



Vendere all'estero tramite distributori aspetti legali e contrattuali

Avv. Emiliano Riba
12 dicembre 2025

Programma odierno

- **Introduzione e panoramica generale dei contratti commerciali internazionali**
 - Definizione dei contratti di intermediazione
 - Differenze fondamentali tra le diverse tipologie contrattuali
 - Inquadramento giuridico: il diritto applicabile (principi generali, convenzioni internazionali rilevanti)

- **Il contratto di distribuzione internazionale**
 - Definizione e caratteristiche del contratto di distribuzione
 - Differenze tra distribuzione e agenzia.
 - Aspetti chiave: esclusiva territoriale, diritti di marchio, controllo dei prezzi
 - Struttura del contratto: forniture, obiettivi di vendita, clausole di risoluzione
 - Esame di alcune clausole fondamentali: durata, rinnovo, esclusiva, prezzo, termini di pagamento.
 - Normative internazionali rilevanti.

- **Analisi di contratti reali**
 - Analisi di esempi reali di contratti di distribuzione
 - Discussione sulle principali clausole e criticità

Contratto – definizione (sistema continentale)

ITALIA: art. 1321 «Codice Civile».

- «il contratto è l'accordo di due o più parti per costituire, regolare o estinguere tra di loro un rapporto giuridico di carattere patrimoniale ».

FRANCIA: art. 1101 Code Civil

- «Le contrat est un accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes destiné à créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations ».

SPAGNA: art. 1495 Código Civil

- « Contrato o convención es un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Cada parte puede ser de una o de muchas personas”.



Contratto – definizione (sistema di common law)

UK (Oakwood Solicitors)

- Essentially, a contract is an agreement between two or more parties intended to legally bind them to an agreed set of terms which can be enforced against the other parties.
- There is no legal definition of what constitutes a contract. Although we often think of a contract as a wordy document, perfectly typed up in infinitely small text across 4,000 pages and requiring signatures in triplicate on each page only to be sealed in blood (and by this point tears) on the last, this is not necessarily what a contract has to be.
- A contract is simply an agreement that is legally binding.

USA (Cornell University)

- A contract is an agreement between parties, creating mutual obligations that are enforceable by law. The basic elements required for the agreement to be a legally enforceable contract are: mutual assent, expressed by a valid offer and acceptance; adequate consideration; capacity; and legality.

AUSTRALIA (Armstrong Legal)

- Contracts are legally enforceable agreements between two or more parties

Fuori dalle definizioni

- A prescindere dalle definizioni formali, e soprattutto da quella evidenziata nel Codice Civile all'articolo 1321, il contratto può essere concepito come un “**ponte**” tra le parti.
- Uno strumento che – se ben concepito e ben utilizzato – può essere anche utile per **prevenire le controversie**.
- Per questo motivo è fondamentale che si eliminino fin da subito alcuni possibili equivoci e si tenga a mente che:
 - 1 un contratto internazionale spesso non richiede la forma scritta, ma è opportuno che vi sia un testo di riferimento;
 - 2 il miglior luogo in cui risolvere le controversie non è sempre il ‘tribunale sotto casa’;
 - 3 il contratto, se scritto, non necessariamente richiede la lingua italiana.

TIPOLOGIE DI INTERMEDIARI

- Possibile essere presenti all'estero attraverso diverse modalità.
- Normalmente il grado di controllo che si può esercitare sull'intermediario è **PROPORZIONALE** al costo da sostenere.

Forme di presenza all'estero

- Minima: attraverso semplici contratti di vendita con clienti stranieri



- Massima: attraverso la costituzione di una società all'estero

In medio...

- Il procacciatore d'affari
- L'agente commerciale (il VRP)
- Il Distributore / Concessionario

Oggi tratteremo il tema
«Distributore/Concessionario di vendita»

Una domanda preliminare

QUANDO SI OPERA IN UN CONTESTO INTERNAZIONALE È NECESSARIO CHIEDERSI «QUALE **LEGGE** SI APPLICA A QUESTO RAPPORTO CONTRATTUALE?

