

AGGIORNAMENTI LEGALI E CONTRATTUALI: LA SCELTA TRA LA VENDITA INTERNAZIONALE DIRETTA, TRAMITE AGENTI E/O DISTRIBUTORI

Avv. FRANCESCA
FALBO



Possibilità di operare all'estero:

- con presenza stabile all'estero (stabile organizzazione/filiale)
 - ✓ Sede fissa di lavoro
 - ✓ Persona che sottoscrive contratti per l'azienda
- senza presenza stabile all'estero
 - ✓ Vendite dirette
 - ✓ ufficio di rappresentanza (attività promozionale, di pubblicità, di informazione, di ricerca di mercato,...)
 - ✓ agenti/distributori indipendenti (rischio imprenditoriale deve essere proprio dell'agente)



IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA MOBILIARE INTERNAZIONALE

- Norma uniforme: The United Nations Conventions on Contracts for the International Sale of Goods (CIGS) del **1980** ⇒ **Convenzione di Vienna sulla Vendita Internazionale di Beni Mobili.**
- Scopo della Convenzione: agevolare le transazioni commerciali internazionali, **riducendo il rischio d'incognita** in merito alla legge applicabile al contratto (che comunque permane per gli aspetti non disciplinati dalla Convenzione).
- A seguito della ratifica, **il contenuto della CIGS è diventato parte dell'ordinamento nazionale di ciascuno Stato aderente, tanto da essere direttamente applicabile alle compravendite internazionali.**



IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA MOBILIARE INTERNAZIONALE

Articolo 1 CIGS (Campo di applicazione)

- La presente Convenzione si applica ai contratti di vendita di merci **fra parti aventi la loro sede di affari in Stati diversi:**
 - a) **quando questi Stati sono Stati contraenti;** oppure
 - b) **quando le norme di diritto internazionale privato rimandano all'applicazione della legge di uno Stato contraente.**
- La nazionalità delle parti, non viene presa in considerazione per l'applicazione della presente Convenzione.

N.B. L'art. 6 della CIGS permette alle parti contraenti di escludere espressamente l'applicazione della Convenzione.



IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA MOBILIARE INTERNAZIONALE

ESCLUSIONE DI APPLICAZIONE

- La CIGS (art. 2) **non disciplina le vendite di merce acquistata:**
 - a) **per uso personale**, familiare o domestico, a meno che il venditore, in un qualsiasi momento anteriore alla conclusione o al momento della conclusione del contratto, non sapesse e non fosse tenuto a sapere che tali merci erano comprate per tale uso;
 - b) **all'asta;**
 - c) **su pignoramento** o effettuata in qualsiasi altro modo per ordine del giudice;
 - d) **di valori mobiliari, effetti commerciali e valute;**
 - e) **di navi, battelli, aliscafi o aeronavi;** f) **di elettricità.**

- Inoltre la CIGS non si applica (art. 3) neppure a contratti di vendita ove la prestazione di mano d'opera sia prevalente rispetto alla fornitura del bene (e che siano, quindi, connotabili come contratti di appalto).



IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA MOBILIARE INTERNAZIONALE

N.B. La CIGS governa solo alcuni aspetti del contratto di compravendita.

- Non sono regolati dalla CIGS, ad esempio, i seguenti aspetti:
- - la validità del contratto;
- - i vizi del consenso;
- - l'illiceità della causa;
- - l'ammissibilità ed il limite della clausola penale;
- - la capacità delle parti a negoziare;
- - gli effetti che il contratto ha sulla proprietà.

Sunto: nei casi in cui si applica la CIGS, tutti gli aspetti dalla stessa non regolati saranno disciplinati secondo la legge applicabile in virtù delle norme di diritto internazionale privato.



GLI OBBLIGHI DEL VENDITORE

1) **LA CONSEGNA DELLA MERCE** alla data e nel luogo pattuito, tenendo manlevato il compratore da danni ascrivibili alla ritardata consegna.

I termini di consegna possono essere “**essenziali**”, in quanto correlati (vedi art. 1457 c.c.)

- ad obbligazioni assunte dal compratore con Terzi relativamente alla rivendita dei prodotti forniti;
- a processi produttivi del compratore, in cui la fornitura venga ad inserirsi
- ⇒ possibile risoluzione del contratto.



GLI OBBLIGHI DEL VENDITORE

2) LA CONFORMITA' DELLA MERCE: il venditore deve garantire al compratore la conformità della merce alle caratteristiche **QUANTITATIVE** e **QUALITATIVE** concordate contrattualmente

- ⇒ necessità che il contratto contenga una descrizione quanto più dettagliata e completa della merce, se del caso rinviando ad un apposito allegato contrattuale.
- **La non conformità può rappresentare titolo per rifiutare il ritiro delle merci da parte del compratore.**

N.B. Sia la verifica di quanto consegnato sia le contestazioni devono essere effettuate e comunicate al venditore entro un lasso di tempo prefissato.



