



CURIA MERCATORUM
CENTRO DI MEDIAZIONE ED ARBITRATO
Associazione Riconosciuta

**Modello di contratto di distribuzione per
l'estero
Italiano - Inglese**

Modello di contratto per esportatori del settore del mobile,
elaborato a cura di Curia Mercatorum associazione della
Camera di Commercio di Treviso con il supporto scientifico
del prof. Fabio Bortolotti

Il presente volume è stato realizzato
dalla Camera di Commercio di Treviso

Sommario

Presentazione	Pag. 5
Introduzione	Pag. 7
Contratto di distribuzione/Distributorship contract	Pag. 19
Appendici	Pag. 39

PRESENTAZIONE

La Camera di Commercio di Treviso, in collaborazione con l'Associazione "Curia Mercatorum", ha avviato, nell'ambito della propria attività in materia di regolazione del mercato, un'estensione delle iniziative, inizialmente limitate al campo dell'arbitrato e della conciliazione, anche ai contratti-tipo, come previsto dalla legge di riforma delle Camere di Commercio (n. 580/1993).

Nell'ambito di questi ultimi, inoltre, si sono presi in esame non soltanto contratti valevoli sul mercato interno e soprattutto locale (prevalentemente tra imprese e consumatori), ma anche quelli proponibili sui mercati internazionali, in considerazione dell'elevata vocazione all'estero dell'economia trevigiana.

Se, infatti, i contratti-tipo presentano un'indubbia utilità per migliorare il fluire degli scambi all'interno del nostro Paese, risultano di ancor più favorevole ausilio per i nostri operatori con l'estero supporti e suggerimenti contrattuali che permettano loro di tutelarsi meglio nei confronti delle controparti straniere. Tale vantaggio è ancor più evidente, se si considera la scarsa conoscenza del diritto internazionale da parte delle nostre PMI ed il fatto che molti scambi con l'estero continuano ad avvenire senza alcuna regolazione contrattuale.

Ma i contratti-tipo internazionali, come quelli interni, possono essere efficaci solo se riferiti a singoli settori, proprio perché è necessario mettere in evidenza tutte le clausole da tenere presenti nella trattazione di beni e/o servizi specifici. Pertanto si è programmato di analizzare separatamente i principali settori, per lo più corrispondenti ai distretti della provincia, in modo da poter interessare e diffondere più omogeneamente le regole contrattuali individuate e consigliate agli operatori, cercando di formulare contratti-tipo internazionali riferiti alle principali operazioni economiche e commerciali di ciascun settore, eventualmente valutando successivamente anche l'esame delle ulteriori differenziazioni in rapporto alle diverse legislazioni dei maggiori Paesi-partner negli scambi con l'economia trevigiana.

A titolo sperimentale, si è iniziato con il settore del legno-arredamento e, tra le problematiche contrattuali più rilevanti negli scambi con l'estero di questo comparto, dopo aver regolamentato quelle relative ai rapporti di agenzia, si è scelto di approfondire quelle di distribuzione.

E' stato predisposto, quindi il testo contrattuale di questo fascicolo, con opportune note illustrative, che si auspica possa divenire un prezioso strumento di lavoro per tutti gli esportatori del settore che intendono meglio tutelarsi da imprevedibili controversie nei contratti di distribuzione internazionale.

Un ringraziamento particolare va al prof. Fabio Bortolotti noto esperto giurista in contrattualistica internazionale, che ha predisposto il testo del volume, mentre non va sottaciuto l'apporto competente e consultivo delle associazioni imprenditoriali e degli ordini professionali interessati.

Federico Tessari
*Presidente della Camera di Commercio di Treviso e
di Curia Mercatorum*

Renato Chahinian
*Segretario Generale della Camera di Commercio
di Treviso*

Treviso, giugno 2003

Introduzione

Premessa

Il presente modello, elaborato da Curia Mercatorum appositamente per gli esportatori del settore del mobile, è un **modello semplificato** ("short form"). Si tratta cioè di un contratto che affronta solo i punti più importanti, cercando di dare delle soluzioni standard, ritenute ottimali nella maggior parte dei casi, ma che non costituiscono necessariamente la soluzione ideale per uno specifico contratto individuale.

Anche se sono state tenute presenti le più importanti alternative (particolarmente attraverso la loro previsione negli allegati) in modo da aiutare gli utilizzatori nella messa a punto di un contratto il più possibile vicino ai loro bisogni individuali, va ribadito che solo la redazione di un contratto *ad hoc*, con l'assistenza di un professionista qualificato, permette di "costruire" un testo contrattuale che tenga pienamente conto delle specifiche esigenze delle parti, che si differenziano inevitabilmente da un caso all'altro.

Con tutto ciò, sapendo che per svariate ragioni (tempi, costi, ecc.) gli operatori tendono a non avvalersi di esperti nella redazione dei contratti internazionali di distribuzione, si è ritenuto opportuno fornire loro un modello di qualità, utilizzabile direttamente dagli stessi (e cioè predisposto in modo da evitare che l'utilizzatore debba modificarne i contenuti, avendo già lasciato spazio per le principali alternative). E' quindi opportuno che l'utilizzatore esamini con attenzione le opzioni (contenute prevalentemente nell'Allegato A) in modo da individuare la soluzione per lui più conveniente. Se le opzioni predisposte nel modello non coprono una specifica esigenza dell'utilizzatore (ad es. perché questi desidera sottoporre il contratto ad una legge diversa da quella italiana, in deroga a quanto previsto nell'art. 12), questi potrà modificare la clausola contrattuale: tuttavia, in questo caso è consigliabile che egli si avvalga dell'assistenza di un professionista qualificato, in grado di valutare le implicazioni di tale modifica e di predisporre, se del caso, gli ulteriori adeguamenti che si rendano necessari.

Il distributore o concessionario di vendita

Tra i vari tipi di intermediari che operano nel commercio internazionale, le due figure più frequentemente utilizzate dagli operatori sono **l'agente di commercio**, intermediario incaricato dello svolgimento continuativo di un'attività di **promozione e negoziazione di affari** in cambio di una **provvigione**, ed il

concessionario di vendita¹ o distributore, incaricato di curare la distribuzione dei prodotti dell'esportatore in veste di acquirente-rivenditore.

L'attività del distributore si distingue quindi chiaramente da quella degli intermediari in senso stretto (agenti, procacciatori) che si limitano a promuovere contratti che verranno poi conclusi tra il preponente ed il cliente finale. Il distributore, infatti, acquista in proprio la merce che poi rivende ai clienti.

Quanto sopra non esclude però che il medesimo soggetto possa svolgere sia l'attività di rivendita che quella di mera intermediazione. Così, è abbastanza frequente che il concessionario/distributore preferisca in certi casi (ad es. per affari di particolare importanza o con clienti che preferiscono trattare direttamente con il concedente) agire come mero intermediario remunerato con una percentuale sul valore dell'affare. Il presente modello prevede appunto all'art. 2.4 la possibilità che il distributore proponga singoli affari come intermediario, ricevendo sugli stessi una provvigione da concordarsi caso per caso. Una simile soluzione è consigliabile solo a condizione che l'attività di intermediazione abbia carattere del tutto secondario ed eccezionale, in quanto in un simile contesto si potrà di regola escludere che tale attività modifichi la disciplina del contratto di distribuzione, come del resto espressamente precisato nella norma in questione. Ove invece la stessa risulti più importante sarà opportuno valutare con un esperto se la stessa non vada disciplinata (nel contesto del medesimo contratto, o in un contratto separato) come vero e proprio contratto di agenzia (o di procacciatore).

Il concessionario si distingue da altri rivenditori «non integrati», quali ad es. i grossisti, in quanto assume il ruolo di promuovere ed organizzare la vendita dei prodotti di un determinato fabbricante (con un impegno, più o meno esteso, di non trattare prodotti concorrenti) su di un determinato territorio, normalmente concessogli in esclusiva.

Il contratto di concessione viene utilizzato sia a livello di commercio all'ingrosso che al dettaglio (si pensi ad es. ai concessionari di automobili). Il presente modello di contratto si riferisce esclusivamente al «concessionario-grossista» o «concessionario-importatore», responsabile di un ampio territorio e posto a capo di una rete che potrà a sua volta essere composta di altri concessionari (subconcessionari), di agenti o rivenditori specializzati.

Un problema che si presenta con relativa frequenza nei rapporti con importatori all'estero, è quello di decidere se stipulare un vero e proprio contratto di

¹ V. BALDASSARRI, *I contratti di distribuzione, agenzia, mediazione, concessione di vendita, franchising*, in *I contratti del commercio, dell'industria e del mercato finanziario*, cit., p. 1999 ss.; BALDI, *Il concessionario in esclusiva*, in AA.VV., *I contratti della distribuzione commerciale*, Milano, 1993; BORTOLOTTI, *Concessione di vendita (contratto di)*, in *Noviss. Dig. it.*, Appendice, vol. II, Torino 1981, p. 223; CAGNASSO, *La concessione di vendita - Problemi di qualificazione*, Milano, 1985; PARDOLESI, *I contratti di distribuzione*, Napoli, 1979.

concessione di vendita o se considerare invece l'importatore come un semplice cliente al quale si vendono i propri prodotti. Mentre la seconda soluzione si giustifica quando il rapporto si limita ad una serie di compravendite, è decisamente preferibile la prima quando l'importatore svolge di fatto il compito di organizzare le vendite in un certo territorio. In quest'ultimo caso viene a crearsi un rapporto duraturo di collaborazione, in base al quale il distributore potrà vantare - a seconda di quanto prevede la legge o la giurisprudenza del suo paese - certi diritti (ad es. ripresa dello stock, preavviso, esclusiva).

Di qui l'opportunità, per il concedente, soprattutto in vista di un eventuale scioglimento del rapporto, di disciplinare contrattualmente i vari aspetti critici (ad es. termini di preavviso, foro competente in caso di controversia), attraverso la predisposizione di uno specifico contratto scritto.

Nella maggior parte degli Stati² il contratto di concessione di vendita non è regolato dalla legge³; ciò non esclude però l'esistenza di principi applicabili in materia (prevalentemente elaborati dalla giurisprudenza), soprattutto con riferimento ai problemi più critici, quali l'indennità spettante in caso di risoluzione del contratto e l'obbligo di riacquistare lo *stock* di prodotti (ed eventualmente di parti di ricambio) alla fine del rapporto.

La garanzia del fornitore per eventuali vizi (difetti) dei prodotti venduti

Un problema complesso, che può dar luogo a problemi nei rapporti tra fornitore e distributore, è quello relativo alla garanzia per eventuali difetti dei prodotti venduti al distributore.

In linea di principio tale questione non sarà disciplinata direttamente dal contratto di distribuzione, trattandosi di questione relativa ai contratti di compravendita

² Tra le eccezioni a tale regola possiamo citare il Belgio, che prevede una speciale disciplina (L. 27 luglio 1961) a protezione dei concessionari, con previsione di elevate indennità in caso di cessazione del rapporto.