QUALI SONO LE REGOLE DEL GIOCO?»



LE RISPOSTE SI TROVANO NELLA LEGGE

Legge 218 del 1995:

- a. determina l'ambito della giurisdizione italiana, pone i criteri per l'individuazione del diritto applicabile e disciplina l'efficacia delle sentenze e degli atti stranieri.
- b.
- c. la disciplina delle obbligazioni contrattuali è contenuta nell'articolo 57.

segue

L'articolo 57 porta all'applicazione della **Convenzione di Roma, del 1980**, ad oggi ancora in vigore, MA sostituita per i rapporti con i Paesi Europei (UE) dal **Reg.593 / 08**, detto anche «Regolamento ROMA I»

Segue

Senza entrare in eccessivi tecnicismi, possiamo affermare che – sostanzialmente – i criteri dettati dalla Convenzione di Roma e quelli dettati dal Regolamento 593/08, porteranno all'individuazione della stessa legge applicabile al rapporto.

Vediamo quindi quali sono i criteri principali con riferimento ai contratti di intermediazione

Individuare la legge applicabile (1)

PRIMO CRITERIO art. 3 reg 593/08

1. Il contratto è disciplinato dalla **LEGGE SCELTA DALLE PARTI**. La scelta è espressa o risulta chiaramente dalle disposizioni del contratto o dalle circostanze del caso. Le parti possono designare la legge applicabile a tutto il contratto ovvero a una parte soltanto di esso.
2. Le parti possono convenire, in qualsiasi momento, di sottoporre il contratto ad una legge diversa da quella che lo disciplinava in precedenza per effetto di una scelta anteriore effettuata ai sensi del presente articolo o per effetto di altre disposizioni del presente regolamento. Qualsiasi modifica relativa alla determinazione della legge applicabile, intervenuta posteriormente alla conclusione del contratto, non ne inficia la validità formale ai sensi dell'articolo 11 e non pregiudica i diritti dei terzi.
3. Qualora tutti gli altri elementi pertinenti alla situazione siano ubicati, nel momento in cui si opera la scelta, in un paese diverso da quello la cui legge è stata scelta, la scelta effettuata dalle parti fa salva l'applicazione delle disposizioni alle quali la legge di tale diverso paese non permette di derogare convenzionalmente.
4. Qualora tutti gli altri elementi pertinenti alla situazione siano ubicati, nel momento in cui si opera la scelta, in uno o più Stati membri, la scelta di una legge applicabile diversa da quella di uno Stato membro ad opera delle parti fa salva l'applicazione delle disposizioni di diritto comunitario, se del caso, come applicate nello Stato membro del foro, alle quali non è permesso derogare convenzionalmente.
5. L'esistenza e la validità del consenso delle parti sulla legge applicabile sono disciplinate dagli articoli 10, 11 e 13.

Individuare la legge applicabile (2)

Criteriono sussidiario **ASSENZA DI SCELTA** (art.4 reg.593/08)

1. In mancanza di scelta esercitata ai sensi dell'articolo 3 e fatti salvi gli articoli da 5 a 8, la legge che disciplina il contratto è determinata come segue:

- a) il contratto di **vendita** di beni è disciplinato dalla legge del paese nel quale il venditore ha la residenza abituale;
- b) il contratto di prestazione di servizi è disciplinato dalla legge del paese nel quale il prestatore di servizi ha la residenza abituale;
- c) ...
- d) ...
- e) ...
- f) **il contratto di distribuzione** è disciplinato dalla legge del paese nel quale il distributore ha la residenza abituale;
- g) ...
- h) ...

