articoli 81 e 82 del trattato hanno l’obiettivo di proteggere la concorrenza sul mercato”¹². Disposizioni che perseguono principalmente obiettivi diversi sono contenute generalmente nei diritti contrattuali nazionali.
46. La Commissione intende pertanto applicare le regole generali. Ciò può determinare un approccio più sano dal punto di vista economico, in grado di migliorare considerevolmente la coerenza complessiva delle politiche di concorrenza nel settore delle restrizioni verticali e permettere l’impiego di accordi contrattuali efficaci.
47. Inoltre, saranno elaborati orientamenti settoriali che spiegheranno che i rapporti trasparenti tra le parti riducono solitamente i rischi che i costruttori siano ritenuti responsabili dell’uso di forme indirette di pressione, finalizzate al raggiungimento di risultati contrari alla concorrenza¹³.

3. CONCLUSIONI

48. Alla luce di quanto precede, la Commissione propone:

- per quanto riguarda gli accordi relativi alla vendita di autoveicoli nuovi, di applicare le regole generali che figurano attualmente nella nuova esenzione per categoria proposta in materia di accordi verticali. Considerato che le parti interessate del settore automobilistico sono abituate ai regolamenti settoriali, introdotti a partire dal 1985, e che gli operatori del mercato hanno espresso il desiderio di maggiore certezza giuridica, la Commissione adotterà orientamenti settoriali relativi agli aspetti trattati ai punti 2.1, 2.2 e 2.6.

Affinché tutti gli operatori possano disporre del tempo necessario per adeguarsi al nuovo quadro normativo, la Commissione propone che le disposizioni del regolamento che si applicano agli accordi di distribuzione di autoveicoli rimangano in vigore fino al 31 maggio 2013;

- per quanto riguarda gli accordi relativi ai servizi di riparazione e di manutenzione e/o all'approvvigionamento e alla distribuzione dei pezzi di ricambio, di applicare le regole generali che figurano attualmente nella nuova esenzione per categoria proposta in materia di accordi verticali, integrandole con orientamenti settoriali o un regolamento specifico che istituisce un'esenzione per categoria, o con una combinazione dei due strumenti, al fine di potenziare la capacità delle autorità garanti della concorrenza di rispondere in modo più ampio e completo ai problemi di concorrenza relativi, in particolare, ai seguenti aspetti: i) accesso alle

¹² Si veda il considerando 9 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 (GU L 1 del 4.1.2003, pag. 1-25, prima frase).

¹³ In tale contesto va inoltre ricordato che le principali associazioni dei costruttori automobilistici (ACEA, JAMA) hanno recentemente concordato di proporre un codice di condotta che contiene alcune disposizioni di base derivate dall'attuale regolamento (CE) n. 1400/2002.

informazioni tecniche, ii) accesso ai pezzi di ricambio, iii) utilizzo abusivo delle garanzie e iv) accesso alle reti dei riparatori autorizzati (punti 2.3, 2.4 e 2.5).

Considerando che l'applicazione del nuovo quadro normativo ai mercati dei pezzi di ricambio può arrecare benefici immediati tanto alle imprese quanto ai consumatori, la Commissione propone che esso si applichi agli accordi verticali di fornitura di servizi di riparazione e di manutenzione nonché all'approvvigionamento e alla distribuzione dei pezzi di ricambio a partire dal 31 maggio 2010.

49. Tutte le parti interessate sono invitate a presentare osservazioni in merito alla presente comunicazione entro il 25 settembre 2009. Tali osservazioni vanno inviate

per posta elettronica, al seguente indirizzo:

comp-car-sector@ec.europa.eu

per posta, al seguente indirizzo:

Commissione europea
Direzione Generale Concorrenza
Protocollo antitrust
B-1049 Bruxelles
Belgio



COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE

Bruxelles, 22.7.2009
SEC(2009) 1053 definitivo

DOCUMENTO DI LAVORO DEI SERVIZI DELLA COMMISSIONE

che accompagna la

COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE

Il futuro quadro normativo in materia di concorrenza applicabile al settore automobilistico

SINTESI DELLA VALUTAZIONE DI IMPATTO

{COM(2009) 388 definitivo}
{SEC(2009) 1052}

SINTESI

1. CONTESTO DELLA PROPOSTA

1. Solitamente, i costruttori automobilistici distribuiscono i propri prodotti e ne garantiscono la riparazione e la manutenzione tramite reti di rivenditori e riparatori autorizzati, basate su gruppi di accordi verticali simili, che possono necessitare di una valutazione ai sensi dell'articolo 81 del trattato. I regolamenti di esenzione per categoria istituiscono "zone di sicurezza" per le categorie di accordi che rientrano nel campo di applicazione del divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1, sollevando le parti contraenti dalla necessità di effettuare valutazioni individuali se tali accordi possono beneficiare della deroga prevista dall'articolo 81, paragrafo 3. Tali accordi contribuiscono anche all'applicazione coerente delle regole di concorrenza comunitarie.

2. "PERCHÉ" – IL PROBLEMA DA RISOLVERE

2. La distribuzione degli autoveicoli e gli accordi relativi all'assistenza ai clienti sono soggetti al regolamento settoriale di esenzione per categoria, regolamento (CE) n. 1400/2002, che scadrà il 31 maggio 2010. La Commissione deve ora decidere quale quadro normativo applicare agli accordi verticali del settore dopo tale data.
3. Quasi tutte le parti interessate concordano sulla necessità di mantenere un regolamento di esenzione per categoria, generale o settoriale, che permetta loro di concludere accordi che possono ritenere conformi alle regole di concorrenza comunitarie.
4. La relazione di valutazione d'impatto (*Impact Assessment Report*) tiene conto degli sviluppi del mercato successivi all'entrata in vigore del regolamento e in particolare di quelli prodotti dall'attuale crisi e conclude che le condizioni dei mercati della vendita degli autoveicoli differiscono da quelle dei mercati dell'assistenza ai clienti. Nei primi, la concorrenza è molto forte, mentre nei secondi vi sono ostacoli alla concorrenza che potrebbero essere contrari agli interessi dei consumatori. Per migliorare l'efficacia della catena dell'approvvigionamento, il settore dovrebbe beneficiare di un'esenzione per categoria che tenga conto delle diverse condizioni che esistono sui due mercati.

3. "CHE COSA" – GLI OBIETTIVI DELLA POLITICA DI CONCORRENZA DEL SETTORE

5. L'obiettivo generale della politica della Commissione per quanto riguarda gli accordi verticali è garantire un'effettiva sorveglianza dei mercati e allo stesso tempo semplificare il controllo amministrativo e ridurre gli oneri sostenuti dalle imprese per rispettare la normativa, conformemente all'articolo 83, paragrafo 2, lettera b), del trattato.

6. Per quanto riguarda l'effettiva sorveglianza dei mercati, la relazione conclude che gli obiettivi specifici del regolamento (CE) n. 1400/2002 rimangono validi. Questi obiettivi possono riassumersi nel modo seguente:
- impedire l'esclusione dei costruttori automobilistici concorrenti e garantire il loro accesso al mercato;
 - garantire la concorrenza tra rivenditori della stessa marca;
 - permettere ai riparatori indipendenti di competere in modo efficace con le reti dei riparatori autorizzati dei costruttori, garantendo a tutti gli operatori dei mercati dell'assistenza ai clienti l'accesso completo e non discriminatorio alle informazioni tecniche necessarie per le riparazioni e ai pezzi di ricambio originali e di qualità equivalente;
 - salvaguardare la concorrenza tra riparatori autorizzati, garantendo l'accesso alle reti dei costruttori sulla base di criteri qualitativi;
 - tutelare la concorrenza sui mercati dei pezzi di ricambio, impedendo l'applicazione di restrizioni che ostacolano l'accesso al mercato dell'assistenza ai clienti da parte dei produttori di pezzi di ricambio;
 - mantenere l'effetto dissuasivo dell'articolo 81 ed evitare che l'esenzione per categoria venga utilizzata dai costruttori automobilistici per scoraggiare iniziative individuali a favore della concorrenza da parte dei rivenditori e dei riparatori autorizzati.
7. Le opzioni dovrebbero esentare soltanto gli accordi che soddisfano le quattro condizioni previste dall'articolo 81, paragrafo 3, tenendo conto dei suddetti obiettivi specifici. Parallelamente, la portata della "zona di sicurezza" non dovrebbe essere ridotta a tal punto che i costi amministrativi sostenuti dalle autorità di controllo e i costi di conformità alla normativa sostenuti dalle imprese aumentino indebitamente a causa della necessità di valutare singolarmente accordi privi di effetti anticoncorrenziali netti.

4. "COME" – LE OPZIONI POSSIBILI

8. La relazione non tiene conto delle opzioni che aggraverebbero gli inconvenienti dell'attuale quadro normativo o che non rispetterebbero l'articolo 83, paragrafo 2, lettera b) e quindi non prende in esame il potenziale impatto di un'esenzione per categoria più dettagliata, che limita la differenziazione delle modalità di vendita, si allontana ancora di più dalla strategia generale in materia di restrizioni verticali, impone oneri ingiustificati ai costruttori automobilistici e comporta l'aumento dei costi di conformità a carico delle imprese. La relazione non tiene nemmeno conto dell'assenza completa di esenzione per categoria per il settore automobilistico. Di primo acchito, tale opzione non risulta auspicabile, considerato che esistono più di 120 000 accordi verticali relativi alla distribuzione di autoveicoli e ai servizi di assistenza ai clienti, che le parti dovrebbero valutare caso per caso.

9. Al contrario, la Commissione si è concentrata su quattro opzioni che prevedono l'adozione di un regolamento di esenzione per categoria che copre tutti i tipi di accordi verticali relativi alla distribuzione di autoveicoli e ai servizi di assistenza ai clienti e che subordina il beneficio dell'esenzione alle soglie di quote di mercato che rispecchiano il potere di mercato delle parti.
10. In tutti quattro i casi, l'esenzione non si applicherebbe agli accordi che contengono determinate restrizioni fondamentali (ovverosia, l'imposizione del prezzo di vendita, restrizioni sulle vendite passive su territori o a gruppi di clienti assegnati ad altri distributori, restrizioni sulle vendite attive e/o passive a utilizzatori finali sui mercati in cui si applica la distribuzione selettiva, restrizioni della capacità dei fornitori di equipaggiamenti originali di vendere pezzi di ricambio ai riparatori indipendenti). Analogamente, le quattro opzioni conterrebbero condizioni che prevedono l'esclusione dal beneficio dell'esenzione per categoria in caso di obblighi di non concorrenza validi per periodi superiori ai cinque anni, divieti per i distributori autorizzati di vendere prodotti di determinati fornitori e certi obblighi di non concorrenza successivi alla scadenza dell'accordo.
11. Le quattro opzioni differiscono tuttavia da molti punti di vista.
12. L'**opzione 1** rappresenta la continuazione della situazione attuale ed è particolarmente rigida per quanto riguarda il mercato primario. Essa contiene clausole settoriali che escluderebbero dal beneficio dell'esenzione gli obblighi che limitano la capacità dei rivenditori di subappaltare i servizi di riparazione, gli obblighi di esclusività (*single-branding obligations*) indipendentemente dalla loro durata e che vietano ai rivenditori di vendere fino ad un massimo di tre marche concorrenti all'interno dello stesso autosalone, gli obblighi che limitano la capacità dei rivenditori di aprire punti vendita supplementari e di trasferire la loro concessione ad altri rivenditori della stessa rete, il mancato rispetto di alcune durate minime dei contratti, delle durate minime dei preavvisi e dell'obbligo di prevedere una procedura di arbitrato.
13. L'opzione 1 prevede un'esenzione molto ampia per il mercato dell'assistenza ai clienti, coprendo i sistemi di distribuzione selettiva basati su criteri qualitativi, indipendentemente dalla quota di mercato detenuta dalle parti. Tutti questi accordi che alterano la concorrenza sui mercati dell'assistenza ai clienti sarebbero considerati legali, a meno che non contengano le restrizioni che figurano nella "lista nera" (per esempio, le pratiche che limitano l'accesso dei riparatori indipendenti alle informazioni tecniche, le restrizioni della capacità dei fornitori di equipaggiamenti originali di vendere pezzi di ricambio ai riparatori autorizzati, le restrizioni della capacità dei riparatori autorizzati di vendere pezzi di ricambio ai riparatori indipendenti e l'obbligo per i riparatori autorizzati di vendere anche veicoli nuovi).
14. L'**opzione 2** prevede che il quadro normativo settoriale scada e che vengano applicate le regole generali in materia di restrizioni verticali attualmente contenute nel regolamento (CE) n. 2790/1999. Pur confermando la maggior parte delle disposizioni del regolamento (CE) n. 2790/1999, comprese le cinque restrizioni per oggetto, l'attuale progetto di regolamento sostitutivo¹ introduce una serie di

¹ Progetto preliminare adottato dalla Commissione l'8 luglio 2009.

miglioramenti (compresa una soglia del 30% applicabile anche alla quota di mercato detenuta dall'acquirente e orientamenti specifici per il commercio elettronico).

15. L'opzione 2 rispecchia il punto di vista secondo il quale le restrizioni verticali possono ledere gli interessi dei consumatori soltanto in determinate circostanze, in particolare se la concorrenza tra marche sul mercato rilevante è debole, se gli ostacoli all'accesso sono rilevanti e se le parti contraenti detengono un potere di mercato significativo. Essa prevede un approccio meno rigido nei confronti del mercato primario, caratterizzato da una forte concorrenza. Per esempio, gli obblighi di non concorrenza verrebbero esclusi soltanto se superiori ai cinque anni e se vietano ai rivenditori di vendere una seconda marca. Tutti i problemi di esclusione dal mercato potrebbero quindi esser risolti revocando il beneficio dell'esenzione per categoria.
16. Le clausole di ubicazione (*location clauses*) rientrerebbero nell'esenzione e le questioni relative all'equità contrattuale non sarebbero sottoposte ad alcuna condizione aggiuntiva.
17. Nei mercati della riparazione e della distribuzione dei pezzi di ricambio, le reti dei produttori detengono generalmente quote di mercato abbondantemente superiori alla quota di mercato unica del 30%, prevista dall'opzione 2. Ciò implicherebbe che le autorità garanti della concorrenza potrebbero esaminare un numero maggiore di pratiche potenzialmente anticoncorrenziali (incluse le pratiche che limitano l'accesso degli operatori indipendenti alle informazioni tecniche e ai pezzi di ricambio originali e/o di qualità equivalente). L'approccio non si baserebbe sull'oggetto delle restrizioni (elenco delle restrizioni fondamentali), ma piuttosto sul loro effetto (necessitando quindi di elementi di prova empirici dei danni effettivi o potenziali subiti dai consumatori).
18. L'**opzione 3** si basa sull'opzione 2, che essa integra con orientamenti settoriali sul modo in cui le regole generali si applicherebbero al settore e che riguarderebbero le restrizioni relative alla concorrenza nei mercati della riparazione e della distribuzione dei pezzi di ricambio (per esempio, disponibilità di informazioni tecniche necessarie per le riparazioni, accesso alle reti dei riparatori autorizzati e accesso alle marche concorrenti di pezzi di ricambio), ma chiarirebbero anche alcuni punti relativi al mercato primario.
19. Anche l'**opzione 4** si basa sull'opzione 2, ma prevede l'adozione di un'esenzione per categoria settoriale più specifica, che contiene tutte le disposizioni fondamentali volte a proteggere la concorrenza sui mercati dell'assistenza ai clienti, attualmente contenute nel regolamento (CE) n. 1400/2002.
20. Le opzioni 2, 3 e 4 differiscono dall'opzione 1 in quanto tengono conto delle differenze tra le condizioni della concorrenza sul mercato primario e sul mercato dell'assistenza ai clienti e prevedono a) un approccio meno restrittivo per quanto riguarda l'esenzione di accordi nel mercato primario, estremamente competitivo e b) un approccio più severo all'esenzione nei mercati dell'assistenza ai clienti basato su un'unica soglia di quota di mercato del 30%.

5. ANALISI DELL'IMPATTO

21. Ogni opzione è stata valutata sulla base di quattro gruppi di criteri. Il primo riguarda gli obiettivi strategici specifici di cui al capitolo 3 e misura la capacità delle opzioni di tutelare in modo efficace la concorrenza.
22. Il secondo gruppo di criteri, di natura economica, valuta l'impatto delle opzioni rispetto a i) i costi prevedibili che le imprese dovranno sostenere per conformarsi alla normativa, ii) i livelli di investimenti necessari e le possibilità di accesso al credito per le PMI, iii) la competitività dell'industria automobilistica europea e iv) i benefici per i consumatori e le famiglie.
23. Il terzo gruppo di criteri misura la probabile incidenza delle opzioni sulle pubbliche amministrazioni in termini di i) utilizzo dei mezzi di controllo e ii) le conseguenze per il bilancio UE.
24. L'ultimo gruppo permette di valutare l'impatto potenziale di ciascuna opzione su i) occupazione e qualità del lavoro, ii) pubblica sicurezza e iii) salute e ambiente.
25. Gli impatti sono stati calcolati soprattutto in termini qualitativi e le opzioni 2, 3 e 4 hanno ottenuto punteggi compresi tra meno tre e più tre nei vari criteri, rispetto al punto di riferimento rappresentato dallo scenario di base (opzione 1). Per tenere conto dell'importanza dei vari criteri sono state applicate delle ponderazioni.

6. SINTESI DELLA VALUTAZIONE D'IMPATTO

26. I principali risultati della valutazione d'impatto si possono sintetizzare come segue.
- 6.1. **Impatto economico: criteri relativi alla salvaguardia della concorrenza effettiva**
 27. Per quanto riguarda i problemi di concorrenza, l'opzione 3 e l'opzione 4 introdurrebbero dei miglioramenti rispetto all'opzione 1, mentre l'opzione 2 peggiorerebbe la situazione.
 28. In particolare, l'opzione 1 e l'opzione 3 hanno ottenuto lo stesso punteggio per quanto riguarda la concorrenza sul mercato primario della vendita di autoveicoli nuovi. L'opzione 1 ha registrato un leggero vantaggio grazie al trattamento specifico degli obblighi di esclusività, ma si piazza leggermente dietro alla 3 per quanto riguarda innovazione e differenziazione delle modalità di distribuzione. Le opzioni 2 e 4 registrano punteggi inferiori, soprattutto a causa della diminuzione della certezza giuridica relativa al trattamento di alcune restrizioni in materia di commercio parallelo.
 29. Sia l'opzione 3 che l'opzione 4 migliorano il livello attuale di salvaguardia della concorrenza sui mercati dell'assistenza ai clienti, prevedendo un'applicazione della normativa più puntuale rispetto a determinate pratiche che rischiano di escludere i riparatori indipendenti (per esempio, l'utilizzo abusivo delle garanzie da parte dei costruttori automobilistici) e offrendo allo stesso tempo una maggiore protezione contro le pratiche che limitano l'accesso degli operatori indipendenti alle informazioni tecniche. L'opzione 4 ottiene un punteggio maggiore dell'opzione 3 per

quanto riguarda la concorrenza sui mercati dei pezzi di ricambio. L'opzione 2 offre invece una certezza giuridica inferiore rispetto al modo in cui le regole di concorrenza saranno applicate alle restrizioni all'accesso alle reti dei riparatori autorizzati e all'approvvigionamento dei pezzi di ricambio concorrenti.

