



FONDAZIONE per la  
FORMAZIONE FORENSE  
dell'ORDINE degli  
AVVOCATI di FIRENZE

# Il contratto internazionale di distribuzione

Firenze, 30 settembre 2011

Avv. Bernardo Parrini

Borgo Pinti, 80

50121 Firenze

## Il contratto internazionale di distribuzione

### Parte Generale

Aspetti peculiari dei contratti internazionali di concessione di vendita dalla prospettiva del fabbricante italiano

### Parte Speciale

Focus su alcune discipline normative estere regolanti la materia

## Il contratto internazionale di distribuzione

# Le possibili soluzioni per organizzare una rete di vendita internazionale:

- Intermediari occasionali: procacciatori d'affari
- Intermediari stabili: agenti
- Importatori: concessionari di vendita
- Filiali di vendita oppure il franchising

## Il contratto internazionale di distribuzione

### Altre figure rilevanti:

- I c.d. “consulenti”: si occupano di reperire i partner commerciali più adatti a sviluppare la vendita del prodotto. Permettono al fabbricante di avere un maggiore controllo della rete di vendita e, in caso di rottura dei rapporti con il distributore, il fabbricante non rischia di essere tagliato fuori dal mercato in quel paese.
- I clienti direzionali: effettuano grande quantità di acquisti, solitamente per uso proprio (condizioni generali, escluderli dai contratti di distribuzione, ponendo però un'eventuale assistenza post vendita a carico del distributore)

## Il contratto internazionale di distribuzione

### Le caratteristiche sotto il profilo operativo:

- AGENTI:
  - a) consentono al preponente un più efficace controllo sulla clientela;
  - b) lasciano il rischio di insolvenza interamente a carico del fabbricante
- DISTRIBUTORI:
  - a) barriera con gli acquirenti finali;
  - b) si occupano della promozione e della vendita dei prodotti;
  - c) possono essere in grado di effettuare installazioni o di seguire il servizio post vendita
  - d) si assumono il rischio di insolvenza da parte dei rivenditori

## Il contratto internazionale di distribuzione

Le caratteristiche sotto il profilo giuridico: il concessionario acquista e vende in nome e per conto proprio

## Il contratto internazionale di distribuzione

Una possibile forma di tutela per il fabbricante quando l'agente acquista in proprio

**Clausola specifica:** "The Parties may agree, that the Agent will buy a certain amount of Products from the Principal for resale, in his own name, in the Territory. Unless otherwise agreed in writing, the Agent is not entitled to commission on such sales. Moreover, this accessory activity shall not be considered when calculating the goodwill indemnity"

## Il contratto internazionale di distribuzione

# I compiti del concessionario

a) promuovere

b) organizzare



## Il contratto internazionale di distribuzione

La stipula per iscritto: è sempre preferibile. In particolare è raccomandabile in caso di

- a) Normative estere “pericolose” per il fabbricante
- b) Impegni e oneri specifici a carico del distributore

Il contratto internazionale di distribuzione

Modello contrattuale generale

Clausole specifiche per situazioni particolari

## Il contratto internazionale di distribuzione

**PREMESSE:** evidenziare le caratteristiche salienti del prodotto nonché l'indipendenza e l'autonomia del distributore ed in particolare l'esistenza di una struttura appositamente operante nel mercato interessato che fa capo al distributore

**Territorio, esclusiva e prodotti (art. 1):** delimitare chiaramente il territorio ed indicare i prodotti, solitamente si usano allegati

**Clausola specifica:** “Territory” means (State) domestic market within which the Products shall be sold by the Distributor, except for the tax and duty free outlets at airports in the Territory and any other licensed tax and/or duty free operator, such as the well known Company “Duty Free Shoppers” (DFS) and except the “(Brand)” boutiques to which the Company sells on a direct basis, except as otherwise agreed in writing by the two parties.”

## Il contratto internazionale di distribuzione

# La vendita tramite internet

Regolamento 330/2010 (in vigore dal 10.06.2010): secondo le c.d. “Linee Guida” di accompagnamento, il fabbricante:

- a) PUO' vietare al distributore esclusivo la promozione e le vendite nel territorio e ai clienti assegnati ad altri distributori anche se effettuate tramite banner su siti internet di terzi, o tramite inserzioni pubblicitarie su motori di ricerca, o e mail destinate ai clienti di altri distributori (punto 53) (c.d. “vendite attive”);
- b) NON può vietare al distributore esclusivo di rispondere agli ordini non sollecitati provenienti da clienti posti nel territorio di altri distributori (c.d. “vendite passive”), salvo che tale divieto serva a proteggere, per un periodo fino a due anni, gli investimenti di un nuovo distributore esclusivo per la diffusione di un nuovo marchio o un marchio esistente su un nuovo mercato (punto 61)

Deve essere consentito ad ogni distributore di utilizzare il suo sito internet in una o più lingue di sua scelta, in quanto il sito **web** è un modo ragionevole per i clienti di entrare in contatto con i venditori.

