

CONCESSIONARI DI VENDITA (DISTRIBUTORI, IMPORTATORI ESCLUSIVI): ANALISI CIVILISTICA, CONTENUTI DEL CONTRATTO E PRASSI GIURISPRUDENZIALE EMERGENTE

Oggi più che mai per poter competere con successo nei mercati stranieri è fondamentale la consapevolezza delle regole del gioco, dei rischi da evitare e delle tutele che è possibile adottare, soprattutto a livello contrattuale.

Al momento di organizzare la propria rete commerciale all'estero, l'imprenditore si trova di fronte a diverse opzioni, ognuna delle quali può incidere in maniera essenziale sulla diversa riuscita dell'iniziativa imprenditoriale, ed è per questo che risulta fondamentale scegliere in maniera appropriata quale tipologia contrattuale utilizzare al fine di disciplinare il contenuto dell'accordo in modo funzionale alle proprie esigenze.

Troppo spesso questi aspetti vengono invece ritenuti di secondaria importanza, affrontati senza una sufficiente conoscenza degli strumenti a disposizione, delle caratteristiche e delle specificità del mercato estero, delle conseguenze derivanti dall'utilizzo di modelli contrattuali standard o dalla sottoscrizione di accordi predisposti dal contraente estero.

Il contratto di concessione di vendita o distribuzione commerciale, assieme al contratto di agenzia commerciale, è uno dei più diffusi strumenti a disposizione per la CREAZIONE DI UNA RETE COMMERCIALE ALL'ESTERO. In particolare, con il contratto internazionale di distribuzione, un produttore/concedente si obbliga a fornire per la durata del contratto (che può essere a tempo determinato o indeterminato) i prodotti oggetto della concessione ad un rivenditore/concessionario il quale si obbliga a sua volta ad acquistarli e rivenderli in un determinato territorio.

In capo al rivenditore/concessionario nel paese straniero, graverà l'onere di fare adeguata promozione, per dare continuità alla vendita, agendo in nome proprio, per proprio conto e naturalmente a proprio rischio. Il territorio di riferimento può essere identificato da un'intera nazione o più spesso da un'area geografica omogenea. Nella redazione del contratto sarà opportuno definire dettagliatamente il ruolo del concessionario stando attenti a non inserire clausole che potrebbero, poi, risultare "negative" in caso di patologia contrattuale; clausole di imposizione di listini di rivendita, di obbligo di acquisto in esclusiva e in generale tutte quelle che potrebbero configurare una sorta di dipendenza commerciale vanno attentamente analizzate anche alla luce delle normative ove esistenti (per esempio Belgio) nonché della prassi giurisprudenziale emergente

in molti Paesi. Le obbligazioni di norma riferibili al venditore, soggetto che deve fornire l'assistenza post vendita e assicurare la conformità dei prodotti alle disposizioni locali, sono tutte riconducibili al concessionario che assume, nel paese di riferimento, il ruolo di venditore del prodotto in concessione. Sarà opportuno affidare al concessionario la gestione di un territorio proporzionato alle sue effettive capacità imprenditoriali, questi potrà essere designato come unico distributore dei prodotti contrattuali oppure affiancato al concedente che si riserva la possibilità di effettuare vendite dirette o ancora essere posto in competizione con un numero limitato di concorrenti tutti parte della rete distributiva. Oltre al listino prezzi ed alla modalità di adeguamento di questi è opportuno altresì stabilire i termini e le condizioni di fornitura e resa della merce (INCOTERMS) al fine di precisare quale sarà la suddivisione degli oneri, dei rischi di trasporto e dei costi accessori (assicurazione, fiscalità doganale ecc.); è fondamentale identificare inoltre, i mezzi di pagamento e le garanzie bancarie da presentare all'esportatore per il pagamento degli stock ordinati dal concessionario. Quando un prodotto importato dal concessionario è caratterizzato da un marchio o da un brevetto, nel contratto dovranno essere precisati tutti gli obblighi e i divieti che graveranno in capo al concessionario.

Fatte queste premesse di inquadramento civilistico del contratto di distribuzione con il presente articolo si vuole, essenzialmente, attirare l'attenzione dei lettori su alcuni aspetti che, seppur per via giurisprudenziale stanno emergendo in alcuni paesi UE e NON che, sommariamente, ed in determinate circostanze, tendono a riconoscere al concessionario una forma di tutela per certi versi simile a quella riconosciuta all'Agente.

Molti, infatti, ritengono erroneamente che l'indennità di fine rapporto sia prevista soltanto nei contratti di agenzia. Secondo la normativa di alcuni Paesi (Portogallo, Belgio, Germania, Spagna e Israele) l'indennità è dovuta, in certe situazioni, anche nei contratti di distribuzione. Una sentenza portoghese in materia di contratti internazionali di distribuzione ha previsto per la prima volta in Portogallo il pagamento dell'indennità di fine rapporto a favore dei distributori (11.2007, proc. No. 07B3933 "Supremo Tribunal de Justiça").