GLI OBBLIGHI DEL VENDITORE

Nei casi in cui è applicabile la Convenzione di Vienna, il venditore è chiamato a garantire:

- la conformità tecnica di quanto fornito;
- la conformità qualitativa, quantitativa;
- la conformità dell'imballaggio a quello utilizzato per merce di tale natura;
- l'idoneità all'uso al quale di norma la merce di tale natura viene adibita (merchantable quality) ovvero l'idoneità all'uso al quale il compratore intende adibirla (fit for purpose).



DENUNCIA DEI VIZI

E' sempre bene **stabilire contrattualmente i termini per denunciare i vizi di conformità della merce:**

- entro un determinato termine dalla consegna (se trattasi di vizi apparenti);
- entro un determinato termine dalla scoperta (se trattasi di vizi occulti). Vedi art. 1495 c.c.; art. 132 D LES. 6 Settembre 2005 n. 206.

La Convenzione di Vienna (art. 39) si limita a parlare di “termini di ragionevolezza” (limite 2 anni).

- Fra le tutele previste a favore del compratore vi è quella di rifiutare la merce non conforme.
- Nel caso, però, in cui il compratore si rifiuti immotivatamente di prendere in consegna la merce, egli risponderà per i danni arrecati al venditore.
- Per siffatti casi, è opportuno prevedere contrattualmente che il venditore possa alternativamente:
 - depositare la merce a spese del compratore;
 - disporne liberamente.



DENUNCIA DEI VIZI

RIMEDI CONTRO L'INADEMPIMENTO DEL VENDITORE

vedi art. 1492 e 1494 c.c.

- Il compratore è legittimato a chiedere (anche secondo le disposizioni della Convenzione di Vienna-artt. 45-52):
- la sostituzione della merce;
- la riparazione dei vizi;
- la riduzione del prezzo;
- la risoluzione del contratto in caso di inadempimento di particolare importanza;
- il risarcimento del danno.



DENUNCIA DEI VIZI

- **Art. 1495 Termini e condizioni per l'azione**

Il compratore decade dal diritto alla garanzia, se non denuncia i vizi al venditore entro otto giorni dalla scoperta (1511), salvo il diverso termine stabilito dalle parti o dalla legge.

La denuncia non è necessaria se il venditore ha riconosciuto l'esistenza del vizio o l'ha occultato.

L'azione si prescrive, in ogni caso, in un anno dalla consegna; ma il compratore, che sia convenuto per l'esecuzione del contratto, può sempre far valere la garanzia, purché il vizio della cosa sia stato denunciato entro otto giorni dalla scoperta e prima del decorso dell'anno dalla consegna (1522; att. 172).

- **Art. 1497 Mancanza di qualità**

Quando la cosa venduta non ha le qualità promesse ovvero quelle essenziali per l'uso a cui è destinata, il compratore ha diritto di ottenere la risoluzione del contratto secondo le disposizioni generali sulla risoluzione per inadempimento (1453 e seguenti), purché il difetto di qualità ecceda i limiti di tolleranza stabiliti dagli usi.

Tuttavia il diritto di ottenere la risoluzione è soggetto alla decadenza e alla prescrizione stabilite dall'**art. 1495 (att. 172)**.



DENUNCIA DEI VIZI

Art.130 Codice del consumo - Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206

- Il venditore e' responsabile nei confronti del consumatore per qualsiasi difetto di conformita' esistente al momento della consegna del bene.
- 2. In caso di **difetto di conformita'**, il consumatore ha diritto al ripristino, senza spese, della conformita' del bene mediante riparazione o sostituzione, a norma dei commi 3, 4, 5 e 6, ovvero ad una riduzione adeguata del prezzo o alla risoluzione del contratto, conformemente ai commi 7, 8 e 9.
- 3. Il consumatore puo' chiedere, a sua scelta, al venditore di **riparare il bene o di sostituirlo**, senza spese in entrambi i casi, salvo che il rimedio richiesto sia oggettivamente impossibile o eccessivamente oneroso rispetto all'altro.
- 4. Ai fini di cui al comma 3 e' da considerare eccessivamente oneroso uno dei due rimedi se impone al venditore spese irragionevoli in confronto all'altro, tenendo conto:
 - a) del valore che il bene avrebbe se non vi fosse difetto di conformita';
 - b) dell'entita' del difetto di conformita';
 - c) dell'eventualita' che il rimedio alternativo possa essere esperito senza notevoli inconvenienti per il consumatore.



