



FENAPRO *Mag*

A CURA DI GIOVANNA MAFFINA



**In sede UE
si stanno
definendo le
linee guida
per il selettivo.**

UN PRECEDENTE CHE POTREBBE FARE SCUOLA

**L'ORDINANZA EMESSA DAL TRIBUNALE DI MILANO
RELATIVAMENTE ALLA DISPUTA TRA SISLEY E AMAZON HA UN
GRANDE VALORE TATTICO. DEVE DIVENTARE UN DETERRENTE PER
SALVAGUARDARE IL MERCATO SELETTIVO, NON SOLO IN ITALIA.**

Torniamo sull'ordinanza Sisley-Amazon che ha vietato alla piattaforma di vendere i prodotti della casa cosmetica francese in quanto proposti in modo non consono e con modalità ritenute "lesive dell'immagine e del prestigio del brand". Ne parliamo con Michelangelo Liuni, il presidente della nostra Federazione, soddisfatto per il risultato ottenuto.

C'è chi, in questa ordinanza del tribunale milanese, vede un attacco alla distribuzione non selettiva, in questo caso all'e commerce, e chi invece si mostra un po' più cauto sulla questione: qual è il suo parere?

«Siamo soddisfatti. È una decisione che potrebbe

darci una grossa mano in sede europea - dove, tra l'altro, potrebbe arrivare un commissario italiano - nella messa a punto delle linee guida attinenti il selettivo, che saranno predisposte in aggiunta al Regolamento Europeo. Ci auguriamo che i pure player vengano progressivamente estromessi dalla concezione della distribuzione selettiva. Penso sia chiaro a tutti che il nostro mercato vada protetto, non fosse altro che per una questione concreta, legata al profitto: un mercato senza regole non genera margini».

Come funziona il Regolamento Europeo 330/2010? Oltre all'impianto vero e proprio, ci sono dunque delle linee guida per ogni settore contemplato?

«Sì, è così. Il Regolamento vero e proprio contiene norme di carattere generale per quanto attiene ai mercati selettivi. Ogni mercato, dunque anche il nostro, avrà poi delle linee guida specifiche, con indicazioni pratiche per gli operatori del settore. La FEDP (la Federazione Europea dei Profumieri) sta lavorando perché siano arricchite di contenuti a tutela del canale. Il Regolamento, per contro, deve seguire l'articolato classico del diritto europeo senza entrare nel merito delle dinamiche di ciascun mercato. Se si riuscisse a far recepire altre ordinanze identiche a questa, esse potrebbero diventare prassi per tut-

IMAGINE 121

ti i tribunali europei, proprio in virtù del precedente Sisley-Amazon. Potremmo così avvalerci del Regolamento Europeo per poi traslare tutte le sentenze a nostro favore. A fronte di uno scenario sempre più complesso e competitivo, la FEDP proporrà un pacchetto che contiene precise indicazioni "operative".

Ritenete dunque che l'ordinanza vi possa dare un vantaggio strategico importante? C'è chi invece ritiene che, alla luce della ratio e delle motivazioni espresse dal giudice, tale atto non sia vincolante...

«Ho chiaro quali sono le obiezioni ma non le condivido: ciò che stiamo facendo è estrapolare dall'ordinanza in questione, anche il sostegno dei legali di Confcommercio, quelli che sono i punti focali replicabili all'interno di una possibile proposta europea».

Tuttavia, lo stop dato ora ad Amazon nasce dalla "non idoneità" della modalità di esposizione in vetrina dei prodotti di lusso, la cui immagine è danneggiata per il fatto di essere esposti accanto ad altri da mass market. Dunque non è un divieto a vendere ma a vendere con certe modalità...

«Va ricordato che stiamo parlando di una ordinanza e non di una sentenza. È una premessa sostanziale: un'ordinanza è una inibitoria che non può contenere sanzioni "assolute" ma può rappresentare un precedente importante, suscettibile di precedere una sentenza, qualora si continuasse su questa strada. Il giudice di Milano ha preso una decisione che ha valore provvisorio ma immediato, tant'è che ad Amazon è stato subito richiesto di togliere i prodotti, per evitare ulteriori danni a Sisley. Certo, il cammino in questa direzione è solo iniziato ma ritengo che si tratti di un traguardo molto importante da un punto di vista tattico. Nella decisione si sono rifatti alla sentenza precedente, quella che vedeva contrapposti Coty e Amazon: entrambi potrebbero far parte della casistica alla quale accennavo prima. Vogliamo stra-



Michelangelo Liuni presidente della nostra Federazione.

tificare tutte queste decisioni, che siano sentenze o ordinanze, perché nel 2022, quando andrà in vigore il nuovo Regolamento, ci siano dei rimandi che portino il nostro segmento come identificato con il lusso. E Amazon non rappresenta il lusso».

Ma la piattaforma non potrebbe decidere di creare un'apposita sezione che abbia le caratteristiche di esclusività richieste dal giudice del tribunale di Milano?

«È un aspetto che in sede europea non abbiamo trascurato e che sarà oggetto di ulteriore approfondimento. Vogliamo arrivare a definire la condizione che per poter vendere nel segmento del lusso, dovendo garantire parametri indispensabili di servizio, qualità, posizionamento, bisogna disporre di un punto vendita fisico».

Amazon è presa come esempio ma ci sono altri operatori che non operano nel rispetto di questi parametri...

«Ci interessa raggiungere un obiettivo di carattere trasversale. In effetti la casistica è ampia e include anche tutti coloro che sotto banco vendono con sconti anche del 50% i prodotti da profumeria, arrecando così un grave danno al settore. Amazon è solo un corollario a questo fenomeno. I precedenti giurisprudenziali devono diventare un deterrente».

A SEGUIRE TROVATE IL CALENDARIO DEI CORSI BEAUTY COACH IN PROGRAMMA SINO A NOVEMBRE. TRA LE NEW ENTRY, IL GRUPPO ARCOBALENO, CON L'INSEGNA CHICCA PROFUMERIE. RICORDIAMO CHE I CORSI ORGANIZZATI DALLA FENAPRO CON LE AZIENDE DI PRODUZIONE PARTNER E LA SOCIETÀ DI FORMAZIONE SHACKLETON CONSULTING, SONO GRATUITI.

BEAUTY COACH È RIPARTITO DA ANCONA E ROMA

Beauty Coach Fenapro/Shackleton a settembre è atterrato a Roma e Ancona con un calendario fitto di incontri.

ANCONA

**1° GIORNATA FORMATIVA:
16 SETTEMBRE 2019**

**2° GIORNATA FORMATIVA:
30 SETTEMBRE 2019**

**3° GIORNATA FORMATIVA:
14 OTTOBRE 2019**

**4° GIORNATA FORMATIVA:
28 OTTOBRE 2019**

**5° GIORNATA
FORMATIVA/ESAME:
11 NOVEMBRE 2019**

ROMA

**1° GIORNATA FORMATIVA:
23 SETTEMBRE 2019**

**2° GIORNATA FORMATIVA:
21 OTTOBRE 2019**

**3° GIORNATA FORMATIVA:
4 NOVEMBRE 2019**

**4° GIORNATA FORMATIVA:
11 NOVEMBRE 2019**

**5° GIORNATA FORMATIVA/
ESAME:
18 NOVEMBRE 2019**

**+ 5 ORE FORMAZIONE
A DISTANZA**