³ Nel nostro paese è discusso se il contratto in questione rientri nella somministrazione (in questo senso v. ad es. App. Milano, 3 ottobre 1978, *Colosimo c. Soc. Citroen Italia*, in *Foro it.*, 1979, I, p. 819; Cass. 8 giugno 1976, n. 2094, *Cavallaro c. Soc. SAIS*, in *Rep. Giust. civ.*, 1976, voce *Agenzia*, n. 7; Cass. 13 maggio 1976, n. 1698, in *Rep. Giust. civ.*, 1976, voce *Somministrazione*, n. 10.), o vada qualificato come contratto misto con elementi della vendita e del mandato (Trib. Torino, 15 settembre 1989, *Gioia c. Gervais Danone italiana*, in *Giur. it.*, 1991, I, 2, c. 834; Trib. Catania, 29 febbraio 1988, *Soc. CID c. SGS Ates*, in *Nuova giur. civ. comm.*, 1989, I, p. 12; Cass. 26 settembre 1979, n. 4961, *Torsello c. Società Sirio*, in *Giur. it.*, 1980, I, 1, c. 1546.) o come contratto quadro (Cass. 17 settembre 1990, n. 11960, *Società Ford italiana c. Fallimento Automarengo*, in *Giur. it.*, 1991, I, 1, c. 773; Cass. 20 maggio 1994, n. 4976, *Fall. doc. Medioli c. Soc. Alfa Lancia*, in *Foro it.*, 1995, I, c. 893).

stipulati dalle parti nel contesto del contratto di distribuzione e quindi disciplinata dalle condizioni generali del fornitore se allegate al contratto (v. articolo 5.1). In tale contesto è abbastanza usuale precisare l'estensione della responsabilità del fornitore, in particolare escludendo eventuali responsabilità per danni e limitando la garanzia alla sostituzione o riparazione dei prodotti.

A tutto ciò si aggiunge però una nuova problematica, che nasce dall'attuazione della direttiva europea 99/44/CE sulle garanzie dei beni di consumo⁴, direttiva che riconosce all'acquirente finale/consumatore una garanzia di due anni (limitata alla sostituzione o riparazione del bene) a partire dalla data di consegna del prodotto. Questa disciplina non si applica, ovviamente, alle vendite tra fornitore e distributore: tuttavia, essa prevede il diritto di colui che abbia venduto al consumatore finale ed abbia in seguito rimediato ad eventuali difetti della cosa, di rivalersi sui precedenti venditori secondo le modalità indicate in tale normativa (ove si applichi il diritto italiano, si tratta dell'art. 1519-*quinquies* del codice civile). Tale diritto di rivalsa può essere esercitato dal venditore finale entro un anno dalla data in cui egli ha rimediato al difetto, mentre il difetto può essere fatto valere dal consumatore nei confronti del venditore finale entro due anni dalla consegna al consumatore. Ne discende che un'eventuale azione di regresso può essere iniziata anche molti anni dopo la consegna al distributore.

Trattandosi di una norma che può essere derogata dalle parti interessate, le parti possono pattuire espressamente una disciplina della materia nel contratto di distribuzione che da un lato riconosca al distributore termini più ampi di quelli usuali per rivalersi sul fornitore e dall'altro fissi comunque dei limiti massimi oltre i quali una rivalsa è comunque inammissibile. Considerando che non sempre le parti saranno interessate a disciplinare questa complessa materia (che come accennato oltre tutto trova una sistemazione più appropriata nelle condizioni di vendita, trattandosi di una questione relativa alla disciplina dei singoli contratti di vendita conclusi nel contesto del contratto di distribuzione), si è preferito non inserire una clausola *ad hoc* nel contratto ma piuttosto proporre la soluzione riportata qui di seguito che le parti potranno, ove lo desiderino, inserire nel loro contratto.

Tale soluzione di compromesso consiste nel prevedere una garanzia generale di due anni (corrispondente alla prassi esistente), più un ulteriore periodo di due anni nel quale il distributore può rivalersi sul fornitore nel caso in cui abbia dovuto rimediare a difetti dei prodotti ai sensi della direttiva 99/44/CE, con alcune cautele atte a delimitare opportunamente tale azione di regresso.

⁴ Tale direttiva è stata attuata in alcuni paesi europei (Austria, Danimarca, Finlandia e Germania). L'Italia l'ha recepita con il decreto legislativo 1 febbraio 2002 n° 24 negli artt. 1519-*bis* e seguenti del codice civile.

X Garanzia per vizi dei Prodotti

X.1 Il Fornitore si impegna a porre rimedio a qualsiasi difetto di conformità (vizio) dei Prodotti a lui imputabile, verificatosi entro ventiquattro mesi dalla consegna dei Prodotti al Distributore, purché tale difetto di conformità gli si stato notificato tempestivamente in conformità all'art. X.2. In tal caso il Fornitore provvederà, a sua scelta, alla sostituzione o riparazione dei Prodotti (o parti di essi) risultati difettosi.

X.2 Eventuali reclami relativi allo stato dell'imballo, quantità o caratteristiche esteriori dei Prodotti (vizi apparenti), dovranno essere notificati al Fornitore per iscritto, a pena di decadenza, entro 15 giorni dalla data di ricevimento dei Prodotti. Eventuali reclami relativi a difetti non individuabili mediante un diligente controllo al momento del ricevimento (vizi occulti) dovranno essere notificati al Fornitore, a pena di decadenza, entro 15 giorni dalla data della scoperta del difetto. Il reclamo dovrà specificare con precisione il difetto riscontrato ed i Prodotti cui esso si riferisce.

X. Warranty for defects of the Products

X.1 The Supplier undertakes to remedy any non-conformity (defect) of the Products for which he is liable, occurring within twentyfour months from delivery of the Products to the Distributor, provided he has been notified timely about such defect according to Article X.2. In such case the Supplier will, at his choice, either replace or repair the Products (or parts of the Products) which result to be defective.

X.2 Any complaints concerning the conditions of packing, quantity or outward features of the Products (apparent defects) must be notified to the Supplier in writing within 15 days from receipt of the Products; failing such notification the Purchaser's right to claim the above defects will be forfeited. Any complaints relating to defects which cannot be discovered on the basis of a careful inspection upon receipt (hidden defects) must be notified to the Supplier in writing within 15 days from discovery of the defect; failing such notification the Purchaser's right to claim the above defects will be forfeited. The notice must indicate precisely the defect and the Products to which it refers.

- X.3 In aggiunta alla garanzia di cui all'art. X.1, il Fornitore si impegna a sostituire o riparare eventuali Prodotti risultati difettosi dopo la loro consegna al consumatore finale in relazione ai quali il fornitore abbia preso le misure imposte dall'art. 1519-*quater* c.c. (o di analoga norma di altro Stato membro dell'Unione Europea, basata sulla direttiva europea 1999/44/CE del 25 maggio 1999), a condizione che il distributore faccia valere il diritto di regresso ai sensi dell'art. 1519-*quinquies* (o di analoga norma di altro Stato membro dell'Unione Europea, basata sulla direttiva europea 1999/44/CE del 25 maggio 1999) non oltre quattro anni dalla consegna dei Prodotti al distributore e sempreché il difetto sia imputabile ad una azione od omissione del Fornitore.
- X.4 Gli obblighi assunti dal Fornitore con gli articoli X.1 e X.3 (di riparare o sostituire i Prodotti nelle ipotesi ed alle condizioni ivi stabilite) sono assorbenti e sostitutivi delle garanzie o responsabilità previste per legge. Si conviene pertanto che è espressamente esclusa, salvo il caso di dolo o colpa grave del Fornitore, ogni altra responsabilità del Fornitore (sia contrattuale che extracontrattuale) comunque originata dai Prodotti forniti e/o dalla loro rivendita (ad es. risarcimento del danno, mancato guadagno, ecc.).
- X.3 In addition to the warranty under Article X.1, the Supplier agrees to replace or repair Products which may result defective after delivery to the final consumer and with respect to which the Distributor has taken the measures imposed by Article 1519-*quater* of the Italian civil code (or under similar provisions of other member States of the European Union, based on the European directive 1999/44/CE of 25 May 1999), provided the Distributor exercises his action in redress based on Article 1519-*quinquies* of the Italian civil code (or under similar provisions of other member States of the European Union, based on the European directive 1999/44/CE of 25 May 1999) within four years from delivery to the Distributor and provided the defect is due to an act of omission by the Supplier.
- X.4 The obligations undertaken by the Supplier under Articles X.1 and X.3 (i.e. to replace or repair the Products in the cases and under the conditions stated therein) are in lieu of of any other legal guarantee or liability provided by law. It is consequently agreed that, except in case of fraud or gross negligence of the Supplier, any other Supplier's liability (both contractual or extra-contractual) which may arise from the Products supplied and/or their resale (e.g. compensation of damages, loss of profit, etc.) is expressly excluded.

Le condizioni di pagamento

Un aspetto particolarmente critico del contratto di concessione è quello relativo ai pagamenti. Infatti, se - come normalmente accade dopo un certo periodo di tempo - il concedente accetta che il concessionario paghi la merce dopo la consegna (ad es. 60 gg. dalla fattura), si viene a creare una situazione in cui il produttore concentra il rischio finanziario delle vendite in un certo paese su di un solo soggetto. Inoltre, tale rischio tende ad aumentare nella misura in cui il concessionario incrementa - com'è logico faccia - il fatturato.

Ora, anche quando non vi siano dubbi sulla solvibilità del concessionario si viene comunque a creare una situazione pericolosa in quanto, in caso di scioglimento - anche legittimo - del contratto da parte del concedente, il concessionario potrà sospendere il pagamento della merce⁵.

Per questa ragione è consigliabile, nel caso in cui il produttore conceda al concessionario la possibilità di un pagamento posticipato, che questi si faccia dare dal concessionario una garanzia bancaria (o standby letter of credit) a copertura del proprio credito. Un'altra possibilità è quella di coprire il rischio del mancato pagamento mediante un'assicurazione.

La disciplina antitrust comunitaria (regolamento 2790/1999).

Un problema di particolare importanza nell'ambito dei paesi dell'Unione europea è costituito dall'esigenza di rispettare, nella redazione e successiva gestione dei contratti di distribuzione, i principi elaborati nel contesto della legislazione *antitrust* comunitaria⁶. Scopo principale della normativa CEE in materia è di garantire la libertà di importazioni parallele, senza le quali si rischierebbe - secondo l'orientamento degli organi comunitari - di creare delle posizioni monopolistiche a vantaggio dei concessionari stabiliti nei vari paesi della Comunità.

I contratti di concessione in ambito europeo dovranno in particolare conformarsi ai termini del regolamento 2790/1999 (che sostituisce il precedente regolamento 1983/83), che esenta per categoria una serie di clausole potenzialmente restrittive.

Così, sono esentate (e quindi lecite): la clausola di esclusiva a carico del concedente (e cioè l'impegno del fabbricante di non nominare altri distributori e di non

⁵ Misura, questa, molto efficace, anche ove la stessa sia illegittima, data la difficoltà di recuperare le somme dovute attraverso un'azione legale.

⁶ Tali regole si applicano soltanto ai contratti in grado di esercitare un'influenza sul mercato comune: quindi non sarà necessario - salvo casi particolari in cui si temano dei riflessi sulla CEE - rispettarle nei rapporti con concessionari di paesi terzi.

vendere a clienti della zona riservata al concessionario⁷) e l'impegno del concessionario a non distribuire prodotti concorrenti con quelli oggetto del contratto: quest'ultimo obbligo, però, non potrà eccedere una durata di cinque anni⁸. Non è invece ammesso un obbligo di non concorrenza postcontrattuale.

Il regolamento detta poi delle regole intese a garantire la libertà di circolazione dei prodotti, basate sull'idea che i concessionari debbano essere liberi di vendere fuori dal loro territorio, purché ciò non dia luogo ad una promozione attiva fuori zona.

