REGOLAMENTO (CE) N. 1475/95 DELLA COMMISSIONE

del 28 giugno 1995

relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato a categorie di accordi per la distribuzione di autoveicoli e il relativo servizio di assistenza alla clientela

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento n. 19/65/CEE del Consiglio, del 2 marzo 1965, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato a categorie di accordi e pratiche concordate [1], modificato da ultimo dall'atto di adesione dell'Austria, della Finlandia e della Svezia, in particolare l'articolo 1,

pubblicato il progetto del presente regolamento [2],

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

considerando quanto segue :

(1) In forza del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione è competente per applicare, mediante regolamento, l'articolo 85, paragrafo 3 del trattato a determinate categorie di accordi bilaterali che rientrano nella previsione dell'articolo 85, paragrafo 1, e in base ai quali un contraente si impegna nei riguardi dell'altro a fornire certi prodotti soltanto ad esso, ai fini della rivendita all'interno di un determinato territorio del mercato comune. L'esperienza acquisita nel trattamento di numerosi accordi di distribuzione e di assistenza alla clientela conclusi nel settore automobilistico consente di definire una categoria di accordi per i quali le condizioni dell'articolo 85, paragrafo 3 possono generalmente essere considerate soddisfatte. Trattasi degli accordi di durata determinata o indeterminata con i quali il contraente fornitore incarica il contraente rivenditore di promuovere la distribuzione di determinati prodotti del settore degli autoveicoli ed il relativo servizio di assistenza alla clientela in un determinato territorio e con i quali il fornitore si impegna nei confronti del distributore a fornire, ai fini della rivendita, i prodotti contrattuali nel territorio contrattuale soltanto al distributore o, oltre che a quest'ultimo, soltanto a un numero limitato di imprese della rete di distribuzione.

Per facilitare l'applicazione del presente regolamento l'articolo 10 definisce una serie di termini.

(2) Se gli obblighi contemplati agli articoli 1, 2 e 3 del presente regolamento hanno generalmente per oggetto o per effetto d'impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune e sono generalmente atti a pregiudicare il commercio tra Stati membri, il divieto di cui all'articolo 85, paragrafo 1 del trattato può, nondimeno, in forza dell'articolo 85, paragrafo 3, essere dichiarato inapplicabile a tali obblighi, anche se solo a determinate condizioni tassative.

(3) L'applicabilità dell'articolo 85, paragrafo 1 del trattato agli accordi di distribuzione e assistenza alla clientela, stipulati nel settore degli autoveicoli, deriva in particolare dal fatto che le restrizioni della concorrenza e gli obblighi convenuti nel quadro del sistema di distribuzione di un costruttore, e menzionati agli articoli da 1 a 4 del presente regolamento, sono generalmente stipulati in forma identica o analoga nell'insieme del mercato comune. I costruttori di autoveicoli penetrano in tutto il mercato comune o in parti sostanziali di esso per mezzo di insiemi di accordi che comportano restrizioni della concorrenza analoghe e pregiudicato in questo modo non solo la distribuzione e l'assistenza alla clientela all'interno degli Stati membri, ma anche il commercio tra questi ultimi.

(4) Le clausole riguardanti la distribuzione esclusiva e selettiva possono essere considerate razionali ed indispensabili nel settore degli autoveicoli, in quanto si tratta di beni mobili di consumo di una certa durabilità, che richiedono ad intervalli regolari, ma anche in momenti imprevedibili e in luoghi variabili, un servizio di manutenzione e riparazione specializzato. I costruttori di autoveicoli cooperano con i distributori e le officine selezionati al fine di assicurare un servizio di assistenza alla clientela specificamente adeguato al prodotto. Una tale cooperazione, non fosse che per motivi di capacità e di efficienza, non può essere estesa ad un numero illimitato di distributori ed officine. La combinazione del servizio di assistenza alla clientela con la distribuzione deve essere considerata più economica di una separazione dell'organizzazione di vendita degli autoveicoli nuovi da un lato, e del servizio di assitenza alla clientela dall'altro, ivi compresa la vendita di pezzi di ricambio, tanto più

[1] GU n. 36 del 6. 3. 1965, pag. 533/65.
[2] GU n. C 379 del 31. 12. 1994, pag. 16.

che la consegna dell'autoveicolo nuovo venduto all'utilizzatore finale deve essere preceduta da un controllo tecnico, conforme alle direttive del costruttore, effettuato dall'impresa della rete di distribuzione.

(5) Tuttavia il vincolo delle rete distributiva autorizzata non è sempre indispensabile per assicurare una commercializzazione efficace. È pertanto opportuno prevedere che non possa essere vietata la fornitura di prodotti contrattuali a rivenditori :

— che appartengono alla stessa rete di distribuzione [articolo 3, punto 10, lettera a)], oppure

— che acquistano pezzi di ricambio per utilizzarli essi stessi in lavori di riparazione o manutenzione [articolo 3, punto 10, lettera b)].

Le misure prese dal costruttore e dalle imprese della sua rete per proteggere il proprio sistema di distribuzione selettiva sono compatibili con l'esenzione concessa dal presente regolamento ; ciò vale in particolare per l'impegno del distributore di non vendere veicoli ad utilizzatori finali che ricorrono ai servizi di un intermediario, salvo se hanno conferito mandato a tal fine all'intermediario (articolo 3, punto 11).

(6) I grossisti non appartenenti alla rete di distribuzione devono poter essere esclusi dalla rivendita di pezzi provenienti dal costruttore. Se non vi fosse il vincolo della rete distributiva autorizzata, non sarebbe probabilmente possibile mantenere in funzione il sistema, vantaggioso per il consumatore, che consente di disporre rapidamente dell'intera gamma di pezzi di ricambio prevista dall'accordo, compresi i pezzi meno richiesti.

