



Opuscolo esplicativo della Commissione della concorrenza relativo alla Comunicazione sulla valutazione degli accordi verticali alla luce delle disposizioni in materia di concorrenza

(Opuscolo esplicativo ComVert)

del 12 giugno 2017 (stato 9 aprile 2018)

Scopo dell'Opuscolo esplicativo

1. Il seguente Opuscolo esplicativo è un orientamento interpretativo delle regole stabilite nella Comunicazione sulla valutazione degli accordi verticali¹ (ComVert). Alla base dell'Opuscolo vi sono questioni pratiche per le quali esiste una prassi consolidata delle autorità in materia di concorrenza. Di conseguenza l'Opuscolo esplicativo non contiene né spiegazioni per ogni regola stabilita nella ComVert né ulteriori regole in materia di concorrenza. All'occorrenza, la Commissione della concorrenza (COMCO) si riserva la facoltà di adattare l'Opuscolo esplicativo.

2. L'Opuscolo esplicativo si basa sugli Orientamenti sulle restrizioni verticali dell'UE². Questi, secondo il considerando VII. ComVert – considerando le condizioni legali ed economiche vigenti in Svizzera – sono validi per analogia anche per la Svizzera³. In questo contesto e per motivi di sicurezza giuridica, il presente Opuscolo esplicativo adotta il più possibile il testo degli Orientamenti sulle restrizioni verticali dell'UE, per quanto vi si faccia riferimento.

Limitazioni della concorrenza sanzionabili (Cifra 10 e 12 cpv. 1 ComVert)

Principio

3. Imprese partecipanti ad accordi illeciti ai sensi dell'articolo 5 capoverso 4 LCart⁴ vengono sanzionati secondo l'articolo 49a capoverso 1 LCart. Sono illeciti e di conseguenza passibili di sanzioni sia gli accordi verticali che sopprimono la concorrenza efficace sul mercato determinante (art. 5 cpv. 4 LCart, Cifra 10 ComVert) sia gli accordi che, pur non sopprimendo la concorrenza efficace sul mercato determinante, la intralciano notevolmente e non sono giustificati da motivi di efficienza economica (art. 5 cpv. 4 in combinato disposto con cpv. 1 LCart, Cifra 12 cpv. 1 lett. a ComVert).⁵ Nel caso degli accordi verticali si presume la soppressione della concorrenza efficace quando essi hanno per oggetto la determinazione di prezzi minimi o fissi oppure la protezione territoriale assoluta (art. 5 cpv. 4 LCart, Cifra 10 ComVert).

¹ Decisione della Commissione della concorrenza del 28.6.2010 (FF 2017 3885), disponibile all'indirizzo www.comco.ch > Documentazione > Comunicazioni.

² Orientamenti sulle restrizioni verticali, Comunicazione della Commissione Europea, GU C 130 del 19.5.2010 p. 1 (Orientamenti dell'UE sulle restrizioni verticali).

³ Cfr. anche DTF 143 II 297, 326 segg. consid. 6.2.3 (= DPC 2017/2, 354 seg. consid. 6.2.3), *Gaba*.

⁴ Legge federale sui cartelli e altre limitazioni della concorrenza del 6 ottobre 1995 (Legge sui cartelli, LCart; SR 251).

⁵ DTF 143 II 297, 342 seg. consid. 9.4.6 (= DPC 2017/2, 360 seg. consid. 9.4.6), *Gaba*.

Accordi verticali sui prezzi (imposizione di prezzi di rivendita; Cifra 10 ComVert)

4. Un accordo verticale sui prezzi è caratterizzato tra l'altro dalla "interazione consapevole e intenzionale" da parte del fornitore e del suo acquirente riguardo alla fissazione di prezzi minimi o fissi ai sensi dell'articolo 4 capoverso 1 LCart (Cifra 1 ComVert). Può essere presa in considerazione ogni forma di "interazione consapevole e intenzionale", dalle pratiche concordate agli accordi espliciti (orali o scritti).⁶ Persino raccomandazioni di prezzo (cfr. Cifra 15 ComVert) possono rappresentare pratiche concordate se tra colui che li emette e il destinatario esiste un concorso minimo di volontà riguardo all'osservanza dei prezzi raccomandati.⁷ L'articolo 5 capoverso 4 LCart si applica anche agli accordi verticali sui prezzi in forma di raccomandazioni (Cifra 10 cpv. 3 ComVert).⁸

