

## **Il settore automobilistico: un settore prima “amministrato” dai regolamenti di esenzione per categoria e poi deregolato**

La recentissima pubblicazione da parte della Commissione europea di FAQ (Frequently Asked Questions<sup>1</sup>) consente di acquisire utili elementi per la valutazione della attuale, complessa, normativa *automotive*. Queste FAQ seguono quelle edite nel 2010<sup>2</sup>.

La loro lettura (la formula di redazione si presenta di notevole praticità perché vengono date risposte ai più frequenti quesiti posti alle Autorità della concorrenza da parte degli “addetti ai lavori”) necessita di alcune premesse, in relazione al fatto che il quadro normativo *automotive* si presenta oggi molto articolato e, per forza di cose, poco chiaro.

La relazione contrattuale tra fabbricante e distributore è, come si dirà, influenzata da norme di diversa origine e collocazione: si incrociano, infatti, norme sulla omologazione delle vetture, sulla normativa tecnica delle medesime e sulla concorrenza. Queste ultime sino al regolamento n. 1400/2002/Ce hanno costituito una solida base per la confezione dei contratti di distribuzione delle vetture. Allorché questo regolamento non è stato reiterato ed il settore della distribuzione dei veicoli è stato sottoposto al regolamento sulle intese verticali, normativa generale applicabile a tutti i rapporti tra imprese che operano a diverso stadio di mercato (es. fabbricante/distributore)<sup>3</sup>, si sono presentati agli operatori problemi di non facile soluzione. Il regolamento n. 1400/2002/Ce<sup>4</sup> (cd. regolamento Monti in onore del suo ispiratore) prevedeva (oltre ad alcune clausole vietate, indicate all’art. 4) una serie di norme che in parte costituivano il portato di una risalente legislazione di settore ed in parte erano

---

<sup>1</sup> FAQ del 27 agosto 2012 pubblicate dalla Commissione europea con titolo: “Domande frequenti sull’applicazione delle norme *antitrust* della Ue nel settore automobilistico”.

<sup>2</sup> FAQ 27 maggio 2010 (MEMO/10/217) pubblicate dalla Commissione europea con titolo: “*Antitrust*: la Commissione rivede le norme sulla concorrenza nel settore automobilistico”. In precedenza, tra le più rilevanti, v. le FAQ del 22 luglio 2009: “*Antitrust*, La Commissione propone un futuro schema per il settore automobilistico”. In quest’ultimo documento viene preannunciata la nuova normativa *automotive*, segnalata la sufficiente concorrenza rilevata nel settore della distribuzione dei veicoli e la scarsa concorrenza nel settore dell’assistenza post-vendita. Ivi si precisa che ai fini di assicurare la riparazione corretta e sicura del veicolo da parte dei riparatori indipendenti è necessario assicurare loro un accesso completo alle informazioni tecniche del costruttore della vettura.

<sup>3</sup> Il contratto di concessione, così come strutturato nelle prassi contrattuali, contiene restrizioni verticali. L’esclusiva di zona in favore del concessionario costituisce un’importante restrizione verticale: la suddivisione delle aree configgere con il Trattato che configura un mercato unico comunitario ove avviene la libera circolazione delle merci ed il consumatore può acquistare i prodotti ove il prezzo è minore, anche attraverso canali paralleli. Anche la distribuzione selettiva è limitativa dei flussi commerciali perché esclude dall’approvvigionamento i distributori indipendenti. Tendenzialmente queste due forme distributive possono ricadere nel par. 1 dell’art. 101 TFUE: i regolamenti di esenzione per categoria servono per sottrarre a questa norma tali restrizioni.

Intendiamo per TFUE il Trattato sul funzionamento dell’Unione europea come nominato dal cd. Trattato di Lisbona.

<sup>4</sup> Regolamento n. 1400/02/Ce 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, in *Guce* n. L 203/30 dell’1 agosto 2002,

nuove. Queste norme impattavano sull'equilibrio contrattuale delle parti nel contratto di concessione<sup>5</sup>. Il regolamento n. 330/2010/Ue<sup>6</sup> opera in diversa direzione, abbandona queste norme, recupera la natura di regolamento puro sulla concorrenza e lascia al giudice ordinario le tematiche, ancora controverse, dei rapporti tra fabbricante e distributore<sup>7</sup>.

Questa operazione, che depura i regolamenti di esenzione dalle norme sull'equilibrio contrattuale, è stata vivacemente contestata dai concessionari sia perché il confine tra una norma sulla concorrenza ed una norma di equilibrio contrattuale è spesso impalpabile (rafforzando la posizione contrattuale del concessionario lo si rende più indipendente sul mercato: il concessionario *multibrand* è meno legato al fabbricante di un concessionario *monobrand*) sia perché, in tal modo, va disperso un consolidato *background* su queste tematiche che si è formato e sviluppato nell'area della concorrenza e non è posseduto dal giudice ordinario<sup>8</sup>.

Applicando il regolamento generale sulle intese verticali al contratto di concessione di vendita si attua una *deregulation* normativa i cui effetti positivi sono tutti da valutare; la stessa *deregulation* normativa avviene con i contratti di assistenza post-vendita, "orfani" di un regolamento di esenzione (emanato, ma, come si dirà, di fatto inapplicabile). Non sempre sarà facile desumere le corrette regole del settore *automotive* da un regolamento sulle intese verticali: si pensi alle clausole denominate "*availability clause*" (clausola di disponibilità dell'intera gamma) o "*location clause*" (clausola sulla intrasferibilità dell'impresa). Esse sono previste dal regolamento n. 1400/2002/Ce, ma non dal regolamento n. 330/2010/Ue. Si

---

<sup>5</sup> Va rilevato che in quegli anni si era posta la questione della scarsa indipendenza del concessionario nella relazione contrattuale e dell'opportunità di migliorarla, al fine di rendere applicabile l'art. 101 FTUE al contratto di distribuzione che prevede una "intesa" illecita, quindi un comportamento posto in essere tra due imprese indipendenti, di diritto e di fatto. La giurisprudenza comunitaria per poter sanzionare i costruttori di autovetture ha dato per ammesso che tra questi ed i loro concessionari si realizzasse una intesa (accordo). Per fare questo ha ritenuto che anche comportamenti taciti del concessionari valessero come accettazione delle politiche dei costruttori. Configurato così l'accordo, la Corte ha potuto valutare comportamenti dei costruttori di vetture che, nella sostanza, erano comportamenti unilaterali.

<sup>6</sup> Regolamento n. 330/2010/Ue del 20 aprile 2010, relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate, in Gu-Ue n. L102/1 del 23 aprile 2010.