2. Se il contratto non è coperto dal paragrafo 1 o se gli elementi del contratto sono contemplati da più di una delle lettere da a) ad h) , del paragrafo 1, **il contratto è disciplinato dalla legge del paese nel quale la parte che deve effettuare la prestazione caratteristica del contratto ha la residenza abituale.**

3. Se dal complesso delle circostanze del caso risulta chiaramente che il contratto presenta collegamenti manifestamente più stretti con un paese diverso da quello indicato ai paragrafi 1 o 2, si applica la legge di tale diverso paese.

4. Se la legge applicabile non può essere determinata a norma dei paragrafi 1 o 2, **il contratto è disciplinato dalla legge del paese con il quale presenta il collegamento più stretto.**

Ambito della legge applicabile

Articolo 12 reg.593/08

La legge applicabile al contratto disciplina in particolare:

- a) la sua interpretazione;
- b) l'esecuzione delle obbligazioni che ne discendono;
- c) entro i limiti dei poteri attribuiti al giudice dalla sua legge processuale, le conseguenze dell'inadempimento totale o parziale di quelle obbligazioni, compresa la liquidazione del danno in quanto sia disciplinata da norme giuridiche;
- d) i diversi modi di estinzione delle obbligazioni nonché le prescrizioni e decadenze;
- e) le conseguenze della nullità del contratto.

PRIMO STEP

- **L'agenzia ed il procacciamento d'affari** sono contratti di prestazioni di servizio; quindi se la legge applicabile al rapporto non è stata definita nel contratto tra le parti, esso sarà disciplinato dalla legge nella quale l'agente o il procacciatore ha la propria residenza abituale.
- **Il contratto di distribuzione** invece è individuato esplicitamente nell'articolo 4 e pertanto, in assenza di scelta, si applicherà ad esso la legge del Paese in cui è collocato il distributore.

Entriamo nei dettagli
del contratto di distribuzione
(o contratto di concessione di vendita)

CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA

DEFINIZIONE

“ ... accordi ai quali partecipano soltanto due imprese e nei quali uno dei contraenti si impegna nei confronti dell'altro a fornire soltanto a lui determinati prodotti ai fini della rivendita in tutto il territorio o in una parte determinata del mercato comune”

- (Reg. Cee n. 1983/83 del 22 giugno 1983)



Reg. 1983/83

Articolo 2

2 . Al concessionario esclusivo possono essere imposte soltanto le seguenti restrizioni della concorrenza :

- a) l ' obbligo di non fabbricare o distribuire prodotti concorrenti con quelli oggetto del contratto ;
- b) l ' obbligo di acquistare esclusivamente presso la controparte i prodotti oggetto del contratto al fine della rivendita ;
- c) l ' obbligo di astenersi dal fare pubblicità per i prodotti oggetto del contratto , istituire succursali o mantenere depositi , ai fini della loro distribuzione al di fuori della zona contrattuale .

3 . I seguenti obblighi del concessionario esclusivo non ostano all ' applicabilità dell ' articolo 1 :

- a) acquistare assortimenti completi o quantità minime di merce ;
- b) vendere i prodotti oggetto del contratto con i marchi o nella presentazione prescritta dall ' altro contraente ;
- c) adottare misure di promozione delle vendite , in particolare
 - fare pubblicità ,
 - mantenere una rete di vendita o un deposito ,
 - svolgere un servizio di assistenza tecnica e di garanzia ,
 - servirsi di personale specializzato o tecnicamente qualificato .

CONTRATTO E LEGGE

- Il regolamento 1983/83 è scaduto nel 1997 (1999).
- Ad esso è succeduto il REGOLAMENTO (CE) N. 2790/1999 DELLA COMMISSIONE, del 22 dicembre 1999, scaduto nel 2010.
- La norma successiva è stata il REGOLAMENTO (UE) N. 330/2010 DELLA COMMISSIONE del 20 aprile 2010, scaduto nel 2022.
- Attualmente è in vigore il **REGOLAMENTO (UE) 2022/720 DELLA COMMISSIONE**: art 1. «per «**accordi verticali**» si intendono gli accordi o le pratiche concordate tra due o più imprese, operanti ciascuna, ai fini dell'accordo o della pratica concordata, ad un livello differente della catena di produzione o di distribuzione, e che si riferiscono alle condizioni in base alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi;