6.2. Altri effetti di natura economica

30. Le opzioni 2, 3 e 4 ottengono risultati migliori rispetto all'opzione di riferimento per quanto riguarda gli altri effetti di natura economica. Le opzioni 3 e 4 registrano un punteggio leggermente superiore rispetto all'opzione 2.
31. L'opzione 3 ottiene il punteggio più alto per quanto riguarda l'incidenza sulle PMI e sui costi di conformità delle imprese. Prevedendo l'applicazione delle regole generali, molto più semplici rispetto alle disposizioni del regolamento (CE) n. 1400/2002, l'opzione 2 ridurrebbe il rischio che le imprese sostengano costi inutili imputabili ad una conformità insufficiente o eccessiva rispetto alla normativa. L'opzione 3 risulterebbe migliore della 2, prevedendo orientamenti, destinati alle imprese, sui confini precisi della zona di sicurezza, che permetterebbero di ridurre i costi legati agli errori e alle eventuali controversie. L'opzione 4 si piazza tra la 2 e la 3, in quanto, anche se le disposizioni estremamente complesse relative al mercato primario non sarebbero mantenute, sarebbe comunque caratterizzata da una certa mancanza di certezza giuridica. I costi legati agli errori e alle controversie risulterebbero ridotti in misura paragonabile a quanto previsto dall'opzione 3.
32. Nessuna opzione inciderebbe in misura significativa sulla posizione delle PMI o sulla promozione dell'imprenditorialità. Le opzioni 3 e 4 avrebbero un'incidenza positiva per quanto riguarda l'accesso ai fattori produttivi essenziali, quali i pezzi di ricambio e le informazioni tecniche. L'opzione 3 terrebbe conto di elementi nuovi che potrebbero avere un'incidenza sui piccoli o medi riparatori indipendenti, quali, per esempio, l'utilizzo abusivo delle garanzie da parte dei costruttori automobilistici, mentre l'opzione 4 ottiene un punteggio leggermente migliore per quanto riguarda il miglioramento dell'accesso ai pezzi di ricambio.
33. Prevedendo quadri normativi più flessibili, le opzioni 2, 3 e 4 permetterebbero ad una gamma più ampia di accordi di distribuzione di beneficiare dell'esenzione per categoria e offrirebbero ai produttori un maggior margine di adeguamento alle mutevoli condizioni economiche, migliorando così la competitività complessiva dell'industria automobilistica comunitaria.
34. Adottando le opzioni 2, 3 e 4, sarebbe difficile creare ostacoli all'accesso di produttori concorrenti. I vantaggi della vendita di più marche nello stesso autosalone sarebbero minimi per i consumatori. Le opzioni 2, 3 e 4 aumenterebbero la possibilità di scelta dei riparatori perché renderebbero più facile per la Commissione esaminare le pratiche che rischiano di escludere dal mercato i riparatori indipendenti. L'opzione 4 risulterebbe migliore della 2 e della 3, introducendo disposizioni fondamentali che permetterebbero ai riparatori autorizzati di offrire ai clienti una scelta di pezzi di ricambio.

6.3. Incidenza sulle pubbliche amministrazioni

35. Per quanto riguarda le pubbliche amministrazioni, le opzioni 2, 3 e 4 ottengono un punteggio migliore rispetto all'opzione di riferimento, in quanto permetterebbero di concentrare meglio le risorse sui casi più gravi di violazione delle regole di concorrenza dell'UE.
36. L'opzione 3 si rivela la più interessante da questo punto di vista, in quanto la presenza di orientamenti eviterebbe ogni confusione rispetto al modo in cui le regole generali si applicherebbero a determinati problemi specifici del settore automobilistico. Anche l'opzione 4 risulterebbe leggermente migliore dell'opzione di riferimento, poiché permetterebbe alla Commissione di concentrare meglio le attività di controllo sugli aspetti più problematici dei mercati dell'assistenza ai clienti.
37. Le opzioni 2, 3 e 4 non avrebbero alcuna incidenza sul bilancio comunitario, in quanto le sanzioni comminate grazie al miglioramento delle attività di controllo ridurrebbero semplicemente i contributi degli Stati membri.

6.4. Impatto sociale e ambientale

38. Per quanto riguarda l'impatto sociale ed ambientale, le opzioni 3 e 4 apporterebbero un miglioramento rispetto allo scenario di riferimento. Nessuna opzione avrebbe un effetto sensibile sull'occupazione, considerata la tenue correlazione che esiste tra la modifica del quadro normativo in materia di concorrenza e la variazione eventuale del numero di addetti dei settori della vendita di autoveicoli e dei servizi di assistenza ai clienti.
39. Agevolando l'accesso alle informazioni tecniche, le opzioni 3 e 4 potrebbero migliorare la pubblica sicurezza e contribuire a ridurre l'inquinamento.

7. OPZIONE PRESCELTA

40. La valutazione d'impatto rivela che l'opzione 3 è quella che meglio delle altre può raggiungere gli obiettivi individuati, risultando quella più adatta a raggiungere l'obiettivo generale di trovare un equilibrio tra un'effettiva sorveglianza dei mercati e la necessità di semplificare il controllo amministrativo e ridurre gli oneri sostenuti dalle imprese per rispettare la normativa. Essa risponde inoltre meglio agli obiettivi settoriali e registra l'impatto migliore per quanto riguarda l'insieme di tutti gli altri criteri. Poiché, in termini di punteggio complessivo, l'opzione 4 segue di poco l'opzione 3, non è possibile affermare in maniera definitiva che l'opzione 3 avrebbe un'incidenza migliore dell'opzione 4: entrambe avrebbero infatti una ricaduta positiva sulla concorrenza e, in ultima analisi, sui consumatori.

8. CONTROLLO E VALUTAZIONE

41. In seguito all'adozione della comunicazione sugli orientamenti di base relativi al futuro quadro normativo in materia di concorrenza applicabile al settore automobilistico, la Commissione continuerà il processo di consultazione con le parti interessate, tanto private che istituzionali, e con gli esperti del settore, per poi elaborare un progetto di quadro normativo.

REGOLAMENTO (CE) N. 1400/2002 DELLA COMMISSIONE

del 31 luglio 2002

relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi verticali e pratiche concordate nel settore automobilistico

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità 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 ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1215/1999 ⁽²⁾, in particolare l'articolo 1,

previa pubblicazione del progetto del presente regolamento ⁽³⁾,

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

considerando quanto segue:

- (1) L'esperienza acquisita nel settore automobilistico in materia di distribuzione di autoveicoli nuovi, pezzi di ricambio e servizi di assistenza ai clienti permette di definire categorie di accordi verticali che si può ritenere soddisfino di regola le condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3.
- (2) Questa esperienza porta a concludere che nel settore in questione è necessario applicare norme più severe rispetto a quelle previste dal 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 ⁽⁴⁾.
- (3) Tali norme più severe per l'esenzione per categoria («l'esenzione») vanno applicate agli accordi verticali di acquisto o vendita di autoveicoli nuovi, agli accordi verticali di acquisto o vendita di pezzi di ricambio per autoveicoli e agli accordi verticali di acquisto o vendita di servizi di riparazione e manutenzione, qualora detti accordi siano stipulati tra imprese non concorrenti, tra determinati concorrenti, ovvero da determinate associazioni di rivenditori o riparatori, ivi compresi gli accordi verticali conclusi tra un distributore operante a livello del dettaglio o un riparatore autorizzato e un (sub)distributore o riparatore. Il presente regolamento va inoltre applicato a tali accordi verticali quando contengono disposizioni accessorie sulla cessione o l'utilizzo di diritti di proprietà intellettuale. La definizione del termine «accordi verticali» deve quindi comprendere sia tali accordi che le pratiche concordate corrispondenti.

(4) Il beneficio dell'esenzione deve essere limitato agli accordi verticali per i quali si può presupporre con sufficiente certezza la conformità alle condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3.

(5) Gli accordi verticali rientranti nelle categorie definite dal presente regolamento 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 di transazione e di distribuzione delle parti e possono altresì consentire un livello ottimale dei loro investimenti e delle loro vendite.

(6) La probabilità che questi incrementi di efficienza possano controbilanciare gli eventuali effetti anticoncorrenziali derivanti dalle restrizioni contenute negli accordi verticali dipende dal grado di potere di mercato detenuto dalle imprese interessate 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 dall'acquirente, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati.

(7) Le soglie di quota di mercato vanno fissate in modo da rispecchiare il potere di mercato del fornitore. Il presente regolamento, specifico per il settore in questione, deve inoltre contenere norme più severe rispetto a quelle previste dal regolamento (CE) n. 2790/1999, in particolare per la distribuzione selettiva. Le soglie al di sotto delle quali si può presumere che i vantaggi assicurati dagli accordi verticali superino gli effetti restrittivi devono variare a seconda delle caratteristiche dei diversi tipi di accordi verticali. Si può dunque presumere che gli accordi verticali presentino in generale tali vantaggi qualora il fornitore interessato abbia una quota di mercato non superiore al 30 % sui mercati della distribuzione di autoveicoli nuovi o di pezzi di ricambio, o al 40 % in caso di distribuzione selettiva basata sui criteri quantitativi per la vendita di autoveicoli nuovi. Per quanto riguarda i servizi di assistenza ai clienti si può presumere che, in generale, gli accordi verticali, mediante i quali il fornitore stabilisce dei criteri secondo i quali i riparatori autorizzati devono fornire servizi di riparazione e manutenzione per gli autoveicoli della marca in questione e fornisce loro le apparecchiature e la formazione necessarie per fornire detti servizi, presentino tali vantaggi se la rete dei riparatori autorizzati del fornitore in questione ha una quota di mercato non superiore al 30 %. Nel caso di accordi verticali comportanti obblighi di fornitura esclusiva, tuttavia, è la quota di mercato dell'acquirente a determinare gli effetti complessivi di tali accordi sul mercato.

⁽¹⁾ GU 36 del 6.3.1965, pag. 533/65.

⁽²⁾ GU L 148 del 15.6.1999, pag. 1.

⁽³⁾ GU C 67 del 16.3.2002, pag. 2.

⁽⁴⁾ GU L 336 del 29.12.1999, pag. 21.

- (8) Qualora la quota di mercato superi dette soglie, non è possibile presumere che gli accordi verticali che ricadono nell'ambito di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, implicino generalmente vantaggi oggettivi di natura ed ampiezza tali da compensare gli svantaggi che determinano sotto il profilo della concorrenza. Tali vantaggi sono tuttavia prevedibili in caso di distribuzione selettiva basata su criteri di qualità indipendentemente dalla quota di mercato del fornitore.
- (9) Onde evitare che un fornitore receda da un accordo perché un distributore o riparatore tiene un comportamento atto a stimolare la concorrenza, come ad esempio le vendite attive o passive a consumatori stranieri, l'attività multimarca o il subappalto dei servizi di riparazione e manutenzione, la notifica di recesso dal contratto deve indicarne chiaramente per iscritto i motivi, che devono essere obiettivi e trasparenti. Inoltre, al fine di rafforzare l'indipendenza dei distributori e dei riparatori dai propri fornitori, devono essere previsti termini minimi di preavviso in caso di mancato rinnovo degli accordi a durata determinata e in caso di recesso dagli accordi a durata indeterminata.
- (10) Onde promuovere l'integrazione del mercato e consentire ai distributori e ai riparatori autorizzati di sfruttare ulteriori possibilità commerciali, è necessario che essi siano autorizzati ad acquisire altre imprese dello stesso tipo che vendono o riparano la stessa marca di autoveicoli nell'ambito del sistema di distribuzione. A questo scopo, gli accordi verticali tra un fornitore ed un distributore o riparatore autorizzato devono prevedere per questi ultimi il diritto di trasferirne tutti i diritti e le obbligazioni ad un'altra impresa di loro scelta che venda o ripari la stessa marca di autoveicoli nell'ambito del sistema di distribuzione.
- (11) Onde favorire la rapida risoluzione delle controversie che possono insorgere tra le parti di un accordo di distribuzione e che potrebbero altrimenti ostacolare una concorrenza efficace, devono beneficiare dell'esenzione solamente gli accordi che prevedono il diritto per ciascuna delle parti di ricorrere ad un esperto o ad un arbitro indipendenti, in particolare in caso di denuncia dell'accordo stesso.
- (12) A prescindere dalla quota di mercato delle imprese interessate, il presente regolamento non si applica agli accordi verticali contenenti determinati tipi di limitazioni con gravi effetti anticoncorrenziali (restrizioni fondamentali) che in genere determinano restrizioni sensibili della concorrenza, anche in caso di quote di mercato limitate, e non sono indispensabili per raggiungere gli effetti positivi summenzionati. Si tratta, in particolare, degli accordi verticali contenenti limitazioni quali i prezzi di rivendita minimi o fissi e, con determinate eccezioni, limitazioni del territorio o dei clienti ai quali il distributore o riparatore può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto. Accordi di questo tipo non devono beneficiare dell'esenzione.
- (13) È necessario garantire che non venga limitata un'effettiva concorrenza all'interno del mercato comune e tra distributori situati in Stati membri diversi qualora un fornitore utilizzi la distribuzione selettiva su tali mercati e altre forme di distribuzione su altri. In particolare, vanno esclusi dal beneficio dell'esenzione gli accordi di distribuzione selettiva che limitano le vendite passive ad utilizzatori finali o a distributori non autorizzati situati in mercati nei quali vengono attribuiti territori esclusivi, nonché gli accordi di distribuzione selettiva che limitano le vendite passive a gruppi di consumatori che sono stati attribuiti in maniera esclusiva ad altri distributori. Non devono godere del beneficio dell'esenzione neppure gli accordi di distribuzione esclusiva qualora siano limitate le vendite attive o passive ad utilizzatori finali o a distributori non autorizzati situati in mercati nei quali viene utilizzata la distribuzione selettiva.
- (14) Il diritto dei distributori di effettuare vendite passive o, se del caso, attive di autoveicoli nuovi ad utilizzatori finali deve comprendere il diritto di vendere detti veicoli ad utilizzatori finali che abbiano autorizzato un intermediario o agente di acquisto ad acquistare, prendere in consegna, trasportare o tenere in magazzino per loro conto autoveicoli nuovi.
- (15) Il diritto alla vendita, passiva o se del caso attiva, a tutti gli utilizzatori finali di autoveicoli nuovi o di pezzi di ricambio da parte di tutti i distributori oppure di servizi di riparazione e manutenzione da parte di tutti i riparatori autorizzati, deve comprendere anche il diritto di utilizzare Internet o siti Internet di riferimento.
- (16) Le limitazioni imposte dai fornitori alle vendite dei distributori a tutti gli utilizzatori finali negli altri Stati membri, ad esempio facendo dipendere la remunerazione del distributore o il prezzo di acquisto dal luogo di destinazione dei veicoli venduti o dalla residenza degli utilizzatori finali, costituiscono una restrizione indiretta delle vendite. Altri esempi di limitazioni indirette delle vendite sono le quote di fornitura basate su un territorio di vendita diverso dal mercato comune, che siano combinate o meno con obiettivi di vendita. Anche i sistemi di bonus basati sulla destinazione dei veicoli o su qualsiasi forma di fornitura discriminatoria dei prodotti ai distributori, in caso di scarsità del prodotto o altro, costituiscono una restrizione indiretta delle vendite.
- (17) Gli accordi verticali che non obbligano i riparatori autorizzati che fanno parte del sistema di distribuzione del fornitore a prestare la garanzia ed il servizio assistenza gratuito, nonché il servizio in caso di operazioni di revisione di autoveicoli difettosi, relativamente a tutti gli autoveicoli della marca in questione venduti nel mercato comune, costituiscono una limitazione indiretta delle vendite e non devono beneficiare dell'esenzione. Questo obbligo non pregiudica il diritto del fornitore degli autoveicoli di obbligare il distributore a garantire, per quanto riguarda gli autoveicoli nuovi da lui venduti, che vengano prestati la garanzia ed il servizio assistenza gratuito, nonché il servizio in caso di operazioni di revisione di autoveicoli difettosi, o dal distributore stesso o, in caso di subappalto, dai riparatori autorizzati ai quali sono stati subappaltati detti servizi. In questi casi, quindi, i consumatori devono potersi rivolgersi al distributore se

detti obblighi non sono stati rispettati in maniera adeguata da parte del riparatore autorizzato al quale il distributore ha subappaltato i servizi. Inoltre, onde consentire le vendite da parte dei distributori di autoveicoli agli utilizzatori finali in tutto il mercato comune, l'esenzione va applicata solamente agli accordi di distribuzione che prevedono che i riparatori facenti parte della rete del fornitore forniscano servizi di riparazione e manutenzione per i beni contrattuali e beni corrispondenti indipendentemente da dove detti beni vengono venduti nel mercato comune.

- (18) Sui mercati nei quali viene utilizzata la distribuzione selettiva, l'esenzione va applicata solamente relativamente al divieto per il distributore di operare a partire da un luogo di stabilimento aggiuntivo qualora egli sia distributore di autoveicoli diversi dalle autovetture o dai veicoli commerciali leggeri. Questo tipo di restrizioni non deve comunque beneficiare dell'esenzione qualora ostacoli l'evoluzione commerciale del distributore sul luogo di stabilimento autorizzato, ad esempio limitando lo sviluppo o l'acquisto dell'infrastruttura necessaria per consentire la crescita del volume delle vendite, compresi gli aumenti ottenibili tramite le vendite via Internet.
- (19) Sarebbe inopportuno esentare gli accordi verticali che limitano la vendita di pezzi di ricambio originali o di qualità corrispondente, da parte dei membri del sistema di distribuzione, a riparatori indipendenti che li usano per fornire servizi di riparazione o manutenzione. Senza l'accesso a questi pezzi di ricambio, tali riparatori indipendenti non sarebbero in grado di competere in maniera efficace con i riparatori autorizzati, in quanto non potrebbero offrire ai consumatori servizi di buona qualità che contribuiscano al funzionamento sicuro ed affidabile degli autoveicoli.
- (20) Onde garantire agli utilizzatori finali il diritto di acquistare autoveicoli nuovi, con specifiche tecniche identiche a quelle degli autoveicoli venduti in un altro Stato membro, da qualsiasi distributore che venda modelli corrispondenti e sia stabilito nel mercato comune, l'esenzione va applicata solamente agli accordi verticali che permettono al distributore di ordinare, tenere in magazzino e vendere qualsiasi veicolo che corrisponda ad un modello che rientra nella sua gamma contrattuale. Le condizioni di fornitura discriminatorie o oggettivamente ingiustificate, in particolare quelle relative a tempi di consegna o prezzi, applicate dal fornitore ai veicoli corrispondenti, vanno considerate una limitazione della facoltà del distributore di vendere detti veicoli.
- (21) Gli autoveicoli sono beni mobili costosi e tecnicamente complessi, che richiedono interventi di riparazione e manutenzione ad intervalli di tempo regolari ed irregolari. Non è tuttavia indispensabile che il distributore di autoveicoli nuovi offra anche servizi di riparazione e manutenzione. Gli interessi legittimi di fornitori e utilizzatori finali possono essere pienamente tutelati se il distributore subappalta tali servizi, compresa la prestazione della garanzia e del servizio di assistenza gratuito, nonché del servizio in caso di operazioni di revisione di autoveicoli difettosi, ad uno o più riparatori facenti parte del sistema di distribuzione del fornitore. È tuttavia opportuno facilitare l'accesso ai servizi di riparazione e manutenzione. Un fornitore può pertanto richiedere ai distributori che hanno subappaltato i servizi di riparazione e manutenzione ad uno o più riparatori autorizzati di fornire agli utilizzatori finali il nome e l'indirizzo di dette officine. Qualora nessuno di tali riparatori autorizzati sia stabilito nelle vicinanze del punto vendita, il fornitore può inoltre richiedere al distributore di informare gli utilizzatori finali della distanza esistente tra il punto vendita e dette officine. Il fornitore può tuttavia imporre obblighi di questo tipo solo se impone obblighi analoghi ai distributori le cui officine non sono contigue al loro punto vendita.
- (22) Non è inoltre necessario che i riparatori autorizzati vendano anche autoveicoli nuovi per fornire in modo adeguato servizi di riparazione e manutenzione. L'esenzione non va pertanto applicata agli accordi verticali contenenti obblighi, diretti o indiretti, o incentivi che determinino il collegamento tra la vendita e la prestazione di servizi o che facciano dipendere l'esecuzione di una di queste attività dall'esecuzione dell'altra, in particolare qualora la remunerazione dei distributori o dei riparatori autorizzati relativa all'acquisto o alla vendita di beni o servizi necessari per un'attività dipende dall'acquisto o dalla vendita di beni o servizi relativi all'altra attività o qualora tutti questi beni o servizi siano indistintamente aggregati in un unico sistema di remunerazione o di sconti.
- (23) Onde garantire una concorrenza efficace sui mercati della riparazione e della manutenzione e per consentire ai riparatori di offrire agli utilizzatori finali pezzi di ricambio concorrenziali, quali pezzi di ricambio originali e pezzi di qualità corrispondente, l'esenzione non va applicata agli accordi verticali che limitano la facoltà dei riparatori autorizzati facenti parte del sistema di distribuzione del produttore di veicoli, dei distributori indipendenti di pezzi di ricambio, dei riparatori indipendenti o degli utilizzatori finali di approvvigionarsi di pezzi di ricambio originali dal produttore di tali pezzi o da un altro terzo di loro scelta. Ciò non pregiudica la responsabilità civile del produttore di pezzi di ricambio.