<sup>7</sup> La nostra giurisprudenza più recente tende ad enfatizzare la posizione di debolezza contrattuale del concessionario rispetto al fabbricante esigendo il rispetto di canoni comportamentali improntati a buona fede, v. Cass. 21 giugno 2011, n. 13583, in *Diritto* 24, 2011; Cass. 18 settembre 2009, 20106, in *I contratti*, 2010, p. 5; Cass. SS.UU. 25 novembre 2011, n. 24906, ord., in *NGCC*, 2012, p. 298, con riferimento all'applicabilità della fattispecie di abuso di dipendenza economica di cui all'art. 9 della L. 192/98.

<sup>8</sup> La Commissione europea aveva però in precedenza operato importanti valutazioni sugli standard tecnici dei costruttori di vetture e sui criteri per confezionarli, v. il documento: "*Complaints against BMW and GM regarding contractual standards required from their dealers and repairers*", pubblicato sul sito internet della Commissione, pagina Concorrenza, settore automobilistico.

è detto<sup>9</sup> che vietare la prima clausola sarebbe, comunque, contrario alla giurisprudenza della Corte di giustizia (caso *Ford Werke/Commissione*, n. 228/82 del 28 febbraio 1984), mentre non consentire la trasferibilità dell'impresa potrebbe costituire un comportamento contrario al par. 1 dell'art. 101 TFUE e non esentabile ai sensi del par. 3, tuttavia le analisi che sottendono tali considerazioni paiono di estrema complessità.

Bisogna premettere (ripercorrendo a ritroso la storia della normativa *automotive*) che con il regolamento n. 123/85/Cee<sup>10</sup> la Commissione europea aveva ritenuto opportuno salvaguardare le prassi contrattuali dei costruttori di autovetture, autorizzandoli a mantenere contratti improntati ad un regime distributivo ad un tempo esclusivo e selettivo<sup>11</sup>. Il successivo regolamento n. 1475/95/Ce<sup>12</sup> confermava l'impostazione<sup>13</sup>.

Quest'ultimo regolamento è stato nefasto per i costruttori di vetture perché li ha indotti a male interpretare i principi sui contratti esclusivi; ciò ha portato la Commissione europea a contestare loro numerose infrazioni, in gran parte confermate del Tribunale e dalla Corte di Giustizia<sup>14</sup>, sul presupposto che i loro comportamenti (accettati dai concessionari<sup>15</sup>) erano

---

<sup>9</sup> J. CLARK-S. SIMON-A. BIERER, *The new competition framework for vertical restraints in the motors vehicle sector*, in *Competition Policy Newsletter*, n. 2, 2010, p. 12.

<sup>10</sup> Regolamento n. 123/85/Cee della Commissione del 31 luglio 1985 in *Guce* n. L 15 del 18 gennaio 1985, p. 16-24.

<sup>11</sup> Per sistema *esclusivo* si intende un sistema distributivo in cui al concessionario è riservata una zona entro la quale non operano né il fabbricante né altri concessionari. In tale sistema il concessionario, al fine di non impedire gli acquisti ai rivenditori indipendenti, deve vendere a qualsiasi imprenditore, appartenga o non alla rete. Il sistema *selettivo* impone al concessionario di vendere solo ai clienti finali od ad altri concessionari. Si parla di sistema *selettivo quantitativo* se esso limita il numero dei concessionari e di sistema *selettivo qualitativo* se è basato su standard oggettivi il cui possesso legittima l'entrata del concessionario nella rete.

Si attendevano dalla Corte di giustizia maggiori indicazioni sul sistema selettivo quantitativo, ma la Corte si è recentemente limitata ad osservare che il criterio quantitativo non può essere basato su criteri oggettivi come il sistema qualitativo e deve prevedere caratterizzazioni che sono lasciate al costruttore perché possono coinvolgere anche il segreto industriale (Corte di giustizia del 14 giugno 2012, in causa n. C-158/11, *Auto 24 sarl c. Jaguar Land Rover France sas*).

<sup>12</sup> Regolamento n. 1475/95/Ce 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, in *Guce* n. L 145 del 29 giugno 1995, p. 25-34.

<sup>13</sup> Nella struttura della norma dell'art. 101 TFUE, rimasta sempre invariata, la nullità di un accordo poteva essere "sanata" ai sensi del par. 3 da una regolamento di esenzione o da una autorizzazione della Commissione europea cui l'accordo andava notificato. Con il regolamento n. 1/2003/Ce è venuto meno l'obbligo di notifica, sostituito da una valutazione delle imprese sulla procompetitività dell'accordo. A questo punto è mutata la funzione del regolamento di esenzione.

<sup>14</sup> Tra le principali decisioni, v. Corte di giustizia del 18 settembre 2003, in causa n. C-338/00P, *Volkswagen AG c. Commissione delle Comunità europee*, in *Raccolta*, 2003, p. I-09189; Corte di giustizia del 6 aprile 2006, in causa n. C-551/03, *General Motors BV c. Commissione delle Comunità europee*, in *Raccolta*, 2006, p. I-03173. Interessante il comunicato della Commissione del 20 settembre 2000 (ip/00/1028), ove: " Commission imposes a € 43 million fine on Opel Nederland B.V. for obstruction of new car exports in the

finalizzati a compartimentare il mercato unico in tanti mercati nazionali che venivano illecitamente protetti in relazione a particolari interessi (generalmente rappresentati dalla necessità di tutelare gli investimenti dei concessionari di un determinato territorio). L'equivoco di fondo nasceva da un duplice constatazione: a) ammettere un regime esclusivo comporta la necessità di protezione dei concessionari operanti in una determinata area in relazione alle esigenze di quel mercato che possono essere diverse da quelle di un'area attigua<sup>16</sup>; b) unire il sistema distributivo esclusivo a quello selettivo (sistema quest'ultimo che esclude dall'acquisto i rivenditori indipendenti) crea un naturale blocco dei canali di approvvigionamento che limita le importazioni parallele<sup>17</sup>.

Con il regolamento n. 1400/2002/Ce venivano introdotte regole di equilibrio contrattuale con la chiara finalità di aumentare il potere contrattuale dei distributori. Autorevoli commentatori

---

Netherlands. The European Commission has decided to impose a fine of € 43 million on Opel Nederland B.V., the Dutch importer of cars of the Opel brand for having obstructed exports of new cars to end consumers from other Member States between September 1996 and January 1998. This is the second major Commission decision, following that taken against Volkswagen AG in January 1998, where complaints from consumers led the Commission to investigate practices of car manufacturers and their importers, and to inflict heavy fines. "The right to buy products cheaper in other Member States is one of the main benefits of the Single Market. The adoption of this decision is therefore a clear signal that competition policy serves consumers' interests," said Competition Commissioner Mario Monti. "The Commission is determined to intervene in cases where measures taken by undertakings jeopardise the proper functioning of the Single Market. Such measures constitute a very serious infringement of European competition rules and must be dealt with severely."

