

LA DIFFERENZA TRA PREZZO CONSIGLIATO AL PUBBLICO E INTESA TRA PRODUTTORE E RIVENDITORE SUL PREZZO DI RIVENDITA



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 di Maurizio Iorio (www.avvocatoiorio.it) è disponibile la rubrica tradotta anche in inglese e francese.

Sfolgiando i giornali o i cataloghi di questo o quel prodotto, così come navigando sul Web, capita spesso di trovarsi di fronte a diciture del tipo: "in vendita a euro... (prezzo consigliato al pubblico)". Vorrei pertanto cogliere l'occasione di questo numero di Market Place per spiegare l'origine ed il significato di questa precisazione e fare un po' di chiarezza in proposito.

IL BACKGROUND LEGALE

Comincio con l'illustrare la normativa di fondo di riferimento. La legge antitrust italiana (L. 287/1990, art. 2) così come la legislazione UE (Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea o TFEU, art. 10) fa divieto di "... tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra gli Stati Membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato...";

tra tali pratiche vietate c'è quella di:

a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione. Non è invece vietato al Fornitore (almeno in Italia; altri stati come il Regno Unito hanno legislazioni diverse) consigliare ai propri clienti i prezzi di vendita al pubblico, purché naturalmente i rivenditori siano liberi di adeguarvisi o meno.

PREZZO CONSIGLIATO E PREZZO IMPOSTO

La questione che si pone nell'applicazione pratica di questa regola è appunto questa: quando ci si trovi di fronte ad un prezzo realmente suggerito al pubblico (frutto quindi di una decisione unilaterale del fornitore di adeguarvisi o meno, lecita) e quando invece a un prezzo imposto (che si traduce pertanto in un accordo tra fornitore e rivenditore, vietato). Per fare qualche esempio: il fornitore che minacci di interrompere le relazioni commerciali con i rivenditori che non applichino i prezzi da lui

"suggeriti" (ottenendone pertanto il rispetto) oppure attribuisca sconti, bonus, co-ad, prezzi particolarmente vantaggiosi o altre utilità ai rivenditori che ottemperino ai prezzi suggeriti e non ai rivenditori che invece non li rispettano, viola tale disposizione legislativa in quanto realizza una forma di accordo con cui impone al rivenditore (o "mantiene" come si usa dire) i prezzi al pubblico.

LA GIURISPRUDENZA: OCCORRE UNA QUALCHE FORMA DI ACCORDO SUI PREZZI PERCHÉ CI SIA UN ILLECITO

Qualche precedente giurisprudenziale:
- Nel 2001 la Commissione UE ha condannato Volkswagen per avere realizzato un'intesa coi suoi concessionari avente come scopo quello di fissare il prezzo di rivendita del modello "Passat" in Germania (Commissione. 29.06.2001, caso COMP/F-2/36.693); nello specifico Volkswagen, con una circolare "confidenziale" aveva minacciato i

propri concessionari di conseguenze negative sul contratto in essere qualora essi non avessero rispettato i prezzi "suggeriti": orbene, secondo la Commissione, dato che l'ammissione a far parte della rete di concessionari Volkswagen comportava accettazione da parte dei medesimi della politica della suddetta società, l'adeguamento dei concessionari stessi ai prezzi di rivendita al pubblico così "suggeriti" rappresentava secondo la Commissione un vero e proprio "accordo" vietato dalla normativa antitrust. Secondo la Commissione, infatti, abbiamo da una parte una minaccia di ritorsione e dall'altra il silenzio dei concessionari a cui la minaccia è rivolta. La condanna della Commissione è stata però successivamente "ribaltata" dal Tribunale di primo grado (S. 3 dicembre 2003, causa 208/01, Volkswagen AG c. Commissione) secondo cui non basta una condotta passiva dei concessionari ma, perché sussista una fissazione vietata dei prezzi, va dimostrata una qualche forma di

"Bisogna capire quando ci si trovi di fronte ad un prezzo suggerito al pubblico (frutto di una decisione unilaterale del fornitore di adeguarvisi o meno) e quando invece a un prezzo imposto".