(7) La clausola di non concorrenza può essere esentata nella misura in cui non impedisce al distributore di distribuire autoveicoli di altre marche in modo tale da evitare ogni confusione di marche (articolo 3, punto 3). L'obbligo di praticare la vendita di prodotti di altri costruttori soltanto in locali distinti e soggetti ad una gestione distinta, unitamente all'obbligo generale di evitare la confusione fra marche, garantisce l'esclusiva della distribuzione di una sola marca per ogni locale di vendita. Quest'ultimo obbligo deve essere adempiuto in buona fede dal distributore in maniera tale che la promozione, la vendita e il servizio di assistenza alla clientela non possano in alcun modo generare confusione nel consumatore o generare atti sleali da parte del distributore nei riguardi dei fornitori dei prodotti di marche concorrenti. Per mantenere la competitività dei prodotti concorrenti, la gestione distinta dei vari locali di vendita deve concretizzarsi attraverso entità giuridiche distinte. Un tale obbligo induce il distributore a dedicarsi più intensamente alla vendita dei prodotti contrattuali ed al relativo servizio di assistenza alla clientela e favorisce così anche la concorrenza fra tali prodotti e i prodotti concorrenti. Tali disposizioni non impediscono al distributore di offrire e di prestare nella stessa officina servizi di manutenzione e di riparazione per autoveicoli di marche concorrenti ; tuttavia, il distributore può essere obbligato a vigilare che terzi non beneficino indebitamente di investimenti del fornitore (articolo 3, punto 4).

(8) Tuttavia, le clausole di non concorrenza non possono essere sempre ritenute indispensabili per una distribuzione efficiente. I distributori devono essere liberi di acquistare da terzi, di utilizzare e di revendere pezzi della stessa qualità di quelli offerti dal fornitore. A questo riguardo si deve presumere che tutti i pezzi provenienti dalla stessa fabbricazione sono identici ed hanno la stessa origine ; spetta ai produttori che offrono pezzi di ricambio ai distributori di confermare, se del caso, che tali pezzi corrispondono a quelli forniti al costruttore dell'autoveicolo. I distributori devono essere inoltre liberi di scegliere i pezzi da utilizzare sugli autoveicoli della gamma contrattuale che raggiungono o superano il livello qualitativo richiesto. Tale delimitazione della clausola di non concorrenza tiene conto delle esigenze sia della sicurezza degli autoveicoli sia del mantenimento di una concorrenza effettiva (articolo 3, punto 5, e articolo 4, paragrafo 1, punti 6 e 7).

(9) Le restrizioni imposte alle attività del distributore al di fuori del territorio contrattuale lo stimolano a concentrare la sua attività di distribuzione e di assistenza alla clientela in una zona definita e controllabile, a migliorare la propria conoscenza del mercato e delle esigenze dei consumatori e ad orientare la propria offerta in funzione della domanda (articolo 3, punti 8 e 9). La domanda di prodotti contrattuali deve tuttavia poter restare mobile e non subire limitazioni territoriali. I distributori devono poter soddisfare non solo la domanda di tali prodotti nella zona' contrattuale, ma anche quella di persone e imprese stabilite in altri territori del mercato comune. Al distributore non deve essere impedito di utilizzare mezzi pubblicitari coi quali si indirizza a clienti al di fuori della zona contrattuale, dato che tale pubblicità non pregiudica l'obbligo di promuovere essenzialmente le vendite nella zona contrattuale. Fra i mezzi pubblicitari accettabili non figurano i contatti diretti e personalizzati con il cliente, siano essi per lettera, mediante visite a domicilio, comunicazioni telefoniche o telematiche o lettere individuali.

(10) È opportuno, nell'interesse della certezza del diritto delle imprese, enumerate taluni obblighi del distributore che non ostano all'esenzione, concernenti il rispetto di condizioni minime per la distribuzione e il servizio di assistenza alla clientela (articolo 4, paragrafo 1, punto 1), la regolarità degli ordinativi (articolo 4, paragrafo 1, punto 2), la realizzazione degli obiettivi quantitativi di vendita e di scorte convenuta fra le parti o fissata da un esperto estraneo alle due parti in caso di disaccordo (articolo 4, paragrafo 1, punti da 3 a 5), nonché le modalità del servizio di assistenza alla clientela (articolo 4, paragrafo 1, punti da 6 a 9). Esiste un nesso materiale tra tali obblighi e quelli previsti dagli articoli 1, 2 e 3, e i primi incidono sugli effetti restrittivi della concorrenza dei secondi. Essi possono pertanto essere esentati per gli stessi motivi che questi ultimi, se sono colpiti in un caso concreto dal divieto dell'articolo 85, paragrafo 1 del trattato CE (articolo 4, paragrafo 2).

(11) Ai termini del regolamento n. 19/65/CEE, è opportuno precisare le condizioni che devono ricorrere perché la dichiarazione di inapplicabilità prevista dal presente regolamento possa produrre i suoi effetti.

(12) Ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 1, punto 1, lettere a) e b), l'esenzione è subordinata alla condizione che le imprese della rete di distribuzione prestino il servizio di garanzia, il servizio di assistenza gratuita e quello dovuto in occasione di campagne di richiamo, nonché il servizio di riparazione e manutenzione necessario per il funzionamento sicuro e affidabile dell'autoveicolo, a prescindere dal luogo in cui l'autoveicolo sia stato acquistato nel mercato comune. Tali disposizioni mirano ad impedire che sia pregiudicata la libertà degli utilizzatori di acquistare in qualsiasi parte del mercato comune.