Per un esame delle decisioni che hanno coinvolto costruttori automobilistici, v. pagina internet: [http://ec.europa.eu/competition/sectors/motor\\_vehicles/cases/decisions.html](http://ec.europa.eu/competition/sectors/motor_vehicles/cases/decisions.html).

<sup>15</sup> V. *cit. supra*, nota 5.

<sup>16</sup> Già nella decisione *Grundig* (Corte di giustizia del 13 luglio 1966, in cause riunite n. 56, 58 e 64, *Consten-Grundig c. Commissione*, in *Raccolta*, 1966, p. 429, si affronta la tematica della difficile convivenza di un contratto esclusivo con il mercato unico comunitario. La Corte premette che l'art. 85 TCEE, ora 101 TFUE, considera tutte le intese, siano esse orizzontali (tra concorrenti) che verticali (tra imprese a diverso stadio di mercato) e perviene alla conclusione che il contratto esclusivo è ipoteticamente atto a compartimentare il mercato unico ed ad escludere dagli acquisti gli importatori paralleli; ne devono pertanto essere accertati gli effetti ("i contratti di esclusiva stipulati tra produttore e concessionario indipendenti non cadono, come tali, sotto il divieto dell' articolo 85, paragrafo 1, tuttavia un accordo tra produttore e distributore allo scopo di ristabilire le barriere nazionali nel commercio tra Stati membri può essere tale da impedire il perseguimento degli obiettivi principali della comunità"). La Corte sembra tuttavia non considerare appieno gli effetti procompetitivi del contratto sulla distribuzione in esclusiva ed il vantaggio dei consumatori ricevuto da tale sistema distributivo.

<sup>17</sup> Le importazioni parallele (cioè attraverso canali diversi dalla rete del fabbricante) sono viste dalla Commissione europea come uno strumento a disposizione dei consumatori per acquistare i prodotti a prezzi minori, in relazione all'arbitraggio che avviene tra i prodotti distribuiti dal fabbricante e quelli distribuiti dai rivenditori indipendenti. Nella decisione della Commissione europea del 28 gennaio 1998, relativa al caso *Volkswagen*, *cit. supra*, nota 14, si afferma che è vietato il "comportamento della casa automobilistica, accordatasi con i concessionari della sua rete di distribuzione stabiliti in uno Stato membro al fine di vietare o limitare le vendite ai consumatori finali di altro Stato membro."

hanno rilevato che queste clausole costituiscono solo condizioni per l'applicabilità del regolamento.

Esse non fanno nascere diritti contrattuali del distributore verso il fabbricante, salvo non siano trasposte nell'accordo di distribuzione<sup>18</sup>. Tale soluzione appare però equivoca perché se le clausole di equilibrio sono solo condizioni per "entrare" in un regolamento se ne deve dedurre che esse sono comunque clausole sulla concorrenza e non di diritto positivo e non devono essere giudicate dal giudice ordinario.

Occorre a questo punto ancora ricordare che la funzione dei regolamenti di esenzione per categoria emanati ai sensi del par. 3 dell'art. 101 TFUE è stata modificata. A seguito del regolamento n. 1/2003/Ce<sup>19</sup> che ha abolito le notifiche degli accordi alla Commissione dando spazio all'autovalutazione sulla loro procompetitività da parte delle stesse imprese, la loro funzione è attualmente quella di mero strumento di orientamento<sup>20</sup>.

---

<sup>18</sup> J. CLARK- S. SIMON, *The new legal frame work for motor vehicle distribution: a tool kit to deal with real competiton breackdown*, in *Journal of Competition Law and Practice*, 2010, I, 6. Conforme la giurisprudenza della Corte di giustizia, v. Corte di giustizia del 18 gennaio 2007, in causa n. C-421/05, *City Motors c. Citroen*, in *Raccolta*, 2007, p.I-653; Corte di giustizia del 7 settembre 2006, in causa n. C-125/05, *VW-Audi Forhandlerforeningen, in qualità di mandatari della Vulcan Silkeborg A/S c. Skandinavisk Motor Co. A/S*, in *Raccolta*, 2006, p. I-07637.

<sup>19</sup> Regolamento n. 1/2003/Ce del 16 dicembre 2002, concernente l'applicazione delle regole di concorrenza di cui agli articoli 81 e 82 del trattato, in *Gu-Ue* n. L 1/1 del 4 gennaio 2003.

<sup>20</sup> G. TESAURO, *Il diritto comunitario*, Padova, 2010, p. 684. Va precisato che nella sentenza *VAG* (Corte di giustizia del 18 dicembre 1986, *VAG France SA c. Etablissements Magne SA* in *Raccolta*, 1986, p. 4071), il regolamento *automotive* n. 123/85 era visto come possibilità di sottrarre gli accordi di distribuzione all'art. 85 del Trattato non ostante contenessero clausole limitative. Utilizzando il regolamento l'accordo godeva di una presunzione di legalità. V. anche, Commissione europea, *Orientamenti sulle restrizioni verticali*, 2010, in *Gu-Ue* n. C 130/1 del 19 maggio 2010, par. 23. La «zona di sicurezza» istituita dal regolamento di esenzione per categoria. Per la maggior parte delle restrizioni verticali possono sorgere problemi sotto il profilo della concorrenza solo qualora la concorrenza ad uno o a più livelli della catena commerciale sia insufficiente, cioè qualora esista un certo grado di potere di mercato a livello del fornitore, dell'acquirente, o di entrambi. A condizione che non contengano restrizioni fondamentali della concorrenza che siano restrizioni per oggetto, il regolamento di esenzione per categoria introduce una presunzione di legalità per gli accordi verticali, la quale dipende dalla quota di mercato detenuta dal fornitore e dall'acquirente. Ai sensi dell'articolo 3 del regolamento di esenzione per categoria, l'applicabilità dell'esenzione per categoria è determinata dalla quota di mercato detenuta dal fornitore sul mercato in cui egli vende i beni o i servizi oggetto del contratto e dalla quota dell'acquirente sul mercato in cui egli acquista i beni o i servizi oggetto del contratto. Affinché si applichi l'esenzione per categoria, sia la quota di mercato del fornitore che quella dell'acquirente devono essere pari o inferiori al 30%. La sezione V dei presenti orientamenti dà indicazioni sul modo di definire il mercato rilevante e calcolare le quote di mercato. Al di sopra della soglia della quota di mercato del 30% non si può presumere che gli accordi verticali rientrino nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, o che non soddisfino le condizioni dell'articolo 101, paragrafo 3, ma non si può neppure presumere che gli accordi verticali che rientrano nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, soddisfino di norma le condizioni dell'articolo 101, paragrafo 3.

In conclusione, attualmente scompare un regolamento *ad hoc* per il settore automobilistico; il settore ricade nel regolamento generale sulle intese verticali n. 330/2010/Ue per quanto attiene alla vendita (distribuzione) delle vetture e nel regolamento di categoria n. 461/2010/Ue<sup>21</sup> per quanto attiene all'assistenza post-vendita. Sono poi state pubblicate *Guidelines* (orientamenti aggiuntivi) per il settore post-vendita<sup>22</sup>.