In particolare, è consentito al concedente di imporre ai propri acquirenti (concessionari o anche acquirenti non legati da particolari rapporti) di non attivarsi per la rivendita dei prodotti nel territorio riservato ad altri acquirenti o nel territorio in cui il concedente abbia deciso di distribuire direttamente i prodotti, purché il concessionario resti libero di effettuare vendite «passive» e cioè non sollecitate (*unsolicited sales*).

Infine l'art. 4 del regolamento stabilisce che non possono beneficiare dell'esenzione per categoria gli accordi che abbiano per oggetto, direttamente o indirettamente,

« ... la restrizione della facoltà dell'acquirente di determinare il proprio prezzo di vendita, fatta salva la possibilità per il fornitore di imporre un prezzo massimo di vendita o di raccomandare un prezzo di vendita, a condizione che questi non equivalgano ad un prezzo fisso o ad un prezzo minimo di vendita per effetto di pressioni esercitate o incentivi offerti da una delle parti. »

Un problema particolare si presenta poi per l'**obbligo di non concorrenza**.

Mentre il regolamento 1983/83 autorizzava l'obbligo di non concorrenza senza limiti temporali, ora l'art. 5, lettera (a) del regolamento 2790/1999 stabilisce che l'esenzione per categoria non si applica ad

«un obbligo di non concorrenza, diretto o indiretto, la cui durata sia indeterminata o superiore a cinque anni»,

precisando poi che

«un obbligo di non concorrenza tacitamente rinnovabile oltre i cinque anni si considera concluso per una durata indeterminata.»

Considerando l'importanza fondamentale che l'obbligo di non concorrenza del concessionario assume per il concedente, è prudente far sì che tutti i contratti di concessione che possano ricadere sotto la normativa *antitrust* europea prevedano una **durata massima di cinque anni**. Infatti, altrimenti, il concedente correrebbe il rischio che dopo il 5° anno il contratto continui, senza che però il concessionario sia tenuto a rispettare l'obbligo di non concorrenza, situazione evidentemente per

⁷ Però il concedente non può impegnarsi ad imporre ai suoi acquirenti un divieto di vendere nel territorio riservato al concessionario.

⁸ Per rispettare questa prescrizione si può prevedere una durata massima del contratto di cinque anni, come vedremo più avanti.

lui inaccettabile. Non essendo ammissibile una clausola di rinnovo tacito⁹, sarà necessario, ove le parti siano d'accordo a continuare il rapporto dopo la scadenza dei cinque anni, stipulare un nuovo contratto, che potrà anch'esso contenere una clausola di non concorrenza non eccedente i cinque anni (vedi l'art. 8.1 del presente modello).

La legge applicabile

Un problema che si presenta nella redazione di un contratto internazionale di distribuzione è quello della determinazione della legge applicabile.

Occorre innanzitutto precisare che non esistono, se non in casi eccezionalissimi, specifiche norme "sovranzionali" applicabili ai rapporti commerciali tra esportatori e distributori di diversi paesi: il punto di riferimento è praticamente sempre costituito da norme nazionali, con la conseguenza che vi saranno per definizione più leggi (almeno quelle dei paesi delle due parti) potenzialmente applicabili allo stesso contratto internazionale.

L'applicazione di una legge piuttosto che di un'altra può quindi incidere sensibilmente sui contenuti del contratto, non solo per quanto riguarda i punti non regolati dalle parti (che verranno integrati da una normativa differente, a seconda della legge applicabile al contratto), ma anche con riguardo agli aspetti espressamente disciplinati, ove le norme ad essi applicabili abbiano carattere imperativo (e si impongano quindi sulle pattuizioni delle parti).

Nel presente modello si consiglia di **scegliere la legge italiana**, soluzione che appare nella maggior parte dei casi preferibile per il produttore italiano, trattandosi di una normativa conosciuta e quindi più adatta alla gestione del rapporto e, nel caso in cui non si riesca ad evitarla, di una controversia. Inoltre, diversamente da quanto avviene in altri paesi, la nostra giurisprudenza non riconosce al concessionario di vendita – almeno allo stato attuale – indennità di scioglimento o compensi similari, limitandosi ad applicare i rimedi di carattere generale (e cioè in particolare, il risarcimento del danno in caso di risoluzione ingiustificata senza preavviso), il che rende di regola preferibile, per il concedente, la scelta della legge italiana.

Un problema che si pone in questo contesto è quello dell'**efficacia della scelta della legge italiana** riguardo ad eventuali norme protettive del paese del distributore. Sottoponendo il rapporto alla legge italiana (come prevede l'art. 12 del presente modello), il fornitore italiano potrà essere sicuro che si applicheranno solo

⁹ Cfr. l'art. 5, lettera a, dove si dice espressamente che «un obbligo di non concorrenza tacitamente rinnovabile oltre i cinque anni si considera concluso per una durata indeterminata».

le norme italiane e non quelle, eventualmente più favorevoli al distributore, del paese di quest'ultimo?

Purtroppo, non è possibile dare una risposta univoca. La regola generale in materia di efficacia della scelta della legge applicabile rispetto alle norme dell'ordinamento «escluso» è che tale scelta è efficace anche se essa comporta la «disapplicazione» di eventuali norme imperative di altri ordinamenti potenzialmente applicabili. Al regime generale descritto sopra fanno però eccezione alcune norme o principi considerati «internazionalmente inderogabili» nel contesto di un determinato ordinamento, e cioè principi di cui l'ordinamento in questione intende assicurare comunque l'osservanza, quale che sia la legge applicabile. In particolare, per quanto riguarda il contratto di concessione di vendita, hanno natura internazionalmente inderogabile le norme in materia di indennità della legge belga del 1961; anche fuori dall'Europa (ad es. in Libano, in vari paesi dell'America centrale) possono trovarsi norme internazionalmente inderogabili a protezione del distributore¹⁰.

Quanto sopra non significa però che, ove il distributore sia domiciliato in paesi come quelli descritti sopra, la scelta della legge italiana sia necessariamente inefficace. Occorre infatti considerare che il problema si presenta in termini diversi a seconda che esso venga esaminato dal giudice del paese del distributore o dal giudice italiano. Mentre il giudice del paese del distributore deve applicare le norme internazionalmente inderogabili del suo paese in luogo di quelle della legge scelta dalle parti, il giudice italiano ha una certa discrezionalità nel decidere se applicare la legge scelta dalle parti (nel caso di specie quella italiana: v. art. 12 del modello) o, invece, le norme «internazionalmente inderogabili» del paese del distributore. Ciò significa che, sottoponendo eventuali controversie alla competenza di soggetti diversi dai giudici del paese del distributore, esistono spazi per un'eventuale "disapplicazione" delle norme "internazionalmente imperative" di tale paese¹¹.

¹⁰ Per maggiori informazioni sui singoli paesi, v. BORTOLOTTI, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, vol. III, *La distribuzione internazionale. Contratti con Agenti, distributori ed altri intermediari*, Padova, 2002. Tale volume contiene un capitolo con informazioni sulla disciplina dei rapporti di agenzia e di distribuzione in 145 paesi.

¹¹ Per un maggiore approfondimento di questo aspetto, v. BORTOLOTTI, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, vol. III, cit., § 3.2.4.

La risoluzione delle controversie: mediazione, arbitrato, giurisdizione ordinaria

Con il presente modello si è cercato di mettere a punto un sistema di risoluzione delle controversie che metta l'esportatore italiano nella posizione migliore possibile e che consenta al tempo stesso di giungere ad una definizione del litigio in tempi brevi.

Sotto quest'ultimo profilo il ricorso all'**arbitrato** appare certamente preferibile rispetto alla scelta della giurisdizione ordinaria. Per questa ragione si è scelta (art. 13), come soluzione normalmente raccomandabile, quella del ricorso all'arbitrato della Curia Mercatorum¹².

Va però tenuto presente che la soluzione arbitrale non è consigliabile quando il rapporto di concessione sia considerato materia «non arbitrabile» (e cioè non sottoponibile ad arbitrato in quanto riservata in via esclusiva alla giurisdizione ordinaria) dalla legge del paese del concessionario, ipotesi che si verifica, ad esempio, in Belgio. Infatti, in questo caso la clausola compromissoria (e cioè la clausola con cui le parti si accordano di sottoporre eventuali future controversie ad arbitrato) rischia di essere considerata inefficace dai giudici del paese del concessionario, i quali affermeranno la loro competenza nonostante la clausola arbitrale. In situazioni di questo tipo conviene quindi domandarsi se non sia più efficace una clausola di deroga del foro, che riservi la giurisdizione ai tribunali ordinari della sede del concedente.

Così, in particolare, nei rapporti con concessionari belgi quest'ultima appare la soluzione preferibile (per l'esportatore italiano, beninteso). Infatti, in virtù del regolamento CE 44/2001, l'eventuale clausola di deroga del foro, purché convenuta per iscritto, sarà pienamente efficace, nonostante la presenza di una norma nazionale che non consente alcuna deroga alla giurisdizione dei tribunali belgi (in base al principio della prevalenza del diritto comunitario sul diritto interno).

In questi casi potrà essere preferibile attribuire la giurisdizione ai giudici ordinari, sostituendo l'art. 13 con una clausola come quella seguente:

¹² E' opportuno sottolineare che, sottoponendo eventuali controversie al regolamento di mediazione/arbitrato della Curia Mercatorum le parti possono ricorrere, prima di instaurare la procedura arbitrale, alla mediazione, il che offre loro la possibilità di risolvere amichevolmente la controversia in tempi brevi e con costi ridotti.

Per tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto sarà esclusivamente competente il Foro della sede del Fornitore. Tuttavia, in deroga a quanto stabilito sopra, il Fornitore ha comunque la facoltà di portare la controversia davanti al giudice competente presso la sede del Distributore.

The competent law courts of the Supplier's seat shall have exclusive jurisdiction in any dispute arising out of or in connection with this contract. However, as an exception to the principle hereabove, the Supplier is in any case entitled to bring his action before the competent court of the place where the Distributor has his registered office.

Per quanto riguarda invece i contratti con concessionari extracomunitari l'opportunità di una simile scelta è meno evidente, in quanto la clausola di deroga del foro rischia di essere inefficace per i giudici del distributore. Tuttavia, in un'ottica eminentemente difensiva, tale clausola potrà essere utilizzata per dare al concedente italiano la possibilità di opporsi all'eventuale riconoscimento in Italia di una sentenza a lui sfavorevole.

CONTRATTO DI DISTRIBUZIONE/DISTRIBUTORSHIP CONTRACT

Tra/Between

(nome del fornitore/Name of the supplier)

(indirizzo/address)

(in seguito denominata "il Fornitore"/hereafter called "the Supplier")

e/and

(nome del Distributore/Name of the Distributor)

(indirizzo/address)

(in seguito denominato "il Distributore"/hereafter called "the Distributor")

SI CONVIENE QUANTO SEGUE

IT IS AGREED AS FOLLOWS

1. Territorio e Prodotti contrattuali

1.1 Il Fornitore concede al Distributore, che accetta, il diritto esclusivo di commercializzare i prodotti indicati nell'Allegato A-1 (in seguito denominati "Prodotti contrattuali") nel territorio indicato nell'Allegato A-2 (in seguito denominato "il Territorio").

1. Territory and Products

1.1 The Supplier appoints the Distributor, who accepts, to promote the sale of the products listed in Annex A-1 (hereinafter called "the Products") in the territory indicated in Annex A-2 (hereinafter called "the Territory").