5. I prezzi possono essere fissati anche in maniera indiretta (Cifra 10 cpv. 2 ComVert). La subordinazione di sconti e rimborsi (ad es. dei costi promozionali da parte dei commercianti) da parte del fornitore al rispetto di un dato livello di prezzo sono esempi di misure indirette per la fissazione dei prezzi, nonché accordi su sconti massimi erogabili da parte del commerciante ad un certo livello del prezzo prestabilito.⁹ Ulteriori esempi di influenza indiretta sui prezzi di rivendita da parte del fornitore sono minacce, intimidazioni, avvertimenti, penalità, rinvii o sospensioni di consegne e risoluzioni di contratti in relazione all'inosservanza di un dato livello di prezzo.¹⁰

Accordi verticali sulla protezione territoriale assoluta (Cifra 10 ComVert)

6. Una protezione territoriale assoluta ai sensi dell'articolo 5 capoverso 4 LCart richiede anzitutto l'esistenza di un accordo verticale in materia di concorrenza ai sensi del articolo 4 capoverso 1 LCart (Cifra 1 ComVert). La fattispecie della protezione territoriale assoluta ai sensi del articolo 5 capoverso 4 LCart presuppone, seguendo il tenore della legge, in primo luogo, un contratto di distribuzione, in secondo luogo, l'assegnazione di un territorio ed in terzo luogo, un divieto delle vendite tra le differenti zone.¹¹ Il concetto del contratto di distribuzione deve essere inteso in senso lato e comprende non solo i contratti di distribuzione, ma anche altri contratti che contengono clausole di contratto singole riguardo all'acquisto, alla vendita o alla rivendita di prodotti contrattuali o che prevedono una protezione territoriale assoluta; tali clausole si trovano ad esempio nei contratti di franchising, di licenza o di trasferimento di tecnologia.¹² Non sono incluse solo le clausole contrattuali scritte, ma anche tutti i tipi e tutte le forme di accordi verticali e pratiche concordate ai sensi della Cifra 1 ComVert riguardo ad una protezione territoriale assoluta (ad es. elenchi delle condizioni e accordi orali). Non è richiesto un tipo di contratto di distribuzione specifico come un contratto di distribuzione esclusivo¹³ o selettivo (Cifra 4 ComVert).¹⁴ A prescindere dal tipo di sistema di distribuzione, il territorio può

⁶ DPC 2016/3, 731 n. 75 seg., *Saiteninstrumente*.

⁷ DPC 2014/1, 193 n. 85, *Kosmetikprodukte*.

⁸ DPC 2010/4, 669 n. 155 segg., *Hors-Liste Medikamente* (la decisione non è ancora passata in giudicato).

⁹ DPC 2016/2, 399 segg. n. 133 segg., *Altimum SA* (la decisione non è ancora passata in giudicato); DPC 2016/3, 737 n. 102, *Saiteninstrumente*.

¹⁰ Cfr. Orientamenti dell'UE sulle restrizioni verticali, n. 48.

¹¹ DTF 143 II 297, 328 consid. 6.3 (= DPC 2017/2, 355 consid. 6.3), *Gaba*; Sentenza del TAF del 16.9.2016, DPC 2016/3, 852 consid. 7.3.1, *Nikon AG/WEKO* con ulteriori riferimenti.

¹² DTF 143 II 297, 328 seg. consid. 6.3.1, 331 seg. consid. 6.4.1 (= DPC 2017/2, 355 consid. 6.3.1, 356 seg. consid. 6.4.1), *Gaba*.

¹³ In un accordo di distribuzione esclusiva, il fornitore acconsente a vendere i propri prodotti ad un unico distributore perché li distribuisca in un particolare territorio o ad un particolare gruppo di clienti (cfr. Orientamenti dell'UE sulle restrizioni verticali, n. 51, 151).