## 2. Il settore della vendita

Va rilevato che la *deregulation* del settore della vendita delle vetture (distribuzione) conseguente alla mancata reiterazione di un regolamento di settore ha comportato un nuovo modo di considerare il contratto di concessione di vendita.

Infatti, se il costruttore sceglie di sottoporlo al regolamento n. 330/2010/Ue sulle intese verticali (applicabile quando la quota di mercato del fabbricante e del concessionario non superano il 30%<sup>23</sup>) deve stare attento a non utilizzare poche clausole vietate (restrizioni gravi di cui all'art. 4), clausole peraltro scomparse da anni dai contratti di distribuzione<sup>24</sup>, ma ha

---

<sup>21</sup> Regolamento n. 461/2010/Ue del 27 maggio 2010, relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate nel settore automobilistico, in Gu-Ue n. L 129/52 del 28 maggio 2010.

<sup>22</sup> Comunicazione della Commissione, *Orientamenti aggiuntivi in materia di restrizioni verticali negli accordi per la vendita e la riparazione di autoveicoli e per la distribuzione di pezzi di ricambio per autoveicoli*, in Gu-Ue n. C 138/16 del 28 maggio 2010.

<sup>23</sup> Per accordi tra imprese con quote di mercato inferiori si può far riferimento alla Comunicazione della Commissione relativa agli accordi di importanza minore che non determinano restrizioni sensibili della concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità europea (*de minimis*), in Guce n. C 368/13 del 22 dicembre 2001. La Corte di giustizia ha chiarito che il par. 1 dell'articolo 101 TFUE che vieta tutti gli accordi fra imprese che possano pregiudicare il commercio non si applica agli accordi la cui incidenza sul commercio fra Stati membri o sulla concorrenza è trascurabile. La comunicazione *de minimis* stabilisce, con l'ausilio di soglie basate sulle quote di mercato, ciò che non costituisce una restrizione sensibile della concorrenza ai sensi dell'articolo 101 del TFUE. La comunicazione permette di ridurre i costi di conformità per le imprese (di piccole dimensioni) impegnate in accordi non coperti da regolamenti di esenzione per categoria. La zona di sicurezza creata dalla comunicazione *de minimis* si applica ad accordi tra concorrenti effettivi o potenziali (accordi orizzontali) quando la loro quota di mercato aggregata non supera il 10 %. Nel caso di accordi tra non concorrenti (accordi verticali), la quota di mercato detenuta da ciascuna delle parti non deve superare il 15% per rientrare nei casi contemplati dalla comunicazione. Le soglie in termini di quota di mercato sono ridotte al 5% per i mercati in cui c'è un effetto cumulativo di reti parallele di accordi simili.

<sup>24</sup> V. art. 4, regolamento n. 330/2010/Ue, *cit. supra*, nota 6, ove: "restrizioni che eliminano il beneficio dell'esenzione per categoria. 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;

ampio spazio di manovra. La quota di mercato si calcola misurando la percentuale del costruttore in un paniere ideale costituito dal segmento di vetture di riferimento. Non vi è tuttavia uniformità di vedute, tanto che, di recente, la Corte Suprema tedesca nel caso VAG ha offerto un metodo di calcolo che riduce notevolmente la misura delle quote dei costruttori<sup>25</sup>.

Nell'ambito di questo spazio il costruttore conserva la facoltà di creare formule innovative, "creatività" che la Commissione europea ha mostrato di agognare<sup>26</sup>. Peraltro, la stessa utilizzazione del regolamento di esenzione potrebbe non essere necessaria perché dalle *Guidelines* al regolamento si può rilevare che l'attuale tendenza della Commissione è quella di non necessariamente intravedere in un accordo di distribuzione selettiva un accordo immediatamente restrittivo della concorrenza, salvo verificarne gli effetti<sup>27</sup>.

Non facilmente comprensibile è la mancata reiterazione della clausola che, imponendo un obbligo di approvvigionamento non superiore al 30% del proprio fabbisogno, consentiva al

---

b) la restrizione relativa al territorio in cui, o ai clienti ai quali, l'acquirente che è parte contraente dell'accordo, fatta salva una restrizione relativa al suo luogo di stabilimento, può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti:

i) 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,

ii) la restrizione delle vendite agli utenti finali da parte di un acquirente operante al livello del commercio all'ingrosso,

iii) la restrizione delle vendite da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva a distributori non autorizzati nel territorio che il fornitore ha riservato a tale sistema, e

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 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.

<sup>25</sup> V., N. HIRST, *Latest EU guidance antitrust*, in *Financial Times*, del 18 settembre 2012. Nel documento "Commission clears new Porsche distribution system and after sales service arrangements" del 3 maggio 2004, IP/04/585, la Commissione sembra calcolare la quota di mercato del costruttore sulle vendite nella UE. Ritiene pertanto applicabile la normativa *De minimis* (cit. supra, nota 22).

<sup>26</sup> V. *Relazione di valutazione del regolamento n. 1400/2002/Ce*, punto 14. In relazione alla utilizzazione dello schema di un contratto di *franchising* ad un contratto di distribuzione, v. la decisione della Corte di cassazione francese del 30 maggio 2012, n. 11/18779, alla pagina internet:

<http://droit-finances.commentcamarche.net/jurisprudence/cour-de-cassation-1/indedits-2/3582738-cour-de-cassation-civile-chambre-commerciale-30-mai-2012-11-18-779-inedit>

<sup>27</sup> V. *Orientamenti sulle restrizioni verticali*, in Gu-ce n. C 130/1 del 19 maggio 2010.

concessionario di essere, se lo voleva, multimarca (almeno di 3 marche: 30%+30%+30%). Nel regolamento n. 330/2010/Ue il limite di approvvigionamento che può essere imposto dal costruttore al concessionario è dell'80%, cosicché il fabbricante potrebbe imporre al concessionario un contratto in esclusiva. Tale clausola deve tuttavia essere limitata nella durata a 5 anni, salvo accordo per il rinnovo. Il multimarca è stato ritenuto di difficile applicazione e fonte di un notevole aumento di costi in un momento di recessione della domanda. E' tuttavia mancata una analisi tra il multimarca e la congruità del costo degli standard che possono imposti.

A seguito di questa impostazione le questioni sulla relazione contrattuale sono regolate dal diritto nazionale applicabile, non essendo presenti nel regolamento n. 330/2010/Ue norme di equilibrio contrattuale.