In Belgio la Legge 27 luglio 1961, come modificata dalla Legge 13 aprile 1971, regola in maniera specifica i contratti di concessione esclusiva di vendita. In sintesi,



www.commercioestero.net

Direttore responsabile

Cinzia Fontana

E-mail:

fontana@commercioestero.net

Proprietario ed editore: Studio Associato Tupponi, De Marinis & Partners

Sede Legale: Via Maceri 25 - 47121 Forlì (FC)

Presidente: Marco Tupponi

Registrazione: Tribunale di Forlì n° 18 del 3 giugno 2002

Direzione, redazione: Via Maceri 25 - 47121 Forlì (FC)

Telefono: +39-0543-33006

Commercioestero Network. Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questo periodico può essere riprodotta con mezzi grafici e meccanici quali la fotocopione e la registrazione. Manoscritti e fotografie, su qualsiasi supporto veicolati, anche se non pubblicati, non si restituiscono.

Progetto grafico: Sciroccomedia

A proposito di...

A proposito di...

tale norma prevede un'indennità sia che il contratto sia a tempo determinato che indeterminato. Inoltre qualora il foro competente sia quello di un tribunale Belga, il giudice competente dovrà applicare soltanto la legge belga poiché tale legge è ritenuta norma d'applicazione necessaria. Aggiungiamo che qualora le parti non abbiano previsto la legge applicabile, il regolamento (CE) n. 593/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 giugno 2008, sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (Roma I) stabilisce che la legge applicabile è, in caso di non scelta delle parti, quella del distributore; quindi, in questa ipotesi sia il giudice italiano che il giudice belga dovrebbero applicare la legge belga, che è più tutelante per il distributore.

Passiamo ad analizzare la fattispecie in Germania. Secondo la normativa tedesca l'idea d'indennità di fine rapporto esiste soltanto qualora il distributore agisca, anche solo di fatto, secondo la politica commerciale del concedente e quest'ultimo seppur per esigenze di prodotto venga a conoscenza dei nomi dei clienti ai quali il distributore vende la merce. In questo caso il distributore ha diritto all'indennità di fine rapporto. Questo potrebbe accadere tutte le volte che, ad esempio, è necessario customizzare il prodotto, richiedendo un attivo intervento del produttore nella commessa. Altra ipotesi potrebbe essere quella in cui l'ammontare dell'importo della commessa sia elevato ed il distributore ed il concedente convengono di gestire la vendita direttamente con il cliente finale semmai al prezzo stabilito dallo stesso distributore. Sia nella prima che nella seconda ipotesi si configurerebbe il diritto all'indennità di fine rapporto che potrebbe ammontare sino ad un massimo corrispondente al reddito netto medio annuale realizzato dal distributore nel corso degli ultimi cinque anni.

In Spagna e in Israele, al fine di stabilire se al termine di un contratto sia dovuta un'indennità, vengono applicati il criterio di "arricchimento senza causa". Qualche dubbio sussiste

sull'opportunità di sottoporre il contratto alla legge Spagnola o Israeliana dove, se il distributore di fatto sviluppa un mercato ed il concedente continua a trarne benefici anche dopo l'interruzione del rapporto, ecco allora che la legge riconosce, ovviamente dopo che il distributore ha provato tutto ciò, un'indennità il cui ammontare varierà, ma che normalmente è nella misura massima di 2 anni di reddito netto.

Volendo evitare per il concedente il rischio di pagamento dell'indennità, nella fase di redazione del contratto sempre più si dovrà prestare attenzione alle clausole inserite, oltre che, laddove le potenziali leggi coinvolte lo consentano, optare per la legge del concedente o del distributore a seconda delle specifiche esigenze di parte. A questo va aggiunta la scelta adeguata del foro competente.

In tal modo l'esportatore/concedente italiano risulterà sensibilmente avvantaggiato, soprattutto al momento di un eventuale scioglimento del rapporto di collaborazione, se avrà disciplinato contrattualmente i vari aspetti critici e se quindi vi saranno delle regole chiare a cui fare riferimento.

Anche se nella maggior parte degli Stati il contratto di concessione di vendita non è regolato dalla legge, abbiamo altresì visto che stanno sempre più emergendo principi applicabili in materia (prevalentemente elaborati dalla giurisprudenza), soprattutto con riferimento ai problemi più critici, quali l'indennità spettante in caso di scioglimento del contratto.

In queste condizioni, è particolarmente importante procedere ad una redazione accurata e dettagliata del testo contrattuale. In tale ambito lo Studio Tupponi, De Marinis & Partners vanta una pluriennale esperienza, fornendo consulenza chiara e puntuale sulla scelta più opportuna.

Giuseppe De Marinis
demarinis@tupponi-demarinis.it
demarinis@commercioestero.net