DENUNCIA DEI VIZI

- 5. Le riparazioni o le sostituzioni devono essere effettuate entro un congruo termine dalla richiesta e non devono arrecare notevoli inconvenienti al consumatore, tenendo conto della natura del bene e dello scopo per il quale il consumatore ha acquistato il bene.
- 6. Le spese di cui ai commi 2 e 3 si riferiscono ai costi indispensabili per rendere conformi i beni, in particolare modo con riferimento alle spese effettuate per la spedizione, per la mano d'opera e per i materiali.
7. Il consumatore può richiedere, a sua scelta, una **congrua riduzione** del prezzo o la risoluzione del contratto ove ricorra una delle seguenti situazioni:
 - a) la riparazione e la sostituzione sono impossibili o eccessivamente onerose;
 - b) il venditore non ha provveduto alla riparazione o alla sostituzione del bene entro il termine congruo di cui al comma 5;
 - c) la sostituzione o la riparazione precedentemente effettuata ha arrecato notevoli inconvenienti al consumatore.
- 8. Nel determinare l'importo della riduzione o la somma da restituire si tiene conto dell'uso del bene.
- 9. Dopo la denuncia del difetto di conformità, il venditore può offrire al consumatore qualsiasi altro rimedio disponibile, con i seguenti effetti:
 - a) qualora il consumatore abbia già richiesto uno specifico rimedio, il venditore resta obbligato ad attuarlo, con le necessarie conseguenze in ordine alla decorrenza del termine congruo di cui al comma 5, salvo accettazione da parte del consumatore del rimedio alternativo proposto;
 - b) qualora il consumatore non abbia già richiesto uno specifico rimedio, il consumatore deve accettare la proposta o respingerla scegliendo un altro rimedio ai sensi del presente articolo.
- 10. Un difetto di conformità di lieve entità per il quale non è stato possibile o è eccessivamente oneroso esperire i rimedi della riparazione o della sostituzione, non dà diritto alla risoluzione del contratto.



DENUNCIA DEI VIZI

Art. 132 Codice del consumo Decreto legislativo 6 settembre 2005, n. 206

- 1. Il venditore è responsabile, a norma dell'articolo 130, quando il difetto di conformità si manifesta entro il termine di **due anni** dalla consegna del bene.
- 2. Il consumatore decade dai diritti previsti dall'articolo 130, comma 2, se non denuncia al venditore il difetto di conformità entro il termine di **due mesi dalla data in cui ha scoperto il difetto**. La denuncia non è necessaria se il venditore ha riconosciuto l'esistenza del difetto o lo ha occultato.
- 3. Salvo prova contraria, si presume che i difetti di conformità che si manifestano entro **sei mesi** dalla consegna del bene esistessero già a tale data, a meno che tale ipotesi sia incompatibile con la natura del bene o con la natura del difetto di conformità.
- 4. L'azione diretta a far valere i difetti non dolosamente occultati dal venditore si prescrive, in ogni caso, nel termine di **ventisei mesi** dalla consegna del bene; il consumatore, che sia convenuto per l'esecuzione del contratto, può tuttavia far valere sempre i diritti di cui all'articolo 130, comma 2, purché il difetto di conformità sia stato denunciato entro due mesi dalla scoperta e prima della scadenza del termine di cui al periodo precedente.



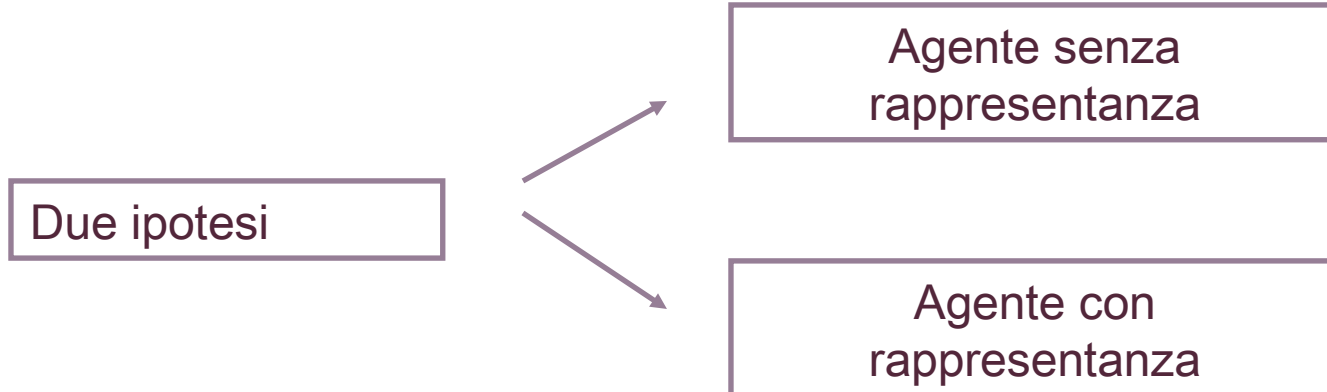
IL CONTRATTO DI AGENZIA COMMERCIALE

Chi è un agente?