(13) L'articolo 5, paragrafo 1, punto 2, lettera a), mira, da un lato, a permettere al costruttore di costituire un sistema di distribuzione coordinato e, dall'altro, a non contrastare l'instaurarsi di un rapporto di fiducia fra distributori e subagenti. A tal fine il fornitore deve potersi riservare il diritto di approvare la designazione di subagenti ad opera del distributore, ma non di respingerla arbitrariamente.

(14) Ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 1, punto 2, lettera b), il fornitore deve evitare di imporre condizioni, come quelle previste all'articolo 4, paragrafo 1, che discriminino o ostacolino ingiustamente un distributore della rete.

(15) L'articolo 5, paragrafo 1, punto 2, lettera c) mira a frenare la concentrazione della domanda del distributore presso il fornitore che sia determinata dalla concessione di sconti cumulativi. Questa disposizione tende a salvaguardare la parità di opportunità dei fornitori di pezzi di ricambio che non offrono una gamma di prodotti così vasta come quella del costruttore.

(16) L'articolo 5, paragrafo 1, punto 2, lettera d) subordina l'esenzione alla condizione che il distributore possa ordinare presso il fornitore autovetture fabbricate in grandi serie, destinate ad utilizzatori finali nel mercato comune, nell'esecuzione richiesta nel luogo del loro domicilio o dell'immatricolazione, quando il costruttore offra del pari in tale luogo un modello corrispondente alla gamma del distributore contemplata dall'accordo, tramite imprese locali della rete distributiva (articolo 10, punto 10). Questa disposizione previene il rischio che il costruttore o imprese della rete distributiva si servano della diversità del prodotto nelle varie parti del mercato comune come pretesto per compartimentare il mercato.

(17) L'articolo 5, paragrafo 2 subordina l'esenzione ad altre condizioni minime intese ad impedire che il distributore, a causa degli obblighi che gli sono imposti, venga a trovarsi in una situazione di eccessiva dipendenza economica nei riguardi del fornitore e rinunci a priori ad azioni concorrenziali, che di per sé potrebbe intraprendere, poiché sarebbero contrarie agli interessi del costruttore o di altre imprese della rete distributiva.

(18) Ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 2, punto 1, il distributore può opporsi, per ragioni obiettivamente giustificate, all'applicazione di obblighi troppo onerosi, imposti in base all'articolo 3, punto 3.

(19) L'articolo 5, paragrafo 2, punti 2 e 3, e paragrafo 3, fissa, per la durata e la risoluzione degli accordi di distribuzione e servizio assistenza, requisiti minimi per l'esenzione, poiché, a causa degli investimenti effettuati dal distributore per migliorare la struttura della distribuzione e del servizio assistenza dei prodotti contrattuali, la dipendenza del distributore nei riguardi del fornitore aumenta considerevolmente in caso di accordi conclusi a breve termine o risolvibili a breve termine. Tuttavia, per non ostacolare lo sviluppo di strutture flessibili ed efficienti di distribuzione, occorre riconoscere al fornitore il diritto straordinario di porre fine all'accordo in caso di necessità di riorganizzare l'insieme o una parte sostanziale della rete. Per consentire la rapida risoluzione delle eventuali controversie, è opportuno prevedere il ricorso ad un esperto estraneo alle due parti o ad un arbitro che deciderà in caso di disaccordo, fatto salvo il diritto delle parti di adire il tribunale competente in base alle disposizioni applicabili del diritto nazionale.

(20) Conformemente al regolamento n. 19/65/CEE, occorre precisare le restrizioni o le clausole che non possono figurare negli accordi di distribuzione affinché la dichiarazione di inapplicabilità dell'articolo 85, paragrafo 1 del trattato CE, ai sensi del presente regolamento, possa produrre i suoi effetti (articolo 6, paragrafo 1, punti da 1 a 5). Inoltre, è opportuno definire le pratiche di parti all'accordo che portano alla perdita automatica del beneficio dell'esenzione quando sono commesse in maniera sistematica o ripetitiva (articolo 6, paragrafo 1, punti da 6 a 12).

(21) A motivo delle importanti distorsioni della concorrenza che essi comportano, gli accordi in base ai quali un costruttore di autoveicoli affida la distribuzione dei suoi prodotti ad un altro costruttore di autoveicoli devono essere esclusi dal beneficio dell'esenzione per categoria (articolo 6, paragrafo 1, punto 1).

(22) Per assicurare il rispetto, da parte dei contraenti, dei limiti di applicazione del presente regolamento, occorre ugualmente escludere dall'esenzione gli accordi il cui oggetto oltrepassa i prodotti o servizi previsti dall'articolo 1 o i quali stipulano restrizioni della concorrenza non esentate dal presente regolamento (articolo 6, paragrafo 1, punti 2 e 3).

(23) L'esenzione non può applicarsi neppure qualora i contraenti stipulino, in relazione a prodotti contemplati dal presente regolamento, obblighi che sarebbero esentabili a norma dei regolamenti della Commissione (CEE) n. 1983/83 [1] e (CEE) n. 1984/83 [2], modificati da ultimo dall'atto di adesione dell'Austria, della Finlandia e della Svezia, relativi rispettivamente all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato CE a categorie di accordi di distribuzione esclusiva e di acquisto esclusivo nella combinazione di obblighi ivi esentata, ma la cui portata eccede quella degli obblighi esentati ai sensi del presente regolamento (articolo 6, paragrafo 1, punto 4).

(24) Per proteggere gli investimenti dei distributori e prevenire l'elusione da parte dei fornitori delle regole riguardanti la risoluzione degli accordi, è opportuno stabilire che l'esenzione è inapplicabile se il fornitore si riserva il diritto di modificare unilateralmente, durante la vigenza del contratto, i termini della concessione territoriale esclusiva accordata al distributore (articolo 6, paragrafo 1, punto 5).