¹⁴ DTF 143 II 297, 328 seg. consid. 6.3.1 (= DPC 2017/2, 355 consid. 6.3.1), *Gaba*; Sentenza del TAF del 16.9.2016, DPC 2016/3, 854 consid. 7.3.3, *Nikon AG/WEKO*.

essere stato assegnato ad un singolo o a più commercianti contemporaneamente.¹⁵ L'assegnazione di un territorio può avvenire direttamente o indirettamente (cfr. n. 8).¹⁶ Il territorio assegnato può essere definito in vari modi, ad esempio secondo le province, i paesi o le aree sovranazionali. Tuttavia, la fattispecie è soddisfatta solo se le vendite passive all'interno di questi territori (Cifra 3 ComVert) tramite partner commerciali extraterritoriali sono escluse, non è invece soddisfatta se sono limitate unicamente le vendite attive (Cifra 2 ComVert).¹⁷ Come forme di vendite passive vengono considerate anche le vendite tramite Internet, per quanto gli sforzi di vendita non sono indirizzati in modo mirato a clienti al di fuori del territorio assegnato (cfr. sotto n. 18 segg.), così come l'inoltro di offerte nell'ambito di bandi di concorso in una procedura aperta o selettiva.¹⁸

7. Esempi di accordi in materia di protezione territoriale assoluta sono accordi tra produttori e i loro partner di distribuzione, secondo i quali ai partner di distribuzione nello Spazio economico europeo (SEE) viene assegnato il territorio dell'SEE rispettivamente un territorio nell'SEE e ai partner di distribuzione svizzeri viene assegnato il territorio della Svizzera e contemporaneamente vengono escluse vendite provenienti dall'SEE rispettivamente provenienti da un territorio nell'SEE.¹⁹ Tali divieti di esportazioni contrattuali portano ad un'esclusione di vendite passive a commercianti e utenti finali in Svizzera. Vengono considerati accordi verticali sulla protezione territoriale assoluta anche restrizioni delle vendite passive nei confronti di commercianti autorizzati in un territorio con distribuzione selettiva, a commercianti in un territorio nel quale la distribuzione è organizzata in forma aperta.²⁰

8. Un accordo sulla protezione territoriale assoluta può essere implementato anche in maniera indiretta (Cifra 10 cpv. 2 ComVert).²¹ Una protezione territoriale assoluta indiretta comprende tutte le misure con le quali i commercianti vengono incoraggiati a non soddisfare richieste provenienti da territori determinati, ad esempio tramite dinieghi o diminuzioni di premi e sconti, cessazione della fornitura, riduzioni nei volumi delle forniture, minacce di risoluzione dei contratti e prezzi più elevati per i prodotti da esportare.²² Una protezione territoriale assoluta indiretta può essere realizzata anche tramite il rifiuto del fornitore di rimborsare prestazioni di garanzia fornite da commercianti su prodotti d'importazione diretta²³ o parallela²⁴. Restrizioni contrattuali relative all'acquisto, in base alle quali i distributori in Svizzera si impegnano ad acquistare i prodotti contrattuali solo nel proprio territorio contrattuale, conducono altrettanto all'esclusione indiretta di vendite passive ad acquirenti in Svizzera.²⁵

¹⁵ Sentenza del TAF del 16.9.2016, DPC 2016/3, 854 consid. 7.3.3, *Nikon AG/WEKO*.

¹⁶ DTF 143 II 297, 329 seg. consid. 6.3.2 (= DPC 2017/2, 355 seg. consid. 6.3.2), *Gaba*; Sentenza del TAF del 16.9.2016, DPC 2016/3, 853 consid. 7.3.2, *Nikon AG/WEKO*.

¹⁷ DTF 143 II 297, 330 seg. consid. 6.3.5 (= DPC 2017/2, 356 consid. 6.3.5), *Gaba*; Sentenza del TAF del 16.9.2016, DPC 2016/3, 853 consid. 7.3.1, *Nikon AG/WEKO* con ulteriori riferimenti.

¹⁸ DPC 2016/3, 654 n. 4 seg., *Flügel und Klaviere* (la decisione non è ancora passata in giudicato).

¹⁹ Sentenza del TAF del 13.11.2015, DPC 2015/4, 801 segg. consid. 6.3, 9.1.5, *BMW/WEKO*; Sentenza del TAF del 16.9.2016, DPC 2016/3, 853 consid. 7.3.2, *Nikon AG/WEKO*; DPC 2017/1, 100 n. 40 seg., *Eflare*.