accordo, anche se basato in ipotesi su un'accettazione "oborto collo" di una delle due parti: "La nozione di accordo, ai sensi dell'art. 81, n. 1, CE, si struttura sull'esistenza, tra almeno due parti, di una comune volontà, cosicché la decisione di un'impresa che si sostanzia in un comportamento unilaterale esula dal divieto sancito dal detto articolo qualora non riceva l'acquiescenza quanto

meno tacita di un'altra impresa. La Commissione non può pertanto ritenere che un comportamento apparentemente unilaterale del produttore, adottato nell'ambito delle relazioni contrattuali intrattenute con i suoi rivenditori, possa in realtà essere fonte di un accordo tra imprese se non si dimostra che le altre parti hanno assentito, espressamente o tacitamente, al comportamento adottato

dal produttore. In proposito, sebbene sia concepibile che un'evoluzione contrattuale di un contratto di concessione conforme alle regole di concorrenza possa essere ritenuta anticipatamente accettata dai concessionari, al momento e mediante la sottoscrizione ditale contratto, qualora si tratti di un'evoluzione legittima del contratto che o è prevista dal contratto



“Se non ci sono minacce di ritorsione, né premi mirati, né altri atteggiamenti coercitivi da parte del fornitore, siamo di fronte ad un comportamento unilaterale del fornitore, del tutto legittimo”.

o è un'evoluzione che il concessionario, alla luce degli usi commerciali o della normativa, non può rifiutare, per contro non si può ammettere che un'evoluzione contrattuale illegittima di uno stesso contratto di concessione, quale un invito fatto dal produttore ai suoi concessionari a smettere di praticare sconti, possa essere considerata anticipatamente accettata al momento e mediante la sottoscrizione di tale contratto legittimo. In quest'ultimo caso, il consenso all'evoluzione contrattuale illegittima voluta dal concedente può essere concesso solo dopo che il concessionario è venuto a conoscenza di tale evoluzione“.

- Nel caso AEG (Corte di Giustizia. 25.10.1983, causa 107/82, AEG-Telefunken Ag c. Commissione) la Corte ha concluso che il rifiuto di AEG - la quale perseguiva il fine di disporre unicamente di rivenditori disposti ad ottemperare ai prezzi di rivendita da essa “suggeriti” al pubblico - di ammettere ad una rete di distribuzione esclusiva rivenditori in

possesso dei requisiti qualitativi per farne parte non costituiva un'azione unilaterale (lecita) ma “rientrava nei rapporti contrattuali esistenti tra impresa e rivenditori”; in particolare”...in caso di ammissione al sistema di un rivenditore, l'autorizzazione si basa infatti sull' accettazione, espressa o tacita, da parte dei contraenti, della politica perseguita dalla AEG con l'esigere, tra l'altro, l'esclusione dalla rete di distribuzione di rivenditori che, pur avendo i requisiti per esservi ammessi non siano disposti ad aderire a tale politica”.

- Invece, se non ci sono minacce di ritorsione, né premi mirati, né altri atteggiamenti coercitivi da parte del fornitore ed il rivenditore ritiene di seguire i prezzi al pubblico suggeriti dal primo, siamo di fronte ad un comportamento unilaterale del fornitore, del tutto legittimo, e non c'è imposizione di prezzi; si consideri in proposito il seguente passaggio della sentenza del Trib. Primo grado, 26.10.2000,

nella causa 41/96 Bayer AG c. Commissione: “... allorché una decisione del produttore si sostanzia in un comportamento unilaterale dell'impresa, tale decisione esula dal divieto di cui all'art.81 del Trattato CE..., ora art. 101 del TFUE, ... in quanto il concetto giuridico di accordo conferito da tale disposizione ...si struttura sull'esistenza, tra almeno due parti, di una comune volontà, il cui modo di manifestarsi non è rilevante, purché sia fedele espressione della volontà delle parti stesse”.

IN CONCLUSIONE:

L'espressione “prezzo consigliato al pubblico” è lecita in quanto atto unilaterale del soggetto

che commercializza all'ingrosso un determinato prodotto, a cui può seguire o meno, in tutto o in parte, l'adeguamento da parte del rivenditore. Qualsiasi forma di accordo - si considerino in proposito gli ampi esempi sopra forniti - tra fornitore e rivenditori perché i prezzi consigliati siano in effetti rispettati, è illecita. L'autorità che intenda contestare una qualche accordo sui prezzi, deve fornirne la prova di una condotta per lo meno consenziente da parte del rivenditore, non essendo sufficiente, ad esempio, la mera appartenenza del medesimo alla rete di vendita costituita dal fornitore.

MP