### *3. Il settore della assistenza post-vendita*

Il regolamento n. 461/2010/Ue regola la fornitura di servizi post-vendita, indicando alcune clausole vietate<sup>28</sup>. Detto regolamento va letto in relazione a quello n. 330/2010/Ue sulle intese verticali. Ne consegue che la legittimità (sotto il profilo della concorrenza) di un contratto di assistenza post-vendita (o di un comportamento del costruttore) va desunta dall'esame congiunto dei divieti di cui all'art. 5 del primo e di quelli dell'art. 4 del secondo. Non si comprende poi il senso di emanare un regolamento di settore applicabile ad un costruttore con una quota di mercato inferiore al 30% quando questa quota è, di fatto, superata da quasi tutti i costruttori, in ragione della singolare modalità di calcolo<sup>29</sup>. Lo schema ipotizzato dalla Commissione europea parte dalla constatazione che il settore

---

<sup>28</sup> V. art. 5, regolamento n. 461/2010/Ue, *cit. supra*, nota 21, ove: "Restrizioni che eliminano il beneficio dell'esenzione per categoria. Restrizioni fondamentali. L'esenzione di cui all'art. 4 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 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; b) la restrizione, concordata tra un fornitore di pezzi di ricambio, di attrezzature di riparazione o diagnostica o altre apparecchiature ed un produttore di autoveicoli, della facoltà del fornitore di vendere tali beni a distributori o riparatori autorizzati o indipendenti o ad utilizzatori finali; c) la restrizione, concordata tra un costruttore di autoveicoli che utilizza componenti per l'assemblaggio iniziale di autoveicoli ed il fornitore di detti componenti, della facoltà del fornitore di apporre in maniera efficace e chiaramente visibile il proprio marchio o logo sui componenti forniti o sui pezzi di ricambio.

<sup>29</sup> Le quote di mercato per la vendita sono calcolate sulle vendite del costruttore nel segmento di riferimento, fatto 100 le vendite complessive di tutti i costruttori nel segmento, si calcola la percentuale del fabbricante. La quota di assistenza post-vendita si calcola invece sul valore delle riparazioni effettuate dalla rete del costruttore e dai riparatori indipendenti sulla marca.

dell'assistenza post-vendita si presenta ancora poco competitivo<sup>30</sup> e che, pertanto, possono essere esentati da un regolamento solo quegli accordi che presentano una scarsa forza anticompetitiva (con quota di mercato inferiore al 30%<sup>31</sup>); conseguentemente la maggior parte di essi devono essere valutati alla luce dell'art. 101 TFUE. Tale norma al par. 1 prevede il divieto delle intese restrittive, al par. 3 consente il recupero di dette intese (nulle ai sensi del par. 2) in ragione dei possibili benefici assicurati al consumatore.

Questa tecnica serve alla Commissione per togliere ai costruttori di vetture il "paracadute" del regolamento di esenzione<sup>32</sup>. Si è discusso se tale approccio sia effettivamente giustificato perché anche in altri settori in cui vi è scarsa concorrenza non si è sentita la necessità di emanare regolamenti di esenzione. In ogni caso questa impostazione crea indubbia incertezza applicativa. Infatti, non è detto che la valutazione dell'accordo sulla base del solo art. 101 TFUE metta le imprese in condizione di meglio operare, data la complessità dell'esame economico/giuridico che deve essere fatto attraverso questa articolata norma.

Notano autorevoli autori<sup>33</sup> che la presenza di un regolamento di esenzione per il settore post-vendita efficace anche per i costruttori di vetture con quote di mercato superiori al 30% avrebbe avuto l'effetto di autorizzarli a porre in essere comportamenti illeciti, ma non espressamente vietati dal regolamento<sup>34</sup> (in altre parole i costruttori avrebbero potuto vanificare i divieti del regolamento instaurando prassi comportamentali diverse da quelle previste, ma con gli stessi effetti anticompetitivi).

---

<sup>30</sup> J. CLARK-S. SIMON-A. BIERER, *The new competition framework for vertical restraints in the motors vehicle sector*, cit. supra, nota 9, rilevano che i costruttori vetture detengono alte quote di mercato nell'assistenza post-vendita, quote spesso superiori al 50%. Inoltre dispongono di due elementi di forza (*inputs necessary to compete effectively*): a) il possesso di informazioni tecniche; b) il controllo delle "captive parts".

<sup>31</sup> Soglia non presente nel regolamento n. 1400/2002/Ce, cit. supra, nota 4, che autorizzava il sistema selettivo qualitativo senza alcuna limitazione.

<sup>32</sup> Nelle *Guidelines* sulle restrizioni verticali, allegate al regolamento n. 2790/99/Ce, in Guce n. C 291 del 13 ottobre 2000, p. 1 – 44, si parla di presunzione di legalità offerta dal regolamento di esenzione: "Safe harbour created by the Block Exemption Regulation: the Block Exemption Regulation creates a presumption of legality for vertical agreements depending on the market share of the supplier or the buyer". Secondo quanto affermato dalla Commissione negli Orientamenti aggiuntivi al regolamento n. 461/2010/Ue, cit. supra, nota 22, la mancanza o carenza di informazioni tecniche genera un comportamento contrario al par. 1 dell'art. 101 TFUE difficilmente esentabile ai sensi del par. 3. Si consideri peraltro che tale comportamento potrebbe anche essere riguardato sotto l'art. 102 TFUE riguardante gli abusi di posizione dominante. Tale ultima norma si presta ad essere applicata quanto ad esempio l'informazione non fornita agli operatori indipendenti non è fornita alla rete

<sup>33</sup> J. CLARK-S. SIMON-A. BIERER, *The new competition framework for vertical e in the motors vehicle sector*, cit. supra, nota 9.

<sup>34</sup> Ciò si è effettivamente verificato con il regolamento n. 1400/2002/Ce, cit. supra, nota 4, che conteneva disposizioni per il rilascio di informazioni in parte disattese dai costruttori, tenuti poi ad un accordo con la Commissione (v. cit. infra, nota 39). V'è però da osservare che la diffidenza della Commissione pare eccessiva perché i programmi per la diffusione delle informazioni tecniche ai riparatori si sono dimostrati molto complessi. Basta pensare alla necessità di tradurre i linguaggi *software* personalizzati usati dai costruttori per leggere e riparare le centraline elettroniche delle vetture in linguaggi comuni standardizzati.

#### 4. La complessa materia delle informazioni tecniche sulla riparazione delle vetture

La Commissione europea appare particolarmente preoccupata dal problema della mancata fornitura ai riparatori indipendenti di informazioni tecniche per la riparazione dei veicoli<sup>35</sup>. La definizione di informazione tecnica si desume ora dal regolamento n. 715/2007/Ce<sup>36</sup>: ogni informazione destinata alla riparazione e fornita alla rete od utilizzata da uno strumento fornito alla rete. La definizione è dinamica perché legata alla normativa sull'omologazione delle vetture<sup>37</sup>. Non sono rilevanti le informazioni di natura commerciale. L'art. 6 punto 7 del regolamento in parola (n. 715/2007/Ce) prevede che il costruttore deve certificare all'Autorità di omologazione di aver allestito un corretto sistema di fornitura di informazioni. Poiché il costruttore della vettura è l'unico possessore d'informazioni tecniche, esso può trovarsi in posizione dominante verso i riparatori indipendenti; pertanto suoi comportamenti abusivi potrebbero rientrare anche nell'art. 102 TFUE (abuso di posizione dominante).