- (24) Inoltre, onde permettere ai riparatori autorizzati e indipendenti, nonché agli utilizzatori finali, di individuare il produttore dei componenti degli autoveicoli o dei pezzi di ricambio e dare loro la possibilità di scelta tra pezzi di ricambio concorrenti, l'esenzione non deve essere applicata agli accordi con i quali il produttore di autoveicoli limita la facoltà, del produttore di componenti o di pezzi di ricambio originali, di apporre in maniera efficace e chiaramente visibile il proprio marchio o logo su detti pezzi originali. Al fine di facilitare detta scelta e la vendita dei pezzi di ricambio, fabbricati secondo le specifiche tecniche e gli standard di produzione fissati dal costruttore di autoveicoli per la produzione dei componenti o dei pezzi di ricambio, si deve presumere altresì che i pezzi di ricambio costituiscano pezzi di ricambio originali, a condizione che il produttore di pezzi di ricambio rilasci un certificato dal quale risulti che la qualità degli stessi pezzi di ricambio corrisponde alla stessa qualità di quelli dei componenti usati per l'assemblaggio di un autoveicolo, e che gli stessi sono stati fabbricati secondo tali specifiche tecniche e norme. Altri pezzi di ricambio, per i quali il produttore di pezzi di ricambio può ad ogni momento rilasciare un certificato, attestante che la qualità degli stessi è equivalente a quella dei componenti utilizzati per l'assemblaggio di un autoveicolo determinato, possono essere venduti come pezzi di ricambio di qualità equivalente.
- (25) L'esenzione non va applicata agli accordi verticali che limitino la facoltà dei riparatori autorizzati di utilizzare pezzi di ricambio di qualità corrispondente per la riparazione o manutenzione di un autoveicolo. Tuttavia, stante il coinvolgimento contrattuale diretto del produttore dei veicoli nelle riparazioni coperte da garanzia, nel servizio assistenza gratuito, nonché nelle operazioni di revisione di autoveicoli difettosi, l'esenzione va applicata agli accordi che prevedono l'obbligo per il riparatore autorizzato di usare per tali riparazioni pezzi di ricambio originali forniti dal produttore degli autoveicoli.
- (26) Onde tutelare un'efficace concorrenza sul mercato dei servizi di riparazione e manutenzione ed impedire l'esclusione di riparatori indipendenti, i produttori di autoveicoli devono concedere a tutti i riparatori indipendenti interessati l'accesso completo a tutte le informazioni tecniche, attrezzature di diagnostica e altre apparecchiature e attrezzi, compreso tutto il software rilevante e la formazione richiesta per la riparazione e la manutenzione degli autoveicoli. Tra gli operatori indipendenti che devono ottenere tale accesso sono compresi in particolare i riparatori indipendenti, i produttori di attrezzi o apparecchiature di riparazione, le imprese di pubblicazione di informazioni tecniche, i club automobilistici, gli operatori dell'assistenza su strada, gli operatori che offrono servizi di verifica e controllo e quelli che offrono formazione per i riparatori. Le condizioni di accesso, in particolare, non devono discriminare tra operatori autorizzati e operatori indipendenti; l'accesso deve essere concesso a richiesta e senza indebiti ritardi. Il prezzo delle informazioni non deve scoraggiarne l'accesso non tenendo conto della misura in cui l'operatore indipendente ne fa uso. È opportuno richiedere ad un fornitore di autoveicoli di concedere agli operatori indipendenti l'accesso alle informazioni tecniche sui nuovi autoveicoli contemporaneamente ai propri riparatori autorizzati e non deve obbligare gli operatori indipendenti ad acquistare informazioni al di là di quelle necessarie per eseguire il tipo di lavoro in questione. I fornitori devono essere obbligati a dare accesso alle informazioni tecniche necessarie per la riprogrammazione dei dispositivi elettronici degli autoveicoli. I fornitori possono tuttavia legittimamente e giustificatamente negare l'accesso ad informazioni tecniche che potrebbero permettere a terzi di aggirare i dispositivi antifurto o di disattivarli, di ricalibrare dispositivi elettronici o manomettere i dispositivi che, per esempio, limitano la velocità degli autoveicoli, a meno che la protezione contro furti, ricalibrature o manomissioni possa essere ottenuta con mezzi meno restrittivi. I diritti di proprietà intellettuale e i diritti connessi al know-how, compresi quelli relativi ai dispositivi summenzionati, devono tuttavia essere esercitati in modo da evitare qualsiasi tipo di abuso.
- (27) Onde garantire l'accesso ed evitare la collusione sui mercati rilevanti e per dare ai distributori la possibilità di vendere veicoli di marche di due o più costruttori che non siano imprese collegate, sono previste determinate condizioni specifiche per l'esenzione. A questo scopo, l'esenzione non va concessa ad obblighi di non concorrenza. In particolare, fatta salva la facoltà del fornitore di richiedere al distributore di esporre i veicoli in aree di vendita del salone di esposizione separate per marca, al fine di evitare confusione tra le diverse marche, l'esenzione non va applicata ad alcun divieto di vendita di marche concorrenti. Lo stesso vale per l'obbligo di esporre l'intera gamma degli autoveicoli, qualora esso renda impossibile o irragionevolmente difficoltosa la vendita o l'esposizione di veicoli prodotti da imprese che non sono collegate tra loro. L'obbligo di impiegare personale di vendita specifico per le singole marche è inoltre considerato un obbligo indiretto di non concorrenza e non deve dunque beneficiare dell'esenzione, a meno che il distributore decida di impiegare personale di vendita specifico per le singole marche e il fornitore assuma a suo carico tutti i relativi costi addizionali.
- (28) Onde garantire che i riparatori possano svolgere lavori di riparazione o manutenzione su tutti gli autoveicoli, l'esenzione non va applicata ad alcun obbligo che limiti la facoltà dei riparatori di autoveicoli di fornire servizi di riparazione o manutenzione per marche di fornitori concorrenti.
- (29) Sono inoltre necessarie condizioni specifiche per escludere l'applicazione dell'esenzione a determinate limitazioni, imposte talvolta nel contesto di un sistema di distribuzione selettiva. Si tratta in particolare degli obblighi che impediscono ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di vendere marche di determinati fornitori concorrenti, il che potrebbe facilmente determinare l'esclusione di talune marche. Ulteriori condizioni sono necessarie per promuovere la concorrenza all'interno di una stessa marca e l'integrazione del mercato all'interno del mercato comune, creare opportunità per i distributori e i riparatori autorizzati che intendono sfruttare le possibilità del mercato al di fuori del proprio luogo di stabilimento e per creare le condizioni per lo

sviluppo dei distributori multimarca. L'esenzione non deve essere concessa, in particolare, nel caso di limitazioni ad esercitare, in un luogo di stabilimento non autorizzato, la distribuzione di autoveicoli e di veicoli commerciali leggeri ovvero servizi di riparazione e di manutenzione. Per quanto riguarda le vetture e i veicoli commerciali leggeri il fornitore può richiedere che i punti di vendita o di consegna o le officine addizionali rispettino i criteri qualitativi rilevanti per esercizi simili situati nella medesima area geografica.

- (30) L'esenzione non va applicata alle restrizioni che limitino la facoltà di un distributore di vendere servizi di leasing di autoveicoli.
- (31) Le limitazioni basate sulla quota di mercato, l'esclusione di taluni accordi verticali dall'applicazione del presente regolamento e le condizioni ivi stabilite dovrebbero generalmente assicurare che gli accordi cui si applica l'esenzione non consentano alle imprese partecipanti di eliminare la concorrenza in relazione ad una parte sostanziale dei beni e servizi in questione.
- (32) In casi particolari in cui taluni accordi che potrebbero altrimenti beneficiare dell'esenzione producano nondimeno effetti incompatibili con l'articolo 81, paragrafo 3, la Commissione ha il potere di revocare il beneficio dell'esenzione. Tale situazione può verificarsi in particolare laddove l'acquirente goda di un potere di mercato significativo nel mercato rilevante nel quale esso rivende i beni o fornisce i servizi o laddove reti parallele di accordi verticali abbiano effetti simili, tali da ostacolare l'accesso al mercato rilevante o da restringere la concorrenza all'interno di questo in misura significativa. Un tale effetto cumulativo può, ad esempio, verificarsi in caso di distribuzione selettiva. La Commissione può inoltre revocare il beneficio dell'esenzione qualora la concorrenza venga limitata sul mercato in maniera significativa a causa della presenza di un fornitore che goda di potere di mercato o qualora i prezzi e le condizioni di fornitura ai distributori di autoveicoli differiscano in misura sostanziale tra i diversi mercati geografici. La Commissione può altresì revocare il beneficio dell'esenzione qualora vengano applicati, per la fornitura di beni corrispondenti alla gamma contrattuale, prezzi o condizioni di vendita discriminatori oppure supplementi, quali quelli dovuti alla guida a destra, ingiustificatamente elevati.
- (33) Il regolamento n. 19/65/CEE ha attribuito alle autorità nazionali degli Stati membri il potere di revocare il beneficio dell'esenzione in relazione ad accordi verticali che producono effetti incompatibili con le condizioni stabilite dall'articolo 81, paragrafo 3, nel rispettivo territorio o in una parte di esso, qualora tale territorio abbia le

caratteristiche di un mercato geografico distinto. L'esercizio di tale potere nazionale di revoca non deve pregiudicare né l'applicazione uniforme delle norme comunitarie in materia di concorrenza all'interno del mercato comune, né la piena efficacia delle misure adottate in attuazione di tali norme.

- (34) Al fine di consentire una migliore sorveglianza delle reti parallele di accordi verticali aventi effetti restrittivi simili e che coprano più del 50 % di un dato mercato, la Commissione deve avere la possibilità di dichiarare l'esenzione 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 81, paragrafo 1.
- (35) L'esenzione va concessa facendo salva l'applicazione dell'articolo 82 del trattato sull'abuso di posizione dominante da parte di un'impresa.
- (36) Il regolamento (CE) n. 1475/95 della Commissione, del 28 giugno 1995, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi per la distribuzione di autoveicoli e il relativo servizio di assistenza alla clientela ⁽¹⁾, è applicabile fino al 30 settembre 2002. Onde concedere a tutti gli operatori il tempo di adattare gli accordi verticali che sono compatibili con detto regolamento e che saranno ancora in vigore al momento della scadenza dell'esenzione da esso prevista, è opportuno che tali accordi beneficino di un periodo transitorio fino al 1° ottobre 2003, durante il quale essi non siano soggetti, ai sensi del presente regolamento, al divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1.
- (37) Onde concedere a tutti gli operatori con un sistema di distribuzione selettiva basato su criteri quantitativi per autoveicoli e veicoli commerciali leggeri nuovi di adattare le proprie strategie commerciali alla non applicazione dell'esenzione alle clausole di ubicazione, è opportuno stabilire che la condizione di cui all'articolo 5, paragrafo 2, lettera b), entri in vigore il 1° ottobre 2005.
- (38) La Commissione verificherà in modo regolare il funzionamento del presente regolamento, in particolare per quanto concerne gli effetti sulla concorrenza nel mercato comune, o in parti rilevanti di esso, nei settori della distribuzione di autoveicoli e dei servizi di assistenza ai clienti. Questa attività includerà la verifica degli effetti del presente regolamento sulla struttura e sul livello di concentrazione della distribuzione di autoveicoli, nonché degli effetti sulla concorrenza che ne possono derivare. La Commissione procederà parimenti a una valutazione del funzionamento del presente regolamento e redigerà una relazione a tal fine, al più tardi entro il 31 maggio 2008,

⁽¹⁾ GU L 145 del 29.6.1995, pag. 25.

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Definizioni

1. Ai fini del presente regolamento si applicano le seguenti definizioni:

- a) per «imprese concorrenti» si intendono i fornitori attuali o potenziali nello stesso mercato del prodotto; il mercato del prodotto include i beni o servizi considerati dall'acquirente intercambiabili o sostituibili con i beni o servizi contrattuali, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati;
- b) 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 del 30 % degli acquisti annui complessivi dei beni o servizi contrattuali, dei beni corrispondenti e dei loro succedanei effettuati dall'acquirente stesso sul mercato rilevante, calcolati sulla base del valore dei suoi acquisti relativi all'anno civile precedente. L'obbligo imposto al distributore di vendere i veicoli di altri fornitori in aree di vendita separate del salone di esposizione per evitare confusione tra le diverse marche non costituisce un obbligo di non concorrenza ai fini del presente regolamento. L'obbligo imposto al distributore di impiegare personale di vendita specifico per le singole marche costituisce un obbligo di non concorrenza ai fini del presente regolamento, a meno che il distributore decida di impiegare personale di vendita specifico per le singole marche e il fornitore assuma a suo carico tutti i relativi costi addizionali;
- c) per «accordi verticali» si intendono gli accordi o le pratiche concordate conclusi da due o più imprese, operanti ciascuna, ai fini dell'accordo, ad un livello differente della catena di produzione o di distribuzione;
- d) per «restrizioni verticali» si intendono le restrizioni della concorrenza rientranti nel campo di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, quando dette restrizioni sono contenute in un accordo verticale;
- e) per «obbligo di fornitura esclusiva» si intende qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone al fornitore di vendere i beni o i servizi contrattuali ad un unico acquirente all'interno del mercato comune, ai fini di un'utilizzazione specifica o della rivendita;
- f) 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 o riparatori selezionati in base a criteri specifici e nel quale i distributori o riparatori si impegnano a non vendere tali beni e servizi a distributori non autorizzati o riparatori indipendenti, fatta salva la facoltà di vendere pezzi di ricambio a riparatori indipendenti o l'obbligo di fornire agli operatori indipendenti tutte le informazioni tecniche, apparecchiature di diagnostica, attrezzature e formazione necessari per la riparazione e la manutenzione degli autoveicoli o per l'attuazione di misure per la tutela ambientale;
- g) per «sistema di distribuzione selettiva basato su criteri quantitativi» si intende un sistema di distribuzione selettiva nel quale il fornitore utilizza per la selezione dei distributori o dei riparatori criteri che ne limitano direttamente il numero;
- h) per «sistema di distribuzione selettiva basato su criteri qualitativi» si intende un sistema di distribuzione selettiva nel quale il fornitore utilizza per la selezione dei distributori o dei riparatori criteri di carattere esclusivamente qualitativo, richiesti dalla natura dei beni o servizi oggetto del contratto, che sono stabiliti in maniera uniforme per tutti i distributori o riparatori che chiedono di far parte del sistema di distribuzione, non sono applicati in modo discriminatorio e non limitano direttamente il numero dei distributori o dei riparatori;
- i) l'espressione «diritti di proprietà intellettuale» include anche i diritti di proprietà industriale, i diritti d'autore e i diritti affini;
- j) 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», considerato come complesso di nozioni o nella precisa configurazione e composizione dei suoi elementi, non è generalmente noto, né facilmente accessibile; per «sostanziale» si intende che il «know-how» comprende conoscenze indispensabili all'acquirente per l'uso, la vendita o la rivendita dei beni o dei servizi contrattuali; per «individuato» si intende 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;
- k) il termine «acquirente», sia che si tratti di un distributore che di un riparatore, include anche le imprese che vendono beni o servizi per conto di altre imprese;
- l) per «riparatore autorizzato» si intende un fornitore di servizi di riparazione e manutenzione di autoveicoli che opera nell'ambito del sistema di distribuzione predisposto da un fornitore di autoveicoli;
- m) per «riparatore indipendente» si intende un fornitore di servizi di riparazione e manutenzione di autoveicoli che non opera nell'ambito del sistema di distribuzione predisposto da un fornitore degli autoveicoli per il quale fornisce servizi di riparazione e manutenzione. Si considera un riparatore autorizzato, facente parte del sistema di distribuzione di un dato fornitore, come indipendente ai fini dell'applicazione del presente regolamento nella misura in cui egli fornisce servizi di riparazione o di manutenzione per determinati autoveicoli non essendo membro del sistema di distribuzione del relativo fornitore;
- n) per «autoveicolo» si intende un veicolo destinato a circolare su strada mosso dal proprio motore, munito di tre o più ruote;
- o) per «autovettura» si intende un autoveicolo destinato al trasporto di passeggeri e dotato di non più di otto posti oltre a quello del conducente;

- p) per «veicolo commerciale leggero» si intende un veicolo a motore destinato al trasporto di beni o passeggeri con una massa massima non superiore a 3,5 tonnellate; qualora un determinato veicolo commerciale leggero venga venduto anche in una versione con massa massima superiore a 3,5 tonnellate, tutte le versioni di detto veicolo vengono considerate veicoli commerciali leggeri;
- q) per «gamma contrattuale» si intende l'insieme dei diversi modelli di autoveicoli che il fornitore mette a disposizione del distributore per l'acquisto;
- r) per «autoveicolo che corrisponde ad un modello della gamma contrattuale» si intende un veicolo che è oggetto di un accordo di distribuzione con un'altra impresa che fa parte del sistema di distribuzione predisposto dal produttore o con il suo consenso e:
- che il costruttore fabbrica o monta in serie, e
 - la cui carrozzeria, trasmissione, telaio e tipo di motore sono identici a quelli di un autoveicolo della gamma contrattuale;
- s) per «pezzi di ricambio» si intendono i beni che vengono incorporati o montati in o su un autoveicolo per sostituirne delle parti componenti, compresi beni, quali i lubrificanti, necessari all'utilizzo di un autoveicolo, ad eccezione del carburante;
- t) per «pezzi di ricambio originali» si intendono i pezzi di ricambio la cui qualità è la stessa di quella dei componenti usati per l'assemblaggio dell'autoveicolo e che sono fabbricati secondo le specifiche tecniche e gli standard di produzione forniti dal costruttore per la produzione di componenti o pezzi di ricambio dell'autoveicolo in questione, ivi compresi i pezzi di ricambio prodotti sulla medesima linea di produzione di detti componenti. Si presume, salvo prova contraria, che di tali pezzi di ricambio sono pezzi di ricambio originali se il produttore di pezzi di ricambio certifica che la qualità degli stessi corrisponde a quella dei componenti usati per l'assemblaggio dell'autoveicolo in questione e che detti pezzi di ricambio sono stati fabbricati secondo le specifiche tecniche e gli standard di produzione del costruttore degli autoveicoli;
- u) per «pezzi di ricambio di qualità corrispondente» si intendono esclusivamente i pezzi di ricambio fabbricati da qualsiasi impresa che possa certificare in qualunque momento che la qualità di detti pezzi di ricambio corrisponde a quella dei componenti che sono stati usati per l'assemblaggio degli autoveicoli in questione;
- v) per «imprese del sistema di distribuzione» si intendono il costruttore e le imprese incaricate dal costruttore o con il suo consenso della distribuzione, riparazione o manutenzione dei beni oggetti del contratto o di beni corrispondenti;
- w) l'espressione «utilizzatori finali» include anche le imprese di leasing, a meno che i contratti di leasing utilizzati non prevedano il trasferimento di proprietà o un'opzione di acquisto del veicolo prima della scadenza del contratto.
2. I termini «impresa», «fornitore», «acquirente», «distributore» e «riparatore» includono anche le imprese a questi rispettivamente collegate.
- Sono «imprese collegate»:
- 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 delle parti dell'accordo, insieme con una o più imprese di cui alle lettere a), b) e c), ovvero 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

Campo di applicazione

1. A norma dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato e fatte salve le disposizioni del presente regolamento, l'articolo 81, paragrafo 1, non si applica agli accordi verticali che riguardano le condizioni in base alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere autoveicoli nuovi, pezzi di ricambio per autoveicoli o servizi di riparazione e manutenzione per autoveicoli.

Il primo comma si applica nella misura in cui detti accordi verticali contengono restrizioni verticali.

L'esenzione di cui al presente paragrafo è denominata ai fini del presente regolamento «l'esenzione».

2. L'esenzione si applica alle seguenti categorie di accordi verticali:

- a) 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 di autoveicoli o di pezzi di ricambio per autoveicoli oppure riparatori 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 81 del trattato agli accordi orizzontali conclusi tra i membri dell'associazione o alle decisioni adottate dall'associazione stessa;

b) 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 queste disposizioni non contengano restrizioni della concorrenza relative a beni o servizi contrattuali e aventi lo stesso oggetto o effetto di restrizioni verticali non esentate in virtù del presente regolamento.