Corte di Giustizia: causa C/439-09. Conclusioni Avvocato generale: un divieto generalizzato è incompatibile con i principi UE

**Clausola tipo:** “The Distributor should preferably not sell on the Internet, in order not to compete with his Dealers. The Company shall have the right to demand that the lay-out of the Distributor’s website and its content are changed in order not to harm the luxury image of the Products and to be in line with its own communication guidelines and strategy, as defined from time to time.”

## Il contratto internazionale di distribuzione

### OBBLIGHI DEL DISTRIBUTORE:

- 1) specificare che il distributore vende i prodotti in nome e per conto proprio e non ha potere di rappresentanza;
- 2) definire eventualmente la politica di marketing adottata dal fabbricante;
- 3) prevedere il divieto di vendita e promozione al di fuori del territorio e l'eventuale esistenza di clienti direzionali;
- 4) determinare i minimi di acquisto (art. 4) con eventuali sanzioni e gli obiettivi di vendita;
- 5) specificare nel dettaglio l'attività di promozione ed individuare le fiere e gli eventi a cui partecipare (art. 5);
- 6) specificare le modalità di uso dei marchi (art. 8), segni distintivi, materiali forniti dal fabbricante e caratteristiche siti internet;
- 7) patto di non concorrenza in costanza di rapporto e per un periodo successivo espressamente definito;
- 8) impegno a non divulgare segreti commerciali e/o aziendali;
- 9) divieto di cessione del contratto;

## Il contratto internazionale di distribuzione

### OBBLIGHI DEL FABBRICANTE:

- 1) concede il diritto di concessione di vendita (in esclusiva, art. 9) con specifica indicazione di eventuali eccezioni a tale diritto (vendite dirette, procacciatori occasionali, clienti direzionali);
- 2) informazione ed assistenza tecnica, invio materiale informativo e pubblicitario eventuale formazione del personale;
- 3) possibilità di rifiutare gli ordini, tempi di consegna;
- 4) rispetto delle condizioni generali di contratto

## Il contratto internazionale di distribuzione

### ALTRE CLAUSOLE:

**Risoluzione Anticipata (art. 11):** Indicare le clausole, eventi che rendono impossibile la prosecuzione del rapporto

**Indennità di fine rapporto:** escludere espressamente il diritto del distributore a qualsiasi indennità o compenso analogo in caso di cessazione del rapporto;

**Durata (art. 10):** preferibilmente a tempo determinato, senza rinnovo automatico

**Prezzi e Modalità di pagamento (art. 6.2 e 3):** anticipato, rateizzato, posticipato con garanzia

**Legge applicabile e giurisdizione competente:** Regolamento 593/2009: contratto di distribuzione è disciplinato dalla legge della residenza abituale di distributore

**Testo originale:** indicare la lingua

**Allegati:** da utilizzare per tutti gli elementi che possono subire variazioni (prezzi, listini, minimi di acquisto, report servizi di assistenza ecc)

## Il contratto internazionale di distribuzione

# GIURISDIZIONI CON LEGISLAZIONE PROTEZIONISTICA

Alcune caratteristiche generali:

- nessuna distinzione tra agenti, distributori e franchisee;
- esclusa e/o inefficace la deroga alla legge e al foro locale;
- è richiesta la registrazione del contratto ai fini della protezione normativa;
- conseguenze legali collegate all'esclusiva ed alla durata del contratto;
- si esclude la risoluzione del contratto, salvo la giusta causa, senza il consenso del distributore;
- la risoluzione unilaterale da parte del fabbricante senza giustificazione è sanzionata ed in caso di mancato pagamento delle somme dovute al distributore quest'ultimo può bloccare in dogana le merci del fabbricante anche durante il giudizio