(25) Per mantenere una concorrenza effettiva nell'ambito della distribuzione, è necessario prevedere che il costruttore o fornitore perda il beneficio dell'esenzione qualora restringa la libertà del distributore di sviluppare una propria politica in materia di prezzi di rivendita (articolo 6, paragrafo 1, punto 6).

(26) Il principio di un mercato unico esige che gli utilizzatori possano acquistare autoveicoli ovunque nella Comunità dove i prezzi e le condizioni sono più favorevoli ed anche rivenderli, purché la rivendita non sia realizzata a fini commerciali. I vantaggi del presente regolamento non possono, di conseguenza, essere accordati ai costruttori o fornitori che ostacolano le importazioni o esportazioni parallele con misure prese nei riguardi degli utilizzatori, degli intermediari delegati o delle imprese della rete distributiva (articolo 6, paragrafo 1, punti 7 e 8).

(27) Per assicurare, nell'interesse degli utilizzatori, una concorrenza effettiva sui mercati dei servizi di manutenzione e di riparazione, l'esenzione deve ugualmente essere negata ai costruttori o fornitori che ostacolano l'accesso ai mercati dei produttori e distributori indipendenti di pezzi di ricambio o restringono la libertà dei rivenditori o dei riparatori, appartenenti o meno alla rete, di acquistare ed utilizzare tali pezzi quando raggiungono il livello di qualità dei pezzi originali. I diritto del distributore di approvvigionarsi in pezzi di ricambio aventi un livello di qualità equivalente presso imprese terze di sua scelta e il corrispondente diritto di tali imprese di fornire tali prodotti a rivenditori di loro scelta, nonché di apporvi i propri marchi o segni, sono esercitati con riserva e in conformità dei diritti di proprietà industriale relativi a tali pezzi di ricambio (articolo 6, paragrafo 1, punti da 9 a 11).

(28) Per offrire ai consumatori effettive possibilità di scelta fra riparatori della rete e riparatori indipendenti, occorre imporre ai costruttori l'obbligo di fornire ai riparatori che non sono imprese della rete le informazioni tecniche necessarie per la riparazione o la manutenzione degli autoveicoli delle loro marche, tenendo tuttavia conto dell'interesse legittimo del costruttore di decidere egli stesso in merito alle modalità di esercizio dei suoi diritti di proprietà immateriale, nonché del suo know-how segreto, sostanziale e identificato in occasione della concessione di licenze a terzi. Tuttavia, l'esercizio di tali diritti deve effettuarsi evitando ogni discriminazione od altro abuso (articolo 6, paragrafo 1, punto 12).

(29) Per motivi di chiarezza, occorre infine definire gli effetti giuridici che produce l'inapplicabilità dell'esenzione nelle differenti situazioni previste dal presente regolamento (articolo 6, paragrafi 2 e 3).

[1] GU n. L 173 del 30. 6. 1983, pag. 1.
[2] GU n. L 173 del 30. 6. 1983, pag. 5.

(30) Gli accordi di distribuzione ed assistenza alla clientela possono beneficiare dell'esenzione, qualora ricorrano le condizioni di cui agli articoli 5 e 6, fintantoché l'applicazione degli obblighi previsti agli articoli da 1 a 4 del presente regolamento migliori la distribuzione e l'assistenza per gli utilizzatori e fintantoché sussista nel mercato comune una concorrenza effettiva tanto fra le reti di distribuzione dei costruttori che, in una certa misura, all'interno di queste. Si può attualmente presumere che, per la categorie di prodotti previste dall'articolo 1 del presente regolamento, negli scambi fra gli Stati membri sussistono le condizioni di un'effettiva concorrenza di modo che i consumatori europei possono trarre in generale beneficio da tale concorrenza.

(31) È opportuno istituire un regime transitorio per gli accordi esistenti alla data d'inizio dell'applicabilità del presente regolamento e rispondenti alle condizioni di esenzione previste dal regolamento (CEE) n. 123/85 della Commissione, del 12 dicembre 1984, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato CEE a categorie di accordi per la distribuzione di autoveicoli e il servizio di assistenza [1], modificato da ultimo dall'atto di adesione dell'Austria, della Finlandia e della Svezia (articolo 7). Occorre inoltre concretizzare il potere conferito alla Commissione di revocare, in un caso particolare, il beneficio dell'esenzione o di modificarne la portata, e di enunciare, a titolo esemplificativo, una serie di categorie rilevanti di casi (articolo 8). Quando la Commissione esercita la facoltà di revoca prevista all'articolo 8, punto 2, essa deve valutare le differenze di prezzi che non siano dovute essenzialmente alle imposizioni fiscali nazionali o a variazioni della parità monetaria fra Stati membri.

(32) A norma del regolamento n. 19/65/CEE, l'esenzione deve avere una durata limitata. Una durata di sette anni è adeguata alla specificità del settore degli autoveicoli ed alla evoluzione probabile delle condizioni di concorrenza in tale settore. Tuttavia la Commissione procederà ad una valutazione regolare dell'applicazione del regolamento, elaborando un rapporto al più tardi il 31 dicembre 2000 (articoli 11 e 13).

(33) Gli accordi che soddisfano le condizioni richieste dal presente regolamento non devono essere notificati. Tuttavia, in caso di dubbio, le imprese possono sempre notificare i loro accordi alla Commissione conformemente alle disposizioni del regolamento n. 17 del Consiglio [2], modificato da ultimo dall'atto di adesione dell'Austria, della Finlandia e della Svezia.