3. L'esenzione non si applica agli accordi verticali conclusi tra imprese concorrenti.

Essa si applica tuttavia qualora imprese concorrenti concludano tra di loro un accordo verticale non reciproco e sussista una delle seguenti condizioni:

- a) l'acquirente realizza un fatturato complessivo annuo non superiore a 100 milioni di EUR;
- b) il fornitore è un produttore e un distributore di beni, mentre l'acquirente è un distributore che non produce beni concorrenti con i beni oggetto del contratto;
- c) il fornitore è un prestatore di servizi a differenti stadi commerciali, mentre l'acquirente non fornisce servizi concorrenti allo stadio commerciale in cui acquista i servizi oggetto del contratto.

Articolo 3

Condizioni generali

1. Fatte salve le disposizioni dei paragrafi 2, 3, 4, 5 e 6 e 7, l'esenzione si applica a condizione che la quota detenuta dal fornitore sul mercato rilevante in cui vende gli autoveicoli nuovi, i pezzi di ricambio per autoveicoli o i servizi di riparazione e manutenzione non superi il 30 %.

Tuttavia, la soglia di quota di mercato per l'applicazione dell'esenzione è del 40 % per gli accordi che costituiscono sistemi di distribuzione selettiva basata su criteri quantitativi per la vendita di autoveicoli nuovi.

Dette soglie di quota di mercato non si applicano ai sistemi di distribuzione selettiva basata su criteri di qualità.

2. In caso di accordi verticali che prevedano obblighi di fornitura esclusiva, l'esenzione si applica a condizione che la quota di mercato detenuta dall'acquirente non superi il 30 % del mercato rilevante in cui esso acquista i beni o i servizi oggetto del contratto.

3. L'esenzione si applica a condizione che l'accordo verticale concluso con un distributore o riparatore preveda che il fornitore accetti il trasferimento di diritti ed obbligazioni derivanti dall'accordo verticale ad un altro distributore o riparatore facente parte del sistema di distribuzione e scelto dal precedente distributore o riparatore.

4. L'esenzione si applica a condizione che l'accordo verticale concluso con un distributore o riparatore preveda che un fornitore che intenda recedere da un accordo ne dia notifica per iscritto e specifichi i motivi particolareggiati, obiettivi e trasparenti del recesso, onde evitare che un fornitore receda da un accordo verticale con un distributore a causa di pratiche che non possono costituire oggetto di restrizione in virtù del presente regolamento.

5. L'esenzione si applica a condizione che l'accordo verticale concluso dal fornitore di autoveicoli nuovi con un distributore o riparatore autorizzato preveda che:

- a) l'accordo venga concluso per una durata di almeno cinque anni; in tal caso ciascuna delle parti si impegna a concedere all'altra parte un preavviso minimo di sei mesi per notificare la propria intenzione di non rinnovare l'accordo; oppure
- b) l'accordo venga concluso per una durata indeterminata; in tal caso il preavviso minimo per il recesso ordinario dall'accordo è di due anni per entrambe le parti; il preavviso minimo viene ridotto ad un anno qualora:
 - i) il fornitore sia tenuto, per legge o in forza di una convenzione particolare, a pagare una congrua indennità in caso di recesso dall'accordo; oppure
 - ii) il fornitore receda dall'accordo in caso di necessità di riorganizzare l'intera rete o una parte sostanziale di essa.

6. L'esenzione si applica a condizione che l'accordo verticale preveda che entrambe le parti abbiano il diritto di ricorrere ad un esperto o ad un arbitro indipendenti in caso di controversie relative al rispetto degli obblighi contrattuali. Controversie di questo tipo possono tra l'altro riferirsi:

- a) ad obblighi di fornitura;
- b) alla fissazione o alla realizzazione di obiettivi di vendita;
- c) all'adempimento di obblighi relativi al magazzino;
- d) all'adempimento dell'obbligo di fornire o utilizzare veicoli di dimostrazione;
- e) alle condizioni per la vendita di marche diverse;
- f) al fatto che il divieto di operare a partire da un luogo di stabilimento non autorizzato limiti o meno le possibilità di crescita per il distributore di autoveicoli nuovi diversi dalle autovetture o dai veicoli commerciali leggeri; o
- g) al fatto che il recesso da un accordo sia o meno giustificato in base ai motivi indicati nella notifica.

Il diritto di cui al primo comma del presente paragrafo non pregiudica il diritto di ciascuna delle parti di ricorrere ad un tribunale nazionale.

7. Ai fini del presente articolo, la quota di mercato detenuta dalle imprese di cui all'articolo 1, paragrafo 2, lettera e), del presente articolo viene ripartita in eguale misura tra ciascuna delle imprese che detengono i diritti o i poteri elencati all'articolo 1, paragrafo 2, lettera a).

Articolo 4

Restrizioni fondamentali

(Restrizioni fondamentali relative alla vendita di autoveicoli nuovi, di servizi di riparazione e manutenzione o di pezzi di ricambio)

1. 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 quanto segue:

- a) la restrizione della facoltà del distributore o del riparatore di determinare il proprio prezzo di vendita, fatta salva la facoltà per il fornitore di imporre un prezzo massimo di vendita o di raccomandare un prezzo di vendita, a condizione che questo non equivalga ad un prezzo fisso o ad un prezzo minimo di vendita per effetto di pressioni esercitate o di incentivi offerti da una delle parti;
- b) la restrizione relativa al territorio in cui, o ai clienti ai quali, il distributore o il riparatore può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto; l'esenzione si applica tuttavia nei seguenti casi:
 - i) la restrizione delle vendite attive nel territorio esclusivo o alla clientela esclusiva riservati al fornitore o da questo attribuiti ad un altro acquirente o riparatore, laddove tale restrizione non limiti le vendite da parte dei clienti del distributore o riparatore;
 - ii) la restrizione delle vendite agli utilizzatori finali da parte di un distributore operante al livello del commercio all'ingrosso;
 - iii) la restrizione delle vendite di autoveicoli nuovi e pezzi di ricambio a distributori non autorizzati da parte di membri di un sistema di distribuzione selettiva sui mercati in cui è applicata la distribuzione selettiva, fatte salve le disposizioni di cui al punto i);
 - 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 forniture incrociate tra distributori o riparatori all'interno di un sistema di distribuzione selettiva, ivi inclusi i distributori o riparatori operanti a differenti livelli commerciali;
- d) la restrizione delle vendite attive o passive di autoveicoli o veicoli commerciali leggeri nuovi, pezzi di ricambio per qualsiasi autoveicolo o di servizi di riparazione e manutenzione per qualsiasi autoveicolo agli utilizzatori finali da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva che operano a livello del dettaglio in mercati nei quali è utilizzata la distribuzione selettiva. L'esenzione si applica agli accordi che contengono il divieto per un membro di un

sistema di distribuzione selettiva di operare da un luogo di stabilimento non autorizzato. L'applicazione dell'esenzione a un tale divieto è tuttavia soggetta alle disposizioni dell'articolo 5, paragrafo 2, lettera b);

- e) la restrizione delle vendite attive o passive di autoveicoli nuovi diversi dalle autovetture e dai veicoli commerciali leggeri agli utilizzatori finali da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva che operano a livello del commercio al dettaglio in mercati nei quali è utilizzata la distribuzione selettiva, senza pregiudicare la facoltà del fornitore di vietare ad un membro di un tale sistema di operare da un luogo di stabilimento non autorizzato;

(Restrizioni fondamentali relative solo alla vendita di autoveicoli nuovi)

- f) la restrizione della facoltà del distributore di vendere tutti gli autoveicoli nuovi che corrispondono ad un modello della gamma contrattuale;
- g) la restrizione della facoltà del distributore di subappaltare i servizi di riparazione e manutenzione a riparatori autorizzati, fatta salva la facoltà del fornitore di richiedere che il distributore fornisca agli utilizzatori finali, prima della conclusione del contratto di vendita, il nome e l'indirizzo del riparatore o dei riparatori autorizzati e, qualora nessuno dei riparatori autorizzati si trovi nelle vicinanze del punto vendita, nonché informi gli utilizzatori finali della distanza delle officine in questione rispetto al punto vendita; tuttavia, obblighi di questo tipo possono essere imposti soltanto se obblighi analoghi sono imposti ai distributori le cui officine non sono contigue al loro punto vendita;

(Restrizioni fondamentali relative solo alla vendita di servizi di riparazione e manutenzione e di pezzi di ricambio)

- h) la restrizione della facoltà del riparatore autorizzato di limitare le proprie attività alla prestazione di servizi di riparazione e manutenzione e alla distribuzione di pezzi di ricambio;
- i) la restrizione delle vendite di pezzi di ricambio per autoveicoli da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva a riparatori indipendenti che utilizzano tali pezzi per la riparazione e la manutenzione di un autoveicolo;
- j) la restrizione, concordata tra un fornitore di pezzi di ricambio originali o di qualità corrispondente, di attrezzature di riparazione o diagnostica o altre apparecchiature, e un produttore di autoveicoli, che limiti la facoltà del fornitore di vendere tali beni o servizi a distributori o riparatori autorizzati o indipendenti o ad utilizzatori finali;
- k) la restrizione della facoltà del distributore o del riparatore autorizzato di ottenere pezzi di ricambio originali o di qualità corrispondente da una impresa terza di propria scelta e di utilizzarli per la riparazione o la manutenzione di autoveicoli, senza pregiudicare la facoltà per un fornitore di autoveicoli nuovi di richiedere l'uso di pezzi di ricambio originali da lui forniti per le riparazioni effettuate in garanzia, il servizio assistenza gratuito, nonché il servizio in caso di operazioni di revisione di autoveicoli difettosi;

l) la restrizione, concordata tra un costruttore di autoveicoli che utilizza componenti per l'assemblaggio iniziale di autoveicoli e il fornitore di detti componenti, che limiti la facoltà per quest'ultimo di apporre in maniera efficace e chiaramente visibile il proprio marchio o logo sui componenti forniti o sui pezzi di ricambio.

2. L'esenzione non si applica qualora il fornitore di autoveicoli rifiuti di concedere agli operatori indipendenti l'accesso ad informazioni tecniche, attrezzature di diagnostica e altre apparecchiature o attrezzi, compreso tutto il software rilevante, o alla formazione richiesta per la riparazione e la manutenzione di detti veicoli o per l'applicazione di misure di tutela ambientale.

Tale accesso deve comprendere in particolare l'utilizzo senza restrizioni dei sistemi di controllo elettronico e di diagnostica degli autoveicoli, la programmazione di tali sistemi in conformità alle procedure standard del fornitore, le istruzioni di riparazione e di formazione e le informazioni necessarie per l'utilizzo delle attrezzature ed apparecchiature di diagnostica e lavoro.

L'accesso agli operatori indipendenti deve essere concesso in modo non discriminatorio, pronto e proporzionato e le informazioni devono essere fornite in una forma utilizzabile. Se al bene in questione si applica un diritto di proprietà intellettuale o se esso costituisce un know-how, l'accesso non può essere negato in modo abusivo.

Ai fini del presente paragrafo per «operatori indipendenti» si intendono le imprese che intervengono direttamente o indirettamente nella riparazione e manutenzione di autoveicoli, in particolare i riparatori indipendenti, i produttori di attrezzi o apparecchiature di riparazione, i distributori indipendenti di pezzi di ricambio, le imprese che pubblicano informazioni tecniche, i club automobilistici, gli operatori dell'assistenza su strada, gli operatori che offrono servizi di verifica e controllo e gli operatori che offrono formazione per i riparatori.

Articolo 5

Condizioni specifiche

1. Per quanto riguarda la vendita di autoveicoli nuovi, di servizi di riparazione e manutenzione o di pezzi di ricambio, l'esenzione non si applica alle seguenti obbligazioni contenute in accordi verticali:

- a) un obbligo diretto o indiretto di non concorrenza;
- b) un obbligo diretto o indiretto che limiti la facoltà di un riparatore autorizzato di prestare servizi di riparazione e manutenzione per gli autoveicoli di fornitori concorrenti;
- c) un obbligo diretto o indiretto che imponga ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di non vendere autoveicoli o pezzi di ricambio di determinati fornitori concorrenti o di non prestare servizi di riparazione o manutenzione per veicoli di determinati fornitori concorrenti;

d) un obbligo diretto o indiretto che imponga al distributore o al riparatore autorizzato, dopo la conclusione dell'accordo, di non produrre, acquistare, vendere o rivendere autoveicoli o prestare servizi di riparazione o manutenzione.

2. Per quanto riguarda la vendita di autoveicoli nuovi, l'esenzione non si applica alle seguenti obbligazioni contenute in accordi verticali:

- a) un obbligo diretto o indiretto che imponga al rivenditore di non vendere servizi di leasing relativi ai beni oggetto del contratto o a beni corrispondenti;
- b) un obbligo diretto o indiretto per qualunque distributore di autoveicoli o di veicoli commerciali leggeri, membro di un sistema di distribuzione selettiva che ne limiti la facoltà di aprire punti vendita o consegna addizionali in altre località all'interno del mercato comune in cui sia applicata la distribuzione selettiva.

3. Per quanto riguarda i servizi di riparazione e manutenzione o la vendita di pezzi di ricambio, l'esenzione non si applica ad obblighi diretti o indiretti relativi al luogo di stabilimento di un riparatore autorizzato dove viene applicata la distribuzione selettiva.

Articolo 6

Revoca del beneficio del regolamento

1. Conformemente all'articolo 7, paragrafo 1, del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento se constata che in un caso determinato gli accordi verticali ai quali il regolamento stesso si applica producono nondimeno effetti incompatibili con le condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, e in particolare:

- a) quando l'accesso al mercato rilevante o la concorrenza in tale mercato risultino significativamente limitati dall'effetto cumulativo di reti parallele di restrizioni verticali simili poste in essere da fornitori o acquirenti concorrenti; o
- b) quando la concorrenza è limitata su un mercato nel quale un unico fornitore non è esposto all'effettiva concorrenza da parte di altri fornitori; o
- c) quando i prezzi o le condizioni di fornitura dei beni oggetto del contratto o di beni corrispondenti differiscono in misura sostanziale tra i diversi mercati geografici; o
- d) quando all'interno di un mercato geografico sono applicati prezzi o condizioni di vendita discriminatori.

2. Quando, in un caso determinato, gli accordi verticali cui si applica l'esenzione producano effetti incompatibili con le condizioni stabilite dall'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, nel territorio di uno Stato membro o in una parte di esso avente tutte le caratteristiche di un mercato geografico distinto, la competente autorità di tale Stato membro può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento su tale territorio, alle stesse condizioni previste dal paragrafo 1.

*Articolo 7***Non applicazione del regolamento**

1. 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 coprano più del 50 % di un mercato rilevante, il presente regolamento non si applica agli accordi verticali contenenti specifiche restrizioni relative a tale mercato.

2. Un regolamento adottato in virtù del paragrafo 1 non entra in applicazione prima di un anno dalla data della sua adozione.

*Articolo 8***Calcolo della quota di mercato**

1. Le quote di mercato di cui al presente regolamento vengono calcolate come segue:

- a) per la distribuzione di autoveicoli nuovi, sulla base del volume dei beni oggetto del contratto e dei beni corrispondenti venduti dal fornitore, nonché di tutti gli altri beni venduti dal fornitore che sono considerati dall'acquirente intercambiabili in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati;
- b) per la distribuzione di pezzi di ricambio, sulla base del valore dei beni oggetto del contratto e di altri beni venduti dal fornitore, nonché di tutti gli altri beni venduti dal fornitore che sono considerati dall'acquirente intercambiabili in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati;
- c) per la fornitura di servizi di riparazione e manutenzione, sulla base del valore dei beni oggetto del contratto venduti dai membri della rete di distribuzione del fornitore, nonché di tutti gli altri beni venduti da tali membri che sono considerati dall'acquirente intercambiabili in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati.

Qualora i dati in volume necessari per questi calcoli non siano disponibili, è possibile utilizzare dati in valore e viceversa. Qualora tali informazioni non siano disponibili, è possibile utilizzare stime basate su informazioni di mercato affidabili. Ai fini dell'articolo 3, paragrafo 2, il calcolo della quota di mercato viene effettuato sulla base del volume o del valore degli acquisti sul mercato oppure in base ad una stima di questi.

2. Ai fini dell'applicazione delle soglie di quota di mercato del 30 % e 40 % di cui al presente regolamento si applica quanto segue:

- a) la quota di mercato viene calcolata sulla base dei dati relativi all'anno civile precedente;
- b) la quota di mercato include i beni o i servizi forniti ai fini della rivendita a distributori integrati;
- c) se la quota di mercato non supera inizialmente il 30 % o 40 %, ma successivamente supera tale livello senza tuttavia eccedere, rispettivamente, il 35 % o 45 %, l'esenzione continua ad applicarsi per un periodo di due anni civili consecutivi a decorrere dall'anno in cui la soglia del 30 % o 40 %, è stata superata per la prima volta;
- d) se la quota di mercato non supera inizialmente il 30 % o 40 % ma successivamente aumenta fino a superare, rispettivamente, il 35 % o 45 %, l'esenzione continua ad applicarsi per un periodo di un anno civile a decorrere dall'anno in cui la soglia del 30 % o 40 % è stata superata per la prima volta;
- e) i benefici previsti alle lettere c) e d) non possono essere cumulati in modo da eccedere un periodo di due anni civili.

*Articolo 9***Calcolo del fatturato**

1. Ai fini del calcolo del fatturato annuo complessivo di cui all'articolo 2, paragrafo 2, lettera a), e all'articolo 2, paragrafo 3, lettera a), vanno addizionati i fatturati, al netto di imposte e tasse, realizzati per tutti i beni e servizi durante il precedente esercizio dall'impresa contraente e dalle imprese ad essa collegate. A tal fine non si tiene conto delle transazioni commerciali intervenute fra l'impresa contraente e le imprese ad essa collegate, né di quelle intervenute fra queste ultime.

2. L'esenzione continua ad applicarsi se la soglia di fatturato annuo complessivo viene superata, nel corso di due esercizi consecutivi, di non oltre il 10 %.

*Articolo 10***Periodo transitorio**

Il divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1, non si applica, durante il periodo compreso tra il 1° ottobre 2002 e il 30 settembre 2003, agli accordi già in vigore al 30 settembre 2002 che non soddisfano le condizioni di cui al presente regolamento ma soddisfano le condizioni di esenzione di cui al regolamento (CE) n. 1475/95.

*Articolo 11***Controllo e valutazione**

1. La Commissione controlla con cadenza regolare il funzionamento del presente regolamento, in particolare per quel che concerne i suoi effetti:

- a) sulla concorrenza nel mercato comune, o in parti rilevanti di esso, nei settori della distribuzione degli autoveicoli e dei servizi di assistenza ai clienti;
- b) sulla struttura e sul livello di concentrazione della distribuzione di autoveicoli nonché dei possibili effetti sulla concorrenza che ne possono derivare.

2. La Commissione redige una relazione sull'applicazione del presente regolamento, al più tardi entro il 31 maggio 2008,

avendo particolare riguardo alle condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3.

*Articolo 12***Entrata in vigore e scadenza**

1. Il presente regolamento entra in vigore il 1° ottobre 2002.
2. L'articolo 5, paragrafo 2, lettera b), si applica a partire dal 1° ottobre 2005.
3. L'efficacia del presente regolamento cessa il 31 maggio 2010.

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

Fatto a Bruxelles, il 31 luglio 2002.