segue

- SONO POCHISSIMI NEL MONDO GLI STATI CHE HANNO UNA DISCIPLINA SPECIFICA PER IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA (BELGIO, PAESI DEL GOLFO). LA SPAGNA «CI STA PENSANDO: proposte di legge del 2011 e 2013»).
- NELLA MAGGIOR PARTE DEI PAESI IL CONTRATTO È CONSIDERATO COME “INNOMINATO” QUINDI È MOLTO IMPORTANTE CHE SIANO LE PARTI A DEFINIRNE NEL DETTAGLIO I CONTENUTI. NELLE PAGINE CHE SEGUONO, SI ANDRANNO AD INDIVIDUARE LE DOMANDE PRECISE CUI BISOGNA DARE RISPOSTE NEL CONTRATTO.

Ad esempio, in Spagna...

El contrato de distribución es un contrato **atípico** dentro de los acuerdos de colaboración comercial, como los de agencia o franquicia. Su objetivo es la cooperación mutua entre empresarios para la difusión de un producto, marca o servicio en un área geográfica acordada, ya sea de forma exclusiva o no. El distribuidor compra al empresario principal y asume los riesgos de comercialización, a diferencia de un agente, que actúa como intermediario sin asumir dichos riesgos. Un rasgo distintivo del contrato de distribución es la relación de subordinación del distribuidor al empresario principal, quien tiene la facultad de dar instrucciones y supervisar la distribución, incluso sin un pacto de exclusividad. Esta supervisión puede incluir la fijación de cupos de venta y compra, y aunque el distribuidor actúe en su propio nombre, debe cumplir con las condiciones establecidas por el principal. Esto es aplicable tanto en contratos de distribución exclusiva como no exclusiva.

(tribunal Supremo STS 332/2009, 18 de Mayo de 2009)

Spagna 2

(...) un **contrato de distribución en exclusiva** que, pese a ser atípico, por carecer de regulación propia, por su frecuente utilización ha permitido alcanzar una tipificación social, y la doctrina científica y jurisprudencial han destacado los **elementos más relevantes**, diferenciándolo de otros contratos de colaboración empresarial:

- (i) el distribuidor actúa en nombre y por cuenta propia, asumiendo el riesgo de la reventa lo que permite diferenciar este contrato y el de agencia ([SSTS de 31 de octubre de 2001](#) y [12 de junio de 1999](#));
- (ii) la retribución del distribuidor, a diferencia de la del agente, consiste en el margen de reventa de los productos que comercializa del proveedor o comitente ([STS 547/2013, de 2 de octubre](#));
- (iii) el objeto del contrato consiste en promover la distribución o reventa de los productos, fomentando su colocación en el mercado, integrándose, por lo general, en la red distributiva del concedente;
- (iv) son contratos mercantiles de duración continuada y habitualmente de adhesión, con el fin de alcanzar una homogeneidad en todo el territorio nacional;
- (v) son contratos que habitualmente suponen una cesión de derechos sobre bienes inmateriales (marcas, logotipos, Know how, ...);
- (vi) son contratos basados en la confianza, en atención a las capacidades técnicas y profesionales del distribuidor;
- (vii) normalmente entre fabricante o proveedor y distribuidor rige una exclusividad recíproca, en relación a la zona asignada en la que no puede vender aquél y los productos de la competencia que no puede comercializar este último (SSTS de 5 de octubre y 18 de diciembre de 1995).

(Tribunal Supremo STS 697/2014, 11 de Diciembre de 2014)

E in Italia ?