(34) Il carattere settoriale specifico dell'esenzione per categoria della distribuzione degli autoveicoli eslcude in linea di principio l'applicabilità dei regolamenti d'esenzione di natura generale relativi alla distribuzione. È opportuno ribadire tale esclusione per quanto riguarda il regolamento (CEE) n. 4087/88 della Commissione, del 30 novembre 1988, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato a categorie di accordi di franchising [3], modificato da ultimo dall'atto di adesione dell'Austria della Finlandia e della Svezia, fatto salvo il diritto delle imprese di chiedere un'esenzione individuale ai sensi del regolamento n. 17. Per quanto riguarda invece i regolamenti (CEE) n. 1983/83 e (CEE) n. 1984/83, che prevedono un ambito l'esenzione più ristretto per le imprese, la scelta può essere rimessa a quest'ultime. L'applicabilità dei regolamenti della commissione (CEE) n. 417/85 [4] e (CEE) n. 418/85 [5], modificati da ultimo dall'atto di adesione dell'Austria della Finlandia e della Svezia, relativi all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato a catogerie rispettivamente di accordi di specializzazione e di accordi di ricerca e sviluppo, non è messa in discussione (articolo 12).

(35) Il presente regolamento non pregiudica l'applicazione dell'articolo 86 del trattato,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

L'articolo 85, paragrafo 1 del trattato CE è dichiarato inapplicabile, ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3 ed alle condizioni stabilite dal presente regolamento, agli accordi cui partecipano solo due imprese e mediante i quali un contraente s'impegna nei confronti dell'altro a fornire, all'interno di un territorio definito del mercato comune,

1) soltanto a quest'ultimo, o

2) soltanto a quest'ultimo e ad un numero determinato di imprese della rete distributiva,

ai fini della rivendita, determinati autoveicoli nuovi a tre o più ruote destinati ad essere utilizzati sulla via pubblica, nonché i relativi pezzi di ricambio.

Articolo 2

L'esenzione si applica egualmente quando l'impegno di cui all'articolo 1 è legato all'impegno con il quale il fornitore si obbliga a non vendere prodotti contrattuali ad utilizzatori finali nel territorio contrattuale e a non prestare il relativo servizio assistenza.

[1] GU n. L 15 del 18. 1. 1985, pag. 16.
[2] GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.
[3] GU n. L 359 del 28. 12. 1988, pag. 46.
[4] GU n. L 53 del 22. 2. 1985, pag. 1.
[5] GU n. L 53 del 22. 2. 1985, pag. 5.

Articolo 3

L'esenzione si applica egualmente quando l'impegno di cui all'articolo 1 è legato all'impegno con il quale il distributore si obbliga :

1) a non modificare i prodotti contrattuali o prodotti corrispondenti senza il consenso del fornitore, salvo se la modifica è oggetto di un ordine di un utilizzatore finale e riguarda un autoveicolo determinato della gamma contrattuale, che l'utilizzatore ha acquistato ;

2) a non fabbricare prodotti concorrenti dei prodotti contrattuali ;

3) a non vendere autoveicoli nuovi forniti da soggetti diversi dal costruttore, se non in locali di vendita separati, sottoposti ad una gestione separata, con personalità giuridica distinta e in modo tale da escludere la confusione fra marche ;

4) a promuovere affinché nessun terzo benefici indebitamente, nell'ambito del servizio di assistenza alla clientela effettuato presso un'officina comune, degli investimenti del fornitore, in particolare in materia di impianti o di formazione di personale ;

5) a non vendere pezzi di ricambio che siano concorrenti di quelli contrattuali e non possiedano lo stesso livello qualitativo, e a non utilizzarli per la riparazione o la manutenzione di prodotti contrattuali o di prodotti corrispondenti ;

6) a non stipulare, senza il consenso del fornitore, con imprese che esercitano la loro attività nel territorio contrattuale, accordi per la distribuzione e il servizio di assistenza per prodotti contrattuali e prodotti corrispondenti, né modificare o risolvere accordi di questo tipo senza il consenso del fornitore ;

7) a imporre alle imprese, con le quali ha concluso gli accordi previsti al punto 6, impegni della stessa natura di quelli che egli ha assunto verso il fornitore, che corrispondono a quelli di cui agli articoli da 1 a 4 e che sono conformi agli articoli 5 e 6 ;

8) al di fuori del territorio contrattuale :

   a) a non gestire succursali o depositi per la distribuzione di prodotti contrattuali e di prodotti corrispondenti ;

   b) a non ricercare clienti, per i prodotti contrattuali e prodotti corrispondenti, con una pubblicità personalizzata ;

9) a non affidare a terzi la distribuzione di prodotti contrattuali e di prodotti corrispondenti ed il relativo servizio di assistenza al di fuori del territorio contrattuale ;

10) a non fornire ad un rivenditore :

   a) prodotti contrattuali e prodotti corrispondenti, salvo se il rivenditore è un'impresa della rete distributiva, o

   b) pezzi di ricambio della gamma contrattuale, salvo se il rivenditore li utilizza per la riparazione o manutenzione di un autoveicolo ;

11) a non vendere autoveicoli della gamma contrattuale o prodotti corrispondenti ad utilizzatori finali che si avvalgano dei servizi di un intermediario, salvo se questi utilizzatori abbiano preliminarmente conferito mandato scritto all'intermediario ad acquistare e, in caso di consegna a quest'ultimo, a ritirare un autoveicolo determinato.

