

## MODELLO DI CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA/DISTRIBUZIONE PER L'ESTERO

### MODELLO DI CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA/DISTRIBUZIONE [IN ESCLUSIVA]<sup>1</sup>

Il presente contratto di distribuzione (di seguito il "Contratto") viene sottoscritto ed entra in vigore a far data dal giorno ....., 201.. (di seguito la "Data di Efficacia")

da e tra<sup>2</sup>

....., con sede a ..... (.....), in persona del legale rappresentante, Sig./Sig.ra ..... (di seguito indicato come il "Fornitore")

e

....., con sede a ..... (.....), in persona del legale rappresentante, Sig./Sig.ra ..... (di seguito indicato come il "Distributore")

(il Fornitore ed il Distributore sono altresì indicati di seguito, congiuntamente, come le "Parti" ed, individualmente, come la "Parte")

#### [TUTTO CIO' PREMESSO<sup>3</sup>] LE PARTI CONVENGONO QUANTO SEGUE:

<sup>1</sup> Il presente documento costituisce la traduzione in lingua italiana del modello di contratto di concessione di vendita/distribuzione predisposto in ottica didattica per il seminario organizzato dall'odierna CONFINDUSTRIA EMILIA Area Centro a Bologna in data 12 maggio 2015 su "La strategia distributiva all'estero: la redazione e l'analisi di un contratto di concessione di vendita". Il modello può essere utile come base per la redazione di un contratto internazionale di concessione di vendita/distribuzione, redatto a favore del concedente/fornitore (nel testo del contratto denominato il "Fornitore"). Si ricorda, in proposito, che il presente modello, come ogni altro modello contrattuale, offre alcune possibili soluzioni redazionali che dovranno essere adattate, con l'assistenza di un legale, alle particolari esigenze del caso concreto, tenuto conto anche della legislazione del Paese del concessionario/distributore (alcune clausole del modello potrebbero risultare in contrasto con norme imperative e di ordine pubblico del Paese del distributore). Le formulazioni riportate, in tutto il testo, tra parentesi quadre sono opzionali; occorrerà verificarne l'applicabilità e l'adeguatezza al caso specifico.

<sup>2</sup> Nell'identificazione delle Parti occorre prestare attenzione a che siano indicati correttamente, non soltanto i dati identificativi delle Parti stesse, ma altresì i nomi delle persone fisiche che possono validamente rappresentarle ai fini della conclusione del contratto e le relative cariche ricoperte.

<sup>3</sup> E' possibile inserire in contratto alcune premesse riportanti le intenzioni delle parti, nonché le circostanze o i presupposti sulla base dei quali le parti si sono determinate a concludere un contratto di concessione di vendita/distribuzione. A titolo esemplificativo, il concedente/fornitore può richiedere in premessa al concessionario/distributore, di dichiarare, oltre alla propria disponibilità a svolgere attività di distribuzione, anche di disporre dei requisiti necessari all'esecuzione del contratto, con una premessa quale la seguente "il Distributore è disponibile a promuovere e distribuire i prodotti del Fornitore nel Territorio, in proprio nome e per proprio conto, in conformità dei termini del presente contratto e, con il presente Contratto, dichiara e garantisce che: (a) è in possesso di tutti i necessari permessi, autorizzazioni e licenze per l'acquisto, la vendita e la distribuzione dei prodotti del Fornitore nel Territorio; e che (b) la propria organizzazione delle vendite, ivi inclusi il personale, le strutture e le risorse finanziarie, è adeguata a permettere al Distributore di sfruttare appieno il mercato dei prodotti del Fornitore nel Territorio". Ove il concedente/fornitore si sia determinato a concedere al concessionario/distributore la distribuzione in esclusiva su un determinato territorio sulla base di un business plan precedentemente fornitogli dal concessionario/distributore, è possibile inserire in contratto una premessa quale la seguente "il Distributore ha presentato al Fornitore un business plan.... [di cinque anni] che tiene in considerazione lo sviluppo del mercato di ..... [da completare con

## 1. Definizioni<sup>4</sup>

Ai fini dell'interpretazione ed esecuzione del presente Contratto, le seguenti espressioni avranno il significato di seguito indicato:

- 1.1 con "Prodotti" si intendono i prodotti elencati e descritti nell'Allegato A al presente Contratto (l'espressione può essere altresì usata nella forma singolare);
- 1.2 con "Marchi" si intende/ono il/i marchio/i ".....", "....." (l'espressione può essere altresì usata nella forma singolare);
- 1.3 con "Territorio" si intende .....
- 1.4 con "Durata" del presente Contratto si intende il periodo che va dalla Data di Efficacia fino alla data di scadenza o di risoluzione, secondo quanto previsto nel presente Contratto;
- 1.5 con "Importo Netto d'Acquisto" si intende l'ammontare netto complessivo delle fatture del Fornitore emesse nei confronti del Distributore, al netto dell'imposta sul valore aggiunto, degli sconti, dei costi per trasporto e assicurazione, delle spese di imballaggio, tasse e/o diritti doganali.

## 2. Scopo del presente Contratto<sup>5</sup>– Territorio e Prodotti

*indicazione della tipologia di prodotto] nel Territorio, le caratteristiche della società del Distributore e del suo staff (ivi inclusi precedenti esperienze commerciali, organizzazione delle vendite, requisiti minimi di acquisto), business plan che il Fornitore ha ritenuto accettabile e sulla base del quale il Fornitore si è reso disponibile a stipulare il presente Contratto".*

<sup>4</sup> L'inserimento di una tale clausola, ove vengono definite alcune espressioni utilizzate nella redazione del contratto con le iniziali in lettere maiuscole (c.d. *definizioni*), è una tecnica redazionale piuttosto comune nei contratti internazionali che consente altresì di personalizzare il testo facilmente, modificando solo le definizioni contenute in tale clausola. Occorrerà, dunque, completare di volta in volta le singole voci.

<sup>5</sup> Il contratto di concessione di vendita/distribuzione non gode in Italia (come in gran parte dei Paesi esteri) di una disciplina specifica e deve dunque considerarsi un contratto c.d. *"atipico"* che, nella prassi, si può rinvenire in forme redazionali più o meno complesse. Il contratto di concessione di vendita/distribuzione, come elaborato dalla prassi, ha generalmente ad oggetto, la concessione al concessionario/distributore del diritto di acquistare in via continuativa e a condizioni preferenziali, i prodotti (fabbricati e/o semplicemente venduti dal fornitore) ai fini della rivendita da parte di quest'ultimo in un determinato territorio sulla base della politica distributiva del *Fornitore*. Nel caso in cui la concessione di vendita/distribuzione viene conferita in via esclusiva, la clausola che individua l'oggetto del contratto può contenere una vera e propria investitura o nomina del concessionario come distributore esclusivo (ad esempio *"Il Fornitore, con il presente contratto, nomina il Distributore come suo distributore esclusivo dei Prodotti nel Territorio"*).

Rendono conto della prassi internazionale della concessione di vendita/distribuzione, i molteplici modelli di contratto di distribuzione all'estero predisposti da organizzazioni e associazioni di categoria internazionali e nazionali, tra le quali si possono menzionare, a mero titolo esemplificativo, la Camera di commercio internazionale ([www.iccitalia.org](http://www.iccitalia.org)), l'Orgalme ([www.orgalme.org](http://www.orgalme.org)), ed, a livello nazionale, Curia Mercatorum ([www.curiamercatorum.com](http://www.curiamercatorum.com)) ed il sistema delle Camere di commercio italiane (ad esempio Unioncamere Lombardia, [www.lom.camcom.it](http://www.lom.camcom.it)). Il presente modello di contratto prevede espressamente l'applicazione al contratto della legge italiana. Si rimanda, in proposito, a quanto indicato alla nota n. 28 con riferimento all'articolo 26 (*"Legge applicabile"*). In estrema sintesi, nel nostro ordinamento, è possibile individuare tre diverse teorie circa l'inquadramento teorico di questa fattispecie: i) quella che identifica la concessione di vendita semplicemente come contratto atipico, non prestandosi tale contratto ad essere inquadrato tra i contratti disciplinati dal nostro codice civile, ii) quella che, dietro l'influsso della dottrina tedesca, vede nella concessione