La concessione di vendita è un **contratto atipico**, non inquadrabile tra quelli di scambio con prestazioni periodiche, avente natura di "contratto normativo", dal quale deriva per il concessionario il **duplice obbligo** di

- promuovere la formazione di singoli contratti di compravendita (rivendita) e
- concludere contratti di puro trasferimento dei prodotti che gli vengono forniti alle condizioni fissate nell'accordo iniziale;

pertanto esso, ai fini della determinazione della **COMPETENZA GIURISDIZIONALE** (...) costituisce, non una "compravendita di beni" (ingenerante la giurisdizione del giudice dello Stato membro in cui gli stessi sono stati o avrebbero dovuto essere consegnati in base al contratto), ma **una "prestazione di servizi"** (ingenerante la giurisdizione del giudice dello Stato membro in cui i servizi sono stati o avrebbero dovuto essere prestati in base al contratto), atteso che, in conformità alle indicazioni provenienti dalla giurisprudenza della Corte di giustizia (sentenza del 15 giugno 2017, in C-249/16; sentenza del 19 dicembre 2013, in C-9/12) il concessionario - in cambio di una remunerazione costituita dal vantaggio concorrenziale derivantegli dall'esclusiva o quasi esclusiva per vendere i prodotti del concedente in un dato mercato, nonché dall'eventuale aiuto fornitogli in materia di accesso agli strumenti pubblicitari, di trasmissione del "know-how" o di agevolazioni di pagamento - svolge un'attività positiva finalizzata a garantire la distribuzione dei prodotti del concedente e a contribuire ad ampliarne la diffusione, così offrendo, anche in virtù della garanzia di approvvigionamento, ed eventualmente della sua partecipazione alla strategia commerciale del concedente, servizi e vantaggi che non possono essere offerti da un semplice rivenditore, e che si traducono nella possibilità di conquistare, a vantaggio dei prodotti del concedente, una maggiore porzione di quel mercato. (Regola giurisdizione)

(Cass. civ., Sez. Unite, Ordinanza, 21/12/2020, n. 29176)

Italia - segue

La concessione di vendita è un **contratto atipico**, non inquadrabile tra quelli di scambio con prestazioni periodiche, avente natura di "contratto normativo", dal quale deriva per il **concessionario il duplice obbligo di promuovere la formazione di singoli contratti di compravendita e di concludere contratti di puro trasferimento** dei prodotti che gli vengono forniti alle condizioni fissate nell'accordo iniziale; pertanto, detto contratto differisce da quello di agenzia perché in esso la collaborazione tra concedente e concessionario non costituisce elemento determinante.

(Cass. Civ. Sentenza, 30/08/2023, n. 25460)

CARATTERISTICHE

- Rapporto di fornitura
- Esclusiva
- Vendita dei prodotti
- Promozione dei prodotti
- Fiducia reciproca

OBBLIGHI DEL CONCESSIONARIO

- Obbligo di promozione (FIERE – PUBBLICITA’)
- Obbligo di acquisto (RIMEDI PER INADEMPIMENTO)
- Obbligo di assistenza ai clienti (STRUTTURA TECNICA ADEGUATA)

SEGUE

- È STATA PREVISTA UNA PROTEZIONE TERRITORIALE?
- PREVISTO UN LIMITE DI AZIONE?
- COME VIENE REGOLATO L'USO DEL MARCHIO DEL CONCEDENTE?
- È PREVISTO UN CONTROLLO SULLA PUBBLICITA' DA PARTE DEL CONCEDENTE?
- COME SONO DIVISI I COSTI PROMOZIONALI?

Esempio di clausola di protezione territoriale 1

- **4- Territorial protection**

1. The Distributor will not promote the Products out of its Territory.
2. Nevertheless, should the Distributor eventually find the opportunity to sell the Products in zones differing to those specifically granted to it, it shall immediately notify XXX in writing of such an opportunity.
3. XXX will reply to the request within five working days. Meanwhile the Distributor will keep the request on hold.
 - a) If the potential new customer is located in a zone where XXX has not yet appointed any exclusive dealer, the Distributor will be free to perform the proposed contract, based on the terms of this agreement;
 - b) On the opposite, if the potential customer is located in a zone where XXX has already appointed an exclusive dealer or Agent, a three parties agreement will be reached (XXX, the Distributor and the Dealer located in the other Territory), in order to grant the Territorial Dealer its economic rights. The Territorial Dealer has no right to object such a commercial transaction.
 - c) Upon occurrence of clause 4.3 b) above, the territorial dealer's commission will not exceed a percentage of ...% to be calculated on the sale's net value. Parties will negotiate – time by time – the actual indemnification for the territorial dealer.