## Il contratto internazionale di distribuzione

# LA NORMATIVA BELGA (L. 27.07.1961, modificata 13.04.1971)

- (artt. 2 e 3 bis) INDENNITA' SOSTITUTIVA DEL PREAVVISO: salvo il grave inadempimento di una parte, è previsto il pagamento di questa indennità per:
  - a) i contratti a tempo indeterminato (entrambe le parti hanno la possibilità di disdettare il contratto concedendo un ragionevole preavviso (da 1 mese a 36 mesi) o pagando un'indennità sostitutiva);
  - b) i contratti a tempo determinato (in difetto di disdetta tra i tre ed i sei mesi prima della scadenza convenuta si presume il rinnovo a tempo indeterminato oppure per la durata temporale pari a quella prevista da un'eventuale clausola di rinnovo tacito).
- (art. 3) INDENNITA' COMPLEMENTARE: salvo recesso per il grave inadempimento del distributore, quest'ultimo ha diritto al pagamento di un'indennità complementare, determinata in funzione:
  - a) del notevole plusvalore di clientela apportata dal distributore che resta acquisito al concedente;
  - b) delle spese sostenute dal distributore di cui beneficerà il fabbricante
  - c) delle somme dovute al personale che il distributore è costretto a licenziare

## Il contratto internazionale di distribuzione

# STRUMENTI DI TUTELA PER IL FABBRICANTE NEI CONFRONTI DELLA NORMATIVA BELGA

(art. 4 comma 2): Il giudice belga deve necessariamente applicare la normativa belga

- legge italiana
- foro italiano (Reg. 44/2001)

## Il contratto internazionale di distribuzione

# LA NORVATIVA LIBANESE (decreto legge n. 34/1975)

- Equiparazione dell'agente di commercio al concessionario esclusivo (ovvero al distributore esclusivo) definito: *"il commerciante che vende per proprio conto ciò che ha preventivamente acquistato in base ad un contratto che gli attribuisce la qualità di rappresentante o distributore esclusivo unico"*;
- Il contratto di distribuzione stipulato "a tempo determinato" cessa alla scadenza. Il contratto di distribuzione stipulato "a tempo indeterminato" può essere risolto unilateralmente e *ad nutum* purché la risoluzione non sia in mala fede, altrimenti il distributore potrà richiedere il risarcimento del danno.
- Condizioni per il diritto al pagamento dell'indennità: Se il distributore nello svolgimento della sua attività
  - a) ha promosso con successo un marchio oppure se ne ha incrementato il numero dei clienti;
  - b) non può raccogliere il frutto del suo lavoro a causa del rifiuto del concedente di rinnovare il rapporto contrattuale.

## Il contratto internazionale di distribuzione

# LA NORMATIVA DEGLI UAE (Legge federale sull'Agente Commerciale n. 18/1981 e successive modifiche applicabile anche ai distributori)

- (art. 2): soltanto i cittadini degli UAE nonché le società interamente di proprietà di cittadini degli UAE possono legalmente esercitare l'attività di agenti o distributori, nessuna eccezione nemmeno a favore dei cittadini degli altri Stati del Consiglio di Cooperazione del Golfo Persico;
- (art. 4): Il rapporto commerciale deve essere regolato da un contratto scritto e autenticato che poi dovrà essere registrato nel Registro degli Agenti Commerciali tenuto presso il Ministero dell'Economia e del Commercio.
- Contratti registrati: requisiti (UAE, registrazione contratto e distributore, solo esclusivo), benefici per il fabbricante (tutela diritti di p.i. e contro le c.d. Importazioni parallele), benefici per il distributore (rinnovo automatico salvo motivi legittimi, inefficacia della nomina nuovo distributore, corrispettivo anche per i prodotti venduti direttamente dal fabbricante)
- Contratti non registrati: forme di tutela *minori* per le parti contraenti (contratti a tempo indeterminato: indennità di cessazione del rapporto dovuta solo senza un congruo preavviso; contratti a tempo determinato: la risoluzione deve essere fondata su un motivo grave e rilevante altrimenti l'altra parte avrà<sup>20</sup> diritto al pagamento dell'indennità per la risoluzione anticipata del rapporto)

## Il contratto internazionale di distribuzione

# STRUMENTI PER LA TUTELA DEL FABBRICANTE NEI CONFRONTI DELLA NORMATIVA UAE

- Inefficacia deroga di giurisdizione, inefficacia legge estera
- Convenzione di New York

## IL TREND VERSO LA PROTEZIONE DEI DISTRIBUTORI

- **Germania:** indennità di fine rapporto nel caso in cui il distributore comunichi i nomi dei suoi clienti al fabbricante;
- **Confederazione Elvetica:** indennità di fine rapporto se il distributore è integrato nella rete di vendita del fabbricante sussistendo alcune condizioni (espansione clientela, permanenza benefici per il fabbricante, risulti equo il pagamento dell'indennità);

Il contratto internazionale di distribuzione

Grazie per l'attenzione