²⁰ Cfr. DPC 2016/2, 479 n. 315, *Nikon*.

²¹ Sentenza del TAF del 16.9.2016, DPC 2016/3, 853 consid. 7.3.2, *Nikon AG/WEKO*.

²² Cfr. DPC 2016/2, 373, *Beratung betreffend Preisdifferenzierung bei Importen in die Schweiz*; DPC 2012/3, 524, *Rabattendifferenzierung bei Lieferungen in die Schweiz*; Orientamenti dell'UE sulle restrizioni verticali, n. 50.

²³ Importazioni dirette risultano se gli utenti finali acquistano prodotti all'estero e li importano in Svizzera. Importazioni parallele risultano se un commerciante acquista prodotti all'estero e li importa in Svizzera al di fuori dei canali di vendita previsti dal produttore.

²⁴ Cfr. Sentenza del TAF del 16.9.2016, DPC 2016/3, 853 consid. 7.3.2, *Nikon AG/WEKO*; DPC 2016/3, 869, *Umfrage Motion Hess*; Orientamenti dell'UE sulle restrizioni verticali, n. 50.

²⁵ Cfr. Sentenza del TAF del 16.9.2016, DPC 2016/3, 853 consid. 7.3.2, *Nikon AG/WEKO*.

Circostanze che non soddisfano la presunzione dell'articolo 5 capoverso 4 LCart

9. Le seguenti circostanze, considerate isolatamente, non soddisfano la presunzione d'illeceità dell'articolo 5 capoverso 4 LCart:

- Divieti di vendite passive a carico del fornitore:²⁶ L'obbligo dei fornitori stranieri nei confronti dell'importatore generale svizzero di rimandare i commercianti e gli utenti finali in Svizzera all'importatore generale svizzero, in caso di ordini non sollecitati, non rappresenta una protezione territoriale assoluta. Così ad esempio non è considerato come accordo sulla protezione territoriale assoluta, quando un fornitore straniero si obbliga nei confronti di un importatore generale svizzero ad inoltrargli le richieste provenienti dalla Svizzera.
- Fattispecie relative ad un gruppo societario: Un accordo in materia di concorrenza presuppone una convenzione o una pratica concordata da parte di almeno due società indipendenti (art. 4 cpv. 1 LCart). Accordi all'interno di un gruppo societario non soddisfanno questa condizione.²⁷ Ciò significa che la fissazione dei prezzi verticale e accordi di protezione territoriale assoluta all'interno di un gruppo societario non rientrano nell'ambito di applicazione dell'articolo 5 capoverso 4 LCart, finché questi accordi all'interno di un gruppo societario non prevedono pratiche da parte di rivenditori esterni al gruppo che conducono a un isolamento del mercato.²⁸ Questo privilegio di gruppo si applica anche nel caso in cui una società estera rinvia ad una società in Svizzera collegata al gruppo gli ordini non richiesti provenienti da commercianti e utenti finali in Svizzera.
- Differenze internazionali di prezzo senza riferimento ad accordi verticali sui prezzi o accordi sulla protezione territoriale assoluta, non rientrano nell'ambito di applicazione dell'articolo 5 capoverso 4 LCart.
- Restrizioni di vendite passive a determinati gruppi di clienti non sono inclusi nell'articolo 5 capoverso 4 LCart, tuttavia vengono considerati qualitativamente gravi (Cifra 12 cpv. 2 lett. b ComVert). Divieti rispettivamente restrizioni di vendite tramite Internet rappresentano un divieto di vendita passiva al gruppo dei clienti Internet e non rientrano quindi nell'ambito d'applicazione dell'articolo 5 capoverso 4 LCart, fintantoché non vi sono ulteriori circostanze qualificate che indicano un accordo verticale sui prezzi o un accordo sulla protezione territoriale assoluta (cfr. sotto n. 18 segg.).²⁹
- Nel caso in cui sono consentite le vendite passive ma non quelle attive, si tratta soltanto di una protezione territoriale relativa. Tali vendite in territori assegnati non sono escluse ai sensi dell'articolo 5 capoverso 4 LCart (cfr. sopra n. 6).³⁰ A parte le eccezioni menzionate alla Cifra 12 capoverso 2 lett. b/i-iii ComVert, restrizioni di vendite attive sono considerate comunque qualitativamente gravi (Cifra 12 cpv. 2 lett. b-c ComVert).