Esempio di clausola di protezione territoriale 2

- **4.5. Il Distributore non dovrà promuovere la vendita di Prodotti fuori del Territorio. Nel caso in cui dovesse ricevere una richiesta di offerta da un cliente che ha la propria sede d'attività fuori del Territorio, ne informerà immediatamente il Produttore, avendo per questo diritto a ricevere una commissione da concordare in caso di esito positivo della trattativa.**

Esempio di clausola di uso del marchio 1

- **7- Brand names**
- The Distributor undertakes to use its own name or company name on all printed matter, invoices, document, internet site or advertising documents publicly distributed.
- The Distributor company may not, under any circumstances, either use, record or exploit the “XXX” brand name without written XXX Srl’s authorization.
- The Distributor will make use of any XXX’s brand name, logo or Marks for the sole purpose of advertising the Products.

Esempio di clausola di uso del marchio 2

- **Article 8 - Use of trademarks**
- The Distributor may not use the trademarks or other distinctive signs used by the Manufacturer or the Products if not under expressed written authorisation which must be requested to the Manufacturer. The Distributor undertakes not to register or have registered, in the Territory or elsewhere, the Manufacturer's trademarks or other distinctive signs, or to register or have registered any trademarks, names or other distinctive signs that could be confused with those of the Manufacturer. The Distributor undertakes furthermore not to add any of the above trademarks, names or other distinctive signs in its company name. The Distributor shall inform the Manufacturer of any acts of unfair competition or breaches of industrial property rights (e.g. registered trademarks, names, models) by third parties and relating to the Products as soon as it becomes aware of them.

Esempio di clausola di uso del marchio e controllo pubblicità

Promotional Activities

- The Distributor may use the trademark for the Products for the sole purpose of advertising and promoting the Products.
- The Manufacturer shall provide the Distributor with advertising and promotional material relating to the Products that it considers suitable. The Manufacturer is entitled to bill the Distributor at a price to be agreed with the Distributor from time to time.
- The Parties agree that by the month of June of each year the promotional plan for the following year shall be defined by further agreement.

SEGUE

- È STATO PREVISTO UN MECCANISMO DI REVISIONE ED ADEGUAMENTO DEI PREZZI E DELLE SCONTISTICHE?
- COME SONO GESTITI I SINGOLI CONTRATTI DI VENDITA?
- IL CONCESSIONARIO HA PRESTATO GARANZIE PER IL PAGAMENTO DEI PRODOTTI?
- COME VIENE GESTITA LA POLITICA DEI PREZZI?

Esempio di clausola di revisione

Products and Price List for this Annex to be agreed between [REDACTED] and [REDACTED] and attached hereto and incorporated into this Agreement at a later date. Annex A may be updated, added to, and amended from time to time by written agreement between [REDACTED] and [REDACTED], which shall be in the form of an Annex Amendment to be signed between the respective designated Representatives of the Parties with authority to bind the Parties.