Per la Commissione
Mario MONTI
Membro della Commissione

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
 (Testo rilevante ai fini del SEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità 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 ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1215/1999 ⁽²⁾, in particolare l'articolo 1,

dopo aver pubblicato il progetto del presente regolamento ⁽³⁾,

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

considerando quanto segue:

- (1) in virtù del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione ha il potere di applicare, mediante regolamento, l'articolo 85 (ora articolo 81), paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi verticali e pratiche concordate corrispondenti che rientrano nel campo di applicazione del paragrafo 1 di detto articolo;
- (2) l'esperienza finora acquisita consente di definire una categoria di accordi verticali per la quale le condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3, possono essere normalmente considerate soddisfatte;
- (3) tale categoria 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. Ai fini del presente regolamento, il termine accordi verticali comprende le pratiche concordate corrispondenti;
- (4) ai fini dell'applicazione mediante regolamento dell'articolo 81, paragrafo 3, non è necessario definire gli accordi verticali che possono rientrare nel campo di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1. La valutazione individuale di accordi ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, 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 deve essere limitato agli accordi verticali per i quali si può presupporre

con sufficiente certezza la conformità alle condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3;

- (6) gli accordi verticali rientranti nella categoria definita al presente regolamento 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 questi incrementi di efficienza possano controbilanciare gli eventuali effetti anticoncorrenziali derivanti dalle restrizioni contenute negli accordi verticali dipende dal grado di potere di mercato delle imprese interessate 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 dall'acquirente, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati;
- (8) qualora la quota del mercato rilevante attribuibile al fornitore non superi il 30 %, si può presumere che gli accordi verticali che non contengano alcune restrizioni aventi effetti anticoncorrenziali gravi 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. Nel caso di accordi verticali comportanti obblighi di fornitura esclusiva, è la quota di mercato dell'acquirente a determinare gli effetti complessivi di tali accordi sul mercato;
- (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 81, paragrafo 1, implicino generalmente vantaggi oggettivi di natura ed ampiezza tali da compensare gli svantaggi che determinano sotto il profilo della concorrenza;
- (10) il presente regolamento non deve esentare accordi verticali che contengano restrizioni non indispensabili per il conseguimento degli effetti positivi di cui sopra. In particolare, accordi verticali che contengano alcune restrizioni verticali gravemente anticoncorrenziali, come l'imposizione di un prezzo di rivendita minimo o fisso e talune forme di protezione territoriale, devono essere esclusi dal beneficio della presente esenzione per categoria indipendentemente dalla quota di mercato delle imprese interessate;

⁽¹⁾ GU 36 del 6.3.1965, pag. 533/65.

⁽²⁾ GU L 148 del 15.6.1999, pag. 1.

⁽³⁾ GU C 270 del 24.9.1999, pag. 7.

- (11) al fine di assicurare l'accesso al mercato rilevante o di impedire la collusione all'interno di questo, l'esenzione deve essere subordinata a determinate condizioni. A tal fine l'esenzione degli obblighi di non concorrenza deve essere limitata agli obblighi che non eccedano 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) in casi particolari in cui gli accordi rientranti nell'ambito del presente regolamento producano nondimeno effetti incompatibili con l'articolo 81, paragrafo 3, la Commissione può revocare il beneficio dell'esenzione per categoria. Tale situazione può verificarsi in particolare laddove l'acquirente goda di un potere di mercato significativo nel mercato rilevante nel quale esso rivende i beni o fornisce i servizi o laddove reti parallele di accordi verticali abbiano effetti simili, tali da ostacolare l'accesso al mercato rilevante o da restringere la concorrenza all'interno di questo in misura significativa. Un tale effetto cumulativo può, ad esempio, verificarsi in caso di distribuzione selettiva o di obblighi di non concorrenza;
- (14) il regolamento n. 19/65/CEE ha attribuito alle autorità competenti degli Stati membri il potere di revocare il beneficio dell'esenzione per categoria in relazione ad accordi verticali che producono effetti incompatibili con le condizioni stabilite dall'articolo 81, paragrafo 3, nel rispettivo territorio o in una parte di esso, qualora tale territorio abbia le caratteristiche di un mercato geografico distinto. Gli Stati membri devono assicurare che l'esercizio di tale potere di revoca non pregiudichi né l'applicazione uniforme delle norme comunitarie in materia di concorrenza all'interno del mercato comune, né la piena efficacia delle misure adottate in attuazione di tali norme;
- (15) al fine di rafforzare la vigilanza sulle reti parallele di accordi verticali aventi effetti restrittivi simili e che coprono più del 50 % di un dato mercato, la Commissione può 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 81;
- (16) il presente regolamento fa salva l'applicazione dell'articolo 82 del trattato;
- (17) secondo il principio di supremazia del diritto comunitario, nessuna misura presa in attuazione di disposizioni nazionali in materia di concorrenza deve ledere l'applicazione uniforme delle norme comunitarie in materia di

concorrenza all'interno del mercato comune e la piena efficacia delle misure adottate in applicazione di tali norme, incluso il presente regolamento,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Ai fini del presente regolamento si applica quanto segue:

- a) per «imprese concorrenti» si intendono fornitori attuali o potenziali nello stesso mercato del prodotto; il mercato del prodotto include beni o servizi considerati dall'acquirente intercambiabili o sostituibili con i beni o servizi contrattuali, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati;
- b) 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 dei suoi acquisti relativi all'anno civile precedente;
- c) per «obbligo di fornitura esclusiva» si intende qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone al fornitore di vendere i beni o i servizi specificati nell'accordo ad un unico acquirente all'interno della Comunità, ai fini di un'utilizzazione specifica o della rivendita;
- d) 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;
- e) l'espressione «diritti di proprietà intellettuale» include i diritti di proprietà industriale, i diritti d'autore e i diritti affini;
- f) 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», considerato come complesso di nozioni o nella precisa configurazione e composizione dei suoi elementi, non è generalmente noto, né facilmente accessibile; per «sostanziale» si intende che il «know-how» comprende conoscenze indispensabili all'acquirente per l'uso, la vendita o la rivendita dei beni o dei servizi contrattuali; per «individuato» si intende 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;
- g) il termine «acquirente» include un'impresa che, sulla base di un accordo a cui si applica l'articolo 81, paragrafo 1, vende beni o servizi per conto di un'altra impresa.

Articolo 2

1. Conformemente all'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, e salvo il disposto del presente regolamento, il paragrafo 1 di detto articolo è dichiarato inapplicabile agli accordi o alle pratiche concordate conclusi tra due o più imprese, operanti ciascuna, ai fini dell'accordo, 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 («gli accordi verticali»).

La presente esenzione si applica nella misura in cui tali accordi contengano restrizioni della concorrenza rientranti nel campo di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1 («le 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 81 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 o effetto di restrizioni verticali non esentate in virtù del presente regolamento.

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 esse un accordo verticale non reciproco e sussistano una delle seguenti condizioni:

- a) che l'acquirente realizzi un fatturato complessivo annuo non superiore a 100 milioni di EUR,
- b) che il fornitore sia un produttore e un distributore di beni, mentre l'acquirente sia un distributore che non produca beni concorrenti con i beni oggetto del contratto,
- c) che il fornitore sia un prestatore di servizi a differenti stadi commerciali, mentre l'acquirente non fornisca servizi concorrenti allo stadio commerciale in cui esso acquista i servizi oggetto del contratto.

5. Il presente regolamento non si applica agli accordi verticali oggetto di altri regolamenti di esenzione per categoria.

Articolo 3

1. Fatto salvo il paragrafo 2 del presente articolo, 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 in cui esso vende i beni o i servizi oggetto del contratto.

2. In caso di accordi verticali che prevedano obblighi di fornitura esclusiva, l'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a condizione che la quota di mercato detenuta dall'acquirente non superi il 30 % del mercato rilevante in cui esso acquista i beni o i servizi oggetto del contratto.

Articolo 4

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 può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti:
 - 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,
 - la restrizione delle vendite agli utenti finali da parte di un acquirente operante al livello del commercio all'ingrosso,
 - la restrizione delle vendite a distributori non autorizzati da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva,
 - 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, la quale limita la possibilità 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

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; un obbligo di non concorrenza tacitamente rinnovabile oltre i cinque anni si considera concluso per una durata indeterminata; tuttavia, tale 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;
- 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, salvo che tale obbligo
 - si riferisca a beni o servizi in concorrenza con i beni o servizi contrattuali,
 - sia limitato ai locali e terreni da cui l'acquirente ha operato durante il periodo contrattuale, e
 - sia indispensabile per proteggere il «know-how» trasferito dal fornitore all'acquirente
 e a condizione che la durata di quest'obbligo di non-concorrenza sia limitata ad un periodo di un anno a decorrere dalla scadenza dell'accordo; tale obbligo 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;
- c) un obbligo diretto o indiretto che imponga ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di non vendere marche di particolari fornitori concorrenti.

Articolo 6

La Commissione può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento, conformemente all'articolo 7, paragrafo 1, del regolamento n. 19/65/CEE, qualora constati, in un caso determinato, che gli accordi verticali cui si applica il presente regolamento producono tuttavia taluni effetti incompatibili con le condizioni dell'articolo 81, paragrafo 3, in particolare qualora l'accesso al mercato rilevante o la concorrenza sul medesimo subiscano restrizioni significative a causa dell'effetto cumulato di reti parallele di restrizioni verticali simili poste in essere da fornitori o acquirenti concorrenti.

Articolo 7

Quando, in un caso determinato, gli accordi verticali cui si applica l'esenzione di cui all'articolo 2 producano effetti incompatibili con le condizioni stabilite dall'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, nel territorio di uno Stato membro, o in una parte di esso avente tutte le caratteristiche di un mercato geografico distinto l'autorità competente di tale Stato membro può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento su tale territorio, alle stesse condizioni previste dall'articolo 6.

Articolo 8

1. Conformemente all'articolo 1 bis del regolamento n. 19/65/CE del Consiglio come emendato, la Commissione può dichiarare mediante regolamento che, nei casi in cui reti parallele di restrizioni verticali simili coprano più del 50 % di un mercato rilevante, il presente regolamento non si applica agli accordi verticali contenenti specifiche restrizioni relative a tale mercato.
2. Un regolamento adottato in virtù del paragrafo 1 non si applica prima di sei mesi dalla data della sua adozione.

Articolo 9

1. La quota di mercato del 30 % di cui all'articolo 3, paragrafo 1, viene calcolata sulla base del valore delle vendite sul mercato dei beni o servizi oggetto del contratto ed degli altri beni o servizi venduti dal fornitore che siano considerati intercambiabili o sostituibili dall'acquirente, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati. Qualora non siano disponibili dati relativi al valore delle vendite, 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 sul mercato. Ai fini dell'articolo 3, paragrafo 2, il calcolo della quota di mercato viene effettuato, rispettivamente, sulla base del valore degli acquisti sul mercato o in base ad una stima di questo.
2. Ai fini dell'applicazione della soglia di quota di mercato di cui all'articolo 3 si applica quanto segue:
 - a) la quota di mercato viene calcolata sulla base dei dati relativi all'anno civile precedente;
 - b) la quota di mercato include i beni o i servizi forniti ai fini della rivendita a distributori integrati;
 - c) se la 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;
 - d) se la 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;
 - e) i benefici previsti alle lettere c) e d) non possono essere cumulati in modo da eccedere un periodo di due anni civili.

Articolo 10

1. Ai fini del calcolo del fatturato annuo complessivo di cui all'articolo 2, paragrafo 2, e articolo 2, paragrafo 4, vanno addizionati i fatturati, al netto di imposte e tasse, realizzati per tutti i beni e servizi durante il precedente esercizio dall'impresa contraente e dalle imprese ad essa collegate. A tal fine non si tiene conto delle transazioni commerciali intervenute fra l'impresa contraente e le imprese ad essa collegate, né di quelle intervenute fra queste ultime.
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 11

1. Ai fini del presente regolamento i termini «impresa», «fornitore» e «acquirente» includono le imprese a questi rispettivamente collegate.
2. Sono imprese collegate le seguenti:
 - a) le imprese nelle quali una parte dell'accordo detiene, direttamente o indirettamente:
 - il potere di esercitare più della metà dei diritti di voto, o
 - 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
 - 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
 - dalle parti dell'accordo o dalle rispettive imprese collegate ai sensi delle lettere da a) a d), o

— 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.

3. Ai fini dell'articolo 3, la quota di mercato detenuta dalle imprese di cui al paragrafo 2, lettera e), del presente articolo viene ripartita in eguale misura tra ciascuna delle imprese che detengono i diritti o i poteri elencati al paragrafo 2, lettera a).

Articolo 12

1. L'esenzione di cui ai regolamenti della Commissione (CEE) n. 1983/83 ⁽¹⁾, (CEE) n. 1984/83 ⁽²⁾ e (CEE) n. 4087/88 ⁽³⁾ è prorogata fino al 31 maggio 2000.

2. Il divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato non si applica durante il periodo compreso tra il 1° giugno 2000 e il 31 dicembre 2001 agli accordi già in vigore al 31 maggio 2000 che non soddisfano le condizioni di cui al presente regolamento ma soddisfano le condizioni di esenzione di cui ai regolamenti (CEE) n. 1983/83, (CEE) n. 1984/83 o (CEE) n. 4087/88.

Articolo 13

Il presente regolamento entra in vigore il 1° gennaio 2000.

Esso si applica a decorrere dal 1° giugno 2000, ad eccezione dell'articolo 12, paragrafo 1, il quale si applica a decorrere dal 1° gennaio 2000.

Il presente regolamento scade il 31 maggio 2010.

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

Fatto a Bruxelles, il 22 dicembre 1999.

Per la Commissione

Mario MONTI

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 173 del 30.6.1983, pag. 1.

⁽²⁾ GU L 173 del 30.6.1983, pag. 5.

⁽³⁾ GU L 359 del 28.12.1988, pag. 46.



COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE

Bruxelles,
C(2009) 5365/2

PROGETTO DI REGOLAMENTO (CE) N. .../.. DELLA COMMISSIONE

del

**relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE
a categorie di accordi verticali e pratiche concordate**

PROGETTO DI REGOLAMENTO (CE) N. .../.. DELLA COMMISSIONE

del

**relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE
a categorie di accordi verticali e pratiche concordate**

(Testo rilevante ai fini del SEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità 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 concordate¹, in particolare l'articolo 1,

dopo aver pubblicato il progetto del presente regolamento²,

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 85 (ora articolo 81), paragrafo 3, del trattato CE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate corrispondenti che rientrano nel campo di applicazione del paragrafo 1 di detto articolo.
- (2) L'esperienza acquisita prima del 2000 ha reso possibile definire una categoria di accordi verticali che la Commissione ha considerato come corrispondenti, di norma, alle condizioni stabilite nell'articolo 81, paragrafo 3, e ai cui fini ha adottato 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 concordate³. In considerazione dell'esperienza complessivamente positiva fatta con l'applicazione di quest'ultimo regolamento, della sua scadenza prevista il 31 maggio 2010 e dell'ulteriore esperienza avuta dall'adozione di detto regolamento in poi, è opportuno adottare un nuovo regolamento d'esenzione per categoria.
- (3) La categoria di accordi per i quali le condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3, possono essere di norma considerate soddisfatte include accordi verticali riguardanti

¹ GU 36 del 6.3.1965, pag. 533. Regolamento modificato dal regolamento (CE) n. 1215/1999 del Consiglio (GU L 148 del 15.6.1999, pag. 1) e regolamento (CE) n. 1/2003 del Consiglio (GU L 1 del 4.1.2003, pag. 1).

² GU C, pag.

³ GU L 336 del 29.12.1999, pag. 21.

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. Ai fini del presente regolamento, il termine accordi verticali comprende le pratiche concordate corrispondenti.

- (4) Ai fini dell'applicazione mediante regolamento dell'articolo 81, paragrafo 3, non è necessario definire gli accordi verticali che possono rientrare nel campo di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1. La valutazione individuale di accordi ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, 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 deve essere limitato agli accordi verticali per i quali si può presupporre con sufficiente certezza la conformità alle condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3.
- (6) Gli accordi verticali rientranti nella categoria definita al presente regolamento 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 questi 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 né la quota del mercato rilevante attribuibile al fornitore né quella attribuibile all'acquirente superino 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 81, paragrafo 1, implicino generalmente vantaggi oggettivi di natura ed ampiezza tali da compensare gli svantaggi che determinano sotto il profilo della concorrenza.
- (10) Il presente regolamento non deve esentare gli accordi verticali che contengono restrizioni dalle quali è molto probabile che derivi una restrizione della concorrenza e un danno per i consumatori o che non sono indispensabili per il conseguimento degli effetti positivi di cui sopra. 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.

- (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) In casi particolari in cui gli accordi che rientrano nel campo di applicazione del presente regolamento producano nondimeno effetti incompatibili con l'articolo 81, paragrafo 3, la Commissione, in base ai poteri conferitele dall'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 trattato⁴, può revocare il beneficio dell'esenzione per categoria; questo può verificarsi, in particolare, quando reti parallele di accordi verticali hanno 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.
- (14) L'articolo 29, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003 della Commissione conferisce alle autorità responsabili della concorrenza degli Stati membri il potere di revocare il beneficio dell'esenzione per categoria in relazione ad accordi verticali che producono effetti incompatibili con le condizioni stabilite dall'articolo 81, paragrafo 3, nel rispettivo territorio o in una parte di esso, qualora tale territorio abbia le caratteristiche di un mercato geografico distinto.
- (15) Al fine di rafforzare la vigilanza sulle reti parallele di accordi verticali aventi effetti restrittivi 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 81.
- (16) Il presente regolamento fa salva l'applicazione dell'articolo 82 del trattato CE,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Definizioni

1. Ai fini del presente regolamento si applicano le seguenti definizioni:

⁴ GU L 1 del 4.1.2003, pag. 1.

- a) per “imprese concorrenti” si intendono fornitori effettivi o potenziali nello stesso mercato del prodotto; il mercato del prodotto include beni o servizi considerati dall’acquirente intercambiabili o sostituibili con i beni o servizi contrattuali, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell’uso al quale sono destinati;
- b) 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 dei suoi acquisti relativi all’anno civile precedente;
- c) 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;
- d) l’espressione “diritti di proprietà intellettuale” include i diritti di proprietà industriale, il know-how, i diritti d’autore e i diritti affini;
- e) 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;
- f) il termine “acquirente” include un’impresa che, sulla base di un accordo a cui si applica l’articolo 81, paragrafo 1, vende beni o servizi per conto di un’altra impresa.
- g) 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.

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

Sono imprese collegate le seguenti:

- a) le imprese nelle quali una parte dell’accordo detiene, direttamente o indirettamente:
 - il potere di esercitare più della metà dei diritti di voto, o
 - 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

- 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
- dalle parti dell'accordo o dalle rispettive imprese collegate ai sensi delle lettere da a) a d), o
- 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 81, paragrafo 3, del trattato, e salvo il disposto del presente regolamento, il paragrafo 1 di detto articolo è dichiarato inapplicabile agli accordi o alle pratiche concordate conclusi tra due o più imprese, operanti ciascuna, ai fini dell'accordo, 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 ("gli accordi verticali").

La presente esenzione si applica nella misura in cui tali accordi contengano restrizioni della concorrenza rientranti nel campo di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1 ("le 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 81 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.

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 fornisce servizi concorrenti 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.

Articolo 3

Soglia della quota di mercato

L'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a condizione che la quota di mercato detenuta da ciascuna delle imprese che sono parti contraenti dell'accordo non superi il 30% di qualsiasi mercato rilevante interessato dall'accordo.

Articolo 4

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 può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti:
 - 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;
 - la restrizione delle vendite agli utenti finali da parte di un acquirente operante al livello del commercio all'ingrosso;

- la restrizione delle vendite da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva a distributori non autorizzati sui mercati nei quali viene gestito un sistema di questo tipo e
- 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

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; un obbligo di non concorrenza tacitamente rinnovabile oltre i cinque anni si considera concluso per una durata indeterminata; tuttavia, tale 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;
- 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, salvo che tale obbligo
 - si riferisca a beni o servizi in concorrenza con i beni o servizi contrattuali,
 - sia limitato ai locali e terreni da cui l'acquirente ha operato durante il periodo contrattuale e
 - sia indispensabile per proteggere il "know-how" trasferito dal fornitore all'acquirente e a condizione che la durata di quest'obbligo di non-concorrenza sia limitata ad un periodo di un anno a decorrere dalla scadenza dell'accordo; tale obbligo 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;

- c) un obbligo diretto o indiretto che imponga ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di non vendere marche di particolari fornitori concorrenti.

Articolo 6

Revoca in casi individuali

1. 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, qualora constati, in un caso determinato, che un accordo verticale cui si applica l'esenzione di cui all'articolo 2 produce tuttavia effetti incompatibili con l'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, in particolare qualora l'accesso al mercato rilevante o la concorrenza sul medesimo subiscano restrizioni significative a causa dell'effetto cumulato di reti parallele di restrizioni verticali simili poste in essere da fornitori o acquirenti concorrenti.

2. Quando, in un caso determinato, un accordo verticale cui si applica l'esenzione di cui all'articolo 2 produca effetti incompatibili con l'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, nel territorio di uno Stato membro, o in una parte di esso avente tutte le caratteristiche di un mercato geografico distinto, l'autorità responsabile della concorrenza di tale Stato membro, ai sensi dell'articolo 29, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003, può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento su tale territorio, alle stesse condizioni previste dal paragrafo 1.

Articolo 7

Non applicazione del presente regolamento

1. Conformemente all'articolo 1 bis del regolamento n. 19/65/CEE del Consiglio, 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.