Sotto altro profilo, i suoi accordi restrittivi con la rete a danno dei riparatori indipendenti potrebbero essere riguardati come un'intesa vietata dal par. 1 dell'art. 101 TFUE. A questo proposito va rilevato che il regolamento di esenzione per il settore post-vendita n. 461/2010/Ue si propone come principale finalità quella di evitare un trattamento diverso (discriminatorio) tra i riparatori della rete ed i riparatori indipendenti, di modo che questi non siano discriminati in relazioni alle informazioni tecniche ricevute. Dunque il regolamento aggiunge alla norma generale dell'art. 101 TFUE la specificazione dei rapporti tra la rete ed i riparatori indipendenti. Il regolamento non opera nella relazione tra costruttore della vettura e costruttori di attrezzatura, presa in considerazione dal regolamento n. 692/2008/Ce<sup>38</sup>.

La difficoltà incontrata nella fornitura delle informazioni aveva spinto i costruttori di autovetture a trovare una serie accordi (ora scaduti) con la Commissione nel 2007<sup>39</sup> per porre termine a procedimenti avviati contro i medesimi per comportamento anticoncorrenziale e consentire loro di allestire correttamente i siti *internet* per la fornitura delle informazioni<sup>40</sup>.

Bisogna anche dire che la Commissione europea aveva anticipato la posizione assunta nelle FAQ in commento in una inchiesta recente ove sono indicati i punti che possono ostacolare il gioco della concorrenza: a) l'insufficiente disponibilità di parti di ricambio non visibili; b) la

---

<sup>35</sup> La tematica è ampiamente trattata nel documento della DG Mercato interno, *Access to repair and maintenance informations*, 2011.

<sup>36</sup> Regolamento n. 715/2007/Ce 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, in GU-Ue n. L 171 del 29 giugno 2007, pag. 1.

<sup>37</sup> *Cit. infra*, nota 43.

<sup>38</sup> *Cit. infra*, nota 51.

<sup>39</sup> L'accordo FIAT è pubblicato in GU-Ue n. C66/21 del 22 marzo 2007.

<sup>40</sup> V., Codice di condotta adottato dalle associazioni in UK, consultabile al sito: [http://www.motorcodes.co.uk/images/stories/documents/code\\_document\\_web.pdf](http://www.motorcodes.co.uk/images/stories/documents/code_document_web.pdf)

difficoltà di accesso da parte dei riparatori indipendenti alle informazioni tecniche necessarie per la riparazione del veicolo alle stesse condizioni di quelle della rete; c) l'uso della garanzia commerciale come strumento per limitare le riparazioni fuori dalla rete; d) l'uso non trasparente dei prezzi delle riparazioni alla clientela<sup>41</sup>.

Il primo punto si spiega in relazione al fatto che la normativa sui modelli protegge attualmente solo le parti di ricambio visibili<sup>42</sup>. L'accesso ai siti *internet* dei costruttori ha presentato in effetti problemi di fruibilità che sono in fase di superamento. L'utilizzazione della garanzia come strumento di protezione della rete è parso in alcuni episodi effettivamente forzato, mentre sarebbe auspicabile la pubblicazione dei prezzi dei servizi ai fini di aumentare la trasparenza delle operazioni di riparazione.

Va infine precisato che la fornitura di ricambi e la fornitura di informazioni tecniche in conseguenza del fatto che sono regolate anche nella normativa tecnica della omologazione assumono valore di precetto orizzontale, per cui i costruttori di vetture devono osservarlo verso tutti i *players* del mercato<sup>43</sup>. Conseguentemente solo riguardo ai regolamenti di

---

<sup>41</sup> In *Jurisprudence automobile*, Maggio 2012, p. 6. Una ricerca sulla diffusione delle informazioni è stata compiuta di recente da BOVAG, Euro 5, Investigation into technical information on websites of vehicle manufacturers, March 2011, alla pagina internet: <http://www.autobedrijf.nl/afdeling/autobedrijf/Kennisbank/Euro%205/11119%20Onderzoeksrapport%20A4%20EN.pdf>

<sup>42</sup> V., D. Lgs. 10 febbraio 2005, n. 30 recante il Codice della proprietà industriale coordinato ed aggiornato con successive le modifiche ed integrazioni, art. 35: "Prodotto complesso. Il disegno o modello applicato od incorporato nel componente di un prodotto complesso possiede i requisiti della novità e del carattere individuale soltanto: a) se il componente, una volta incorporato nel prodotto complesso, rimane visibile durante la normale utilizzazione e cioè durante l'utilizzazione da parte del consumatore finale, esclusi gli interventi di manutenzione, assistenza e riparazione; b) se le caratteristiche visibili del componente possiedono di per sé i requisiti di novità e di individualità.

Va precisato che nella complessa materia della replicabilità dei pezzi di ricambio prevale il principio della lecita riproduzione della forma estetica necessaria di una parte di ricambio che ha funzione di ricambio, cioè ripristina la parte originale; la questione viene risolta positivamente sia in relazione alla normativa sui modelli (ornamentali) che sui marchi; di recente, v. Cass. Pen. 20 dicembre 2011, n. 47081. La replicabilità è ammessa per una parte componente identica a quella originaria, non per un accessorio (tuning).

<sup>43</sup> Nello "speech" del 29 settembre 2011, "*The European Commission's recent Automotive Legislation and future Work Programme affecting the European Aftermarket*", tenuto a Varsavia dal Funzionario della Commissione Europea P. Jean, questi rileva che il principio dell'accesso alle informazioni tecniche da parte degli operatori indipendenti venne inserito nel regolamento n. 1400/2002/Ce, quindi in un regolamento sulla concorrenza delle imprese al fine di aumentare la concorrenza sul mercato della riparazione ("to protect effective competition on the market for repair and maintenance services"), ma che la sede più opportuna avrebbe dovuto essere quella della regolamentazione tecnica ai fini della omologazione del veicolo in quanto "*horizontal issue*", essendo interessati tematiche sulla sicurezza, ambiente, proprietà intellettuale, protezione dei consumatori. Peraltro, l'art. 3 del regolamento 715/2007/Ce si rivolge a tutte le imprese direttamente od indirettamente coinvolte nel mercato della riparazione. Dunque, dalle condizioni di accesso alle informazioni

esenzione (che interessano la relazione tra costruttore, rete ed officine indipendenti) si può parlare di informazioni tecniche se: a) destinate alla riparazione, b) fornita alla rete (v. par. 65, lettera d, Orientamenti aggiuntivi), mentre verso altri *players* tale limitazione non si pone.