“Il soggetto che in qualità di intermediario indipendente è incaricato in maniera permanente di trattare per un'altra persona, chiamata preponente, la vendita o l'acquisto di merci ovvero di trattare e di concludere dette operazioni in nome e per conto del preponente”

IL CONTRATTO DI AGENZIA COMMERCIALE



IL CONTRATTO DI AGENZIA COMMERCIALE

Funzione dell'agente



- Rappresentare gli interessi di un imprenditore in una determinata zona
- Tentare, senza rischio, una penetrazione capillare in zone dove non l'imprenditore non è introdotto
- Meno oneroso dell'organizzazione di vendita con dipendenti diretti

LEGGE APPLICABILE AL CONTRATTO DI AGENZIA

ITALIA



- Codice Civile (artt. 1742 – 1753)
- Accordi Economici Collettivi del 2002 e del 2009

FONTI INTERNAZIONALI



- Direttiva 86/653/Cee
- Convenzione di Roma del 1980 e Reg. CEE 593/2008

LEGGE APPLICABILE AL CONTRATTO DI AGENZIA

Direttiva 86/653 del 18 dicembre 1986



- Armonizzazione delle legislazioni nazionali dei Paesi Membri dell'U.E.
- Eliminazione disparità in materia di previdenza, obblighi dell'agente, indennità in caso di risoluzione

L' OBBLIGO DI REMUNERAZIONE

Retribuzione tipica dell'agente → Provvigione

Strettamente collegata ai risultati dell'attività svolta:

- Percentuale sul fatturato
- Importo fisso per ogni pezzo
- Percentuale crescente a fronte del raggiungimento di determinati obiettivi

L' OBBLIGO DI REMUNERAZIONE



Situazione tipo: l'agente ha svolto la normale attività di promozione e trasmissione della proposta contrattuale

L' OBBLIGO DI REMUNERARE L'AGENTE

Altre fattispecie



- Provvigione per gli affari successivi
- Provvigione per gli affari diretti
- Provvigione per gli affari conclusi dopo la cessazione del rapporto

OBBLIGO DI ESCLUSIVA

Preponente → non può valersi contemporaneamente di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività

Agente → non può assumere l'incarico di trattare nella stessa zona e per lo stesso ramo gli affari di più imprese in concorrenza tra loro

OBBLIGO DI ESCLUSIVA (segue)

L'esclusiva è un *elemento naturale*, ma non *necessario*
DIFFERENZA TRA ITALIA E ESTERO



Deroga delle parti

OBBLIGO DI ESCLUSIVA (segue)

Violazione dell'obbligo
di esclusiva



Inadempimento contrattuale

- Risoluzione del contratto
- Risarcimento del danno

I PRINCIPALI OBBLIGHI DELL'AGENTE

- a) Obbligo di promozione
 - b) Obblighi relativi alla solvibilità dei clienti
 - c) Obbligo di non concorrenza
 - d) Obbligo di informazione
-

OBBLIGO DI PROMOZIONE (segue)

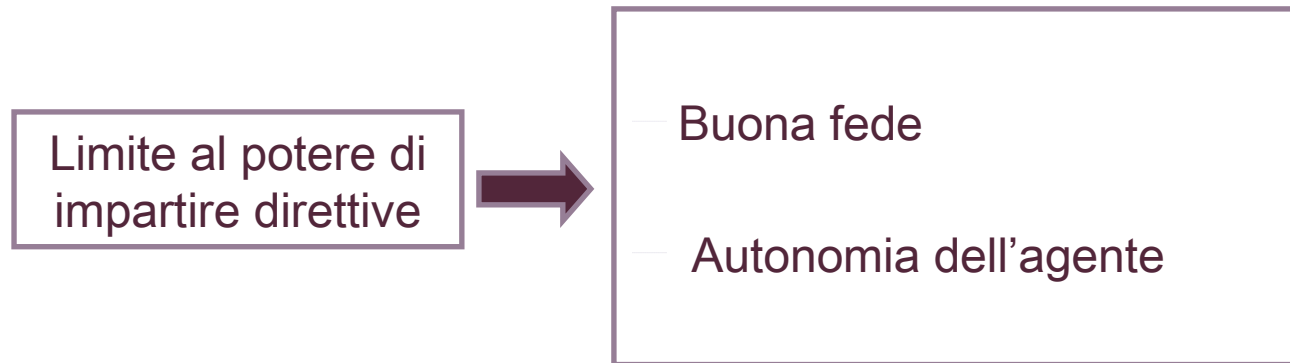
Istruzioni e direttive del preponente



Linee guida delle politiche commerciali dell'impresa

- Listino dei prezzi
- Politica degli sconti
- Tipologia dei clienti
- Termini di pagamento
- Modalità di consegna

OBBLIGO DI PROMOZIONE (segue)



OBBLIGHI RELATIVI ALLA SOLVIBILITÀ DEI CLIENTI

STAR DEL CREDERE → pattuizione con cui l'agente assume parzialmente il rischio di insolvenza del cliente

Nell'ordinamento italiano tale clausola è *vietata*

OBBLIGHI RELATIVI ALLA SOLVIBILITÀ DEI CLIENTI (segue)

