

CONTRATTI E CONDOTTE
COMMERCIALI SUL MERCATO ALLA LUCE
DELLA NORMATIVA ANTITRUST:
QUALI LIMITI E QUALI OPPORTUNITÀ?

Webinar

14 ottobre
2026

ore
15.00 - 17.00

La normativa antitrust non riguarda soltanto le grandi multinazionali o gli accordi nascosti tra imprese, ma incide quotidianamente sull'attività delle imprese commerciali, dei distributori, dei franchisor, delle reti di vendita e delle associazioni di categoria.

Il webinar intende fornire ai partecipanti l'occasione per individuare alcuni dei principali rischi antitrust che possono emergere nella gestione dei rapporti commerciali con fornitori, distributori, affiliati, concorrenti e associazioni imprenditoriali, illustrando al contempo le opportunità offerte nell'ambito dell'ordinaria cooperazione tra imprese.

Particolare attenzione sarà dedicata alle clausole di esclusiva, ai contratti di distribuzione e franchising, alle vendite online, agli scambi informativi tra concorrenti.

PROGRAMMA

Saluti introduttivi ed apertura dei lavori

Dott. Roberto Cerminara, *Responsabile Settore Commercio e Legislazione d'Impresa, Confcommercio*

Introduzione alla normativa antitrust: perché è importante la conoscenza delle norme e la compliance antitrust. Ripercussioni in caso di violazioni.

Avv. Enrico Adriano Raffaelli, *senior counsel, Studio Legale Rucellai&Raffaelli*

La gestione delle clausole di esclusiva nei contratti, rilevanza non solo nei rapporti verticali, ma anche per condotte unilaterali come abusi di posizione dominante e di dipendenza economica.

Dr.ssa Serena Stella, *Vicesegretario generale vicario, Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato*

Le intese restrittive della concorrenza nel mondo del commercio: gestione dei prezzi di rivendita, degli sconti e delle condizioni commerciali nei rapporti verticali; scelta dei modelli di distribuzione: esclusiva, selettiva, libera; contratti di fornitura; contratti di franchising; gestione delle vendite online.

Avv. Elisa Teti, *partner, Studio Legale Rucellai&Raffaelli*

Le intese orizzontali tra concorrenti: scambio di informazioni tra concorrenti; condotte da tenere in sede associativa; accordi di cooperazione (focus su acquisto in comune, centrali di acquisto e gruppi di acquisto, commercializzazione in comune).

Avv. Alessandro Raffaelli, *partner, Studio Legale Rucellai&Raffaelli*

Domande & risposte