- 1.2 E' inteso che la gamma dei Prodotti contrattuali, nonché le loro caratteristiche, prezzi, ecc., potrà essere variata dal Fornitore a sua discrezione in qualsiasi momento. Il Fornitore informerà tempestivamente il Distributore di tali variazioni.
- 1.2 It is understood that the range of the Products as well as their qualities, prices etc., can be varied at any moment by the Supplier at his own discretion. The Supplier shall promptly inform the Distributor of such changes.

2. Compiti del Distributore

2.1 Il Distributore vende, in nome e per conto proprio, nel Territorio, i Prodotti Contrattuali fornitigli dal Fornitore. Egli non detiene alcun potere di stipulare contratti in nome e per conto del Fornitore, né di impegnare in qualsiasi modo quest'ultimo nei confronti di terzi.

2.2 Il Distributore si impegna a promuovere, nella maniera più efficace, e secondo le direttive generali impartitegli dal Fornitore, la vendita dei Prodotti Contrattuali su tutto il Territorio, nonché a tutelare gli interessi del Fornitore con la diligenza di un buon commerciante. Egli si impegna in particolare ad istituire e mantenere un'adeguata organizzazione di vendita (e, se del caso, un'adeguato servizio di assistenza post-vendita) con le caratteristiche ragionevolmente necessarie per assicurare l'adempimento degli obblighi derivanti dal presente contratto per tutti i Prodotti contrattuali e su tutto il Territorio.

2.3 Il Distributore non potrà nominare sub-distributori o agenti per la vendita dei Prodotti senza la preventiva autorizzazione scritta del Fornitore.

2. Distributor's functions

2.1 The Distributor sells in his own name and for his own account, in the Territory, the Products supplied to him by the Supplier. He has no authority to make contracts on behalf of, or in any way to bind the Supplier towards third parties.

2.2 The Distributor agrees to promote in the most effective way, and in accordance to the general directions given by the Supplier, the sale of the Products within the whole Territory and to protect the Supplier's interests with the diligence of a responsible businessman. He shall especially set up and maintain an adequate organization for sales (and, where appropriate, after-sales service) with all means and personnel as are reasonably necessary in order to ensure the fulfilment of his obligations under this contract for all Products and throughout the Territory.

2.3 The Distributor shall not appoint sub-distributors or agents for the sale of the Products without the previous written authorisation of the Supplier.

- 2.4 Il Distributore potrà, nei casi in cui non desidera agire come acquirente-venditore, proporre l'affare al Fornitore per una vendita diretta al cliente. Per tale sua attività di intermediazione il Distributore riceverà un compenso da concordarsi caso per caso. E' inteso che tale eventuale attività di intermediazione non modifica in alcun modo la situazione giuridica del Distributore quale commerciante in proprio.
- 2.4 The Distributor may, in cases in which he does not want to act as buyer-reseller, propose such business to the Supplier for the direct sale to the customer. For such activity as intermediary the Distributor will receive a remuneration to be agreed upon case by case. It is expressly agreed that such activity as intermediary does in no way modify the legal status of the Distributor as an independent trader acting in his own name and for his own account.
- 2.5 Il Distributore si impegna ad effettuare la pubblicità necessaria per la diffusione dei Prodotti Contrattuali nel Territorio. Tale pubblicità dovrà conformarsi alle indicazioni fornite dal Fornitore onde garantire che essa sia conforme all'immagine del Fornitore e alle sue politiche di marketing. In assenza di diverso accordo, le spese di pubblicità saranno a carico del Distributore.
- 2.5 The Distributor shall be responsible for all advertising necessary to promote the Products within the Territory. Such advertising must be in accordance with the indications given by the Supplier, in order to warrant that it conforms to the Supplier's image and marketing policies. Unless otherwise agreed, the costs of advertising are to be covered by the Distributor.
- 2.6 Il Distributore si impegna a partecipare a proprie spese, previo accordo con il Fornitore, alle più importanti fiere o esposizioni che interessano il Territorio.
- 2.6 The Distributor shall take part at his own expenses, and subject to previous agreement with the Supplier, in the most important fairs or expositions concerning the Territory.
- 2.7 Il Distributore è libero di fissare i prezzi di rivendita dei Prodotti, con la sola eccezione di prezzi massimi di rivendita che potranno essergli imposti dal Fornitore. Il Fornitore può indicare dei prezzi di rivendita non vincolanti, a condizione che ciò non limiti in alcun modo il diritto
- 2.7 The Distributor is free to fix the resale prices of the Products, with the only exception of maximum resale prices that the Supplier may impose. The Supplier may indicate non binding resale prices, provided this does in no way limit the Distributor's right to grant lower

del Distributore di concedere prezzi inferiori ai propri clienti.

prices to his customers.

- 2.8 Il Distributore terrà informato il Fornitore, con la dovuta diligenza, sugli sviluppi della propria attività, sulle condizioni di mercato e sulla situazione concorrenziale (caratteristiche e prezzi di prodotti concorrenti, azioni di marketing della concorrenza, ecc.) nel Territorio, nonché sulle leggi, regolamenti o altre prescrizioni in vigore nel Territorio (ad es. in materia di norme relative all'importazione, etichettatura, specifiche tecniche, norme di sicurezza, ecc.) ai quali i Prodotti contrattuali debbano conformarsi.
- 2.8 The Distributor shall with due diligence keep the Supplier informed about the developments of his activity, the market conditions and the state of competition (qualities and prices of competing products, marketing activities carried out by competitors, etc.) within the Territory, and about the laws and regulations in force in the Territory to which the Products must conform (e.g. import regulations, labelling, technical specifications, safety requirements, etc.).

3. Obiettivi di vendita - Minimo d'affari

3. Sales targets - Minimum turnover

- 3.1 Le parti concorderanno entro la fine di ogni anno, gli obiettivi di vendita per l'anno successivo e si impegnano a compiere ogni ragionevole sforzo per raggiungerli
- 3.1 The parties will agree within the end of each year upon the sales targets for the following year. They undertake to do their reasonable efforts to reach such targets.
- 3.2 Inoltre, il Distributore si impegna ad acquistare nell'arco di ogni anno dei Prodotti Contrattuali per un valore non inferiore al minimo di fatturato annuo indicato nell'Allegato A-3. Per gli anni successivi a quelli per i quali un minimo è indicato nell'Allegato A-3, le parti determineranno di comune accordo, in buona fede, tali minimi entro la fine del mese precedente l'anno in questione. In mancanza di accordo il minimo si
- 3.2 Furthermore, the Distributor undertakes to purchase, during each year, Products amounting to at least the minimum yearly turnover indicated in Annex A-3. For the years following those for which a minimum turnover is indicated in Annex A-3, the parties shall determine jointly and in good faith the minimum turnovers within the end of the month preceding the year at issue. If nothing has been agreed the minimum will be automatically

intenderà automaticamente aumentato del 10% rispetto a quello dell'anno precedente.

increased by 10% with respect to the minimum of the previous year.

- 3.3 Qualora il Distributore non raggiunga alla fine di qualsiasi anno il minimo in vigore per tale anno, il Fornitore potrà, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di comunicazione che assicuri la prova e la data del ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere), a sua scelta, risolvere il presente contratto, eliminare l'esclusiva del Distributore o ridurre l'estensione del Territorio contrattuale.
- 3.3 If the Distributor fails to attain within the end of any year the minimum purchase in force for such year, the Supplier shall be entitled, by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier), at his choice, to terminate this Agreement, to cancel the Distributor's exclusivity or to reduce the extent of the Territory.

4. Obbligo di non concorrenza

4. Undertaking not to compete

- 4.1 Il Distributore si impegna, per tutta la durata del presente contratto, a non distribuire, fabbricare o rappresentare prodotti concorrenti con i Prodotti Contrattuali, né, comunque, ad agire, nel Territorio o altrove, direttamente o indirettamente, in qualità di Distributore, commissionario, rivenditore, concessionario, o in qualsiasi altro modo, nell'interesse di terzi che fabbricano o distribuiscono prodotti concorrenti con i Prodotti Contrattuali.
- 4.1 The Distributor shall not distribute, manufacture or represent any products which are in competition with the Products, for the entire term of this contract. In particular he shall not engage, within the Territory or elsewhere, directly or indirectly, acting as Distributor, commission merchant, reseller, distributor, or in any other way, for the benefit of third parties who manufacture or market products which are in competition with the Products.
- 4.2 Il Fornitore si impegna a non negare il proprio consenso nel caso il Distributore desideri distribuire o rappresentare prodotti concorrenti che, a causa del loro diverso livello di qualità e di prezzo, non siano in
- 4.2 The Supplier agrees not to refuse his consent if the Distributor desires to distribute or to represent competing products which, due to their different quality and price level, are not capable of affecting

grado di incidere sulle vendite dei Prodotti Contrattuali, sempreché non vi siano altre ragioni sostanziali che giustifichino tale rifiuto. L'autorizzazione di cui sopra dovrà essere data per iscritto e avrà valore solo per i prodotti espressamente menzionati.

the sales of the Products, and provided there are no other substantial reasons justifying such refusal. The above authorisation must be in writing and will be valid only with respect to the products expressly mentioned.

- 4.3 Il Distributore è libero di distribuire, fabbricare o rappresentare prodotti non concorrenti (purché non nell'interesse di fabbricanti concorrenti), a condizione che ne informi in anticipo per iscritto il Fornitore (indicando dettagliatamente i tipi e le caratteristiche dei prodotti in questione).
- 4.3 The Distributor is free to distribute, manufacture or to represent non competitive products (as long as such activity is not carried out for the benefit of competing producers) provided that the Distributor informs the Supplier in writing in advance (stating in detail the types and characteristics of such products).

5. Condizioni di fornitura - Prezzi

5. Conditions of supply - Prices

- 5.1 Il Fornitore accetterà di fornire tutti i Prodotti ordinati nella misura in cui gli stessi siano disponibili e a condizione che il loro pagamento sia adeguatamente garantito. Tutte le vendite dal Fornitore al Distributore saranno regolate dalle condizioni generali di vendita del Fornitore, se allegate al presente contratto. In caso di contrasto tra le condizioni generali ed il presente contratto, prevarranno le disposizioni di quest'ultimo.
- 5.1 The Supplier shall accept to supply all Products ordered, subject to their availability, and provided payment of the Products is adequately warranted. All sales of the Products to the Distributor shall be governed by the Supplier's general conditions of sale, if attached to this contract. In case of contradiction between such general conditions and this contract, the latter shall prevail.
- 5.2 I prezzi sono quelli risultanti dai listini del Fornitore in vigore al momento del ricevimento dell'ordine, con lo sconto indicato nell'Allegato A-4 (se compilato). Tali prezzi potranno essere modificati in qualsiasi momento,
- 5.2 The prices payable by the Distributor shall be those set forth in the Supplier's price-lists as in force at the time the order is received by the Supplier with the discount indicated in Annex A-4 (if completed). Such prices are subject

con un preavviso di un mese.

to change at any time, subject to a one month's notice.