²⁶ Cfr. DPC 2016/1, 89 n. 169, *Online-Buchungsplattformen für Hotels*, con ulteriori riferimenti; DPC 2010/4, 793 consid. 3.3.3, *Urteil des Handelsgerichts des Kantons Zürich betreffend Forderung*.

²⁷ DTF 143 II 297, 326 consid. 6.2.2 (= DPC 2017/2, 354 consid. 6.2.2), *Gaba*.

²⁸ Cfr. DPC 2014/1, 190 n. 61 segg., 197 n. 130 segg., *Kosmetikprodukte*; Decisione della COMCO del 27.5.2013 nel caso *Marché du livre écrit en français*, n. 136 segg., 367 segg., 422 segg., disponibile all'indirizzo www.comco.ch > Attualità > Ultime decisioni (la decisione non è ancora passata in giudicato).

²⁹ Cfr. DPC 2011/3, 381 seg. n. 70 segg., *Behinderung des Online-Handels*.

³⁰ DTF 143 II 297, 330 seg. consid. 6.3.5 (= DPC 2017/2, 356 consid. 6.3.5), *Gaba*.

Intralcii notevoli della concorrenza (Cifra 12 cpv. 1 lett. a ComVert)

10. Il criterio della notabilità è una clausola bagatella. Già un livello basso di intralcio è sufficiente per essere qualificato come notevole.³¹ Accordi particolarmente nocivi secondo l'articolo 5 capoverso 4 LCart, ovvero accordi verticali sui prezzi e accordi sulla protezione territoriale assoluta, soddisfano, in linea di massima, il criterio della notabilità ai sensi dell'articolo 5 capoverso 1 LCart.³² Questo vale senza riferimento ad un mercato e a prescindere da criteri quantitativi, come la quota di mercato delle imprese partecipanti agli accordi.³³ È sufficiente che tali accordi possano intralciare potenzialmente la concorrenza.³⁴ Ciò vuol dire che la prova di effetto reale o dell'applicazione dell'accordo non è necessaria.³⁵ Intralcii notevoli della concorrenza secondo l'articolo 5 capoverso 4 in combinato disposto con capoverso 1 LCart sono illeciti, salvo se giustificati per motivi di efficienza economica (art. 5 cpv. 2 LCart, Cifra 16 ComVert), la quale è da esaminare nei casi singoli.³⁶

Sistemi di distribuzione selettiva (Cifra 12 cpv. 2, Cifra 13, 14, 16 ComVert)

Accordi qualitativamente gravi (Cifra 12 cpv. 2 lett. b, c, d ComVert)

11. La Cifra 12 capoverso 2 ComVert qualifica una serie di accordi nei sistemi di distribuzione selettiva come qualitativamente gravi. La notabilità ai sensi del articolo 5 capoverso 1 LCart e la giustificazione (art. 5 cpv. 2 LCart) sono da esaminare nei casi singoli (Cifra 12 cpv. 1 lett. b, Cifra 16 cpv. 3 ComVert).

12. Sono considerate qualitativamente non gravi le restrizioni delle vendite a commercianti non autorizzati da parte di membri di un sistema di distribuzione selettivo nel territorio che il fornitore ha riservato a tale sistema (Cifra 12 cpv.2 lett. b/iii ComVert). Tali restrizioni hanno lo scopo di proteggere i sistemi di distribuzione selettivi dalla distribuzione tramite commercianti non associati al sistema.³⁷ Di conseguenza ad esempio non esiste un accordo qualitativamente grave se un fornitore limita le sue prestazioni di garanzia a prodotti acquistati da commercianti autorizzati.³⁸

13. Restrizioni della vendita attiva o passiva a consumatori finali da parte dei singoli commercianti autorizzati (Cifra 12 cpv. 2 lett. c in combinato disposto con Cifra 2 e 3 ComVert) così come le restrizioni della vendita attiva o passiva tra commercianti autorizzati (Cifra 12 cpv. 2 lett. d in combinato disposto con Cifra 2 e 3 ComVert) sono da considerare restrizioni qualitativamente gravi. Se vengono escluse le vendite passive da commercianti autorizzati esterni a commercianti autorizzati o consumatori finali in (certi territori) della Svizzera, in linea di massima, esistono accordi sulla protezione territoriale secondo l'articolo 5 capoverso 4 LCart (cfr. sopra, n. 6 segg.).