Articolo 4

1. Non osta all'esenzione l'obbligo del distributore :

1) di rispettare determinate condizioni minime nella distribuzione e nel servizio di assistenza alla clientela in materia di :

   a) attrezzature aziendali e impianti tecnici per il servizio di assistenza alla clientela,

   b) formazione specializzata e tecnica del personale,

   c) pubblicità,

   d) accettazione, custodia e consegna di prodotti contrattuali e di prodotti corrispondenti e relativo servizio di assistenza alla clientela,

   e) riparazione e manutenzione di prodotti contrattuali e di prodotti corrispondenti, in particolare per quanto riguarda il funzionamento sicuro ed affidabile dell'autoveicolo ;

2) di ordinare al fornitore prodotti contrattuali solo a determinate date o nel corso di determinati periodi, sempreché gli intervalli tra le ordinazioni non superino tre mesi ;

3) di cercare di vendere nel territorio contrattuale, durante un periodo determinato, un numero minimo di prodotti contrattuali, fissato di comune accordo dalle parti o, in caso di disaccordo sul numero minimo di prodotti contrattuali da smerciare annualmente, da un esperto estraneo alle due parti, tenendo conto in particolare delle vendite precedentemente realizzate in tale territorio nonché delle stime previsionali delle vendite in tale territorio e a livello nazionale ;

4) di tenere una scorta di prodotti contrattuali il cui livello è fissato con la procedura prevista al punto 3 ;

5) di tenere determinati veicoli di dimostrazione della gamma contrattuale o un numero determinato degli stessi fissato con la procedura prevista al punto 3 ;

6) di prestare, per i prodotti contrattuali e per i prodotti corrispondenti, la garanzia, il servizio di assistenza gratuito ed il servizio dovuto in caso di campagne di richiamo ;

7) di utilizzare, nell'ambito della garanzia, del servizio gratuito e delle campagne di richiamo, per i prodotti contrattuali o prodotti corrispondenti, unicamente pezzi di ricambio della gamma contemplata dall'accordo o pezzi di ricambio corrispondenti ;

8) di informare in modo generale gli utilizzatori finali del fatto che egli utilizza anche pezzi di ricambio di terzi per la riparazione o la manutenzione di prodotti contrattuali o di prodotti corrispondenti ;

9) di informare gli utilizzatori finali qualora, per la riparazione o la manutenzione di prodotti contrattuali o di prodotti corrispondenti, abbia utilizzato pezzi di ricambio di terzi.

2. L'esenzione si applica egualmente agli impegni indicati al paragrafo 1, qualora questi siano soggetti, in un caso concreto, al divieto di cui all'articolo 85, paragrafo 1.

Articolo 5

1. In tutti i casi l'esenzione si applica soltanto a condizione :

1) che il distributore si impegni :

a) a prestare, per gli autoveicoli della gamma contrattuale o ad essa corrispondenti, venduti da un'altra impresa della rete distributiva nel mercato comune ;

— la garanzia ed il servizio di assistenza gratuito, nonché il servizio in caso di campagne di richiamo, in modo conforme all'obbligo cui è tenuto ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, punto 6 ;

— la riparazione e la manutenzione ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, punto 1 lettera e) ;

b) ad imporre alle imprese che esercitano la loro attività all'interno del territorio contrattuale, con le quali egli abbia stipulato accordi di distribuzione e di assistenza alla clientela di cui all'articolo 3, punto 6, l'obbligo di prestare la garanzia ed il servizio di assistenza gratuito, nonché il servizio in caso di campagne di richiamo, in misura almeno pari a quella cui egli è tenuto ;

2) che il fornitore :

a) non rifiuti il proprio assenso, senza valido motivo, alla conclusione, alla modifica o alla cessazione di subcontratti di cui all'articolo 3, punto 6 ;

b) non applichi, in relazione ad obblighi del distributore di cui all'articolo 4, paragrafo 1, condizioni minime e criteri per le stime previsionali in modo tale che il distributore subisca un trattamento iniquo o, senza giustificazioni obiettive, discriminatorio ;

c) effettui, in un sistema di sconti ed abbuoni, il computo cumulativo delle quantità o dei fatturati per i prodotti che nel corso di periodi determinati il distributore ha acquistato presso di lui o presso imprese a lui collegate, distinguendo almeno fra gli acquisti :

— di autoveicoli della gamma contrattuale,

— di prezzi di ricambio della gamma contrattuale per i quali il distributore dipende dall'offerta di imprese appartenenti alla rete ristributiva,

e

— di altri prodotti ;

d) fornisca al distributore, per l'esecuzione di un contratto di vendita da questi stipulato con un utilizzatore finale, un'autovettura corrispondente ad un modello della gamma contrattuale, quanto tale autovettura sia fornita dal costruttore, o con il suo consenso, nello Stato membro in cui l'autoveicolo deve essere immatricolato.

2. Qualora il distributore abbia assunto gli obblighi di cui all'articolo 4, paragrafo 1, per migliorare la struttura della distribuzione e del servizio di assistenza alla clientela, l'esenzione si applica a condizione :

1) che il fornitore esoneri il distributore dagli obblighi di cui all'articolo 3, punto 3, se il distributore dimostra l'esistenza di giustificati motivi ;

2) che la durata dell'accordo sia di almeno cinque anni o che il termine di preavviso per il recesso ordinario da un accordo concluso a tempo indeterminato sia di almeno due anni per entrambe le parti ; tale termine è ridotto ad un anno almeno :

— qualora il fornitore sia tenuto, per legge o in forza di una convenzione particolare, a pagare una congrua indennità in caso di recesso dall'accordo,

oppure

— qualora si tratti dell'entrata di un distributore nella rete di distribuzione e della prima durata convenuta dell'accordo o della prima possibilità di recesso ordinario ;

3) che ciascun contraente s'impegni ad informare la controparte, almeno sei mesi prima della cessazione dell'accordo, che non desidera prorogare un accordo concluso a tempo determinato.

3. Le condizioni di esenzione previste dai paragrafi 1 e 2 non pregiudicano :

— il diritto del fornitore di recedere dall'accordo con un preavviso di almeno un anno in caso di necessità di riorganizzare l'insieme o una parte sostanziale della rete,

— il diritto di un contraente di recedere in via straordinaria dall'accordo per l'inadempimento, da parte dell'altro contraente, di uno degli obblighi essenziali.