NOTE: Any agreed upon pricing as provided in an Annex Amendment shall be valid for the then current Model Year (e.g., MY 2020) for the respective Agreement Term CY (e.g., CY 2020), excepting the Initial Term as it is expected to consist of two Model Year releases (e.g., MY 2020 and MY 2021) which pricing shall be valid in connection with each respective CY of the Initial Term of the Agreement (e.g., MY 2020 shall be valid for the CY 2020 and MY 2021 shall be valid for CY 2021); provided, however, that if [REDACTED] shall conduct an early release a new MY within any given CY, the pricing for the MY upon its release shall be valid for the duration of the corresponding CY of any given, respective Agreement Term CY (e.g., if a MY 2021 is released in CY 2020, the pricing at the time of the release of the MY 2021 shall be valid for the respective CY 2021). [REDACTED] will provide [REDACTED] notice of any updates in pricing for the subsequent Model Year for each subsequent Agreement Term by providing [REDACTED] notice at least three (3) months prior to the start of any subsequent Model Year release.

The above indicated prices (and any price subsequently agreed) are valid as long as the exchange rate between the US dollar and the Taiwan dollar remains within a fluctuation of $\pm 4\%$ with respect to the value of 1 USD: 29.85 TWD. Beyond this fluctuation range, a price revision will take place, upon agreement between the Parties.

Esempio di clausola per la gestione dei singoli contratti di vendita

3. CONDIZIONI DI ACQUISTO - PREZZI

- 3.1. Le vendite dei Prodotti al Rivenditore saranno regolate dalle condizioni generali di vendita della D** di cui all'allegato "D".
- 3.2. I prezzi pagabili dal Rivenditore sono quelli indicati nei Listino Prezzi Consigliati dedotti dello sconto Rivenditori come da allegato "E". In caso di aggiornamento prezzi il Concedente dovrà avvisare il Rivenditore con un preavviso di 30 giorni.
- 3.3 Il Rivenditore si impegna a rispettare, con la massima cura, i termini di pagamento indicati nelle condizioni generali di vendita nell'allegato "D" stabiliti tra le parti.

SEGUE

- È PREVISTO UN DIVIETO DI CONCORRENZA IN CAPO AL CONCESSIONARIO?
- È STATA PREVISTA L'ASSISTENZA POST VENDITA SUI PRODOTTI?
 - IN GARANZIA
 - FUORI GARANZIA
- È STATO PREVISTO UN OBBLIGO DI FORMAZIONE DEL PERSONALE DEL CONCESSIONARIO?

Esempio di clausola di non concorrenza

- **5- Non-competition clause**
- The Distributor operates in a completely autonomous and independent manner, but despite this fact it undertakes not to deal in the production or sale of products similar to those of XXX SRL manufactured or sold by other competitor companies, unless the manufacturer is not able to supply a product or cannot meet the lead time or the Distributor is out of stock and must quickly meet its clients' requests not to lose the sale.



Altro esempio di clausola di non concorrenza

- **Article 9 - Non-competition obligation**
- The Distributor undertakes, for the entire duration of the present agreement, not to represent, manufacture or distribute products identical or similar or in competition with the Products without the Manufacturer's prior written agreement, nor, in any event, to carry on business in the Territory, directly or indirectly, as agent, reseller, commission agent or Distributor or in any other manner, in the interest of third parties which manufacture or distribute products in competition with the Products.

Esempio assistenza post vendita

16. Technical Assistance

U** shall maintain – at its own expenses - a Technical Assistance Service organized as follows:

- F** shall instruct U**'s employees on the Manual's content;
- U**'s authorized employees will instruct the final users according to the instruction received by F** and contained in the Manuals
- a U**'a technician will be instructed by F** with regard to Devices' maintenance and assistance;
- FISIO F** will inform U** on the required technical instruments to correctly perform technical assistance on Devices;
- USA will submit to F** regular reports concerning any operation of technical assistance.

SEGUE

- È STATO PREVISTO UN OBBLIGO DI SEGRETEZZA IN CAPO AL CONCESSIONARIO?
- È STATA PREVISTA LA GESTIONE DEI RICAMBI ?
- ESISTE UN OBBLIGO DEL CONCESSIONARIO DI TENERE INFORMATO IL CONCEDENTE SUGLI STANDARD TECNICI IN USO E SULLE REGOLE TECNICHE (E ALTRE NORME LEGALI) RELATIVE AL PRODOTTO?