- 5.3 I pagamenti verranno effettuati, salvo diverso accordo, (i) mediante credito documentario irrevocabile confermato da primaria banca italiana almeno 30 giorni prima del termine di consegna concordato e pagabile contro presentazione dei documenti di spedizione, oppure (ii) con pagamento posticipato, previa messa a disposizione di adeguate garanzie bancarie a copertura dell'intero debito del Distributore.
- 5.4 Il Distributore si impegna a rispettare con la massima diligenza i termini di pagamento concordati tra le parti.
- 5.5 E' convenuto che i Prodotti consegnati restano di proprietà del Fornitore fino a quando non sia pervenuto a quest'ultimo il completo pagamento.
- 5.3 Payment will be made, unless otherwise agreed, (i) by means of an irrevocable letter of credit confirmed by a leading Italian bank at least thirty days before the agreed term of delivery and cashable against shipping documents, or (ii) by delayed payment, provided adequate bank guarantees, covering the entire debt of the Distributor, are made available in advance.
- 5.4 The Distributor agrees to comply, with the utmost care, with the terms of payment agreed upon between the parties.
- 5.5 It is agreed that, the Products delivered remain the Supplier's property until complete payment is received by the Supplier.

6. Vendite attive fuori Territorio

Il Distributore si impegna a non promuovere attivamente la vendita dei Prodotti (ad es. facendo pubblicità o creando filiali o depositi per la distribuzione dei Prodotti) in territori riservati dal Fornitore in esclusiva a se stesso o ad altri concessionari o acquirenti.

6. Active sales outside the Territory

The Distributor agrees not to actively promote sales (e.g. through advertising, establishing branches or distribution depots) into the territories reserved by the Supplier exclusively for himself or allocated by the Supplier to other exclusive distributors or buyers.

- | | |
|---|--|
| <p>7. Marchi del Fornitore – Concorrenza sleale - Obbligo di segretezza</p> <p>7.1 Il Distributore è tenuto ad usare i marchi, nomi o altri segni distintivi del Fornitore, però al solo fine di identificare e pubblicizzare i Prodotti contrattuali, nel contesto della sua attività come Distributore del Fornitore, essendo inteso che tale uso viene fatto nell'esclusivo interesse del Fornitore.</p> <p>7.2 Il Distributore si impegna a non depositare, né far depositare, nel Territorio o altrove, i marchi, nomi o altri segni distintivi del Fornitore, né a depositare o far depositare eventuali marchi, nomi o segni distintivi confondibili con quelli del Fornitore. Egli si impegna inoltre a non inserire i marchi, nomi o segni distintivi di cui sopra nella propria ditta o denominazione sociale.</p> <p>7.3 Il Distributore informerà il Fornitore, non appena ne venga a conoscenza, di eventuali atti di concorrenza sleale o violazioni di diritti di proprietà industriale (es. marchi, nomi, modelli registrati) compiuti da terzi e riguardanti i Prodotti contrattuali e fornirà al Fornitore la necessaria assistenza per la tutela dei suoi diritti nel Territorio.</p> | <p>7. Supplier's trademarks – Unfair Competition - Secrecy</p> <p>7.1 The Distributor shall make use of the Supplier's trademarks, trade names or any other symbols, but for the only purpose of identifying and advertising the Products, within the scope of his activity as Distributor of the Supplier and in the Supplier's sole interest.</p> <p>7.2 The Distributor hereby agrees neither to register nor to register through third parties, any trademarks, trade names or symbols of the Supplier (nor any trademarks, trade names or symbols of the Supplier that may be confused with the Supplier's ones), in the Territory or elsewhere. He furthermore agrees not to include the above trademarks, trade names or symbols of the Supplier in his own trade or company name.</p> <p>7.3 The Distributor shall inform the Supplier as soon as he gets notice of it, about any acts of unfair competition or infringement of the Supplier's industrial property rights (i.e. trademarks, trade names, registered designs) by third parties and concerning the Products. He shall also assist the Supplier in defence of his rights in the Territory.</p> |
|---|--|

- 7.4 Il Distributore si impegna a non rivelare a terzi, neppure dopo la cessazione del presente contratto, segreti aziendali o commerciali del Fornitore o altre notizie riservate di cui sia venuto a conoscenza attraverso la sua attività per il Fornitore, né ad utilizzare tali segreti o notizie riservate per fini estranei al presente contratto.
- 7.4 The Distributor shall not reveal either during the currency of the contract or after its termination the Supplier's trade or commercial secrets or other confidential information that has come to his knowledge through his activities as Distributor for the Supplier, and agrees not to use such secrets or confidential information for purposes other than those of the present contract.

8. Esclusiva

8.1 Fatto salvo quanto disposto in seguito, il Fornitore si impegna a vendere i Prodotti Contrattuali, nel Territorio, esclusivamente al Distributore. Egli si impegna altresì a non nominare nel Territorio altri concessionari, agenti o intermediari per la distribuzione dei Prodotti Contrattuali. Egli potrà tuttavia inviare nel Territorio il proprio personale, sia per coordinare l'attività del Distributore con la propria politica commerciale, sia per contattare direttamente i clienti nel Territorio.

8.2 Il Fornitore è autorizzato ad effettuare vendite dirette alla clientela stabilita nel Territorio, in deroga all'esclusiva stabilita all'art. 8.1, a condizione di informarne previamente il Distributore. Su tali vendite dirette spetterà al Distributore un compenso da concordarsi caso per caso.

8. Exclusivity

8.1 Except as set out hereafter, the Supplier will sell, in the Territory, only to the Distributor. He agrees furthermore not to appoint in the Territory any distributors, agents or intermediaries, for the purpose of distributing the Products. He will however be free to send his personnel to the Territory in order to harmonize the Distributor's activities with his own commercial policy and to contact directly the customers of the Territory.

8.2 As an exception to the exclusivity set forth under article 8.1, hereabove, the Supplier is authorized to make direct sales to the customers established in the Territory, provided he informs the Distributor in advance. The Distributor shall be entitled on such direct sales to a remuneration to be agreed upon case by case.

- 8.3 Il Fornitore è libero di vendere i Prodotti a clienti situati al di fuori del Territorio, anche quando tali clienti intendano esportare i Prodotti nel Territorio, ma non potrà sollecitare attivamente o provocare altrimenti tali vendite nei riguardi di terzi al fine di aggirare l'esclusiva contemplata dal presente articolo 8.1.
- 8.3 The Supplier is entitled to sell the Products to customers outside the Territory, even if such customers intend to export the Products into the Territory, but may not actively solicit or otherwise provoke such sales to third parties with the purpose of circumventing the exclusivity under Article 8.1.
- 8.3 Il Fornitore si riserva il diritto di vendere direttamente ai clienti o categorie di clienti indicati nell'Allegato A-5. Su tali affari non spetterà al Distributore alcun compenso, salvo l'eventuale rimborso delle spese effettivamente sostenute per l'assistenza richiesta dal Fornitore.
- 8.3 The Supplier reserves the right to make direct sales to the customers or categories of customers indicated in Annex A-5. On such sales the Distributor shall not be entitled to any remuneration, except the reimbursement of the expenses (if any) actually incurred by the Distributor in assisting the Supplier, on the latter's request.

9. Durata e scioglimento del contratto

9. Term and termination of the contract

- 9.1 Il presente contratto entra in vigore il giorno della firma e rimarrà in vigore finché non venga risolto conformemente agli articoli 9 o 10. Esso cesserà in ogni caso (ove non sia stato risolto prima) cinque anni dalla sua entrata in vigore. Le parti si incontreranno almeno tre mesi prima della scadenza quinquennale per discutere la possibilità di stipulare un nuovo contratto dopo lo scioglimento del presente.¹
- 9.1 This contract enters into force on the day of its signature and shall remain in force until terminated according to Articles 9 or 10, but shall in any case expire (if not terminated earlier) after a period of five years from the date of its entry into force. The parties agree to meet at least three months before the end of the five years' period in order to discuss the possibility of entering into a new contract after its expiration.

¹ La previsione di una durata massima quinquennale è dovuta all'esigenza di rispettare il regolamento 2790/1999 CE (per maggiori dettagli, v. l'introduzione). Ciò non significa, beninteso, che il contratto abbia una durata minima quinquennale: infatti, il

- 9.2 Ciascuna parte potrà recedere dal presente contratto, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere), con un preavviso di tre mesi nei primi tre anni di durata del contratto e di sei mesi a partire dal quarto anno di durata del rapporto.
- 9.2 Either party may terminate this contract by a written notice of three months within the first three years of duration of the contract and six months during the fourth year or thereafter. The termination notice shall be notified to the other party in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier).

10. Scioglimento anticipato del contratto

- 10.1 Ciascuna parte può risolvere il presente contratto con effetto immediato, senza preavviso, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere), in presenza di un inadempimento contrattuale della controparte che costituisca giusta causa di recesso in tronco (conformemente all'art. 10.2) o in presenza di circostanze eccezionali che giustifichino la risoluzione anticipata (secondo quanto stabilito dagli artt. 10.3 e 10.4).

10. Earlier contract termination

- 10.1 Each party may terminate this contract with immediate effect, without respecting a period of notice, by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier), in case of a breach of its contractual obligations by the other party, which can be considered a justifiable reason for immediate contract termination (according to Article 10.2) or in case of occurrence of exceptional circumstances which justify the earlier termination (as set out in Articles 10.3 and 10.4).

contratto può essere risolto in ogni momento con un preavviso trimestrale/semestrale, ai sensi dell'art. 9.2.

- 10.2 E' considerata giusta causa di recesso immediato, ai sensi dell'art. 10.1, qualsiasi violazione degli obblighi contrattuali di gravità tale da non consentire la prosecuzione anche provvisoria del rapporto contrattuale su una base di fiducia reciproca. Le parti convengono inoltre di considerare in ogni caso, ed indipendentemente dalla gravità della violazione, come giusta causa di recesso immediato la violazione degli articoli 3, 4, 6, 7 e 8.1 del presente contratto. E' considerata altresì giusta causa di recesso immediato la violazione di qualsiasi altro obbligo contrattuale cui la parte inadempiente non ponga rimedio entro un termine ragionevole, dopo esser stata intimata per iscritto a farlo dalla controparte.
- 10.2 Any failure by a party to carry out his contractual obligations which is of such importance as to prevent the contractual relationship to continue, even temporarily, on a reciprocal confidence basis, shall be considered as a justifiable reason for the immediate contract termination for the purpose of Article 10.1. The parties furthermore jointly agree that the breach of the provisions under Articles 3, 4, 6, 7 and 8.1 of this contract is to be considered in any case, whatever the importance of the violation, as a justifiable reason for immediate contract termination. Also the breach of any other contractual obligation which is not remedied by the breaching party within a reasonable term after having been invited in writing to do so by the other party, shall be considered as a justifiable reason for the immediate contract termination.
- 10.3 Costituiscono circostanze eccezionali che giustificano il recesso senza preavviso: fallimento, concordato o qualsiasi procedura concorsuale cui sia sottoposta una delle parti; morte o sopravvenuta incapacità del Distributore; condanne civili o penali del Distributore o altre circostanze che possano pregiudicarne il buon nome o ostacolare lo svolgimento regolare della sua attività.
- 10.3 Exceptional circumstances justifying the immediate contract termination shall be: bankruptcy, any kind of composition between the bankrupt and the creditors, death or incapacity of the Distributor, civil or criminal sentences as well as any circumstances which may affect his reputation or hamper the punctual carrying out of his activities.