Ipotesi residuali di
star del credere



- Eccezionalità
- Concordata di volta in volta
- Singoli affari, di particolare natura ed importanza
- Obbligo di garanzia non superiore alla provvigione
- Corrispettivo *ad hoc*

OBBLIGO DI NON CONCORRENZA

L'agente non può assumere l'incarico di trattare gli affari di più imprese in concorrenza tra loro

- nella stessa zona
- e per lo stesso ramo

DURATA E FINE DEL RAPPORTO DI AGENZIA

- a) Durata del contratto
- b) Risoluzione anticipata del rapporto

DURATA DEL CONTRATTO

Contratto a tempo determinato



Se continua ad essere eseguito alla scadenza del termine, si trasforma in contratto a tempo indeterminato

Contratto a tempo indeterminato



Ciascuna parte può recedere con preavviso nel termine stabilito in via inderogabile in caso di rapporto in U.E. e da stabilire fra le parti nell'extra U.E.

RISOLUZIONE ANTICIPATA DEL RAPPORTO

1. Giusta causa
2. Clausola risolutiva espressa

GIUSTA CAUSA

Istituto tipico del lavoro subordinato → Applicabile per analogia al rapporto di agenzia

Contratto a tempo
determinato



Recesso prima dello
scadere del termine

Contratto a tempo
indeterminato



Recesso senza
preavviso

GIUSTA CAUSA (segue)

Causa che non consente la prosecuzione,
neanche provvisoria, del rapporto



Legame di fiducia

GIUSTA CAUSA (segue)

Inadempimento di particolare gravità



Apprezzamento del giudice

CLAUSOLA RISOLUTIVA ESPRESSA

Le parti sottraggono al giudice l'apprezzamento della sussistenza nel caso concreto della giusta causa

Individuazione nel contratto delle obbligazioni particolarmente importanti



La loro violazione dà alla parte non inadempiente la facoltà di recesso immediato

CLAUSOLA RISOLUTIVA ESPRESSA

Ruolo del giudice



- Valutazione sull'imputabilità dell'inadempimento
- Astensione da qualsiasi valutazione nel merito

INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO

Direttiva 86/653/Cee



Possibilità di scelta per gli Stati membri tra due modelli:

- a) Modello tedesco
- b) Modello francese

MODELLO TEDESCO

Indennità per l'incremento di clientela
creato dall'agente



Importo massimo:

- 1 anno di provvigioni
- calcolato sulla media degli ultimi 5 anni



Solo se l'agente ha procurato

- nuovi clienti
- e se il preponente continuerà a trarne vantaggio



Solo se l'importo risulta equo,
considerate le circostanze

MODELLO FRANCESE

Risarcimento per le provvigioni perse
dall'agente a causa della fine del rapporto



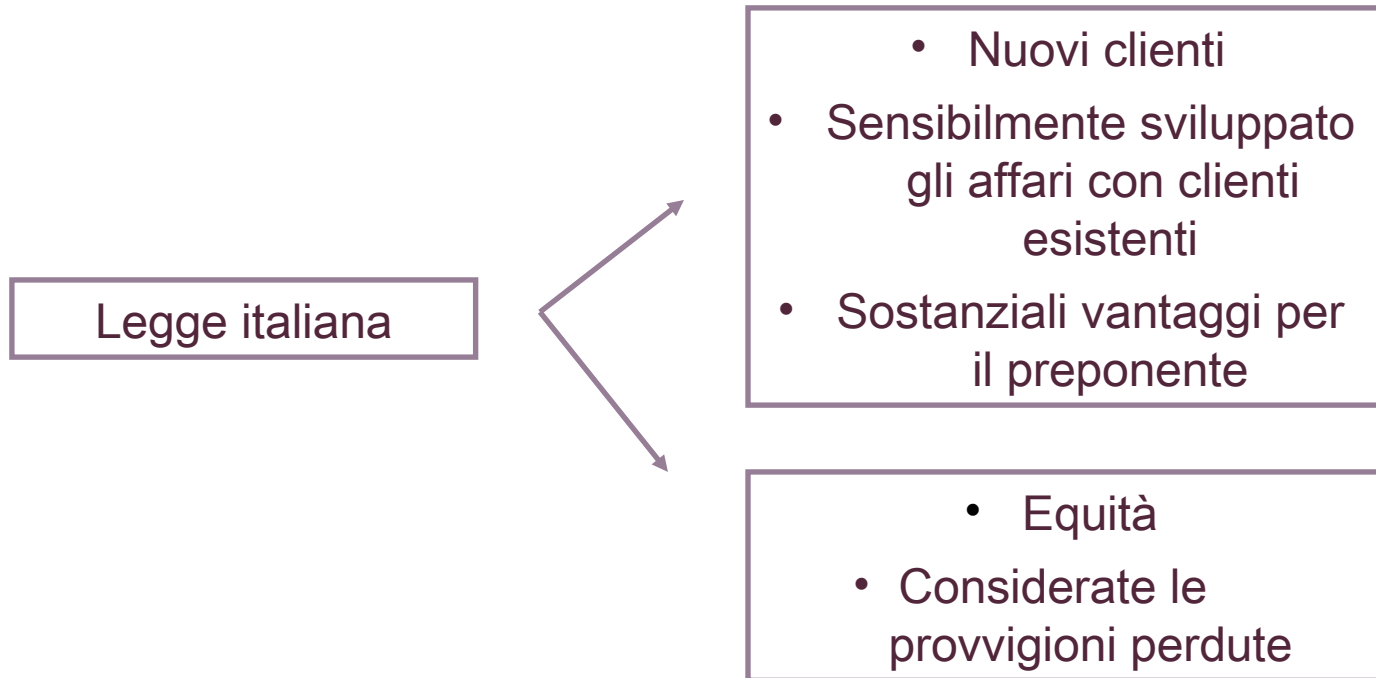
L'agente non ha
avuto tempo e
modo di
ammortizzare le
spese sostenute