In ogni caso, le parti devono, in caso di disaccordo, accettare un sistema di rapida risoluzione della controversia, come il ricorso ad un esperto estraneo alle due parti oppure ad un arbitro, fatto salvo il diritto delle parti di adire il giudice competente in base alle disposizioni del diritto nazionale applicabile.

Articolo 6

1. L'esenzione non si applica :

1) quando entrambi i contraenti o imprese ad essi collegate sono costruttori di autoveicoli, ovvero,

2) quando i contraenti legano il loro accordo a stipulazioni riguardanti altri prodotti o servizi che quelli contemplati dal presente regolamento, o applicano il loro accordo a tali prodotti o servizi, ovvero,

3) quando in relazione ad autoveicoli a tre o più ruote o ai relativi pezzi di ricambio o servizi, i contraenti stipulano restrizioni di concorrenza che non sono espressamente esentate in base al presente regolamento, ovvero

4) quando, in relazione ad autoveicoli a tre o più ruote o ai relativi pezzi di ricambio, i contraenti stipulano accordi o decidono pratiche concordate ai quali i regolamenti (CEE) n. 1983/83 e (CEE) n. 1984/83 hanno dichiarato l'articolo 85, paragrafo 1 inapplicabile in una misura che eccede quella del presente regolamento, ovvero

5) quando i contraenti riservano al fornitore il diritto di concludere accordi di distribuzione e di servizio per prodotti contrattuali con altre imprese determinate, esercenti la loro attività all'interno del territorio contrattuale, o di modificare il territorio contrattuale, ovvero

6) quando il costruttore, il fornitore o un'altra impresa della rete restringono direttamente o indirettamente la libertà del distributore di determinare i prezzi e gli sconti ed abbuoni per la rivendita dei prodotti contrattuali o dei prodotti corrispondenti, ovvero

7) quando il costruttore, il fornitore o un'altra impresa della rete restringe direttamente o indirettamente la libertà degli utilizzatori finali, degli intermediari con mandato o dei distributori di rifornirsi, presso un'impresa della rete di loro scelta all'interno del mercato comune, di prodotti contrattuali o di prodotti corrispondenti e di ottenere il servizio di assistenza alla clientela per tali prodotti, o la libertà degli utilizzatori finali di rivendere prodotti contrattuali o prodotti corrispondenti, purché la vendita non sia realizzata a fini commerciali, ovvero

8) quando il fornitore, senza motivo oggettivamente giustificato, concede ai distributori compensi calcolati in funzione del luogo di destinazione degli autoveicoli rivenduti o del domicilio dell'acquirente, ovvero

9) quando il fornitore restringe direttamente o indirettamente la libertà del distributore, contemplata dall'articolo 3, punto 5, di rifornirsi presso un'impresa terza di sua scelta di pezzi di ricambio concorrenti dei prodotti contrattuali e aventi il livello di qualità di questi ultimi, ovvero

10) quando il costruttore restringe direttamente o indirettamente la libertà dei fornitori di pezzi di ricambio di fornire tali prodotti di loro scelta, ivi comprese le imprese della rete di distribuzione, nella misura in cui tali pezzi hanno il livello di qualità dei prodotti contrattuali, ovvero

11) quando il costruttore restringe direttamente o indirettamente la libertà dei produttori di pezzi di apporre effettivamente e in maniera facilmente visibile il loro marchio o segno distintivo sui prezzi forniti per il primo equipaggiamento o per la riparazione o manutenzione dei prodotti contrattuali o dei prodotti corrispondenti, ovvero

12) quando il costruttore si rifiuta di rendere accessibili, eventualmente a titolo oneroso, ai riparatori che non appartengono alla rete di distribuzione, le informazioni tecniche necessarie per la riparazione o manutenzione dei prodotti contrattuali o di prodotti corrispondenti o per l'applicazione di norme di protezione dell'ambiente, a meno che tali informazioni siano oggetto di un diritto di proprietà immateriale o costituiscano un know-how segreto, sostanziale e identificato ; in tale caso le informazioni tecniche necessarie non devono essere negate in maniera abusiva.

2. Salvi gli effetti sulle altre disposizioni, nei casi enumerati al paragrafo 1, punti da 1 a 5, l'inapplicabilità dell'esenzione riguarda tutte le clausole restrittive della concorrenza convenute nell'accordo ; nei casi enumerati al paragrafo 1, punti da 6 a 12, essa riguarda soltanto le clausole restrittive della concorrenza stipulate rispettivamente a favore del costruttore, del fornitore o di un'altra impresa della rete che ha dato luogo al comportamento illecito.

3. Salvi gli effetti sulle altre disposizioni dell'accordo, nei casi enumerati al paragrafo 1, punti da 6 a 12, l'inapplicabilità dell'esenzione riguarda soltanto le clausole restrittive della concorrenza stipulate rispettivamente a favore del costruttore, del fornitore o di un'altra impresa della rete, contenute negli accordi di distribuzione e di assistenza alla clientela conclusi per la zona geografica all'interno del mercato comune nella quale il gioco della concorrenza è falsato dal comportamento illecito, finché dura il comportamento stesso.

Articolo 7

Il divieto enunciato all'articolo 85, paragrafo 1 del trattato non si applica, durante il periodo dal 1° ottobre 1995 al 30 settembre 1996, agli accordi già in vigore al 1° ottobre 1995 che soddisfano le condizioni di esenzione previste dal regolamento (CEE) n. 123/85 della Commissione.