14. Cifra 12 capoverso 2 lettere c e d ComVert prevedono che la combinazione di distribuzione esclusiva e distribuzione selettiva all' interno di un territorio di regola è qualitativamente

³¹ DTF 143 II 297, 315 consid. 5.1.6 (= DPC 2017/2, 350 consid. 5.1.6), *Gaba*.

³² DTF 143 II 297, 318 consid. 5.2.5, 325 consid. 5.6 (= DPC 2017/2, 351 consid. 5.2.5, 354 consid. 5.6), *Gaba*; Sentenza del TF 2C 63/2016 del 24.10.2017, consid. 4.3.1 (= DPC 2017/4, 691 seg. consid. 4.3.1), *BMW*.

³³ DTF 143 II 297, 315 seg. consid. 5.2.1, 324 seg. consid. 5.5 (= DPC 2017/2, 350 consid. 5.2.1, 354 consid. 5.5), *Gaba*.

³⁴ DTF 143 II 297, 323 seg. consid. 5.4, 325 consid. 5.6 (= DPC 2017/2, 353 consid. 5.4, 354 consid. 5.6), *Gaba*; Sentenza del TF 2C 63/2016 del 24.10.2017, consid. 4.3.2 (= DPC 2017/4, 692 consid. 4.3.2), *BMW*.

³⁵ DTF 143 II 297, 323 seg. consid. 5.4.2 (= DPC 2017/2, 353 seg. consid. 5.4.2), *Gaba*; Sentenza del TF 2C 63/2016 del 24.10.2017, consid. 4.4.1 (= DPC 2017/4, 692 consid. 4.4.1), *BMW*.

³⁶ DTF 143 II 297, 334 segg. consid. 7 (= DPC 2017/2, 358 consid. 7), *Gaba*; Sentenza del TF 2C 63/2016 del 24.10.2017, consid. 4.5 (= DPC 2017/4, 692 consid. 4.5), *BMW*.

³⁷ Cfr. CGCE del 13.1.1994, C-376/92, *Metro/Cartier*, Racc. 1994 I-15, n. 32 seg.

³⁸ Cfr. DPC 2014/2, 411 n. 42, *Jura*.

grave, se la vendita attiva viene limitata (Cifra 2 ComVert). Se la vendita attiva invece non viene limitata, la combinazione di distribuzione esclusiva e distribuzione selettiva non rappresenta una restrizione qualitativamente grave in materia di concorrenza.³⁹ Così ad esempio una restrizione qualitativamente grave in materia di concorrenza può esistere se un fornitore all'interno di un territorio combina una distribuzione esclusiva a livello di commercio all'ingrosso con una distribuzione selettiva a livello di commercio al dettaglio e vieta ai commercianti all'ingrosso di vendere attivamente in territori diversi da quelli a lui assegnati.

Intralcio alla concorrenza non notevole secondo le quote di mercato (Cifra 13 ComVert)

15. Accordi sulla distribuzione selettiva che non contengono restrizioni secondo le Cifre 10 o 12 capoverso 2 lett. b-e, di regola sono ammissibili perché non intralciano notevolmente la concorrenza, se nessuna impresa che partecipa all'accordo detiene una quota di mercato superiore al 15% (Cifra 13 cpv. 1 ComVert). Questa soglia viene ridotta al 5% in caso di effetti cumulativi di reti di distribuzione paralleli (Cifra 13 cpv. 2 ComVert). In caso di sistemi di distribuzione selettivi, un effetto cumulativo è improbabile se questi sistemi coprono meno del 50% del mercato o se la somma delle quote di mercato dei cinque fornitori più grandi è inferiore al 50%.⁴⁰