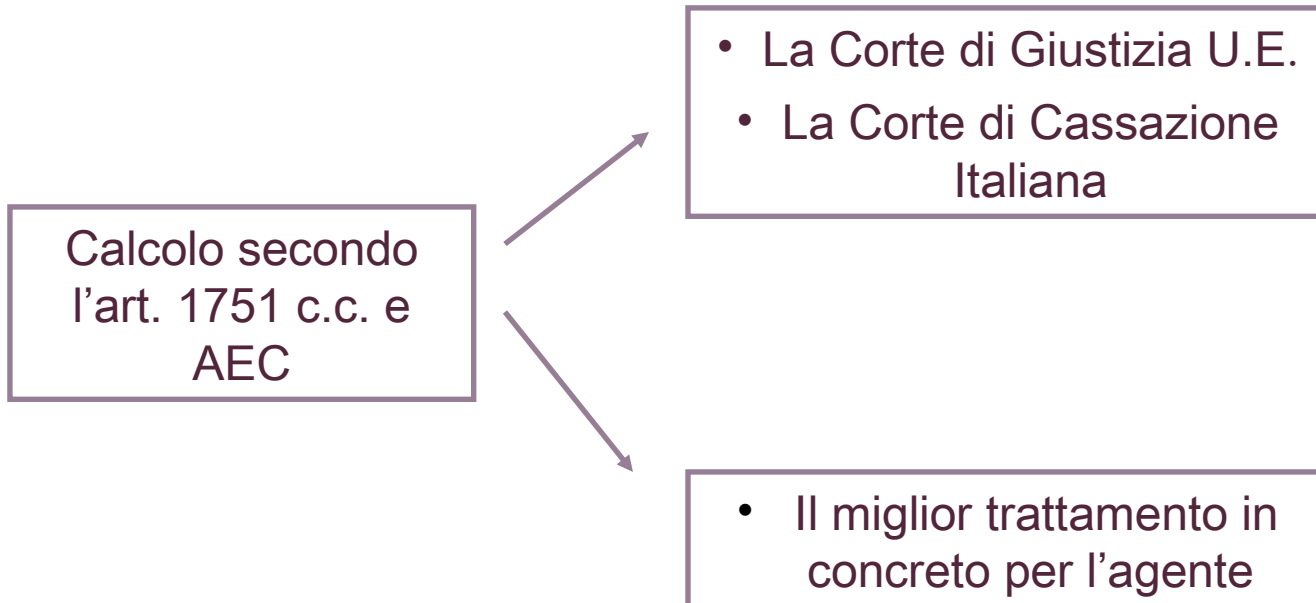
La perdita, in
rapporto ai vantaggi
che derivano al
preponente, è
considerevole

Ormai unanimemente la giurisprudenza
francese quantifica l'indennità nella
*SOMMA DELLE ULTIME DUE
ANNUALITÀ DI PROVVIGIONI
PERCEPITE DALL'AGENTE*

INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO



INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO



LA DISTRIBUZIONE INTERNAZIONALE

IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA

✂ Nella quasi totalità degli ordinamenti internazionali, il contratto di concessione di vendita non trova una definizione e nemmeno una disciplina specifica dettata dal legislatore (es. Belgio fa eccezione).

▪ ⇒ opportunità di una disciplina scritta quanto più analitica possibile!