## MODELLO DI CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA/DISTRIBUZIONE PER L'ESTERO

- 2.1 Con il presente Contratto, il Fornitore concede al Distributore, ed il Distributore accetta, il diritto di acquistare dal Fornitore i Prodotti contraddistinti dai Marchi, al solo fine di importare, commercializzare e rivendere i detti Prodotti nel Territorio, nel rispetto dei termini e delle condizioni previste qui di seguito ed in conformità agli ordini d'acquisto di volta in volta emessi dal Distributore ed accettati dal Fornitore.<sup>6</sup>
- 2.2 Nel caso in cui il Fornitore decida di distribuire nel Territorio nuovi prodotti non inclusi tra i Prodotti, il Fornitore ne informerà il Distributore al fine di consentire alle Parti di discutere la possibilità di includere detti prodotti tra quelli elencati nell'Allegato A. Tuttavia, il Fornitore non avrà alcun obbligo di informare il Distributore nel caso in cui, considerate le

un "contratto-quadro" o "contratto normativo", all'interno del quale le parti stipulano successivamente singoli accordi di vendita che si pongono come episodi di esecuzione del contratto normativo, ili) quella che tende a sottoporre il contratto di concessione di vendita in esclusiva alla disciplina del contratto di somministrazione (artt. 1559 e ss del codice civile), facendo leva sul contenuto dell'art. 1568 c.c. (che, nel disciplinare l'esclusiva in capo all'avente diritto alla somministrazione, detta la disciplina della responsabilità del somministrato nell'ipotesi dell'assunzione, da parte di quest'ultimo - il somministrato in via esclusiva -, dell'obbligo di promuovere la vendita dei prodotti nella zona assegnatagli); per un approfondimento si veda *"Il contratto internazionale"*, A. Frignani – M. Torsello, Cedam, 2010, p. 615 e ss..

In ogni caso, rispetto al contratto tipico di somministrazione, contemplato dal nostro codice civile, il contratto di concessione di vendita contempla, generalmente, nella prassi, in capo al concessionario/distributore, anche obblighi di collaborazione aggiuntivi, relativi a diverse attività da svolgersi sul territorio contrattuale nell'interesse del concedente/fornitore, quali l'attività di promozione delle vendite, la pubblicità, uso del marchio del concedente, obblighi sulle modalità di rivendita, sull'assistenza post vendita, patti di non concorrenza etc. Tra le diverse definizioni che si rivengono, in giurisprudenza, la seguente appare degna di nota: *"(...) un contratto di distribuzione che viene stipulato da due imprenditori autonomi, attraverso il quale vengono regolate, per la durata del rapporto, tutte le vendite che verranno effettuate in costanza di detto accordo. Il produttore può, in tal modo, temperare l'esigenza di non assumere i costi ed i rischi di gestione, normalmente connessi alla distribuzione dei prodotti, con l'esigenza di pari rilevanza di non disinteressarsi della loro commercializzazione. Obblighi ricorrenti del concessionario sarebbero quelli relativi allo svolgimento di attività volte al reperimento della clientela e alla promozione e pubblicizzazione dei prodotti di concerto con il concedente, alla organizzazione di vendita, alla visita e assistenza ai clienti, alla informazione al concedente, ai criteri di vendita commerciale da seguire."* (Cass. civ. sez. II, 03 ottobre 2007 n. 20775). In estrema sintesi si può affermare che *"la concessione di vendita è un contratto atipico di scambio, che si colloca in un'area contigua a quella dei contratti di somministrazione e di commissione, e si caratterizza per la circostanza di svolgere una funzione complessa di scambio e di collaborazione: oltre all'obbligazione di ricevere, continuamente o periodicamente, i prodotti del concedente, il concessionario è infatti tenuto a promuoverne la vendita di regola – ma non necessariamente – in regime di esclusiva"* (Commentario breve al Codice civile, Cian Trabucchi, Cedam, 2014, p. 1560). A livello comunitario, la Corte di Giustizia europea, chiamata preliminarmente ad una valutazione circa la qualificazione del rapporto contrattuale intercorrente tra un fornitore francese ed un distributore belga, ai fini della determinazione della competenza del giudice, ha affermato, nel caso *Corman-Collins/La Maison du Whisky C 9/12*, *"Tuttavia, per quanto ampia possa essere la varietà dei contratti di concessione nella prassi commerciale, gli obblighi da essi previsti si incentrano sullo scopo di tale tipo di contratti, che è quello di garantire la distribuzione dei prodotti del concedente. A tale riguardo, il concedente si impegna a vendere al concessionario, che esso ha selezionato a tal fine, la merce che quest'ultimo gli ordinerà per soddisfare la domanda della propria clientela, mentre il concessionario si impegna ad acquistare presso il concedente la merce di cui necessiterà. Secondo un'analisi ampiamente accettata nel diritto degli Stati membri, il contratto di concessione si presenta sotto forma di un accordo quadro, che stabilisce le norme generali applicabili in futuro ai rapporti tra il concedente e il concessionario per quanto riguarda i loro obblighi di fornitura e/o di approvvigionamento e prepara i successivi contratti di vendita. Come rilevato dall'avvocato generale al paragrafo 41 delle sue conclusioni, di frequente accade che le parti prevedano altresì clausole specifiche relative alla distribuzione da parte del concessionario della merce venduta dal concedente (...)."*