Distribuzione selettiva puramente qualitativa (Cifra 14 ComVert)

16. Sistemi di distribuzione selettiva che soddisfano cumulativamente le tre condizioni menzionate alla Cifra 14 ComVert sono consentiti a prescindere dal livello di quota di mercato delle imprese partecipanti, vista la mancanza di un intralcio notevole alla concorrenza.⁴¹

Giustificazione (Cifra 16 ComVert)

17. Di regola, i sistemi di distribuzione selettiva sono considerati giustificati senza esame dei singoli casi, a prescindere dalla natura del prodotto e del tipo dei criteri di selezione, se la soglia della quota di mercato del 30% non viene superata né dal fornitore sul mercato di vendita né dagli acquirenti sul mercato di acquisto.⁴² Questo non si applica ai sistemi di distribuzione selettiva che contengono accordi secondo la Cifra 12 capoverso 2 ComVert e accordi che, sommati ad altri accordi, hanno conseguenze sul mercato (Cifra 16 cpv. 2 ComVert). Se la soglia della quota di mercato del 30% è superata da parte di un'impresa partecipante all'accordo, è necessario esaminare nei singoli casi se i sistemi di distribuzione selettiva che intralciano notevolmente la concorrenza possono essere giustificati per motivi di efficienza economica (Cifra 16 cpv. 3 ComVert).

Commercio online (Cifra 3, 10, 12 cpv. 2 lett. b, c, d ComVert)

Limitazioni della concorrenza sanzionabili (Cifra 10 ComVert)

18. Divieti rispettivamente restrizioni di vendite tramite internet possono rappresentare un accordo verticale sui prezzi o un accordo verticale sulla protezione territoriale assoluta se sono accompagnati da circostanze qualificate (cfr. sopra n. 9 quarto punto). È necessario un esame

³⁹ Cfr. Orientamenti dell'UE sulle restrizioni verticali, n. 57, 152.

⁴⁰ Cfr. Orientamenti dell'UE sulle restrizioni verticali, n. 179; DPC 2011/3, 389 n. 134, 137, *Behinderung des Online-Handels*.

⁴¹ Cfr. anche CGCE del 25.10.1977, causa 26/76, *Metro I*, Racc. 1977 1875. Il primo requisito secondo il quale la natura del prodotto in questione rende necessaria una distribuzione selettiva non è soddisfatto dal dentifricio Elmex Rosso secondo la prassi della COMCO (DPC 2010/1, 84 n. 157, *Gaba*).

⁴² Cfr. Orientamenti dell'UE sulle restrizioni verticali, n. 176.

dei singoli casi per verificare se esistono circostanze qualificate e se la fattispecie del articolo 5 capoverso 4 LCart è soddisfatta.⁴³

19. Come circostanze qualificate per accordi verticali sui prezzi possono essere considerate ad esempio:

- Influenza diretta o indiretta sui prezzi dei commercianti esercitata da parte del fornitore, ad esempio tramite il suggerimento della politica di sconti;
- Misure del fornitore come minacce, intimidazioni, avvertimenti, penalità, rinvii o sospensioni di consegne o risoluzioni di contratti in relazione all'inosservanza di un dato livello di prezzo.⁴⁴

20. Come circostanze qualificate per un accordo verticale sulla protezione territoriale assoluta possono essere presi in considerazione ad esempio:

- Accordi che prevedono che il commerciante impedisce ai clienti in Svizzera di visitare il suo sito web o se questo crea sul suo sito web uno sviamento automatico che li conduce al sito web del produttore o altri fornitori in Svizzera;
- Accordi che prevedono che il fornitore interrompe transazioni via Internet da parte di utenti finali non appena dalla loro carta di credito risulta un indirizzo che non è situato nel territorio (contrattuale) del commerciante.⁴⁵

Accordi qualitativamente gravi (Cifra 12 cpv. 2 lett. b, c, d ComVert)

21. Accordi relativi a divieti rispettivamente a restrizioni delle vendite tramite Internet a carico degli acquirenti limitano le vendite passive verso il gruppo dei clienti Internet e sono di conseguenza qualitativamente gravi (Cifra 12 cpv. 2 lett. b in combinato disposto con Cifra 3 ComVert).⁴⁶

22. Accordi relativi a divieti rispettivamente a restrizioni delle vendite tramite Internet sono considerati qualitativamente gravi nell'ambito di sistemi di distribuzione selettiva, poiché essi limitano le vendite passive all'utente finale tramite dettaglianti autorizzati (Cifra 12 cpv. 2 lett. c in combinato disposto con Cifra 3 ComVert)⁴⁷ e/o vendite passive tra commercianti autorizzati (Cifra 12 cpv. 2 lett. d in combinato disposto con Cifra 3 ComVert).