Articolo 8

A norma dell'articolo 7 del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione può revocare il beneficio del presente regolamento se essa constata che, in un caso determinato, un accordo esentato in forza del presente regolamento ha comunque effetti incompatibili con le condizioni previste dall'articolo 85, paragrafo 3 del trattato, e in particolare :

1) quando prodotti contrattuali o prodotti corrispondenti non si trovino, nel mercato comune o in una parte sostanziale di esso, in una parte sostanziale di esso, in concorrenza con prodotti che per le loro caratteristiche, per l'uso cui sono destinati ed il loro prezzo sono considerati analoghi dall'utilizzatore ;

2) quando, per prodotti contrattuali e prodotti corrispondenti, sono applicati in maniera continuata prezzi o condizioni che divergono sensibilmente fra Stati membri, e queste differenze sensibili sono dovute essenzialmente ad impegni esentati in base al presente regolamento ;

3) quando il costruttore o una impresa della rete applicano, nell'approvvigionamento dei distributori con prodotti contrattuali o prodotti corrispondenti, prezzi o condizioni di vendita discriminatori senza giustificato motivo.

Articolo 9

Le disposizioni del presente regolamento si applicano, per quanto di ragione, alle pratiche concordate del tipo definitivo dal presente regolamento.

Articolo 10

Ai fini dell'applicazione del presente regolamento, i seguenti termini sono definiti come segue :

1) « Accordi di distribuzione e di servizio di assistenza alla clientela » sono accordi-quadro a tempo determinato o indeterminato stipulati fra due imprese, nei quali l'impresa che fornisce i prodotti incarica l'altra della distribuzione di tali prodotti e del relativo servizio di assistenza.

2) « Contraenti » sono le imprese partecipanti ad un accordo ai sensi dell'articolo 1 : l'impresa che fornisce prodotti contrattuali è « il fornitore », e l'impresa incaricata della distribuzione e del relativo servizio di assistenza è « il distributore ».

3) « Territorio contrattuale » è il territorio deliminato del mercato comune al quale si riferisce l'obbligo di fornitura esclusiva ai sensi dell'articolo 1.

4) « Prodotti contrattuali » sono gli autoveicoli nuovi a tre o più ruote destinati ad essere utilizzati sulla via pubblica, nonché i loro prezzi di ricambio, che formano oggetto di un accordo ai sensi dell'articolo 1.

5) La « gamma contrattuale » è costituita dall'insieme dei prodotti contrattuali.

6) « Pezzi di ricambio » sono pezzi che vengono montati in o su un autoveicolo per determinate parti componenti. Gli usi commerciali del settore interessato sono determinati per distinguerli da altri pezzi e accessori.

7) « Costruttore » è l'impresa :

   a) che costruisce o fa costruire autoveicoli della gamma contrattuale, o

   b) che è collegata ad imprese di cui alla lettera a).

8) « Imprese collegate » sono :

   a) imprese nelle quali l'una dispone, direttamente o indirettamente :

      — di oltre la metà del capitale o del capitale di esercizio dell'altra, o

      — di oltre la metà dei diritti di voto dell'altra, o

— del potere di designare oltre la metà dei membri del consiglio di vigilanza o del consiglio di amministrazione o degli organi che rappresentano legalmente l'altra impresa, o

— del diritto di gestire gli affari dell'altra impresa ;

b) imprese nelle quali un'impresa terza dispone direttamente o indirettamente dei diritti o poteri di cui alla lettera a).

9) « Imprese della rete di distribuzione » sono, oltre ai contraenti, il costruttore e le imprese incaricate dal costruttore, o con il di lui consenso, della distribuzione di prodotti contrattuali o di prodotti corrispondenti e del relativo servizio di assistenza alla clientela.

10) « Autovetture corrispondenti ad un modello della gamma contrattuale » sono autovetture :

— che il costruttore fabbrica o monta in serie, e

— in cui la forma della carrozzeria, il sistema di trasmissione, il gruppo propulsore e il tipo di motore sono identici a quelli delle autovetture della gamma contrattuale.

11) « Prodotti, autoveicoli o pezzi di ricambio corrispondenti » sono quelli dello stesso tipo della gamma contrattuale, che sono distribuiti dal costruttore o con il suo consenso e formano oggetto di un accordo di distribuzione e di servizio di assistenza stipulato con un'impresa della rete distributiva.

12) La « rivendita » è l'operazione mediante la quale una persona fisica o giuridica — « il rivenditore » — aliena allo stato nuovo un autoveicolo che aveva precedentemente acquistato in proprio nome e per proprio conto, quali che siano la qualificazione giuridica sotto il profilo del diritto civile e le modalità dell'operazione con cui viene effettuata la rivendita. È equiparato alla rivendita qualsiasi contratto di locazione finanziaria che preveda il trasferimento della proprietà o l'opzione di acquisto prima della scadenza del contratto.

13) In riferimento al distributore, i termini « distribuire » e « vendere » includono altre forme di commercializzazione, in particolare la locazione finanziaria.

Articolo 11

1. La Commissione procederà ad una valutazione regolare dell'applicazione del presente regolamento, in particolare per quanto riguarda l'incidenza del sistema di distribuzione esentano sul divario dei prezzi dei prodotti fra i differenti Stati membri e sulla qualità dei servizi prestati agli utilizzatori finali.

2. La Commissione raccoglierà il parere delle associazioni e degli esperti dei vari ambienti interessati, in particolare delle associazioni di consumatori.

3. La Commissione redigerà una relazione sulla valutazione del presente regolamento al più tardi entro il 31 dicembre 2000, prendendo in particolare in considerazione i criteri indicati al paragrafo 1 del presente articolo.

Articolo 12

Il regolamento (CEE) n. 4087/88 non è applicabile ad accordi relativi ai prodotti o servizi contemplati dal presente regolamento.

Articolo 13

Il presente regolamento entra in vigore il 1° luglio 1995.

Esso si applica dal 1° ottobre 1995 al 30 settembre 2002.

Le disposizioni del regolamento (CEE) n. 123/85 restano applicabili fino al 30 settembre 1995.

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

Fatto a Bruxelles, il 28 giugno 1995.

Per la Commissione

Karel VAN MIERT

Membro della Commissione