<sup>6</sup> Il presente modello è stato predisposto come concessione di vendita/distribuzione con esclusiva territoriale (cfr. articolo 4). Nel caso in cui non si intenda concedere alcuna esclusiva territoriale, occorrerà specificarlo nell'articolo In

caratteristiche dei nuovi prodotti e la specializzazione del Distributore, non sia ragionevole attendersi che i prodotti in questione vengano trattati dal Distributore (per esempio, in caso di prodotti di tipo o gamma completamente differenti da quelli trattati dal Distributore).

- 2.3 Il Fornitore potrà, in ogni momento, con preavviso di [tre mesi] al Distributore, e senza incorrere in alcuna forma di responsabilità nei confronti del Distributore stesso, interrompere la produzione o la vendita di qualsiasi Prodotto<sup>7</sup> e/o modificare il disegno e le specifiche tecniche di qualsiasi Prodotto, in particolare - ma non in via limitativa - relativamente a modifiche introdotte in relazione a componenti fornitigli.

### 3. Indipendenza del Distributore – Funzioni e organizzazione del Distributore

- 3.1 Il Distributore si impegna ad acquistare e rivendere i Prodotti nel Territorio, in nome proprio e per proprio conto, e ad agire in qualità di operatore indipendente nei confronti del Fornitore e dei clienti del Distributore. Nessuna disposizione del presente Contratto può essere considerata quale autorizzazione al Distributore ad agire, in qualsiasi maniera, in nome o per conto del Fornitore, ed il Distributore non sarà autorizzato a vincolare il Fornitore, in qualsiasi maniera, nei confronti di terzi. Il presente Contratto non darà luogo a qualsivoglia rapporto di agenzia, di mandato o di lavoro subordinato tra il Fornitore ed il Distributore; il Distributore adempirà a tutte le proprie obbligazioni di cui al presente Contratto in nome proprio e per proprio conto e sosterrà tutti i rischi da esse derivanti.

- 3.2. Il Distributore salvaguarderà gli interessi del Fornitore secondo diligenza professionale e terrà sempre informato il Fornitore sulle proprie attività, così come sulle condizioni di mercato nel Territorio. A titolo esemplificativo - ma in via non limitativa - il Distributore

---

esame con una formulazione quale la seguente *“Con il presente Contratto il Fornitore concede al Distributore, ed il Distributore accetta, il diritto non esclusivo di acquistare dal Fornitore i Prodotti contraddistinti dai Marchi, al solo fine di importare, commercializzare e rivendere detti Prodotti nel Territorio, nel rispetto dei termini e delle condizioni previsti qui di seguito ed in conformità agli ordini d'acquisto di volta in volta emessi dal Distributore ed accettati dal Fornitore.”*; contestualmente, occorrerà eliminare la parte tra parentesi quadra *“(…) [revocare il diritto di esclusiva concesso ai sensi dell’art. 4.1. e/o] (…)*” dell’art. 3.4 ed eliminare dal titolo dell’articolo 4 *“Esclusiva – Diritto del Fornitore a concludere vendite dirette”* la parola *“Esclusiva -”* e dal corpo dell’articolo l’intero primo paragrafo *“4.1 Nel corso della durata del presente Contratto, il Fornitore si impegna a non incaricare altra persona o azienda per la vendita e la promozione della vendita dei Prodotti contraddistinti dai Marchi nel Territorio ed a non effettuare vendite dirette dei Prodotti nel Territorio, salvo quanto stabilito nel seguente articolo 4.2. 4.2 ( …)”*.