- 10.4 Quando il Distributore sia costituito in forma societaria, costituirà inoltre giusta causa di recesso in tronco ogni modifica importante nella struttura giuridica o negli elementi dirigenti della società del Distributore, attuata senza il preventivo consenso del Fornitore, ed in particolare il fatto che una delle persone indicate nell'Allegato A-6, cessi di ricoprire la posizione o il ruolo ivi indicato e comunque di curare personalmente i rapporti con la clientela.
- 10.5 Qualora il motivo addotto da una parte a giustificazione dello scioglimento anticipato ai sensi del presente articolo dovesse risultare inesistente o tale da non configurare un valido motivo di recesso in tronco, la comunicazione di recesso sarà ciò nondimeno immediatamente efficace, ma comporterà il diritto della parte che subisce il recesso al risarcimento del danno derivante dal recesso ingiustificato.
- 10.4 If the Distributor is a company, shall also be considered as an exceptional circumstance justifying the immediate contract termination the occurrence of any important change in the legal structure or in the management of the Distributor company, carried out without the prior consent of the Supplier, and particularly the fact that one of the persons indicated in Annex A-6 ceases to have the position therein indicated or anyway ceases to personally take care of the relationship with the customers.
- 10.5 Should the reason given by a party in order to justify the earlier contract termination according to this Article appear to be inexistent or should it not be a valid reason for earlier termination, then the termination notice shall nevertheless take immediate effect, but the terminated party will be entitled to recover damages arising out of the unjustified earlier termination

11. Conseguenze dello scioglimento del contratto

11.1 Al momento dello scioglimento del contratto, il Distributore è tenuto a restituire al Fornitore il materiale illustrativo, pubblicitario ed ogni altro documento in suo possesso che sia stato messo a sua disposizione ed a collaborare per informare i terzi dell'avvenuto scioglimento del rapporto di distribuzione. Il Distributore si impegna in particolare ad evitare, nei rapporti con i terzi, qualsiasi riferimento al pregresso rapporto con il Fornitore, onde prevenire qualsiasi rischio di confusione presso la clientela.

11.2 Inoltre, a partire dalla risoluzione o dallo scioglimento, per qualsiasi causa, del presente contratto, verrà meno immediatamente il diritto del Distributore di usare i marchi, nomi o segni distintivi del Fornitore, come consentito dall'articolo 7.1.

11.3 Su richiesta del Distributore, il Fornitore potrà acquistare dal Distributore, al prezzo da questi originariamente pagato, i Prodotti che il Distributore tiene in stock, a condizione che essi siano ancora correntemente venduti dal Fornitore, e che siano nello stesso stato in cui si trovavano originariamente, nonché conservati negli imballaggi originali.

11. Consequences of the contract termination

11.1 Upon expiry of this contract the Distributor shall return to the Supplier all explanatory and advertising material and other documents which have been supplied to him and are in the Distributor's possession; the Distributor shall also cooperate with the Supplier in informing third parties about the expiry of the distribution contract. The Distributor in particular agrees to avoid, in his contacts with third parties, to make any reference to the previous relationship with the Supplier, in order to avoid any risk of confusion on the side of the customers.

11.2 The right of the Distributor to use the Supplier's trademarks, trade names or symbols, as provided for under Article 7.1, shall cease immediately upon expiration or termination, for any reason, of the present contract.

11.3 At the Distributor's option, the Supplier may buy from the Distributor the Products the latter has in stock, provided they are still currently sold by the Supplier and are in new condition and in original packaging, at the price originally paid by the Distributor.

11.4 In caso di cessazione del presente contratto il Distributore non avrà diritto ad alcuna indennità di clientela o compenso similare.

11.4 The Distributor shall not be entitled to an indemnity for goodwill or similar compensation in case of termination of this contract.

12. Legge applicabile

Il presente contratto è disciplinato dalla legge italiana.

12. Applicable law

This contract is governed by the laws of Italy.

13. Risoluzione delle controversie

Tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto saranno risolte in via definitiva in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum.

13. Dispute resolution

Any dispute arising out of or in connection with this contract shall be finally settled in accordance with the Curia Mercatorum Mediation/Arbitration Rules.

14. Clausole finali

14.1 Il presente contratto abroga e sostituisce qualsiasi precedente accordo, scritto o verbale, intervenuto tra le parti sulla materia oggetto del contratto.

14. Final clauses

14.1 This Contract supersedes and replaces any other preceding agreement, written or verbal, that might have taken place between the two parties on the subject.

14.2 Eventuali modifiche o integrazioni dovranno essere fatte per iscritto, a pena di nullità.

14.2 No addition or modification to this contract shall be valid unless made in writing.

14.3 Il presente contratto non è cedibile, in tutto o in parte, se non previo accordo tra le parti.

14.3 The present contract cannot be assigned without prior agreement between the two parties.

14.4 Gli allegati formano parte integrante del presente contratto.

14.4 The Annexes form an integral part of this contract.

14.5 Il testo in lingua italiana del presente contratto è l'unico facente fede come testo originale.

14.5 The Italian text of the present contract shall be the only authentic text.

..... (luogo/place),

.....(data/date)

Il Fornitore/The Supplier

L'Distributore/The Distributor

.....

.....

Il Distributore dichiara di approvare specificamente, ai sensi dell'art. 1341 del c.c., le seguenti clausole del presente contratto:

- Art. 3 Minimo di affari
- Art. 4 Obbligo di non concorrenza
- Art. 6 Vendite attive fuori Territorio

- Art. 7 Marchi del Fornitore – Concorrenza sleale – Obbligo di segretezza
- Art. 8 Esclusiva
- Art. 9 Durata e scioglimento del contratto
- Art. 10 Scioglimento anticipato del contratto
- Art. 11 Conseguenze dello scioglimento del contratto
- Art. 12 Legge applicabile
- Art. 13 Risoluzione delle controversie

The Distributor declares that he approves specifically, with reference to article 1341 of the civil code, the following clauses of thi contract:

- Art. 3 Minimum turnover
- Art. 4 Undertaking not to compete
- Art. 6 Active sales outside the Territory

- Art. 7 Supplier's trademarks – Unfair Competition – Secrecy
- Art. 8 Exclusivity
- Art. 9 Term and termination of the contract
- Art. 10 Earlier contract termination
- Art. 11 Consequences of the contract termination
- Art. 12 Applicable law
- Art. 13 Dispute resolution

.....
(il Distributore/The Distributor)

ALLEGATO A/ ANNEX A

**A-1
PRODOTTI CONTRATTUALI/PRODUCTS (ART. 1.1)**

I Prodotti contrattuali sono/The Products are:

- Tutti i prodotti venduti con il marchio (marchi)/All the products sold under the trademark(s):

.....
.....
.....
.....

- I prodotti elencati qui sotto/ The products listed hereunder:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

- Tutti i prodotti venduti dal Fornitore/ All the products sold by the Supplier.

A-2
TERRITORIO/TERRITORY (ART. 1.1)

Il territorio in cui il Distributore è incaricato di operare è/ the territory assigned to the Distributor is:

.....

.....

A-3
MINIMO D'AFFARI/MINIMUM TURNOVER (ART. 3.2)

Anno/Year	Ammontare/Amount (Euro)

A-4
SCONTI/DISCOUNTS (Art. 5.2)

A-5
CLIENTI DIREZIONALI/RESERVED CUSTOMERS (ART. 8.4)

Nome cliente/Name of the customer

A-6
PERSONECHIAVE/KEY PERSONS (Art. 10.4)

Persona/Person	Posizione (ad es. amministratore, socio di maggioranza)/Position (e.g. director, majority shareholder)
.....
.....

APPENDICE 1
LEGISLAZIONI STRANIERE

Riportiamo qui un elenco di paesi in cui è prevista, a livello legale o giurisprudenziale, una tutela del concessionario di vendita, particolarmente sotto forma di riconoscimento di indennità in caso di cessazione.

Trattandosi di materia complessa, ci limitiamo in questa sede a segnalare i paesi che, sulla base delle notizie disponibili, potrebbero presentare dei pericoli per il fornitore/concedente, ciò permetterà di valutare l'esatta portata di tali norme e di decidere se ed in che misura esse siano applicabili nonostante la scelta della legge italiana prevista dall'art. 12 del contratto.

Per maggiori dettagli, v. BORTOLOTTI, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, vol. III, *La distribuzione internazionale. Contratti con Agenti, distributori ed altri intermediari*, Padova, 2002.

Arabia Saudita	Norme che riservano l'attività a cittadini sauditi. Indennità.
Austria	Possibile applicazione analogica - in casi estremi - delle norme sull'agenzia.
Bahrein	Norme che riservano l'attività a cittadini dello Stato. Indennità.
Belgio	Legge 27-7-1961 e 13-4-1971: indennità di fine rapporto.
Canada	La giurisprudenza riconosce talvolta un'indennità al concessionario.
Costa Rica	L. 6209 del 1978. Indennità.
Dominicana (Rep.)	Indennità.
El Salvador	Indennità.
Emirati Arabi Uniti	Norme che riservano l'attività a cittadini dello Stato. Indennità.
Francia	In taluni casi può essere riconosciuta dalla giurisprudenza un'indennità di fine rapporto.
Germania	Quando il concessionario ha l'obbligo di comunicare i nomi dei clienti la giurisprudenza applica per analogia le norme sull'indennità del contratto di agenzia.
Guatemala	Indennità.
Honduras	Indennità.
Indonesia	Indennità (sole agents)

Kuweit	Norme che riservano l'attività a cittadini dello Stato. Indennità.
Libano	Norme che riservano l'attività a cittadini dello Stato. Indennità.
Nicaragua	Indennità.
Oman	Norme che riservano l'attività a cittadini dello Stato. Indennità?
Paesi Bassi	In taluni casi può essere riconosciuta dalla giurisprudenza un'indennità di fine rapporto.
Panama	Indennità.
Paraguay	Indennità.
Puerto Rico	Indennità.
Qatar	Norme che riservano l'attività a cittadini dello Stato. Indennità.
Siria	Norme che riservano l'attività a cittadini dello Stato.
Yemen	Norme che riservano l'attività a cittadini dello Stato. Indennità.

APPENDICE 2
REGOLAMENTO 2790/1999 SUGLI ACCORDI VERTICALI

Regolamento (CE) n.2790/1999 della Commissione del 22 dicembre 1999
relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE
a categorie di accordi verticali e pratiche concordate.

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea, visto il regolamento n.19/65/CEE del Consiglio del 2 marzo 1965, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi e pratiche concordate¹, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n.1215/1999², in particolare l'articolo 1, dopo aver pubblicato il progetto del presente regolamento³,

sentito il parere del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti, considerando quanto segue:

- (1) in virtù del regolamento n.19/65/CEE, la Commissione ha il potere di applicare, mediante regolamento, l'articolo 85 (ora articolo 81), paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi verticali e pratiche concordate corrispondenti che rientrano nel campo di applicazione del paragrafo 1 di detto articolo;
- (2) l'esperienza finora acquisita consente di definire una categoria di accordi verticali per la quale le condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3, possono essere normalmente considerate soddisfatte;
- (3) tale categoria include accordi verticali riguardanti l'acquisto o la vendita di beni o servizi, qualora tali accordi siano conclusi tra imprese non concorrenti, fra talune imprese concorrenti o a talune associazioni di dettaglianti di beni. Essa include inoltre accordi verticali contenenti disposizioni accessorie relative alla cessione o all'uso di diritti di proprietà intellettuale. Ai fini del presente regolamento, il termine accordi verticali comprende le pratiche concordate corrispondenti;
- (4) ai fini dell'applicazione mediante regolamento dell'articolo 81, paragrafo 3, non è necessario definire gli accordi verticali che possono rientrare nel campo

¹ GU 36 del 6.3.1965, pag.533/65.