23. È considerato come accordo qualitativamente grave qualsiasi obbligo all'interno di un sistema di distribuzione selettivo che impedisce ai commercianti autorizzati l'utilizzo di Internet per raggiungere clienti più numerosi e differenziati, imponendo criteri per le vendite online che non sono nel complesso equivalenti a quelli imposti presso un punto vendita "non virtuale". Ciò non significa che i criteri imposti per le vendite online debbano essere identici a quelli imposti per le vendite offline, ma piuttosto che i criteri dovrebbero perseguire gli stessi obiettivi ed ottenere risultati comparabili e che la differenza tra i criteri deve essere giustificata dalla natura diversa di questi due modi di distribuzione.⁴⁸

⁴³ DPC 2011/3, 381 n. 69, *Behinderung des Online-Handels*; DPC 2014/1, 198 n. 139, *Kosmetikprodukte*.

⁴⁴ DPC 2011/3, 381 n. 71, *Behinderung des Online-Handels*; DPC 2014/1, 198 n. 140, *Kosmetikprodukte*; DPC 2014/2, 413 n. 61, *Jura*.

⁴⁵ DPC 2011/3, 381 n. 74, *Behinderung des Online-Handels*; DPC 2014/1, 198 n. 142, *Kosmetikprodukte*; DPC 2014/2, 413 n. 62, *Jura*.

⁴⁶ DPC 2014/1, 198 n. 143, *Kosmetikprodukte*; DPC 2014/2, 413 n. 66, *Jura*.

⁴⁷ DPC 2011/3, 386 n. 106 ff., *Behinderung des Online-Handels*. Cfr. anche CGCE del 13.10.2011, C-439/09, *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS*, Racc. 2011 I-9447, n. 54, 59.

⁴⁸ Cfr. Orientamenti dell'UE sulle restrizioni verticali, n. 56.

24. Sono considerati accordi qualitativamente non gravi invece i criteri di qualità relativi all'utilizzo di Internet per la rivendita richiesti dal fornitore per garantire che gli affari online del commerciante siano conformi al modello di vendita del fornitore. Questo vale per tutte le forme di distribuzione ma può essere in particolare rilevante per la distribuzione selettiva (cfr. tra l'altro n. 23). Il fornitore può ad esempio richiedere ai suoi commercianti di avere uno o più punti di rivendita "non virtuali" se intendono divenire membri del suo sistema di distribuzione.⁴⁹ Il divieto imposto ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di prodotti di lusso, operanti nel commercio al dettaglio, di servirsi in maniera riconoscibile, per le vendite a mezzo Internet, di piattaforme terze, in linea di massima, non costituisce una restrizione della clientela, ai sensi della cifra 12 cpv. 2 lett. b ComVert, né una restrizione delle vendite passive agli utenti finali, ai sensi della cifra 12 cpv. 2 lett. c ComVert, e dunque di regola non è qualitativamente grave.⁵⁰

25. La notabilità dei divieti rispettivamente delle restrizioni di vendite tramite Internet, così come la loro giustificazione per motivi di efficienza economica, sono da esaminare nei casi singoli (Cifra 12 cpv. 1 lett. b, Cifra 16 cpv. 3 ComVert).

⁴⁹ Cfr. Orientamenti dell'UE sulle restrizioni verticali, n. 52 lit. c, n. 54; DPC 2011/3, 396 n. 189, *Behinderung des Online-Handels*.

⁵⁰ Cfr. CGCE del 6.12.2017, C-230/16, ECLI: EU:C:2017:941, *Coty Germany GmbH v Parfümerie Akzente GmbH*, n. 69; Orientamenti dell'UE sulle restrizioni verticali, n. 54.