▪ **DEFINIZIONE:**

- contratto di durata,
- dove il produttore/concedente si obbliga a fornire con continuità determinati prodotti ad un rivenditore/concessionario,
- che si obbliga a sua volta ad acquistare detti prodotti ed è chiamato a promuoverne ed effettuarne con continuità la vendita in nome proprio, a proprio rischio, per conto proprio, nei confronti di una clientela allocata in un determinato territorio.
- ⇒ **il concessionario acquista la merce in proprio, sostiene i rischi ed i costi connessi al detenerla in stock, la rivende ai propri clienti, traendo la propria remunerazione dal margine rappresentato dalla differenza fra prezzo di acquisto e di rivendita.**



CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA

Differenze fra il contratto di concessione di vendita e

- il contratto di franchising (trasferimento know how e segni distintivi- royalties)
- il contratto di agenzia (il preponente conclude gli affari e il concessionario rivende la merce per conto proprio)

Vantaggi del contratto di concessione di vendita rispetto al contratto di agenzia:

- addossare ad un operatore locale il rischio di insolvenza dei clienti finali;
- interporre un rivenditore che si accolla in proprio i problemi di garanzia ed assistenza post vendita;
- trovarsi raramente a corrispondere indennità di fine rapporto (ma vedi eccezioni: es. Paesi del Medio-Oriente e dell'Africa del Nord, ma anche Belgio e Germania).



I PRODOTTI CONTRATTUAL I

- E' sempre opportuno identificare chiaramente i prodotti oggetto del contratto, preferibilmente nell'ambito di un allegato contrattuale.
- Incombono sul concessionario:
- le obbligazioni di garanzia e di buon funzionamento \Rightarrow con possibilità di rivalsa sul concedente;
- le obbligazioni in tema di conformità alla normativa vigente nel Paese.



TERRITORI O

E' sempre opportuno identificare chiaramente il territorio affidato al concessionario, preferibilmente nell'ambito di un allegato contrattuale (preferibile il riferimento a criteri fisici e non politici → es. Cipro).

L'ESCLUSIVA TERRITORIALE

- Il contratto di concessione di vendita può prevedere oppure no un'esclusiva territoriale (più o meno ampia) a beneficio del concessionario, assicurandogli che nel territorio affidato
 - sarà l'unico distributore ⇒ in tali casi, il concessionario di norma si obbliga ad acquistare i propri fabbisogni di prodotti contrattuali unicamente dal concedente;
 - commercializzerà i prodotti insieme al concedente;
 - commercializzerà in concorrenza con un numero limitato di concorrenti, appartenenti alla rete distributiva del concedente.



TERRITORI O

- A parte talune eccezioni, in linea di principio non è lecita la clausola con cui il concedente si impegni non solo a rifornire unicamente il concessionario nel territorio ed a non effettuare vendite dirette, ma anche a fare sì che gli altri suoi concessionari siano espressamente tenuti a non vendere nel territorio: un tale accordo potrebbe essere ritenuto distorsivo del libero mercato ANCHE SE VANNO VALUTATI DIVERSI ELEMENTI TRA CUI LA POSIZIONE DOMINANTE DELLE IMPRESE INTERESSATE;
- E' lecito, invece, limitare le vendite del concessionario al di fuori del territorio tramite l'imposizione di un divieto di promozione attiva delle vendite



SUB-RETE DISTRIBUTIVA

- Il concessionario è di norma libero di costituire una propria sub-rete distributiva, ove peraltro può essere rimessa al concedente:
- la definizione di un numero minimo di sub-distributori;
- il vaglio sulla sussistenza dei requisiti minimi richiesti ai distributori di secondo grado;
- la stipula di un diretto accordo con i sub-distributori in relazione all'uso del marchio.



STOCK

Di norma il distributore dispone di uno stock di prodotti contrattuali

- in proprietà;
- in conto deposito \Rightarrow in tale caso, è opportuno che le obbligazioni contrattuali impongano al concessionario di separare nettamente i beni di sua proprietà da quelli di cui è depositario in ragione del contratto estimatorio.



SERVIZIO DI POST- VENDITA

- Mettere a disposizione un servizio di assistenza post-vendita è una delle obbligazioni primarie del concessionario.
- Ciò può comportare la necessità di adottare un sistema di distribuzione selettivo (il concessionario deve ottemperare a requisiti qualitativi minimi in termini di disponibilità di personale qualificato, attrezzature, ricambi originali, strutture informatiche....).



PUBBLICITA' ED ATTIVITA' PROMOZIONALI

- Un'obbligazione accessoria del contratto di concessione è rappresentata dall'obbligo del concessionario di promuovere i prodotti contrattuali, anche attraverso campagne pubblicitarie da effettuare a proprie spese.

N.B.

- è sempre opportuno che il concedente si riservi la facoltà di visionare in anticipo i contenuti della campagna pubblicitaria;
- è possibile che il concedente sia obbligato dal contratto a mettere a disposizione materiale promozionale pubblicitario a proprie spese.



PRIVATIVE INDUSTRIALI E MARCHI DI TITOLARITA' DEL CONCEDENTE

⇒ è opportuno che l'utilizzo da parte del concessionario sia oggetto di espressa licenza nell'ambito del contratto di distribuzione, chiarendo:

- titolarità delle privative;
- oggetto e limiti della licenza concessa;
- obblighi all'utilizzo del marchio;
- obbligo di notifica di violazioni ed inadempimenti da parte di Terzi;
- divieto espresso per il concessionario di fare proprie le privative ovvero di utilizzarle nella promozione di beni diversi da quelli contrattuali.