Esempio di clausola di segretezza

- 5.1. Il Rivenditore si impegna a non divulgare od utilizzare a profitto proprio od altrui, anche dopo la cessazione del presente contratto, tutti i segreti commerciali e/o aziendali, nonché tutte le notizie riservate attinenti in qualsiasi modo l'impresa o l'attività della concedente di cui sia venuto a conoscenza nell'ambito della sua attività di Rivenditore svolta in base al presente contratto.
- 5.2 Il Rivenditore si impegna a non divulgare od utilizzare a profitto proprio od altrui, anche dopo la cessazione del presente contratto e per un periodo di 5 (cinque) anni dalla cessazione, tutti i segreti commerciali e/o aziendali, nonché tutte le notizie riservate attinenti in qualsiasi modo l'impresa o l'attività del Concedente di cui sia venuto a conoscenza nell'ambito della sua attività di Rivenditore svolta in base al presente contratto.



Esempio di clausola di informazione

- The Distributor shall also:
 - 1) maintain contacts with the main sector magazines in the Territory, if any, previously agreeing on information to be supplied to them with the Manufacturer;
 - 2) where considered necessary by the Manufacturer, attend the principal sector events in the Territory, such as professional and non-professional sporting events, trade fairs, press presentations etc..
 - 3) respond in writing to the questionnaire that the Manufacturer shall send it on a six-monthly basis, concerning market trends in the Territory, adding suggestions/comments considered suitable for providing a clear and brief description of the market with reference to the products.
 - 4) **Keep the Manufacturer constantly informed about any technical law or regulation applicable in the Territory to which the Products and their components must conform.**



OBBLIGHI DEL CONCEDENTE

- QUANTO DURA L'ESCLUSIVA?
- PER QUALE TERRITORIO?
- PER QUALI PRODOTTI?
- CON QUALE OBIETTIVO?
- ESISTE UN OBBLIGO DI FORNIRE IL DISTRIBUTORE?
- ESISTE UN MAGAZZINO PRESSO IL DISTRIB.?
- (È PREVISTO IL RI-ACQUISTO?)

SEGUE

- VALUTARE QUALI SONO LE RESPONSABILITÀ DI CONCESSIONARIO E CONCEDENTE NEI CONFRONTI DEI CONSUMATORI
- GARANZIA – ASSISTENZA POST VENDITA ...
- ESISTE / NON ESISTE UNA INDENNITA' DI FINE CONTRATTO PER IL DISTRIBUTORE?

E se ci lasciamo?

Sono molto frequenti i contenziosi tra produttori e i loro distributori soprattutto quando il rapporto finisce.

Prevenirli è quasi impossibile; tuttavia è molto importante - già nella fase di predisposizione del testo contrattuale - sapere fin da subito quale sarà il comportamento che dovranno tenere le parti dopo la risoluzione del loro rapporto

Esempi:

- rapporti con la clientela già acquisita
- uso del marchio
- gestione dell'eventuale stock invenduto
- Indennità di fine rapporto (ad esempio la giurisprudenza spagnola – in determinati casi la riconosce come per gli agenti di commercio; in Belgio è prevista per legge).

Giurisprudenza

Nell'ambito del contratto di concessione di vendita, il **recesso del fornitore** in funzione della riorganizzazione della propria rete commerciale, presuppone, avuto riguardo alla disciplina comunitaria, **il rispetto di un termine di preavviso di un anno**, potendo, peraltro, avvenire **"ad nutum" e senza alcun obbligo di motivazione formale**; esso non dà luogo ad abuso di posizione dominante, se non qualora sia concretamente dimostrato che la relativa facoltà sia esercitata per finalità diverse da quelle per le quali era stata pattuita o, comunque, prevista dall'ordinamento. (Rigetta, CORTE D'APPELLO ROMA, 08/04/2013)

(Cass. civ., Sez. I, Ordinanza, 12/10/2018, n. 25606)

Grazie per l'attenzione