##### 5. Note alla FAQ della commissione europea del 27 agosto 2012

La FAQ partono da concetti sulla garanzia commerciale del costruttore<sup>44</sup> che ormai possono darsi per acquisiti. Si rileva che poiché lo strumento della garanzia commerciale (riparazione della vettura senza oneri a carico del proprietario se il vizio è ascrivibile ad un difetto di progettazione/costruzione/informazione) ha l'effetto di "legare" il proprietario della vettura alla Rete del costruttore per tutto il periodo della garanzia, quest'ultimo non può prevedere clausole contrattuali che rafforzino (ancor più) questo legame, ad esempio facendo decadere la garanzia commerciale (generalmente prevista con una durata maggiore rispetto a quella legale, fissata in 24 mesi dalla consegna della vettura al cliente finale) se vengono eseguite operazioni di manutenzione presso riparatori indipendenti oppure se non vengono usati pezzi di ricambio del costruttore (pezzi originali<sup>45</sup>) per le operazioni non sono coperte da

---

tecniche del costruttore dipende la possibilità di molteplici imprese di operare sul mercato in modo efficace.

<sup>44</sup> La garanzia commerciale del fabbricante si distingue dalla (cd.) garanzia legale che è quella cui il concessionario venditore è tenuto in forza di norme positive. Le norme sulla garanzia dei beni di consumo (tra i quali rientra la vettura) sono ora armonizzate dalla direttiva n. 99/44/Ce del 25 maggio 1999, su taluni aspetti della vendita e delle garanzie dei beni di consumo, in Guce n. L 171 del 07 luglio 1999, p. 12-16. La direttiva è stata trasposta nel nostro ordinamento attraverso il D. Lgs. 2 febbraio 2002, n. 24. La nozione di garanzia legale riguarda la protezione giuridica dell'acquirente, in relazione alle anomalie dei beni acquistati. Questa protezione giuridica è resa obbligatoria dalla legge e non dipende dal contratto. La nozione di garanzia commerciale è così definita: "qualsiasi impegno di un venditore o di un produttore nei confronti del consumatore, senza supplemento di costo, di rimborsare il prezzo pagato o di sostituire, riparare o avere altrimenti cura del bene se esso non corrisponde alle condizioni enunciate nella dichiarazione di garanzia o nella pubblicità che ad esso si riferisce".

Gli Stati membri possono adottare (o mantenere) disposizioni per garantire al consumatore un livello di protezione più elevato. E' ciò che ha fatto la Gran Bretagna, mantenendo in vigore un regime più tutelante.

Va precisato che la garanzia commerciale può variare da paese a paese (ovviamente salvaguardando il contenuto della garanzia legale) ed è elemento di valutazione dell'acquirente per l'acquisto della vettura. Ove la vettura venisse trasferita in altro paese comunitario, difficilmente il costruttore potrebbe rifiutare eventuali maggiori obblighi della originaria garanzia.

<sup>45</sup> La definizione di pezzo di ricambio originale è molto complessa ed è ricavabile dal regolamento n. 1400/02/Ce, *cit. supra*, nota 4, ove si precisa che 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 tali pezzi di ricambio sono pezzi di ricambio originali se il produttore certifica che la qualità

garanzia<sup>46</sup>. Questo effetto legante, ovviamente, non si può raggiungere né attraverso la garanzia commerciale né le garanzie estese a pagamento<sup>47</sup>.

Le FAQ confermano il principio per cui il costruttore del veicolo deve creare garanzie commerciali usufruibili nei vari paesi della UE: se il costruttore del veicolo vietasse alla rete di effettuare operazioni in garanzia sui veicoli provenienti da altri Stati comunitari creerebbe una restrizione alla vendita del concessionario (vietata dall'art. 4 del regolamento n. 330/2010/UE).

Alla risposta 8 si evidenzia che il costruttore detiene ancora una sorta di "monopolio" sui pezzi di ricambio "captive" (o di acquisto obbligatorio). Poiché il riparatore della rete potrebbe essere indotto a fare largo uso di pezzi di qualità equivalente, il costruttore potrebbe legare l'applicazione degli sconti alle percentuali di acquisto di parti obbligatorie. Tale comportamento non sarebbe ammissibile.

La risposta n. 9 si presta ad un equivoco nel momento che sembra consentire al costruttore della vettura di obbligare il distributore a mantenere stock di ricambi differenziati per marche, ma poi rileva che non sarebbe giustificato imporre costi non necessari.

Alle risposte 10 e 11 viene chiarito un dubbio pratico emerso di frequente: il distributore della rete svolge una politica di vendita autonoma e vende a chi vuole, potrebbe, pertanto, rifiutare la vendita di un pezzo di ricambio obbligatorio (*captive*) ad un riparatore indipendente, ma ovviamente il riparatore indipendente non dovrebbe trovare eccessiva difficoltà nel reperire il pezzo da altro membro della rete. In caso estremo dovrà essere il costruttore a fornire il pezzo ove non sia reperibile sul mercato.

Alla risposta 12 si precisa che il riparatore indipendente deve essere considerato nei confronti di tutti i sistemi distributivi un cliente finale, pertanto il membro di un sistema distributivo selettivo non può rifiutare, in linea di principio, di rifornire il medesimo.

### 5.1 Gli strumenti di riparazione

---

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.

La definizione è poi stata trasposta nella direttiva n. 2007/46/Ce, *cit. infra*, nota 48.

<sup>46</sup> Non è ancora chiaro che se per tali operazioni il costruttore possa far decadere la garanzia se non vengono usati pezzi di qualità equivalente. Infatti, la definizione di pezzo di ricambio equivalente si ricava solo nei rapporti tra costruttore e rete ufficiale. V. punto 6 delle FAQ in parola ove si evidenzia che un costruttore di autoveicoli potrebbe legittimamente rifiutarsi di fornire una riparazione in garanzia nel caso di malfunzionamento causato da un pezzo di ricambio di qualità scadente procurato da fornitore alternativo.

<sup>47</sup> Questi contratti non possono definirsi garanzie in quanto prevedono un corrispettivo per il servizio di riparazione. In relazione ai contenuti essi possono essere contratti di prestazioni di servizio o contratti di assicurazione. Le FAQ prendono tuttavia atto che se il contratto di garanzia estesa è stipulato dopo l'acquisto del veicolo appare probabile che il proprietario del veicolo abbia volontariamente scelto il prodotto e che non sia stato a ciò indotto dal fabbricante.