OBIETTIVI MINIMI DI ACQUISTO/VENDITA

- Spesso i contratti di concessione di vendita contengono una disciplina atta ad incentivare l'attività del distributore e, se del caso, a penalizzarne l'inerzia.

Es. Clausole che prevedono

- impegno del concessionario ad **effettuare acquisti** per quantitativi minimi nell'ambito di un determinato arco temporale;
- impegno del concessionario a **vendere sul territorio** a lui concesso quantitativi minimi nell'ambito di un determinato arco temporale.



OBBLIGHI DEL CONCEDENTE

- **mettere a disposizione del concessionario con continuità i prodotti oggetto del contratto**
 - ⇒ il concessionario può riservarsi il diritto di non accettare taluni ordini
 - per ragioni interne (mancanza di stock, non adeguata capacità produttiva);
 - per ragioni riconducibili al concessionario (che non presti le garanzie finanziarie richieste);
- **mettere a disposizione del concessionario tutta la documentazione necessaria per la commercializzazione dei prodotti** (è opportuno specificare se tale documentazione al termine del rapporto debba essere restituita dal concessionario, ovvero sia divenuta di sua proprietà);
 - → (eventuale) **essere chiamato ad effettuare attività di formazione a favore del personale del concessionario.**



DURATA

CONTRATTI A TEMPO DETERMINATO

- al compimento del termine pattuito il contratto viene meno, senza necessità di preve comunicazioni;
- se le parti continuano l'attività commerciale, il rapporto di norma si trasforma a tempo indeterminato;
- a meno che il contratto non preveda l'eventuale rinnovo del contratto per un periodo di tempo prefissato.



CONTRATTI A TEMPO INDETERMINATO

- Ciascuna delle parti ha diritto di recedere con ragionevole preavviso \Rightarrow opportunità di disciplinare tale aspetto a livello contrattuale.

N.B. In taluni Paesi (es. Germania) ci si rifà per analogia ai termini stabiliti per il contratto di agenzia.



RIACQUISTO DELLA MERCE DA PARTE DEL CONCEDENTE

- Al venire meno del rapporto di concessione, l'ex concessionario troverà non poche difficoltà a continuare a commercializzare i prodotti contrattuali sino ad esaurimento delle scorte di magazzino.

Soluzioni:

- autorizzazione al concessionario di collocare i prodotti a prezzi di realizzo, nonostante l'avvenuto spirare dei rapporti contrattuali;
- riacquisto facoltativo dello stock del concessionario da parte del concedente.



LA LEGGE APPLICABILE ALLA CONCESSIONE DI VENDITA INTERNAZIONALE

Regolamento CE 593/2008 che sostituisce
la Convenzione di Roma del 1980 sulla
legge applicabile alle obbligazioni
contrattuali

- Possibilità di scelta della legge
- In caso di mancanza di scelta: legge del Paese del DISTRIBUTORE

*CONSEGUENZE A SECONDA DELLE LEGGI DEI
DIVERSI PAESI*

INDENNITA' DOVUTE AL CONCESSIONARIO

- Di norma i sistemi giuridici non hanno avvertito la necessità di tutelare il concessionario come l'agente.
N.B. Ci sono Paesi che fanno eccezione.
Es. Belgio.
- E' ovviamente possibile prevedere contrattualmente l'erogazione di indennità dovute al concessionario al termine del rapporto, stabilendo i criteri per determinarne il valore.



INDENNITA' DOVUTE AL CONCESSIONARIO

Esempio: Belgio

In Belgio è in vigore una legge che regola in maniera specifica i contratti di concessione esclusiva di vendita (Legge 27 luglio 1961, come modificata dalla Legge 13 aprile 1971).

Si tratta di una normativa a favore dei distributori poiché prevede un'indennità:

- sia in caso di contratto a tempo indeterminato
- sia in caso di contratto a tempo determinato (che dovrà, in ogni caso, essere rinnovato per almeno una volta).

Nel caso in cui una parte volesse recedere dal contratto potrà farlo soltanto con un congruo preavviso (eccetto che nei casi di grave inadempimento).

In caso di controversia, qualora l'azione sia esperita in Belgio, il giudice belga sarà obbligato ad applicare soltanto la legge belga poiché tale legge è ritenuta norma d'applicazione necessaria.

Ne deriva che ogni qualvolta il giudice belga è competente a decidere una causa, la legge belga trova applicazione indipendentemente dalla diversa scelta operata dai contraenti.

- Quindi, al fine di evitare qualsiasi rischio, i fornitori italiani che intrattengono rapporti con distributori belgi dovranno sempre **fare attenzione** non solo **alla scelta** della legge applicabile, ma anche a quella **del giudice competente** a decidere in caso di controversia.