2. Un regolamento adottato in virtù del paragrafo 1 non si applica prima di sei mesi dalla data della sua adozione.

Articolo 8

Applicazione della soglia di quota di mercato

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

- a) la quota di mercato viene calcolata sulla base dei dati relativi al valore delle vendite. Qualora non siano disponibili dati relativi al valore delle vendite, 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 sul mercato.

- b) la quota di mercato viene calcolata sulla base dei dati relativi all'anno civile precedente;
- c) la quota di mercato include i beni o i servizi forniti a distributori integrati a livello verticale ai fini della vendita;
- d) se la 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 la 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 c) e d) 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 9

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.

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 10

Periodo di validità

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

Il presente regolamento scade il 31 maggio 2020.

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

Fatto a Bruxelles,

Per la Commissione

COMMISSION EVALUATION REPORT
ON THE OPERATION OF REGULATION (EC) N° 1400/2002
CONCERNING MOTOR VEHICLE DISTRIBUTION AND SERVICING

Contents

I.	THE OBJECT AND RESULT OF THE REVIEW	2
II.	MARKET DEVELOPMENTS	3
III.	ACHIEVEMENT OF THE OBJECTIVES OF THE REGULATION	4
IV.	OVERALL ASSESSMENT	11
V.	NEXT STEPS	14

This is the report which the Commission is required to draw up by 31 May 2008, pursuant to Article 11(2) of Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector¹ (hereinafter referred to as "the BER"). The report evaluates the impact of the BER on industry practices and the effects of those practices on competition in the markets for motor vehicle retailing and in after sales servicing within the EU², and is intended to prepare the ground for the regime that will follow the BER's expiry on 31 May 2010.

The report is accompanied by four technical annexes. The first of these is an overview of the objectives behind the BER, while the second analyses how the EU markets for motor vehicle sales and after-sales services have evolved since the BER was adopted. The third examines the Commission's experience of the application of the BER, while the final annex expands on the analysis contained within the body of this report.

I. THE OBJECT AND RESULT OF THE REVIEW

The BER creates a safe harbour for motor vehicle distribution and servicing that follows the more effects-based approach of Regulation 2790/1999³, which applies Article 81(3) to vertical agreements in all other sectors. However, more detailed provisions were introduced into the BER in order to narrow the application of the block exemption in view of a number of competition problems specific to the sector, including persistent attempts by certain vehicle manufacturers to segment the EU Single Market, forecasts of growing concentration among vehicle manufacturers, and risks of reduced competition on the after-markets.

DG COMP launched a fact-finding exercise in mid-2007, by sending questionnaires to various groups of stakeholders in the motor vehicle industry, including individual car and truck manufacturers as well as the associations ACEA and JAMA, individual parts manufacturers and their European association CLEPA, the national and European associations of authorised dealers and repairers (e.g. CECRA) as well as independent repairers and parts dealers (e.g. FIGIEFA), independent vehicle traders associations, consumer organisations and the national competition authorities. In addition to the replies received, the Commission's analysis draws on other sources of information, including studies and external statistical databases.⁴

On the basis of this material, it may be concluded that the BER has helped to protect competition in the markets for new motor vehicle distribution, and especially in the markets for after-sales services, to the benefit of consumers, and has therefore complied with the conditions in Article

¹ Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 OJ L 203, 1.8.2002, p. 30–41.

² Pursuant to the Decision of the EEA Joint Committee No 136/2002 of 27 September 2002 amending Annex XIV (Competition) to the EEA Agreement (OJ 2002 L336, p. 38), Regulation 1400/2002 is also applicable in the EEA Member States. This report therefore covers the EEA even if normally reference is made only to EU Member States.

³ Commission Regulation (EC) No 2790/1999 of 22 December 1999 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices, EN Official Journal of the European Communities L 336/21, 29. 12. 1999.

⁴ Apart from the answers to the questionnaires, we draw on numerous other sources, e.g. a report from London Economics on Developments in car retailing and after-sales markets under Regulation No. 1400/2002, the ACEA industry report, the European Commission report: Cars 21: A Competitive Automotive Regulatory System for the 21st Century, and Eurostat data.

81(3). This conclusion remains valid despite indications that certain sector-specific measures such as the application of different market share thresholds for selective distribution (Article 3(1) of the BER) and certain provisions protective of dealers' commercial interests (Articles 3(3) and 3(5)) may have actually run counter the Commission's policy objective of promoting innovative distribution models and lowering entry barriers to authorised networks.

In the Commission's analysis, the BER cannot be said to have extended the scope of the exemption to encompass agreements that have potentially harmful effects for consumers. On the contrary, several provisions of the BER risk constraining contracting parties in a way that may not be indispensable to protect effective competition. This would conflict with the principles of Better Regulation applicable to all EU legislation, in particular in the light of the evolution of other parts of the EU regulatory framework applicable to the sector.

II. MARKET DEVELOPMENTS

All relevant economic indicators analysed tend to confirm that the degree of competition in the relevant markets, which had determined the Commission's choice for a stricter, sector-specific block exemption, improved appreciably between 2002 and 2007.

On the vehicle sales markets, a significant decline in real prices for new motor vehicles, successful new entries, relatively few exits, significant fluctuations in market shares, moderate and decreasing concentration, increased consumer choice within the various market segments combined with shortening of model life-cycles are evidence of a generally dynamic competitive environment. Comparatively modest but fluctuating average profits and constant R&D expenditure are further supportive elements. Competitive pressure can be expected to increase further as car manufacturers from emerging countries enlarge their presence on the EU markets.

Furthermore, contrary to concerns identified during the 2000 review, intra-brand competition appears not to have decreased to any significant extent. Although concentration among car dealers has increased moderately following a significant growth of major groups in the main national markets and a relative decrease in network density, distribution structures across the EU still appear relatively fragmented when compared to markets such as the US. The profit margins of both manufacturers and dealers as regards vehicle sales appears on average to be low, which excludes possible risks of market power being exercised to the detriment of consumers. It should also be observed that there has been considerable price convergence across the EU for passenger cars, and that real prices for such vehicles have declined. In addition, there has been an evolution of consumption patterns away from outright purchase and towards alternative arrangements such as leasing, which adds to the competitive pressure on car dealers. Competitive pressure is further sustained by direct selling by vehicle manufacturers to leasing companies and other "fleet buyers".

In the after-market, both numbers of authorised repairers and overall network density have rebounded, in large part due to the BER. Many authorised repairers no longer sell new cars, and it is more common for them to be authorised to repair the brands of different manufacturers.

Many independent repairers have found it difficult to make the investments in technical skills, equipment and training needed to repair increasingly technologically complex vehicles, and the sector has slowly lost ground to the authorised networks. However, the independent sector has undergone considerable consolidation and structural adjustment, leaving it in a better state to compete. In particular, large chains of independent repair shops have emerged, which are

broadening the range of services that they offer to consumers. Although repair prices have risen, due to increased costs for skilled labour and the greater investments in equipment and training required by modern vehicles, the yearly cost of car maintenance has declined in real terms because of lengthening service intervals and greater reliability.

Spare parts manufacturers have maintained their position on the aftermarket, despite the fact that their main customers - independent repairers - have lost market share, while authorised repairers still purchase most of their requirements from the vehicle manufacturers. Part of the reason is that certain spare parts manufacturers have developed chains of repairers that bear their brand, and largely use their spare parts.

III. ACHIEVEMENT OF THE OBJECTIVES OF THE REGULATION

This section evaluates whether the seven objectives initially set by the Commission⁵ have been achieved in practice and to what extent the sector-specific rules in the BER have proven to be effective and/or necessary.

A. Preventing foreclosure of competing vehicle manufacturers and safeguarding their access to the market

In today's changed market circumstances, characterised by increasing globalisation and vigorous inter-brand competition resulting from successful new market entries and production overcapacities, the residual risks that parallel networks of single-brand vertical agreements will create entry barriers are far lower than those assessed by the Commission in 2000.

Against this background, it is clear that dealers have not taken up the enhanced opportunities offered by Articles 1(1)(b) and 5(1)(a) of the BER to sell brands of competing manufacturers within the same showroom. In many instances, this form of multi-brand sales is used in the same circumstances as it was before the BER was adopted, for instance in areas with lower population density, as well as for certain brands which are not performing well, and where adding a competing brand consequently becomes a necessity to enable the dealers and brand in question to stay on the market. Although certain car manufacturers new to the EU market, along with some dealer associations, argue that by not exempting exclusive dealings with incumbents, the BER has made it easier to access existing networks, it is clear that the main driver behind multi-brand sales has been external market developments. It can be assumed that even in the absence of the relevant provisions in the Regulation, many car manufacturers would conclude contracts allowing for multi-branding where it made commercial sense to do so.

It should also be noted that some stakeholders argue that in encouraging same-showroom multi-branding, the BER may have led car manufacturers to react to an anticipated dilution of their brand images by setting higher selection standards: something which may in turn have driven dealers into larger brand-specific investments and resulted in higher overall distribution costs. On the other hand, there may be a risk that in the future, a proliferation of parallel single-brand networks of agreements covering a substantial proportion of the market could foreclose newcomers from the markets.

⁵ See Commission Communication 2002/C 67/02, of 16.03.2002.

It therefore appears that the sector-specific rules on multi-branding have not been fully effective and that the limits to the ability of vehicle manufacturers to impose direct or indirect non-compete obligations on their dealers set out in Regulation 2790/1999 could have ensured an equivalent level of protection of competition in the market.

B. Reinforcing competition between dealers of the same brand by encouraging diversity in distribution formats

Three main observations should be made as to how the market has developed since Regulation 1400/2002 came into force.

Firstly, the objective of removing the straitjacket associated with Regulation 1475/95 brought about by Articles 2(1) and 3(1) of Regulation 1400/2002 has not been achieved, in that virtually all car manufacturers have opted to use quantitative selective distribution agreements in all Member States. The fact that Article 3(1) of the BER provides for a more generous 40% market share threshold for quantitative selective distribution systems may have skewed this choice and contributed to the uniformity. This higher threshold appears anomalous, since it is generally felt that quantitative selective distribution is more restrictive of intra-brand competition than are systems such as exclusive distribution.

Secondly, the use of quantitative selection has permitted suppliers to reduce network density over the period from 2002 to 2006. It might therefore be questioned whether the exemption of this form of distribution may have led to a reduction of intra-brand competition, to the detriment of consumers and in contrast with the principles set out in Article 81(3) of the Treaty.

As to the postulated negative effects, one should firstly note that cars are expensive items, and consumers are therefore likely to travel long distances more readily to obtain a lower price. Network density would therefore have to fall to relatively low levels before any impact on intra-brand competition were to occur. In this regard, it should be pointed out that overall concentration levels for new vehicle retailing still remain relatively moderate, especially when compared to those in the US. It therefore seems unlikely that reductions in network density can have had an appreciable impact on intra-brand competition. On a more general note, it may also be observed that the widespread use of selective distribution across the motor vehicle distribution sector does not seem to have hampered the move towards more integration of national markets within the EU. It should be born in mind that selective distribution is commonly held to bring benefits, in particular because it prevents distributors that are not members of the brand networks from free-riding on the marketing and brand-building efforts of dealers. Quantitative selection has other particular advantages, in that it allows suppliers to take greater control of the geographic organisation of their networks, thereby bringing about economies of scale, reducing transaction costs, avoiding uneven brand representation.

Thirdly, as regards the opportunities offered by the BER for dealer-driven innovation in distribution, it appears that the sector-specific provisions of the Regulation have done little to encourage diversity within the quantitative selective model. Almost all observers agree that Article 5(2)(b) of the Regulation seems to have had little effect, in that few dealers have opened secondary outlets. Moreover, Article 4(1)(g) of the Regulation, which provides that dealers must be free to specialise in motor vehicle sales by sub-contracting out repair and maintenance has also been ineffective, in that few dealers have chosen to abandon what is a very lucrative part of their

businesses. Other opportunities for dealer-driven innovation, such as the distribution of the brands of different manufacturers from the same showroom, have not been taken up to any significant extent.

Overall, the BER has not succeeded in removing the straitjacket effect of the previous sector-specific block exemption, and the second objective has therefore not been met.

C. Facilitating cross-border trade in motor vehicles

The Commission's third objective was to encourage intra-brand competition across borders. The objective appears to have been achieved, as prices between Member States have converged and cases of hindrances to parallel trade, including complaints from final consumers, have significantly diminished. The abolition of the Commission's Notice⁶ concerning the activities of intermediaries in the car sector, which allowed car manufacturers to impose quotas on their dealers regarding their sales to intermediaries operating across borders, has contributed to this development. Moreover, Article 4(1)(e) of the BER, which followed the general regime by ruling out restrictions on active and passive sales in selective distribution systems, appears to have had beneficial effects.

Despite the potential of selective distribution systems to hinder arbitrage between territories, and in contrast to the position in the 1990s, declining price differentials indicate that cross-border trade in new vehicles is now sufficient to exert effective competitive pressure.

However, Article 5(2)(b), which relates to dealers' contractual rights to open additional sales outlets (the so called "location clause") has not resulted in any observable change in behaviour and have proven largely unsuccessful, although it may have been helpful in signalling to market players the Commission's determination to protect cross-border arbitrage and to bring down price differences. As to the availability clause in Article 4(1)(f), this appears redundant from a legal perspective, given that the application of the general principles of the case law would qualify a refusal to supply vehicles with foreign specifications as an indirect restriction on reselling⁷. It is, however, worth considering whether some form of guidance recalling the relevant case law might be useful in order to improve transparency.

Overall, therefore, it would appear that the application of the general principles of competition law could be sufficient to protect parallel trade in the current market context. It should also be noted that Directive 2007/46/EC⁸ ought to help make parallel trade easier, since it has clarified the rules regarding certificates of conformity, making it plain that suppliers must provide these documents in paper form with each vehicle.

⁶ Commission Notice concerning Regulation (EEC) No 123/85 of 12 December 1984 on the application of Article 85(3) of the Treaty to certain categories of motor-vehicle distribution and servicing agreements (OJ No C 17, 18.1.1985, p. 4)

⁷ See judgment of 28 February 1984, joined cases 228 and 229/82 Ford of Europe Inc. and Ford-Werke Aktiengesellschaft v Commission ECR (1984) 1129.

⁸ Directive 2007/46/EC of the European Parliament and of the Council of 5 September 2007 establishing a framework for the approval of motor vehicles and their trailers, and of systems, components and separate technical units intended for such vehicles, OJ L 263 of 9.10.2007, p.1

D. Enabling independent repairers to compete with the manufacturers' networks of authorised repairers

Independent repairers are the only source of inter-brand competition on the aftermarket, and provide consumers with valuable choice. In 2000, the Commission saw two inputs as essential to the ability of such repairers to compete: technical information and spare parts. The BER therefore contains provisions to protect access to each, which appear to have helped the independent sector through a period of structural adjustment to changing technological needs.

While Article 4(2) of the BER, which provides that suppliers have to give independent repairers access to technical information, has had a positive impact, it should be noted that, from 1 September 2009, EURO5 and 6 Regulation 715/2007⁹ will oblige suppliers to release all such information for new models. Information on older models should already have been widely disseminated pursuant to Article 4(2) of the BER. The Commission will continue to monitor the situation, and will assess any complaints received from the independent repair sector. It should be noted in this respect that the four Commission decisions adopted in September 2007¹⁰, which gave valuable guidance to the sector, analysed the failure to grant access to technical information on the basis of Articles 81(1) and 81(3) of the Treaty, as well as with reference to the BER. Consequently, even in the absence of the current rules in the BER, the Commission would still be in a position to take appropriate enforcement action on the basis of Articles 81 and/ or 82 of the Treaty.

Spare parts manufacturers have maintained their share of aftermarket supply, and there are few instances of authorised repairers refusing to supply spare parts to their independent competitors, largely because they make considerable profits by doing so. Although the presence of a sector-specific hard-core clause in Article 4(1)(i) of the BER may have helped to clarify the legal position, the enforcement of the general rule, whereby a supplier using selective distribution cannot restrict its distributors from selling to end users, would protect competition to the same degree. It should also be noted that in the unlikely event that a vehicle manufacturer were to distribute its parts itself rather than through a selective distribution system, its authorised repairers would lose their distribution function and would be qualified as end users. In these circumstances the hardcore provision in the BER would be ineffective, since it does not apply to restrictions imposed on such users.

A number of spare parts remain captive: i.e. they are only available from vehicle manufacturers. These are (i) visible spare parts covered by design protection in several Member States and (ii) spare parts produced under a variety of subcontracting agreements, such as tooling arrangements which, in the light of the Commission's 1978 notice on subcontracting agreements¹¹, presently fall outside the scope of Article 81(1), and in respect of which the application of Article 81(3) of the Treaty therefore does not arise. As to the first category of captive spare parts, the situation is

⁹ Regulation (EC) No 715/2007 of the European Parliament and of the Council of 20 June 2007 on type approval of motor vehicles with respect to emissions from light passenger and commercial vehicles (Euro 5 and Euro 6) and on access to vehicle repair and maintenance information, Official Journal L 171/1 of 29.6.2007.

¹⁰ Cases Comp/39.140 -39.143, DaimlerChrysler, Fiat, Toyota and Opel.

¹¹ Commission notice of 18 December 1978 concerning its assessment of certain subcontracting agreements in relation to Article 85 (1) of the EEC Treaty

the result of the existing legislative framework on the protection of design rights¹². The second category may only be dealt with by reviewing the subcontracting notice to better explain the circumstances in which certain practices may be caught by Article 81(1).

E. Protecting competition within the authorised networks

Overall, the BER has been successful in protecting competition between authorised repairers, in that Article 3(1) has led to the introduction of qualitative selective repair systems. As a consequence, market forces have led numbers of authorised repairers to increase, since all repairers meeting objective criteria can join a network.

While vehicle manufacturers have set more demanding quality standards for their networks of authorised repairers, this does not seem to have operated against consumers' interests. The new standards have not only increased the quality of service provision, but have also had an influence on the independent sector, which has reacted by setting up competing networks and franchised chains with common standards, so as to better respond to consumers' demand for high quality, efficient and reliable services.

It should be observed, however, that the enforcement of the general principles applicable to qualitative selective distribution could achieve the same result even in the absence of the specific "hardcore" restriction in Article 4(1)(h). It is clear that a requirement for a repairer to also sell new vehicles could not be regarded as qualitative in nature and that agreements containing such a restriction would therefore fall under Article 81(1). Since in most cases, manufacturers' authorised repair networks have market shares largely exceeding 30%, the agreements in question could not take advantage of the safe harbour applicable to quantitative selective distribution under Regulation 1400/2002, so that the direct application of Article 81 could ensure an equally open access to such networks for newcomers.

Furthermore, Article 4(1)(k) of the BER, which relates to the purchase of alternative brands of spare parts by authorised repairers, has not caused any significant change in their commercial behaviour, in that such repairers continue to purchase most of their needs from vehicle manufacturers. It should firstly be noted that it is difficult for authorised repairers to purchase from more than one source, since this would necessitate duplication of logistics and increased IT costs. This implies that since vehicle manufacturers oblige authorised outlets to use carmaker-branded parts for warranty repairs, the vehicle manufacturer is the natural source for all parts requirements. The fact that the car manufacturers are the only suppliers able to offer the whole range of parts constitutes an added attraction. This however is linked to the existence of IPRs held by vehicle manufacturers, or is the result of subcontracting agreements, which may fall outside Article 81(1). By contrast, in some cases bonus and rebate schemes may have a fidelity-enhancing effect. Whether such schemes constitute a form of competition on the merits, or are so constructed as to unduly foreclose competing parts producers by enhancing the fidelity of authorised repairers is a question that can be answered only on a case by case basis, by taking into account the economic context surrounding such practices and by weighing any potentially anti-competitive effect against possible efficiency-enhancing effects. This may involve the

¹² Directive 98/71/EC of the European Parliament and of the Council of 13 October 1998 on the legal protection of designs, OJ L 289, 28.10.1998. The Commission has proposed to revise this Directive. The revision is currently through the legislative process.

application of Article 82, while remaining coherent with the exclusion of non-compete obligations from the block exemption, in particular when the vehicle manufacturer's share of the relevant market for spare parts exceeds – as is generally the case - the 30% threshold. Therefore, even in the absence of Article 4(1)(j) and 4(1)(k), any serious foreclosure risk could be appropriately addressed through enforcement actions.

