

CASI RECENTI DI PREZZI SUGGERITI AL PUBBLICO SANZIONATI DALL'ANTITRUST PERCHÉ GIUDICATI IN REALTÀ ACCORDI VERTICALI SUI PREZZI



Dall'esame di alcune recenti decisioni delle autorità antitrust europee si possono desumere importanti indicazioni tra ciò che si può fare e ciò che è vietato nel caso di raccomandazione dei prezzi al pubblico.

MAURIZIO IORIO

Dalla partnership tra Marketplace e ANDEC prende vita questa rubrica, curata dall'Avvocato Maurizio Iorio, nel suo duplice ruolo di Avvocato Professionista in Milano e di Presidente di ANDEC. Su ogni numero affronteremo tematiche legali con particolare attenzione al mondo dell'elettronica. Ulteriori approfondimenti sul sito: www.andec.it. Mentre sulla Web page (www.avvocatoiorio.it) è disponibile la rubrica tradotta in inglese e francese.

Il mantenimento dei prezzi - ossia l'accordo tra operatori concorrenti o meno sul prezzo da applicare agli acquirenti, che viene così a essere sottratto dal normale gioco della concorrenza e del mercato - è espressamente vietato sia dalla normativa UE in materia di concorrenza (all'art. 101, comma 1 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea) sia da quella italiana (L. 287/1990, art. 2, comma 2, lettera a). Tale pratica vietata può essere messa

in atto sia a livello orizzontale (tramite accordi tra operatori concorrenti, secondo lo schema orizzontale Produttore-Produttore o Grossista-Grossista) sia a livello verticale (tramite accordi tra operatori posti a diversi livelli della catena commerciale, secondo lo schema, ad esempio, Produttore-Grossista o Grossista-Rivenditore).

In questa sede ci si soffermerà sulle intese verticali.





quences for failure to comply with the maximum discount, including reducing resellers' wholesale terms and withdrawal of Ultra's permission to use its copyrighted images on resellers' websites".

L'Autorità Britannica si sofferma anche sulla condotta dei distributori, sottolineando come alcuni di essi avessero chiaramente capito che la clausola inserita nelle guidelines rappresentasse in realtà un vincolo sul prezzo minimo di rivendita e vi avevano aderito, configurando così una vera e propria intesa, in quanto tale vietata e sanzionabile ai sensi della normativa antitrust.

(4) FRANCIA : ACCORDI MISTI VERTICALI ED ORIZZONTALI ED EVIDENZE RACCOLTE DALL'ANTITRUST

In un altro recente caso francese (PVG France e Ligne Plus Décision n° 16-D-17), l'Autorité de la concurrence il 21 luglio 2016 ha sanzionato un episodio di condotta anti competitiva che potremmo definire "mista", essendo stati ravvisati sia accordi orizzontali tra due società concorrenti operanti nel settore del legno sia conseguenti intese verticali tra ciascuna di esse e i rispettivi distributori.

Tra le prove raccolte dall'Antitrust francese: la corrispondenza tra le società, la sottoscrizione di un accordo di non «aggressione reciproca», dichiarazioni dei dipendenti delle varie società coinvolte, e-mail interne, agende e persino appunti scritti a mano dai dipendenti e manager coinvolti. In questo caso l'Autorità francese rileva l'esistenza di una comunicazione di un prezzo "suggerito" ed evidenzia che i produttori indagati pongono in essere una vera e propria politica di sorveglianza dei propri distributori a tale prezzo al fine di assicurarsi che il medesimo sia in effetti osservato ("De nombreux éléments au dossier attestent que les produits de marque et premiers prix de PVG France ont fait l'objet d'une communication de prix de vente conseillés à l'intention des distributeurs entre 2005 et 2008 et que PVG France a exercé, durant la même période, une surveillance des prix de revente des distributeurs au moyen, notamment, de la collecte des publicités comportant les prix des produits, des rappels et communications des prix conseillés adressées aux distributeurs"). Il Garante francese rileva anche come alcuni distributori avessero espressamente accettato di seguire tale politica e che diversi di essi avevano addirittura esortato la Casa produttrice a perseguire una politica dei prezzi minimi ancora più aggressiva ("Cer-

“L'antitrust tedesca ha irrogato sanzioni per 150 milioni di euro a fronte di concessione di sconti e altri incentivi ai soli rivenditori che si conformavano ai prezzi suggeriti”.

tains d'entre eux ont explicitement acquiescé à ses demandes et d'autres ont même sollicité PVG France afin qu'il fasse respecter sa politique tarifaire à l'égard de points de vente concurrents.") e /o che avevano segnalato i rivenditori che non si adeguavano ("Certains distributeurs l'ont sollicité sur le niveau de prix qu'il conviendrait de pratiquer et lui ont également signalé les tarifs «déviants» de points de vente concurrents."). Queste evidenze sono importanti in quanto attestano l'esistenza di una vera e propria intesa tra produttore e distributori, necessaria per configurare il comportamento vietato e applicare la correlativa sanzione.

La sanzione complessiva, in questo caso, è stata di € 9.013.000.

(5) GERMANIA: SANZIONI PER LA CONCESSIONE DI INCENTIVI AI RIVENDITORI CHE RISPETTANO I PREZZI DI RIVENDITA "SUGGERITI" E RITORSIONI VERSO QUELLI CHE NON LI SEGUONO

Recentemente (giugno 2016) anche l'antitrust tedesca ha concluso alcuni procedimenti aventi ad oggetto l'accertamento di violazioni in tema di mantenimento dei prezzi, arrivando a irrogare sanzioni per un totale di circa 150 milioni di euro a fronte di condotte riconducibili alla concessione di sconti e altri incentivi economici riservati ai soli rivenditori che si conformavano ai prezzi suggeriti, o a fornire a prezzi di vendita particolarmente favorevoli ai rivenditori che ottemperavano ai prezzi raccomandati al pubblico, oppure ancora alla riduzione delle forniture (e talvolta al rifiuto delle stesse) ai rivenditori che non si conformavano ai prezzi suggeriti al pubblico.