Molto complessa la situazione sugli strumenti di riparazione. Alla risposta 13 si chiarisce che il costruttore può imporre alla propria rete assistenza l'uso di strumenti specifici di diagnostica del costruttore in luogo di quelli generici. La risposta (è improbabile che la restrizione determini una violazione delle norme sulla concorrenza) assolve la necessità del costruttore di poter operare un controllo della vettura attraverso strumenti che ha testato.

Alla risposta 14 si precisa che le indicazioni sull'accesso alle informazioni tecniche contenute negli Orientamenti aggiuntivi non si applicano ai produttori di strumenti. Pertanto, la fornitura d'informazioni alla rete od ai riparatori indipendenti è regolata dalle norme del regolamento che vuole garantire parità di accesso, diversamente sarà inapplicabile, con la conseguenza che il contratto, non esentabile in relazione alla quota, non potrà essere valutato procompetitivo ai sensi del par. 3 dell'art. 101. Le informazioni ai costruttori di strumenti sono regolate dalle norme generali sulla concorrenza ed, in particolare, dall'art. 102 TFUE sull'abuso di posizione dominante<sup>48</sup> o dalla normativa tecnica di omologazione.

Alla risposta 15 si dà una soluzione alla questione se il costruttore può rifiutare la fornitura di parti di ricambio ai riparatori indipendenti in ragione del fatto che esse incidono sulla sicurezza della vettura. Parlare di sicurezza necessita di chiarimenti<sup>49</sup>. Si può far riferimento alla sicurezza sia come tutela della proprietà (*security*) sia come tutela della sicurezza di guida (*safety*). La Commissione in primo luogo prende in considerazione nelle FAQ quest'ultima tutela. Essa rileva, in termini generali, che pratiche volte a negare la fornitura di parti sulla sicurezza potrebbero essere ingiustificate. Rileva poi che occorre operare secondo il principio di proporzionalità: una riparazione particolarmente complessa non potrebbe essere legittimamente rifiutata od impedita dal costruttore della vettura se fossero possibili misure alternative meno restrittive, ad esempio la partecipazione a corsi formativi da parte dei riparatori indipendenti. Occorre tuttavia rilevare che se tali notazioni paiono corrette sotto il profilo della concorrenza, esse devono poi essere verificate in relazione alla normativa sul danno da prodotto (direttiva n. 85/374/Cee) che ritiene il fabbricante

---

<sup>48</sup> La struttura della normativa *automotive* appare molto articolata perché essa si divide in due pilastri, uno formato dalle norme sulla omologazione ed uno dalle norme sulla concorrenza. Le norme sulla omologazione si basano sulla direttiva n. 2007/46/Ce del 5 settembre 2007 che istituisce un quadro per l'omologazione dei veicoli a motore e dei loro rimorchi, nonché dei sistemi, componenti ed entità tecniche destinati a tali veicoli, in Gu-Ue n. L 263/1 del 9 ottobre 2007. Sono poi stati emanati il regolamento n.715/2007/Ce, *cit. supra*, nota 36 e n. e n. 692/2008/Ce, *cit. infra*, nota 51.

<sup>49</sup> V. par. 26 del regolamento n. 1400/2002/Ce: “(...) 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”.

responsabile dei difetti del prodotto in forza di un criterio meramente oggettivo. Nel caso sulla vettura venissero eseguiti plurimi interventi riparativi da parte di diversi soggetti difficilmente si potrebbe accollare al produttore la responsabilità su un prodotto su cui perde ogni capacità di controllo<sup>50</sup>. Il tema non appartiene all'argomento qui trattato.

Per quanto attiene alla sicurezza intesa come accesso a meccanismi antifurto si potranno raggiungere accordi per la fornitura di "credenziali che accertino le qualità morali del riparatore (ad esempio certificato penale dei carichi pendenti)".

Di notevole portata la rilevanza della risposta n. 17. Essa per essere spiegata deve prendere le mosse dal regolamento n. 692/2008/Ce, modificato dal regolamento n. 566/2011/Ue<sup>51</sup> che prevede l'allestimento di "data base" del fornitore accessibili agli indipendenti. La risposta considera che il fornitore costituisce spesso l'unica fonte della documentazione completa relativa ai veicoli. L'utilizzo esterno di tali dati da parte dei riparatori indipendenti consente di salvaguardare il valore del veicolo ancorché sottoposto a garanzia nel caso il proprietario del veicolo si rivolga a riparatori indipendenti per fare i tagliandi.

La materia necessita di regolamentazione specifica essendo troppo genericamente affrontata<sup>52</sup>.

Avv. Gian Franco Simonini

Le opinioni espresse rispecchiano solo il pensiero dell'autore.

---

<sup>50</sup> Il problema è risolto a livello di normativa sulla concorrenza dal regolamento n. 1400/2002/Ce che impone ai costruttori delle vetture di consentire alla propria rete di usare per la riparazione parti di ricambio di qualità equivalente.

<sup>51</sup> Regolamento n. 692/2008/Ce del 18 luglio 2008, recante attuazione e modifica del regolamento (CE) n. 715/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio relativo all'omologazione dei veicoli a motore riguardo alle emissioni dai veicoli passeggeri e commerciali leggeri (EUR 5 ed EUR 6) e all'ottenimento di informazioni per la riparazione e la manutenzione del veicolo, in Gu-Ue n. 199/1 del 28 luglio 2008; nonché il regolamento n. 566/2011/Ue dell'8 giugno 2011 che modifica il regolamento (CE) n. 715/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio, in Gu-Ue n. L 158/1 del 16 giugno 2011, ove: "l'allegato XIV è così modificato: a) al punto 2.1. è aggiunto quanto segue: «Le informazioni relative a tutte le parti di cui il veicolo (quale identificato dal numero di identificazione del veicolo (VIN) nonché da ogni altro criterio supplementare tra cui l'interesse, la potenza del motore, il tipo di finitura o le opzioni) è dotato dal costruttore e che possono essere sostituite da pezzi di ricambio offerti dal costruttore ai suoi concessionari o meccanici autorizzati o a terzi mediante un riferimento a un numero di apparecchiature originali, sono resi disponibili in una base dati facilmente accessibile agli operatori indipendenti. Questa base di dati comprende il VIN, i numeri delle apparecchiature originali, la denominazione delle apparecchiature originali, le indicazioni di validità (inizio e fine di validità), le indicazioni di montaggio e, ove applicabile, le caratteristiche di struttura. Le informazioni della base dati sono aggiornate regolarmente. Gli aggiornamenti comprendono in particolare tutte le modifiche apportate a veicoli individuali dopo la loro produzione se queste informazioni sono disponibili ai concessionari autorizzati".

<sup>52</sup> V. sul tema l'intervento del 24 novembre 2011 alla CLEPA Aftermarket Conference, di Philippe Jean, Head of Unit Automotive Industry, DG Imprese, Commissione europea, titolato: "The European Commission's recent Automotive Legislation and the future Work Programme affecting the European Aftermarket"