F. Facilitating spare part producers' access to the aftermarket

A number of provisions of Regulation 1400/2002 were aimed at ensuring that Original Equipment Suppliers and producers of matching quality spare parts could have access to both independent and authorised repairers, in order to allow these latter to offer consumers a choice of spare parts. Article 4(1)(j) excludes from the benefit of the block exemption agreements that restrict OES' ability to sell spare parts directly to aftermarket, while as has been seen, Article 4(1)(k) provides that agreements preventing authorised repairers or distributors from sourcing matching quality parts or other brands of original parts may not benefit from the block exemption.

In addition, Article 4(1)(l) qualifies as a hardcore restriction any agreement that restricts OES' ability to place its trade mark or logo on spare parts or components supplied to a vehicle manufacturer for the purposes of their first assembly into a motor vehicle ("dual-branding").

Moreover, Article 1(t) defines the term "original spare parts" as including spare parts of the same quality that are produced by an OES according to specifications of the vehicle manufacturer concerned. This clarification was intended to allow OES to sell their products to repairers as being "original" and not just of matching quality so as to improve their marketing opportunities. Finally, in order to avoid vehicle manufacturers invoking differences in quality as an objective justification to prevent their authorised repairers to use competing parts in the performance of their services, Article 1(u) also defines matching quality spare parts as parts that match the quality of the original components.

Overall, spare part suppliers seem to have maintained their position on the aftermarket, despite the fact that their main customers - the independent repairers - have lost market share. In particular, the definition of "original spare parts" provided in Article 1 of the BER has created a valuable marketing tool. However, this definition has in the meantime been superseded by Directive 2007/46¹³, which provides for an essentially identical definition of "original parts" to that in the BER. As to parts which are not original, it should be noted that even in the absence of a definition of matching quality parts an obligation placed by a vehicle manufacturer on its authorised repairers not to use alternative brands of parts would amount to a direct non-compete obligation which would not be covered by the BER over a 30% market share threshold, in line with an equivalent approach in Regulation 2790/1999.

Article 4(1)(j), on the other hand, appears to have been effective, as far as it concerns OES' sales to the independent aftermarket, in that parts manufacturers have been able to maintain their market position as regards such sales. However, the same would have happened under the general regime applicable to vertical restraints, as the same restriction is also treated as hardcore by

¹³ Directive 2007/46/EC of the European Parliament and of the Council of 5 September 2007 establishing a framework for the approval of motor vehicles and their trailers, and of systems, components and separate technical units intended for such vehicles, OJEU L 263/1 of 19.10.2007.

Regulation 2790/1999. It is also doubtful whether dual-branding on the basis of Article 4(1)(l) has contributed to repairers' ability to identify compatible replacement parts, given that this type of information ought already to be made available pursuant to Article 4(2).

G. Protecting dealer independence vis-à-vis vehicle manufacturers

The independence of dealers from their suppliers was not an aim of the BER in itself, but its promotion was instead seen as a flanking measure to encourage pro-competitive conduct¹⁴. Article 3 of the BER therefore lays down minimum durations for contracts (Article 3(5)), and for minimum notice periods in case of termination (in which case reasons have to be given (Article 3(4)) or non-renewal, and also provides for dealers to be free to sell their dealerships to other firms of their choice within the networks, as well as for an arbitration mechanism for contractual disputes (Article 3(6)).

It should be recalled that inter-brand competition has increased since the block exemption entered into force, which implies that the protection of competition within the brand networks may have become less important in keeping pressure on quality and prices to the benefit of consumers.

In any event, it is doubtful that Article 3(5) of the BER can have had much effect, given that in the vast majority of cases, suppliers have given dealers indefinite contracts that can be terminated on two years' notice: something which hardly gives much protection to a dealer's brand-specific investments. Moreover, in today's climate of strong inter-brand competition, it seems unlikely that a manufacturer would choose to respond to pro-competitive dealer behaviour by threatening expulsion from the network. Instead, over-rigorous auditing or the setting of artificially high sales targets that preclude a dealer from obtaining volume bonuses would be more subtle and more effective tools for disciplining dealers that stepped out of line. It should further be noted that the Commission's investigation has not unearthed a single case in which the obligation to give reasons for contract termination (Article 3(4)) permitted a judge or an arbitrator to determine that notice had in fact been given in order to punish pro-competitive conduct.

It should also be emphasised that the minimum duration of five years for dealer contracts set out in Article 3(5)(a) is not solidly justified from an economic standpoint, as it does not address the fact that longer term agreements may actually prove more restrictive of competition as a result of that longer duration. In particular, they may prevent manufacturers from replacing poorly-performing dealers with more efficient newcomers, and may delay the introduction of new contracts that respond to changes in market circumstances.

As regards Article 3(3) of the Regulation, which was intended to foster market integration through the development of cross-border dealerships, the Commission's inquiry has shown that virtually all transfers of dealerships within the authorised networks have occurred at national level. The aim has therefore not been achieved, and the BER may instead have led to dealer concentration in certain local areas, potentially creating future problems for the national competition authorities.

Article 3(6), which provides for arbitration in case of dispute, appears to have had a generally positive effect, in limiting the number of costly and long-drawn out court proceedings. Judges are often less well-equipped than independent arbitrators to act expediently on technically complex

¹⁴ See Recital 9 of the BER.

issues, relating for instance to the achievement of quality standards. In addition, while suppliers need flexibility in order to adjust their motor vehicle distribution networks to changes in market conditions, it would not be in their interests to promote instability and short term thinking within the networks, since they need loyal dealers willing to make significant investments. The provision of an effective mechanism for dispute resolution is more closely related to the efficient implementation of contracts than it is to competition concerns. From a dealer's perspective, having a clear and quick mechanism for resolving disputes potentially deters the stronger contractual party from abusing its position, while from the point of view of the supplier, arbitration permits them to sanction contractual breaches in a timely manner and avoids the bad publicity that court actions can bring. Therefore, even in the absence of Article 3(6) of the BER, it may be beneficial to all parties to agree to a voluntary code of good practice that sets out an arbitration procedure for resolving contractual disputes, as well as minimum standards for what constitutes good faith and a respect for the legitimate expectations in the context of contractual relations between parties.

IV. OVERALL ASSESSMENT

The competitive environment on the motor vehicle distribution markets appears to have considerably improved since the Commission last evaluated the position in 2000. This evolution seems, however, to be mainly due to external factors, in that in an increasingly global economic context, market forces have led the sector to develop positively in a way initially not foreseen by the Commission. In particular, vigorous and increasing inter-brand competition has translated into falling real prices against a background of increased market integration at EU level. Therefore, the Commission has not at this stage found enough indications of market failure or actual or potential consumer harm distinguishing motor vehicles from other economic sectors.

The BER has supported industry's adjustments to this changing environment and, particularly in the aftermarket, has stimulated a pro-competitive and dynamic stakeholder response. However, this outcome seems in the main to stem from measures inspired by general principles derived from the case-law of the European courts and currently reflected in Commission Regulation 2790/1999, rather than from provisions specific to the BER. For instance, the application of the general principles governing qualitative selective distribution seems to have had positive effects on the after-markets, where it has led to a significant rebound in the number of authorised repairers.

As regards the sector-specific hardcore restrictions laid out in Article 4 of the Regulation, the Commission's inquiry has not revealed any clear causal link between these provisions and the improvements of the competitive conditions in the market which could be observed during the reference period. Although Article 4(2) of the BER, which provides for full and non-discriminatory access by independent after-market operators to vehicle manufacturers' brand-specific technical repair information, may have had some use in signalling the Commission's concerns, enforcement action in response to persistent problems in this area has involved the application of Article 81, and such action will remain possible even in the absence of the current rules in the BER. In addition, this particular measure, as well as Article 1(1)(t), which was designed to enhance access of competing spare part producers to the after-market, will be superseded in 2010, following the entry into application of the new regulatory framework concerning the system of type-approval of motor vehicles and parts, namely Regulation 715/2007 and Directive 2007/46. It is also doubtful whether Article 4(1)(j) of the BER, which extends the

scope of the corresponding hardcore restriction in Article 4(e) of Regulation 2790/1999 in order to prohibit restrictions preventing original equipment suppliers to sell parts to both independent and authorised repairers, has played any significant role in protecting parts producers' access to the aftermarket.

In particular, as regards competition in the market for automotive spare parts, it should be recalled that the intellectual property rights held by vehicle manufacturers and the widespread use of a variety of sub-contracting arrangements with original equipment suppliers (including so-called "tooling arrangements") have meant that certain spare parts remain captive to the vehicle manufacturers' networks. This may have somewhat weakened the position of independent parts wholesalers and translated into higher overall repair prices. However, these potential competition issues depend on the application of Article 81(1) to this type of arrangements in each individual case and do not relate to any possible failure of the BER to properly address such problems under Article 81(3). It should be observed in this context that the Commission proposed the introduction of a "repair clause" in its proposal for a revised Design Directive¹⁵.

In addition, the Commission's inquiry leads to the same conclusions as regards the sector-specific conditions set out in Article 5 of the BER, which have either proven unnecessary to achieve the desired objective (e.g. the protection of parallel trade through the exclusion of locations clauses from the scope of the exemption) or have not shown any robust causal link with the observable improvements of the competitive conditions in the market (e.g. the prevention of foreclosure risks through stricter rules for multi-branding).

Finally, as the analysis in Annex 4 demonstrates, the specific rules in Article 3 of the BER may have been counter-productive in some cases. Firstly, the BER may actually have encouraged uniformity in distribution by setting the market share threshold for the exemption of quantitative selective distribution agreements at a level that is higher than that for other forms of distribution. Secondly, by only exempting long-term contracts, the BER may have made it more difficult for newcomers to access the networks. Thirdly, the specific rules meant to facilitate the transfer of dealerships amongst the existing members of a network have not only missed their initial policy objective, which was to allow for the development of distributors with an international footprint, but their future application might further the growth of larger dealer groups at national level which, in some cases, could lead to a loss of both inter- and intra-brand competition in local areas.

In summary therefore, it appears that the provisions of the BER which diverged from the general principles derived from the case-law of the European courts and currently reflected in Commission Regulation 2790/1999 may be regarded, in the current economic context characterised by increasingly globalised and competitive automotive markets, as overly strict, too complex and/or redundant, particularly in view of the introduction of new EU legislation for motor vehicles.

In the light of the foregoing, it would seem that a more effects-based and flexible approach would deliver better results for consumers.

¹⁵ Directive 98/71/EE of The European Parliament and of The Council of 13 October 1998 on the legal protection of designs, Official Journal L 289, 28/10/1998. A proposal to revise this text is currently pending before the Council: COM(2004) 582.

Firstly, such an approach would allow the Commission to better focus its efforts on the most harmful anti-competitive practices and avoid risks of distortions of its enforcement priorities. It is notable in this respect that despite the Commission having received 46 formal complaints in this sector since 2002, this did not result in any prohibition decisions¹⁶ and only three informal settlements¹⁷ were reached. More strikingly, of the 322 informal complaints that the Commission received between 2004 and 2007, only 36 merited additional investigatory steps and none of them resulted in the opening of formal proceedings. In fact, the vast majority of these informal complaints did not relate to genuine competition issues but rather to *inter partes* commercial disputes. It seems reasonable to surmise that these activities have used Commission's resources which could have otherwise been dedicated to the detection and prosecution of more harmful anti-competitive practices with clear detrimental effects on consumer welfare. At national level, the figures are broadly comparable. While National Competition Authorities were seized with a total of about 340 complaints, they were able to take enforcement actions resulting in envisaged decisions within the meaning of Article 11(4) of Regulation 1/2003 in only 7 cases.

Secondly, it is notable that the complexity of the current sector-specific rules has entailed a concrete risk of divergent interpretations by national courts which, in one case, has required the Commission intervention in the form of an *amicus curiae* brief within the meaning of Article 15(3) of Regulation 1/2003¹⁸. It is therefore likely that more effects-based and simpler regulation would better ensure the coherent application of Community competition rules throughout the EU.

Thirdly, it is submitted that less formalism would lead to more legal certainty for firms in the sector. It should be recalled that, despite having deployed considerable efforts on the publication of an explanatory brochure and a set of frequently-asked questions, the Commission has been faced, during the whole reference period, with frequent requests for assistance from stakeholders, which in the main did not relate to any impact that agreements could have on the market, but rather to the interpretation of particular contractual clauses. More importantly, the number of requests for preliminary rulings made to the ECJ and concerning the automotive distribution sector reflects the relatively high level of legal uncertainty which seems to result from a too detailed and formalistic approach. Four of the thirteen preliminary rulings that the European Court issued from 1 January 2003 to 31 December 2007 in the field of antitrust related to the interpretation of block exemption-related clauses regarding conditions for contract terminations in the motor vehicle sector. This represents 80% of all such rulings relating to vertical distribution agreements over the period¹⁹.

¹⁶ The four commitment decisions adopted by the Commission the 13 September 2007 in the cases *Toyota, Fiat, DaimlerChrysler* and *Opel* stemmed from ex-officio investigation, while the Commission's prohibition decision in the case *Peugeot* of (of 5 October 2005 was based on complaints predating the entry into force of the BER.

¹⁷ See IP/06/302 – 303 of March 2006 in *GM* and *BMW* cases, as well as IP/03/80 of 20 January 2003 in the *Audi* case.

¹⁸ In order to ensure the coherent application of Article 81 of the EC Treaty the Commission submitted a written observations to the Cour d'Appel de Paris concerning the case *Garage Grémeau / Daimler Chrysler France*, case RG 05/17909.

¹⁹ Three of the four concerned the issue of contract termination with one year's notice where a network was allegedly being reorganised, while the remaining case sought clarification of the meaning of Article 3(6) of the Regulation on the role of arbitration when a contract was terminated - Case C-125/05 *Vulcan Silkeborg v Skandinavisk Motor*, 07.09. 2006; joined cases C-376/05 and C-377/05 *Brünsteiner, Hilgert v BMW*, of 30

Finally, it seems probable that a more effects-based and flexible approach would help to reduce compliance costs for market players²⁰. There is no doubt that the strong emphasis on quality standards witnessed after 2002 has been to some extent provoked by the shift from a system that combined elements of both exclusivity and selectivity towards a more open system. It is notable in this regard that virtually all national dealer associations responding to the Commission's investigation expressed the view that the entry into force of the BER could be linked to major changes in contractual standards, and some associations put the resulting increase in costs faced by dealers at around 20%. However, this regulatory change was accompanied by numerous conditions and by an extensive list of hardcore clauses which, in certain cases, failed to deliver the expected improvements of the competitive conditions in the market. This is particularly evident for those regulatory constraints designed to promote sub-contracting arrangements for repair services, the free opening of additional sales and delivery outlets as well as, to some extent, multi-branding. It therefore seems likely that if the superfluous regulatory constraints in the BER were removed through a more effects-based approach, the parties would be likely to enter into more cost-efficient arrangements, which would bring benefits to consumers.

The Commission therefore concludes at this stage that a more flexible regime, drawing closer inspiration from the general principles applicable to vertical restraints as currently reflected in Regulation 2790 would have ensured an equivalent level of protection of competition in the market, while entailing lower compliance costs for companies and a more efficient enforcement system for competition authorities.

V. NEXT STEPS

It should be noted that the report confines itself to representing the Commission's preliminary views on the functioning of Regulation 1400/2002 and does not prejudice in any respect a final decision on the outcome of the review. The report is the initial step of a comprehensive consultation process to which all stakeholders are asked to contribute.

Based on the insights gained during the upcoming consultation, the Commission will undertake a subsequent assessment of the likely positive and negative impacts of regulatory solutions. It should also be noted that the review process on the general Block Exemption Regulation 2790/1999 will be coincidental with the publication of such impact assessment. Should this process lead the Commission to take the view that the motor vehicle sector may be adequately covered within a general regime on vertical restraints, all stakeholders would have ample opportunity to ensure that their concerns are properly examined in the framework of the future legislative procedure.

In order to identify the most appropriate solution for a future regime, the Commission invites third parties to provide their comments on the findings of the present Report

Observations should be sent by 31.07.2008

November 2006; Case C-273/06 Auto Peter Petschenig v Toyota Frey, 26.01.2007; Case C-421/05 City Motors Groep v Citroen Belux, 18.01.2007.

²⁰ For Spain the regional dealer association estimates that costs increase due to higher standards amounted to 20% after the introduction of the MVBER; Answer to question 2.13 of the Commission's questionnaire HT1021-ADL-026.

By electronic mail, to the following address:

Comp-car-sector@ec.europa.eu

By post, to the following address:

European Commission

Office: J 70 - 01/128

Directorate-General for Competition

B-1049 Brussels

Belgium

This Report is also available on the World Wide Web, in all the official languages of the Community, at the following address:

http://ec.europa.eu/comm/competition/sectors/motor_vehicles/news.html

Confidentiality: if you do not wish your comments to be disclosed to third parties, please indicate this clearly.



Ministero dello Sviluppo Economico
DIPARTIMENTO PER LA REGOLAZIONE DEL MERCATO
DIREZIONE GENERALE PER LA CONCORRENZA
E I CONSUMATORI
UFFICIO IX

Alla Commissione europea
Ufficio: J 70 – 01/128
Direzione Generale Concorrenza
B – 1049 Bruxelles
Belgio

Oggetto: Osservazioni in merito al Rapporto di valutazione della Commissione del Regolamento CE n. 1400/2002 concernente la distribuzione di autoveicoli e il relativo servizio di assistenza alla clientela.

Considerazioni preliminari

Questo Ministero esprime apprezzamento per l'eccellente lavoro svolto dalla Commissione con la redazione del Rapporto di valutazione sull' applicazione del Regolamento n. 1400/2002.

In particolare, si prende atto con soddisfazione della corretta impostazione seguita nel Rapporto, considerato che la Commissione, pur evidenziando le criticità che a suo giudizio emergono dall'impatto del Regolamento 1400, si riserva di indicare - solo dopo aver analizzato gli esiti della consultazione pubblica - le scelte normative che intenderà assumere in materia.

In effetti, sebbene emerga dal contesto del Rapporto un orientamento tendente ad una svolta rispetto alla linea finora seguita al riguardo dalla Commissione, risulta a questa Amministrazione sussistere, sia tra gli operatori sia tra gli Stati membri, una vasta opinione favorevole alla conferma della regolamentazione specifica, alla luce del contributo da questa offerto all'affermarsi di *"un ambiente competitivo generalmente dinamico"*¹.

Soprattutto, merita riflessione la circostanza che le reazioni negative in ordine ad un eventuale abbandono dell'approccio settoriale provengano essenzialmente dalle categorie più deboli del comparto (dealers, produttori di componenti), generalmente piccole e medie imprese, che reputano essenziali certe disposizioni capaci di garantire certezza giuridica e di proteggere i propri comportamenti procompetitivi nei rapporti contrattuali con le Case costruttrici.

¹ Rapporto di valutazione, Par. II, pag. 3.

Aspetti generali

Come già detto, dall'analisi svolta nel Rapporto - nel mentre si riconosce l'impatto prevalentemente positivo del vigente Regolamento 1400/2002 - emerge l'ipotesi di un abbandono dell'approccio settoriale, nella prospettiva, ancora aperta: o di una riconduzione del comparto *automotive* alla disciplina generale sugli accordi verticali o di una diretta applicazione degli articoli 81 ed 82 del Trattato.

In proposito, si deve constatare che lo scenario evocato nel documento della Commissione suscita non poche perplessità, a fronte del contestuale riconoscimento di due fattori dal significato tutt'altro che trascurabile: 1) il conseguimento della gran parte degli obiettivi perseguiti dalla disciplina in esame; 2) l'esistenza di un mercato dinamico e competitivo, alla luce dei principali indicatori economici².

La Commissione afferma, a sostegno della propria posizione, che talune disposizioni specifiche del BER auto si sarebbero rivelate, di volta in volta, *inefficaci, superflue, prive di rilevanza concorrenziale, troppo complesse e prescrittive*. Tale bilancio risulta troppo severo per qualificare, in modo obiettivo, la politica di concorrenza comunitaria in materia dell'ultimo trentennio³, cui peraltro gli stessi Stati membri hanno in certa misura contribuito.

Più verosimilmente, si può comprendere l'esigenza di semplificazione normativa ed amministrativa della Commissione, tesa ad una rifocalizzazione dell'enforcement sui casi di più immediata rilevanza sotto il profilo concorrenziale; questa, tuttavia, non necessariamente deve postulare una inversione di rotta, suscettibile di mettere in discussione i positivi *fondamentali* del comparto *automotive* europeo, accreditati dalla stessa Commissione.