² GU L 148 del 15.6.1999, pag.1.

³ GU C 270 del 24.9.1999, pag.7.

di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1. La valutazione individuale di accordi ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, esige che diversi fattori siano presi in considerazione, in particolare la struttura del mercato sia dal lato dell'offerta che dal lato della domanda;

- (5) il beneficio dell'esenzione per categoria deve essere limitato agli accordi verticali per i quali si può presupporre con sufficiente certezza la conformità alle condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3;
- (6) gli accordi verticali rientranti nella categoria definita al presente regolamento possono incrementare l'efficienza economica nell'ambito di una catena produttiva o distributiva permettendo un migliore coordinamento tra le imprese partecipanti. In particolare, essi possono contribuire a ridurre i costi delle transazioni commerciali ed i costi di distribuzione delle parti e possono altresì consentire un livello ottimale dei loro investimenti e delle loro vendite;
- (7) la probabilità che questi incrementi di efficienza possano controbilanciare gli eventuali effetti anticoncorrenziali derivanti dalle restrizioni contenute negli accordi verticali dipende dal grado di potere di mercato delle imprese interessate e pertanto dalla misura in cui tali imprese sono esposte alla concorrenza di altri fornitori di beni o servizi che siano considerati intercambiabili o sostituibili dall'acquirente, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati;
- (8) qualora la quota del mercato rilevante attribuibile al fornitore non superi il 30 %, si può presumere che gli accordi verticali che non contengano alcune restrizioni aventi effetti anticoncorrenziali gravi siano in genere atti a determinare un miglioramento nella produzione e nella distribuzione e a riservare agli utenti una congrua parte dell'utile che ne deriva. Nel caso di accordi verticali comportanti obblighi di fornitura esclusiva, è la quota di mercato dell'acquirente a determinare gli effetti complessivi di tali accordi sul mercato;
- (9) qualora la quota di mercato superi la soglia del 30%, non è possibile presumere che gli accordi verticali che ricadono nell'ambito di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, implicino generalmente vantaggi oggettivi di natura ed ampiezza tali da compensare gli svantaggi che determinano sotto il profilo della concorrenza;
- (10) il presente regolamento non deve esentare accordi verticali che contengano restrizioni non indispensabili per il conseguimento degli effetti positivi di cui sopra. In particolare, accordi verticali che contengano alcune restrizioni verticali gravemente anticoncorrenziali, come l'imposizione di un prezzo di rivendita minimo o fisso e talune forme di protezione territoriale, devono essere esclusi dal beneficio della presente esenzione per categoria indipendentemente dalla quota di mercato delle imprese interessate;

- (11) al fine di assicurare l'accesso al mercato rilevante o di impedire la collusione all'interno di questo, l'esenzione deve essere subordinata a determinate condizioni. A tal fine l'esenzione degli obblighi di non concorrenza deve essere limitata agli obblighi che non eccedano una certa durata. Per le medesime ragioni, deve essere escluso dal beneficio del presente regolamento qualsiasi obbligo che, direttamente o indirettamente, impedisca ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di vendere marche di determinati fornitori concorrenti;
- (12) la limitazione basata sulla quota di mercato, l'esclusione di taluni accordi verticali dall'esenzione prevista dal presente regolamento e le condizioni ivi stabilite assicurano generalmente che gli accordi cui si applica l'esenzione per categoria non consentono alle imprese partecipanti di eliminare la concorrenza in relazione ad una parte sostanziale dei prodotti in questione;
- (13) in casi particolari in cui gli accordi rientranti nell'ambito del presente regolamento producano nondimeno effetti incompatibili con l'articolo 81, paragrafo 3, la Commissione può revocare il beneficio dell'esenzione per categoria. Tale situazione può verificarsi in particolare laddove l'acquirente goda di un potere di mercato significativo nel mercato rilevante nel quale esso rivende i beni o fornisce i servizi o laddove reti parallele di accordi verticali abbiano effetti simili, tali da ostacolare l'accesso al mercato rilevante o a restringere la concorrenza all'interno di questo in misura significativa. Un tale effetto cumulativo può, ad esempio, verificarsi in caso di distribuzione selettiva o di obblighi di non concorrenza;
- (14) il regolamento n.19/65/CEE ha attribuito alle autorità competenti degli Stati membri il potere di revocare il beneficio dell'esenzione per categoria in relazione ad accordi verticali che producono effetti incompatibili con le condizioni stabilite dall'articolo 81, paragrafo 3, nel rispettivo territorio o in una parte di esso, qualora tale territorio abbia le caratteristiche di un mercato geografico distinto. Gli Stati membri devono assicurare che l'esercizio di tale potere di revoca non pregiudichi né l'applicazione uniforme delle norme comunitarie in materia di concorrenza all'interno del mercato comune, né la piena efficacia delle misure adottate in attuazione di tali norme;
- (15) al fine di rafforzare la vigilanza sulle reti parallele di accordi verticali aventi effetti restrittivi simili e che coprono più del 50 % di un dato mercato, la Commissione può dichiarare il presente regolamento inapplicabile ad accordi verticali che contengano specifiche restrizioni praticate sul mercato di cui trattasi, ripristinando così nei confronti di tali accordi la piena applicazione dell'articolo 81;
- (16) il presente regolamento fa salva l'applicazione dell'articolo 82 del trattato;

(17) secondo il principio di supremazia del diritto comunitario, nessuna misura presa in attuazione di disposizioni nazionali in materia di concorrenza deve ledere l'applicazione uniforme delle norme comunitarie in materia di concorrenza all'interno del mercato comune e la piena efficacia delle misure adottate in applicazione di tali norme, incluso il presente regolamento,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Art. 1. Ai fini del presente regolamento si applica quanto segue:

- a) per «imprese concorrenti» si intendono fornitori attuali o potenziali nello stesso mercato del prodotto; il mercato del prodotto include beni o servizi considerati dall'acquirente intercambiabili o sostituibili con i beni o servizi contrattuali, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati;
- b) per «obbligo di non concorrenza» si intende qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone all'acquirente di non produrre, acquistare, vendere o rivendere beni o servizi in concorrenza con i beni o servizi oggetto del contratto, ovvero qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone all'acquirente di acquistare dal fornitore o da un'altra impresa da questo indicata più dell'80% degli acquisti annui complessivi dei beni o servizi contrattuali e dei loro succedanei effettuati dall'acquirente stesso sul mercato rilevante, calcolati sulla base del valore dei suoi acquisti relativi all'anno civile precedente;
- c) per «obbligo di fornitura esclusiva» si intende qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone al fornitore di vendere i beni o i servizi specificati nell'accordo ad un unico acquirente all'interno della Comunità, ai fini di un'utilizzazione specifica o della rivendita;
- d) per «sistema di distribuzione selettiva» si intende un sistema di distribuzione nel quale il fornitore si impegna a vendere i beni o servizi oggetto del contratto, direttamente o indirettamente, solo a distributori selezionati sulla base di criteri specificati e nel quale questi distributori si impegnano a non vendere tali beni o servizi a rivenditori non autorizzati;
- e) l'espressione «diritti di proprietà intellettuale» include i diritti di proprietà industriale, i diritti d'autore e i diritti affini;
- f) per «know how» si intende un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate, derivanti da esperienze e da prove eseguite dal fornitore, patrimonio che è segreto, sostanziale ed individuato; in tale contesto per «segreto» si intende che il «know how», considerato come complesso di nozioni o nella precisa configurazione e composizione dei suoi elementi non è generalmente noto, né facilmente accessibile; per «sostanziale» si intende che il «know how» comprende conoscenze indispensabili

all'acquirente per l'uso, la vendita o la rivendita dei beni o dei servizi contrattuali; per «individuato» si intende che il «know how» deve essere descritto in modo sufficientemente esauriente tale da consentire di verificare se risponde ai criteri di segretezza e di sostanzialità;

- g) il termine «acquirente» include un'impresa che, sulla base di un accordo a cui si applica l'articolo 81, paragrafo 1, vende beni o servizi per conto di un'altra impresa.

Art. 2

1. Conformemente all'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, e salvo il disposto del presente regolamento, il paragrafo 1 di detto articolo è dichiarato inapplicabile agli accordi o alle pratiche concordate conclusi tra due o più imprese, operanti ciascuna, ai fini dell'accordo, 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 («gli accordi verticali»).

La presente esenzione si applica nella misura in cui tali accordi contengano restrizioni della concorrenza rientranti nel campo di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1 («le restrizioni verticali»).

2. L'esenzione di cui al paragrafo 1 si applica agli accordi verticali conclusi tra un'associazione di imprese ed i suoi membri o tra una tale associazione ed i suoi fornitori, a condizione che tutti i membri siano distributori al dettaglio di beni e che nessuno dei singoli membri dell'associazione, insieme alle imprese ad esso collegate, realizzi un fatturato annuo complessivo superiore a 50 milioni di EUR. L'inclusione degli accordi verticali conclusi da tali associazioni nell'ambito di applicazione del presente regolamento fa salva l'applicazione dell'articolo 81 del trattato agli accordi orizzontali conclusi tra i membri dell'associazione o alle decisioni adottate dall'associazione stessa.
3. L'esenzione di cui al paragrafo 1 si applica agli accordi verticali contenenti disposizioni relative alla cessione all'acquirente o all'uso da parte dell'acquirente di diritti di proprietà intellettuale, a condizione che tali disposizioni non costituiscano l'oggetto primario degli accordi e che esse siano direttamente collegate all'uso, alla vendita o alla rivendita di beni o servizi da parte dell'acquirente o dei suoi clienti. L'esenzione si applica inoltre a condizione che, in relazione ai beni o servizi oggetto del contratto, queste disposizioni non contengano restrizioni della concorrenza aventi lo stesso oggetto o effetto di restrizioni verticali non esentate in virtù del presente regolamento.

4. L'esenzione di cui al paragrafo 1 non si applica agli accordi verticali conclusi tra imprese concorrenti; essa si applica tuttavia qualora imprese concorrenti concludano tra esse un accordo verticale non reciproco e sussistano una delle seguenti condizioni:
 - a) che l'acquirente realizzi un fatturato complessivo annuo non superiore a 100 milioni di EUR,
 - b) che il fornitore sia un produttore e un distributore di beni, mentre l'acquirente sia un distributore che non produca beni concorrenti con i beni oggetto del contratto,
 - c) che il fornitore sia un prestatore di servizi a differenti stadi commerciali, mentre l'acquirente non fornisca servizi concorrenti allo stadio commerciale in cui esso acquista i servizi oggetto del contratto.
5. Il presente regolamento non si applica agli accordi verticali oggetto di altri regolamenti di esenzione per categoria.

Art. 3.

1. Fatto salvo il paragrafo 2 del presente articolo, l'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a condizione che la quota di mercato detenuta dal fornitore non superi il 30% del mercato rilevante in cui esso vende i beni o i servizi oggetto del contratto.
2. In caso di accordi verticali che prevedano obblighi di fornitura esclusiva, l'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a condizione che la quota di mercato detenuta dall'acquirente non superi il 30% del mercato rilevante in cui esso acquista i beni o i servizi oggetto del contratto.