Per quanto possano comprendersi talune delle valutazioni espresse nel Rapporto, deve osservarsi che un intervento mirato, di **modifica della legislazione vigente**, risulterebbe non solo più coerente con il principio di proporzionalità, quanto più equilibrato rispetto ad una opzione di discontinuità che, senza dubbio, aprirebbe una fase di incertezza per le imprese, costringendole altresì ad un nuovo e costoso processo di adeguamento.

Peraltro, risulta difficile condividere la logica seguita nelle Conclusioni del Rapporto (Par. 4, pagg. 12-13): in breve, sembrerebbe che mentre siano da addebitarsi al Regolamento 1400 tutti gli aspetti negativi, viceversa, debbano attribuirsi esclusivamente a **fattori esterni** quelli di segno positivo.

Anche laddove il Rapporto dà atto dell'effettivo conseguimento dei risultati perseguiti, l'analisi sembra affidarsi, più che a dati oggettivi, a valutazioni generiche che suonano come petizioni di principio, quando si dice, per esempio, che:

*“Il regolamento di esenzione per categoria ha agevolato gli adeguamenti dell'industria a queste circostanze in evoluzione e, in particolare nel mercato post-vendita, ha stimolato una risposta degli operatori dinamica e favorevole alla concorrenza. Questi risultati **sembrano** tuttavia essere dovuti **principalmente** alle misure ispirate ai principi generali derivanti dalla giurisprudenza comunitaria ed attualmente ripresi nel regolamento 2790/1999 della Commissione, piuttosto che alle disposizioni specifiche del regolamento di esenzione per categoria. Ad esempio, l'applicazione dei*

² Per esempio, sul mercato della vendita di autoveicoli (Rapporto, Par II; pag. 3), si possono citare, a titolo indicativo: *“un ribasso significativo dei prezzi reali... l'ingresso riuscito di nuovi operatori sul mercato... fluttuazioni significative delle quote di mercato, una concentrazione moderata e in diminuzione... i profitti medi, comparativamente modesti ma variabili... la pressione concorrenziale potrà aumentare ulteriormente poiché i costruttori di automobili dei paesi emergenti stanno ampliando la loro presenza sui mercati dell' UE...”*

³ Il riferimento è alla Decisione della Commissione nel caso BMW del 1974, in cui figurano taluni principi che verranno successivamente accolti nel regolamento CE n. 123 del 1985, primo regolamento di esenzione per categoria nel settore autoveicoli.

principi generali che regolamentano la distribuzione selettiva qualitativa sembra avere avuto effetti positivi sui mercati post-vendita, nei quali ha determinato un aumento significativo del numero di riparatori autorizzati” (Par. 4, pag. 13).

Non si può non evidenziare la dissonanza di tali affermazioni rispetto alle posizioni ufficiali assunte fino a qualche anno fa dalla Commissione, a sostegno della tesi della **inadeguatezza del Regolamento generale 2790/1999** e della conseguente necessità di una disciplina specifica **più rigorosa** per la regolamentazione del settore. Per citare un esempio concreto, nella *nota esplicativa* di presentazione del progetto di regolamento settoriale (il futuro regolamento 1400), allegato 1, si procedeva ad una dettagliata elencazione dei motivi per i quali si raccomandava l'adozione di una disciplina più mirata rispetto al Regolamento generale⁴. Tra questi, appare significativa l'affermazione secondo cui *“le norme previste dal Regolamento 2790/99 per tutelare la concorrenza nel mercato dei servizi post-vendita non sembrano inoltre adeguate”*, a riprova della quale si citano: *“il problema dell'accesso alle informazioni tecniche”* e la circostanza che *“Il Regolamento 2790/99, inoltre, non garantisce che i fornitori di pezzi di ricambio possano fornirli ai rivenditori, il che consentirebbe invece a questi ultimi di offrire ai consumatori la scelta tra vari pezzi di ricambio”* (su questi punti si rinvia alla parte seguente delle presenti osservazioni, pag. 6).

Per altri versi, tra i vari motivi di insoddisfazione, la Commissione sostiene oggi che alcune disposizioni, come per esempio l'**articolo 3, paragrafo 3**⁵, del Regolamento, non avrebbero contribuito all'obiettivo di stimolare lo sviluppo di attività di rivendita transfrontaliere. Parimenti, si lamenta un insuccesso in merito alla **clausola di localizzazione**, che consente al distributore, membro di un sistema di distribuzione selettiva, di aprire punti vendita o di consegna addizionali in altre parti del mercato comune (art. 5, par. 2(b)).

Queste valutazioni, che non tengono conto del contesto generale di applicazione del Regolamento, rischiano tuttavia di rivelarsi fuorvianti. Infatti, non va trascurato il fatto che, vigente il regolamento 1400, si è accentuata significativamente, come è noto, **la convergenza dei prezzi** all'interno del mercato europeo. Questa virtuosa evoluzione, a sua volta favorita dalla pressione esercitata dalle due disposizioni in parola, può, verosimilmente, aver ridimensionato, anche in chiave prospettica, la **profitabilità** dell'investimento. Dunque, le due disposizioni richiamate possono essere valutate positivamente se esaminate in **un'ottica generale**, in considerazione dell'*effetto disciplinante* verosimilmente esercitato dalla minaccia di uno sviluppo delle attività di rivendita e/o di riparazione transfrontaliere. Inoltre, qualsiasi consuntivo al riguardo non può avere carattere assoluto ma soltanto **storico-relativo**, con riferimento alla possibile evoluzione del quadro economico e dovrebbe scontare l'esigenza di un **orizzonte temporale**⁶ **più ampio**, per risultare realmente attendibile.

Desti perplessità, anche sotto il profilo metodologico, la disponibilità manifestata dalla Commissione nel liquidare l'approccio settoriale finora seguito.

In realtà, restano ancora **attuali** le ragioni che storicamente hanno avallato il principio della peculiarità del settore: la complessità tecnologica e la rilevanza economica del prodotto “automobile” (il bene d'investimento più importante per la famiglia, dopo l'abitazione); l'importanza del settore (200 milioni di autoveicoli nel mercato UE); la peculiare esigenza di manutenzione e riparazione (laddove altri beni di consumo, oggi, semplicemente non si riparano più); le implicazioni sul piano ambientale e della sicurezza; per limitarsi ad alcuni aspetti soltanto.

⁴ Allegato 1, “Motivi per un nuovo REC per la distribuzione degli autoveicoli”, paragrafi 5-12.

⁵ L'articolo 3, paragrafo 3, tutela la facoltà del distributore e del riparatore di cedere l'attività ad altro membro, di propria scelta, del sistema di distribuzione.

⁶ Cinque anni di applicazione del Regolamento 1400 possono non essere indicativi per valutare l'efficacia delle norme in questione, considerate le esigenze finanziarie e di programmazione implicite in un investimento all'estero e tenuto conto della profonda ristrutturazione del settore, già imposta dalla nuova disciplina comunitaria. Inoltre, la predetta disposizione in tema di *location clause* è divenuta operativa solo a partire dal 1° ottobre 2005.

La Commissione, tuttavia, **pur non contestando la specificità della materia** - che viene anzi confermata dal recente studio “CARS 21” e dalla copiosissima legislazione settoriale - suggerisce, inopinatamente, l’eventualità di una disciplina generale *tout court*, quale applicabile a beni di consumo che non presentano affatto certe caratteristiche.

Peraltro questa posizione, per citare un esempio particolarmente attuale, non appare coerente con la linea assunta dalla Commissione, in altro contesto: si pensi alle iniziative assunte in materia di **private enforcement**, di cui al Libro bianco⁷ pubblicato lo scorso mese di aprile. Ebbene, in tale contesto, le misure di semplificazione ivi suggerite, sono giustificate sulla base di una presunta peculiarità **della materia “concorrenza”**, e l’esigenza di prevedere un pacchetto di misure di natura processuale che derogano, *ratione materiae*, alle regole comuni, è anche qui fondata sull’assunto di una distinta identità dell’**antitrust**. Ciò anche se, sotto il profilo degli effetti, si potrebbe teoricamente contestare la necessità di una disciplina speciale, in quanto l’esigenza di garantire effettività al diritto ai danni non ha valenza diversa a seconda del settore interessato del diritto comunitario. Di più: alcuni commenti degli stakeholders hanno posto in dubbio la stessa specificità della materia “antitrust”, lamentando che anche in altri contesti, quali **la proprietà intellettuale o la sicurezza prodotti**, possano configurarsi analoghi ostacoli procedurali alle azioni di danni. Ciò che interessa rimarcare, comunque, è che, come si vede, la stessa Commissione propone, nella fattispecie, una disciplina del tutto speciale in ragione della peculiarità della materia (e non del differente impatto della questione o di un diverso atteggiarsi del diritto ai danni, sotto il profilo settoriale).

Questioni specifiche

Tra gli obiettivi perseguiti dal Regolamento 1400 figurava quello di **“proteggere l’indipendenza dei rivenditori nei confronti dei costruttori di autoveicoli”**. A tale scopo era stato approvato, in particolare, un pacchetto di disposizioni sugli **standard minimi di tutela contrattuale**: durata minima del contratto, termini di preavviso e motivazione del recesso, facoltà dei rivenditori di cedere l’attività ad imprese di propria scelta all’interno delle reti, ricorso all’arbitrato per le controversie contrattuali.

Ora, tuttavia, a distanza di pochi anni, la Commissione esprime l’intenzione di non confermare tale tipo di norme, in quanto rivelatesi, a suo giudizio, complesse, formali o, comunque, non pertinenti sotto il profilo della concorrenza. In proposito, si intende tuttavia rappresentare quanto segue.

In primo luogo, non può condividersi l’affermazione secondo cui: *“l’indipendenza dei rivenditori dai loro fornitori non era di per sé uno scopo del regolamento di esenzione per categoria ma la sua promozione è stata vista come una misura di accompagnamento volta ad incoraggiare un comportamento favorevole alla concorrenza”* (Rapporto, Par. III, lett. G, pag. 11).

Al contrario, i Considerando 9 ed 11 del Regolamento chiariscono, rispettivamente, che:

- le norme sul recesso sono volte a proteggere dalle possibili ritorsioni del costruttore *un comportamento atto a stimolare la concorrenza* del distributore o del riparatore;
- il diritto riconosciuto alle parti di ricorrere ad un esperto o ad un arbitro indipendenti intende favorire la rapida soluzione di controversie *che potrebbero altrimenti ostacolare una concorrenza efficace*.

I principi espressi nei predetti Considerando riflettono, del resto, la posizione da sempre sostenuta dalla Commissione, fondata sulla rilevanza concorrenziale (indiretta) delle norme volte a proteggere il contratto debole, nei rapporti commerciali relativi alla distribuzione o riparazione degli autoveicoli: si pensi, per esempio, alla libertà di condotta del concessionario in materia di multimarchismo, vendite attive e passive, pezzi di ricambio. Queste norme, nel garantire un livello

⁷ Libro bianco in materia di azioni di risarcimento del danno per violazione delle norme antitrust comunitarie; 2 aprile 2008.

minimo di certezza e di tutela dei beneficiari, hanno sicuramente contribuito all'affermarsi di quel contesto virtuoso di cui può oggi avvalersi il **consumatore** europeo, sotto forma di prezzi, qualità, varietà di scelta sui mercati della vendita e dell'assistenza *after-sales*.

Evidentemente, la Commissione ha cambiato opinione in materia, come pure è legittimo da parte sua. Tuttavia, pur prendendosi atto delle argomentazioni formulate nel Rapporto, si esprime l'avviso che le disposizioni specifiche relative ai rapporti inter partes conservino, inalterata, la loro ragion d'essere.

Innanzitutto, tenuta presente la valenza procompetitiva delle norme in argomento, la loro collocazione nell'ambito del regolamento di esenzione garantisce **un valore aggiunto in termini di efficacia**. Peraltro, questo aspetto deve essere tenuto in maggior considerazione dalla Commissione quando afferma che queste disposizioni (art. 3, par. 6, in particolare) avrebbero avuto scarsa applicazione; laddove, invece, si trascura la realtà delle **soluzioni amichevoli**, non rilevate statisticamente, ma notoriamente molto frequenti, per ovvi motivi, nei rapporti commerciali, anche grazie alla presenza di norme di questo tipo nel Regolamento.

L'ipotesi alternativa contemplata nel Rapporto, costituita dal **codice di condotta volontario**, non appare altrettanto soddisfacente e, comunque, allo stato attuale delle conoscenze solleva una serie di dubbi circa l'efficacia vincolante, l'asimmetria delle posizioni negoziali, le interazioni con la normativa nazionale.

Altrettanto inadeguata appare l'ulteriore opzione, contemplata dalla Commissione, di un **rinvio alle legislazioni nazionali** sui rapporti contrattuali, che, tra l'altro, involge il rischio di una rinazionalizzazione del mercato europeo.

Con riguardo a quest'ultimo aspetto, si osserva che, sulla base del **principio di sussidiarietà**, si manifesta l'opportunità di un'azione a livello comunitario. Infatti, considerati: la presenza di aspetti transnazionali; il rischio che le azioni dei soli Stati membri provochino un conflitto con le prescrizioni del Trattato (per esempio, sotto il profilo del mercato interno); la prospettiva di un valore aggiunto dell'azione comunitaria⁸: sembrerebbe particolarmente conveniente che la Commissione seguitasse ad occuparsi direttamente della questione, senza esporre gli operatori ad un quadro giuridico quanto mai articolato, nell'Europa a 27. D'altra parte, l'integrazione del mercato costituisce, pur sempre, uno dei principi supremi del Trattato.

Sotto altro aspetto, appaiono poco pertinenti talune considerazioni di tipo economico formulate dalla Commissione, sempre con riferimento alla tutela contrattuale. Si dice, per esempio, che: *“esentando soltanto i contratti a lungo termine, il regolamento di esenzione per categoria può aver reso più difficile l'accesso di nuovi operatori alle reti”* (Rapporto, Par. IV, pag. 14).

In proposito - premesso che, sotto il profilo comparativo, l'esigenza di protezione dei comportamenti procompetitivi del contraente debole, con tutte le sue implicazioni sul piano concorrenziale, non sembra costituire un obiettivo di minore rilevanza - sembra che la Commissione sostenga preoccupazioni che non risultano giustificate dalla realtà del mercato. E' infatti lo stesso Rapporto, in un precedente passaggio, non solo a dare atto dell'ottimo stato di salute del comparto, quanto ad escludere, significativamente, la fondatezza di qualsiasi allarmismo in materia di concorrenza *intra-brand*:

“Va ricordato che la concorrenza tra le marche è aumentata dall'entrata in vigore dell'esenzione per categoria, il che implica che la tutela della concorrenza all'interno delle reti delle varie marche può essere divenuta meno importante per il mantenimento della pressione sulla qualità e sui prezzi a vantaggio dei consumatori” (Par. III, lett. G, terzo capoverso, pag. 11).

⁸ Il riferimento è al Protocollo sull'applicazione dei principi di sussidiarietà e di proporzionalità, allegato al Trattato CE.

Infine, appare significativa la circostanza che, contrariamente all'assunto di una scarsa loro rilevanza e/o applicazione, le disposizioni sulla tutela contrattuale risultano rivestire una particolare importanza per gli operatori commerciali interessati, che anzi si sentirebbero privi di una efficace protezione giuridica, nell'eventualità di una mancata conferma o dell'adozione delle altre opzioni alternative.

Concludendo, ad avviso di questa Amministrazione, le norme sui rapporti contrattuali hanno contribuito all'instaurarsi di un mercato europeo dinamico e competitivo e una loro esclusione dalla futura disciplina non appare opportuna in quanto potrebbe risolversi, in ultima istanza, in un pregiudizio per i **consumatori**.

Per quanto riguarda, specificamente, l'ipotesi di una riconduzione della materia sotto la disciplina generale, si desidera poi esprimere dubbi sulla effettiva adeguatezza del **Regolamento n. 2790 del 1999** sugli accordi verticali, in relazione alla complessa realtà del settore in argomento. Esistono problemi specifici, propri della distribuzione ed assistenza del comparto automotive, che non sono né possono altrettanto efficacemente essere affrontati dal regolamento generale. Al riguardo, appare plausibile l'eventualità di una trasposizione di gran parte delle disposizioni settoriali nel futuro Regolamento 2790, con la prospettiva di **un esito insoddisfacente** sotto il duplice profilo della coerenza e della chiarezza.

In generale, comunque, l'assenza di chiare regole sulle restrizioni vietate, quali quelle dettate dal Regolamento 1400, comporterebbe il rischio di un incremento della **conflittualità** tra le imprese, che potrebbe in ultima istanza ripercuotersi negativamente sull'indipendenza delle PMI (svantaggiate, sul piano economico, in termini di accesso alla giustizia). Un ulteriore prevedibile effetto dello scenario in questione, è dato dal rischio di differenti interpretazioni da parte dei giudici e delle autorità amministrative degli Stati membri, che aggiungerebbe un altro motivo di incertezza giuridica per gli operatori.

Per quanto riguarda gli aspetti sostanziali, si ritiene utile evidenziare, di seguito, alcune delle lacune del regolamento generale rispetto alla disciplina dettata dal Regolamento 1400:

- le restrizioni delle vendite da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva (art. 4 (c), Reg. n. 2790) si applicano solo ai distributori al dettaglio nei confronti degli utilizzatori finali, mentre non coprono le vendite dei **distributori all'ingrosso** né quelle ai **riparatori**;
- le restrizioni delle vendite da parte dei fornitori di componenti (art. 4 (c), Reg. n. 2790) non coprono le transazioni con i **riparatori autorizzati** o con i **distributori** di componenti;
- mancano esplicite disposizioni sull'accesso degli operatori indipendenti alle **informazioni tecniche, apparecchiature di diagnostica, attrezzature e formazione**.

A tale ultimo riguardo, si osserva che il **Regolamento CE n. 715/2007** (il " *regolamento euro5/6* ") non risulta coprire in modo esaustivo la fattispecie.

In primo luogo, la disposizione di cui all'articolo 6 di detto regolamento prevede un diritto di accesso degli operatori indipendenti limitatamente *alle informazioni sulla riparazione e la manutenzione dei veicoli*, mentre nulla dice in merito all'accesso alle **apparecchiature di diagnostica, alle attrezzature e alla formazione**. Inoltre, il correlativo obbligo del costruttore si applica solo alle **autovetture** (esclusi dunque i **veicoli commerciali, quelli industriali ed i bus**) e limitatamente ai **nuovi modelli** omologati a partire dal 2009. Per le informazioni sui vecchi modelli, che la Commissione presume *essere già state ampiamente diffuse ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 2, del regolamento di esenzione per categoria* (Rapporto, Par. III, lett. D, pag. 8), si deve inoltre tenere conto degli **aggiornamenti** dei dati effettuati dalle Case costruttrici, per i quali, pure, deve essere garantita la disponibilità a favore degli operatori indipendenti.

Da ultimo, si intende significare che non è possibile, in questa fase, valutare compiutamente il possibile impatto di un approccio generale, sostitutivo di quello vigente, non essendosi a conoscenza del relativo progetto della Commissione.

Conclusioni

Questa Amministrazione valuta positivamente i risultati dell'applicazione del Regolamento 1400 del 2002 e ritiene che l'approccio settoriale adottato abbia contribuito all'instaurarsi di un mercato vitale e competitivo, in grado di soddisfare le aspettative dei consumatori finali.

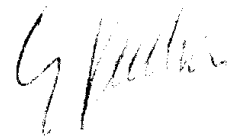
La specificità della materia richiede la conferma di un approccio mirato, per fornire al mercato i riferimenti di cui ha bisogno, a fronte della complessità dei problemi.

Appare, inoltre, importante la conferma delle disposizioni sulla tutela contrattuale, in quanto tale opzione sembra garantire i migliori livelli di efficacia, certezza ed uniformità, nella tutela dei comportamenti procompetitivi.

L'adozione del Regolamento 1400 ha già indotto una significativa e costosa ristrutturazione del settore, che, pertanto - specie con l'attuale congiuntura internazionale - ha bisogno di stabilità e di certezze, piuttosto che di nuovi sconvolgimenti. Pertanto, questo Ministero considera che un rinnovo della disciplina specifica, opportunamente adeguata alla luce dell'esperienza, costituisca l'opzione più appropriata, nell'interesse generale del sistema e, in definitiva, dei consumatori.

II DIRETTORE GENERALE

Gianfrancesco Vecchio



FS