Art 4. L'esenzione di cui all'articolo 2 non si applica agli accordi verticali che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori sotto il controllo delle parti, hanno per oggetto quanto segue:

- a) la restrizione della facoltà dell'acquirente di determinare il proprio prezzo di vendita, fatta salva la possibilità per il fornitore di imporre un prezzo massimo di vendita o di raccomandare un prezzo di vendita, a condizione che questi non equivalgano ad un prezzo fisso o a un prezzo minimo di vendita per effetto di pressioni esercitate o incentivi offerti da una delle parti;
- b) la restrizione relativa al territorio in cui, o ai clienti ai quali, l'acquirente può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti:
 - la restrizione delle vendite attive nel territorio esclusivo o alla clientela esclusiva riservati al fornitore o da questo attribuiti ad un altro acquirente, laddove tale restrizione non limiti le vendite da parte dei clienti dell'acquirente,

- la restrizione delle vendite agli utenti finali da parte di un acquirente operante al livello del commercio all'ingrosso,
 - la restrizione delle vendite a distributori non autorizzati da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva,
 - la restrizione della facoltà dell'acquirente di vendere componenti, forniti ai fini dell'incorporazione, a clienti che userebbero tali componenti per fabbricare beni simili a quelli prodotti dal fornitore;
- c) la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva operanti nel commercio al dettaglio, fatta salva la possibilità di proibire ad un membro di tale sistema di svolgere la propria attività in un luogo di stabilimento non autorizzato;
- d) la restrizione delle forniture incrociate tra distributori all'interno di un sistema di distribuzione selettiva, ivi inclusi i distributori operanti a differenti livelli commerciali;
- e) la restrizione pattuita tra un fornitore di componenti e un acquirente che incorpora tali componenti, la quale limita la possibilità del fornitore di vendere tali componenti come pezzi di ricambio a utenti finali, a riparatori o a altri prestatori di servizi non incaricati dall'acquirente della riparazione o della manutenzione dei propri prodotti.

Art. 5 L'esenzione di cui all'articolo 2 non si applica alle seguenti obbligazioni contenute in accordi verticali:

- a) un obbligo di non concorrenza, diretto o indiretto, la cui durata sia indeterminata o superiore a cinque anni; un obbligo di non concorrenza tacitamente rinnovabile oltre i cinque anni si considera concluso per una durata indeterminata; tuttavia, tale limite di cinque anni non si applica se i beni o servizi oggetto del contratto sono venduti dall'acquirente in locali e terreni di proprietà del fornitore o a questi affittati presso terzi non collegati all'acquirente, purché la durata dell'obbligo di non concorrenza non sia superiore al periodo di occupazione dei locali e terreni da parte dell'acquirente;
- b) un obbligo diretto o indiretto che imponga all'acquirente, una volta giunto a scadenza l'accordo, di non produrre, acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi, salvo che tale obbligo
- si riferisca a beni o servizi in concorrenza con i beni o servizi contrattuali,
 - sia limitato ai locali e terreni da cui l'acquirente ha operato durante il periodo contrattuale, e
 - sia indispensabile per proteggere il «know how» trasferito dal fornitore all'acquirente

- e a condizione che la durata di quest'obbligo di non concorrenza sia limitata ad un periodo di un anno a decorrere dalla scadenza dell'accordo; tale obbligo lascia impregiudicata la possibilità di imporre una restrizione non limitata nel tempo in relazione all'utilizzazione ed alla diffusione del «know how» che non sia divenuto di pubblico dominio;
- c) un obbligo diretto o indiretto che imponga ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di non vendere marche di particolari fornitori concorrenti.

Art. 6. La Commissione può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento, conformemente all'articolo 7, paragrafo 1, del regolamento n. 19/65/CEE, qualora constati, in un caso determinato, che gli accordi verticali cui si applica il presente regolamento producono tuttavia taluni effetti incompatibili con le condizioni dell'articolo 81, paragrafo 3, in particolare qualora l'accesso al mercato rilevante o la concorrenza sul medesimo subiscano restrizioni significative a causa dell'effetto cumulato di reti parallele di restrizioni verticali simili poste in essere da fornitori o acquirenti concorrenti.

Art. 7 Quando, in un caso determinato, gli accordi verticali cui si applica l'esenzione di cui all'articolo 2 producano effetti incompatibili con le condizioni stabilite dall'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, nel territorio di uno Stato membro, o in una parte di esso avente tutte le caratteristiche di un mercato geografico distinto l'autorità competente di tale Stato membro può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento su tale territorio, alle stesse condizioni previste dall'articolo 6.

Art. 8

1. Conformemente all'articolo 1 *bis* del regolamento n. 19/65/CE del Consiglio come emendato, la Commissione può dichiarare mediante regolamento che, nei casi in cui reti parallele di restrizioni verticali simili coprano più del 50% di un mercato rilevante, il presente regolamento non si applica agli accordi verticali contenenti specifiche restrizioni relative a tale mercato.
2. Un regolamento adottato in virtù del paragrafo 1 non si applica prima di sei mesi dalla data della sua adozione.

Art. 9

1. La quota di mercato del 30% i cui all'articolo 3, paragrafo 1, viene calcolata sulla base del valore delle vendite sul mercato dei beni o servizi oggetto del contratto e degli altri beni o servizi venduti dal fornitore che

siano considerati intercambiabili o sostituibili dall'acquirente, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati. Qualora non siano disponibili dati relativi al valore delle vendite, la quota di mercato dell'impresa interessata può essere stabilita usando stime basate su altre affidabili informazioni di mercato, ivi compresi i volumi delle vendite sul mercato. Ai fini dell'articolo 3, paragrafo 2, il calcolo della quota di mercato viene effettuato, rispettivamente, sulla base del valore degli acquisti sul mercato o in base ad una stima di questo.

2. Ai fini dell'applicazione della soglia di quota di mercato di cui all'articolo 3 si applica quanto segue:
 - a) la quota di mercato viene calcolata sulla base dei dati relativi all'anno civile precedente;
 - b) la quota di mercato include i beni o i servizi forniti ai fini della rivendita a distributori integrati;
 - c) se la quota di mercato non supera inizialmente il 30% ma successivamente supera tale livello senza tuttavia eccedere il 35%, l'esenzione di cui all'articolo 2 continua ad applicarsi per un periodo di due anni civili consecutivi a decorrere dall'anno in cui la soglia del 30% è stata superata per la prima volta;
 - d) se la quota di mercato non supera inizialmente il 30% ma supera in seguito il 35%, l'esenzione di cui all'articolo 2 continua ad applicarsi per un periodo di un anno civile a decorrere dall'anno in cui la soglia del 35% è stata superata per la prima volta;
 - e) i benefici previsti alle lettere c) e d) non possono essere cumulati in modo da eccedere un periodo di due anni civili.

Art. 10

1. Ai fini del calcolo del fatturato annuo complessivo di cui all'articolo 2, paragrafo 2, e articolo 2, paragrafo 4, vanno addizionati i fatturati, al netto di imposte e tasse, realizzati per tutti i beni e servizi durante il precedente esercizio dall'impresa contraente e dalle imprese ad essa collegate. A tal fine non si tiene conto delle transazioni commerciali intervenute fra l'impresa contraente e le imprese ad essa collegate, né di quelle intervenute fra queste ultime.
2. L'esenzione di cui all'articolo 2 resta di applicazione se la soglia di fatturato annuo complessivo viene superata nel corso di due esercizi consecutivi, di non oltre il 10 %.

Art. 11.

1. Ai fini del presente regolamento i termini «impresa», «fornitore» e «acquirente» includono le imprese a questi rispettivamente collegate.
2. Sono imprese collegate le seguenti:
 - a) le imprese nelle quali una parte dell'accordo detiene, direttamente o indirettamente:
 - il potere di esercitare più della metà dei diritti di voto, o
 - il potere di nominare più della metà dei membri del consiglio di vigilanza o di amministrazione o degli organi che rappresentano legalmente l'impresa, o
 - il diritto di gestire gli affari dell'impresa;
 - b) le imprese che, direttamente o indirettamente, detengono nei confronti di una delle parti dell'accordo i diritti o i poteri elencati alla lettera a);
 - c) le imprese nei confronti delle quali un'impresa di cui alla lettera b) detiene, direttamente o indirettamente i diritti o i poteri elencati alla lettera a);
 - d) le imprese nelle quali una parte dell'accordo insieme con una o più imprese di cui alle lettere a), b) e c) o nelle quali due o più imprese di cui alle lettere a), b) e c) detengono congiuntamente i diritti o i poteri di cui alla lettera a);
 - e) le imprese nelle quali i diritti o i poteri di cui alla lettera a) sono detenuti congiuntamente
 - dalle parti dell'accordo o dalle rispettive imprese collegate ai sensi delle lettere da a) a d) o
 - a una o più parti dell'accordo, ovvero da una o più imprese ad esse collegate ai sensi delle lettere da a) a d) e da una o più imprese terze.
3. Ai fini dell'articolo 3, la quota di mercato detenuta dalle imprese di cui al paragrafo 2, lettera e), del presente articolo viene ripartita in eguale misura tra ciascuna delle imprese che detengono i diritti o i poteri elencati al paragrafo 2, lettera a).

Art. 12

1. L'esenzione di cui ai regolamenti della Commissione (CEE) n. 1983/83, (CEE) n. 1984/83 e (CEE) n. 4087/88 è prorogata fino al 31 maggio 2000.
2. Il divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato non si applica durante il periodo compreso tra il 1° giugno 2000 e il 31 dicembre 2001

agli accordi già in vigore al 31 maggio 2000 che non soddisfano le condizioni di cui al presente regolamento ma soddisfano le condizioni di esenzione di cui ai regolamenti (CEE) n. 1983/83, (CEE) n. 1984/83 o (CEE) n. 4087/88.

Art.13 Il presente regolamento entra in vigore il 1° gennaio 2000.

Esso si applica a decorrere dal 1° giugno 2000, ad eccezione dell'articolo 12, paragrafo 1, il quale si applica a decorrere dal 1° gennaio 2000.

Il presente regolamento scade il 31 maggio 2010.

Volumi già pubblicati:

1. **“Trascrizione del preliminare nelle compravendite immobiliari”.**
Le modifiche al Codice Civile introdotte dal D.L. 31.12/96 n. 669 convertito in Legge 28.02.97 n. 30.
Atti del workshop tenuto il 6 marzo 1998.
2. **“La tutela delle invenzioni e dei modelli industriali”.**
Dal deposito delle domande di brevetto alla soluzione delle controversie.
Atti del workshop tenuto il 27 novembre 1998.
3. **“Le clausole abusive nei contratti stipulati con i consumatori”.**
Atti del workshop tenuto il 22 aprile 1999.
4. **“Attuali problematiche dei marchi d’impresa”.**
Atti del workshop tenuto il 3 giugno 1999.
5. **“Marchi, denominazione geografiche e di fantasia, elementi e nuove tecnologie in genere nel settore vitivinicolo”.**
Atti del convegno tenuto il 30 giugno 2000
6. **“La tutela del Design nell’Unione Europea”**
Atti del convegno tenuto il 30 marzo 2001
7. **“Le nuove forme di regolazione del mercato”**
Le Camere di Commercio arbitri dei rapporti imprese-consumatori.
Atti del convegno tenuto il 5 ottobre 2001
8. **“Modello di contratto di agenzia per l’estero”**
Modello di contratto per esportatori del settore mobile, elaborato a cura di Curia Mercatorum/Camera di Commercio di Treviso
9. **“Lo statuto della Nuova Società Europea”**
Atti del convegno tenuto il 18 ottobre 2002