<sup>7</sup> Nel contratto di concessione di vendita/distribuzione in esclusiva assume particolare importanza l’identificazione dei prodotti oggetto del contratto, del relativo marchio di vendita e del territorio contrattuale, soprattutto nel caso in cui, per tali prodotti venga concessa al concessionario di vendita/distributore, l’esclusiva territoriale. Nel presente modello è stata fatta la scelta, consigliabile, di individuare (cfr. articolo 1) i prodotti contrattuali in allegato al contratto; tale tecnica redazionale ha il vantaggio di consentire alle parti, nel corso della durata del contratto, di modificare l’allegato, come previsto all’articolo 2.2 e, di conseguenza, i prodotti oggetto del contratto, di comune accordo tra le parti. Con l’inserimento dell’articolo 2.3, il concedente/fornitore potrà altresì modificare i prodotti contrattuali o cessare la relativa produzione in corso di contratto, dando al concessionario/distributore un determinato preavviso. La cessazione della fornitura dei prodotti contrattuali può essere interpretata come recesso modificativo del concedente/fornitore dal contratto; si ritiene, dunque, consigliabile prevedere - anche per la modifica o la cessazione dei prodotti - un termine di preavviso congruo alla luce delle considerazioni riportate alla nota n. 24 con riferimento all’articolo 17. Nella formulazione dell’art. 2.3 il termine di preavviso indicato è di tre mesi; si tratta però di una valutazione da effettuarsi caso per caso.

informerà il Fornitore (i) sulle proprie attività in relazione alla distribuzione ed alla vendita dei Prodotti; (ii) sulle condizioni del mercato relativo ai Prodotti e sulle altre notizie ed informazioni riguardanti i propri clienti, i potenziali clienti e sulla situazione della concorrenza per i Prodotti; (iii) su qualsiasi osservazione, reclamo o segnalazione ricevuta dai clienti o da qualsiasi ente governativo o amministrativo rispetto ai Prodotti, e (iv) sulle leggi e i regolamenti in vigore nel Territorio ai quali i Prodotti devono conformarsi (ad esempio, regolamenti doganali, prescrizioni per l'etichettatura, dichiarazioni di origine, composizione e materiali, ecc.). Il Distributore, con il presente Contratto, dichiara di aver già esaminato e testato i Prodotti e che i Prodotti sono conformi alle leggi, ai regolamenti, ed alle specifiche applicabili ai Prodotti nel Territorio.

- 3.3 Il Distributore si impegna a mantenere, per tutta la Durata del presente Contratto, una organizzazione delle vendite [e dell'attività post vendita], ivi inclusi - in via non limitativa - il personale, le strutture e le risorse finanziarie, adeguata a permettere al Distributore di sfruttare appieno il mercato dei Prodotti nel Territorio e di adempiere a tutte le obbligazioni di cui al presente Contratto. In caso di inottemperanza da parte del Distributore a quanto precede, il Fornitore potrà, a proprio insindacabile giudizio, in qualunque momento e con effetto immediato, [revocare il diritto di esclusiva concesso ai sensi dell'art. 4.1. e/o] ridurre l'estensione del Territorio o risolvere il presente Contratto.
- 3.4 Salvo quanto diversamente concordato dalle Parti di volta in volta, per iscritto e in maniera espressa, il Distributore sosterrà tutti i costi e le spese relative all'esecuzione del presente Contratto.

#### 4. Esclusiva<sup>8</sup> – Diritto del Fornitore a concludere vendite dirette

<sup>8</sup> Ove si tratti di un contratto concluso tra un'impresa italiana ed un concessionario di vendita/distributore avente sede in un Paese dell'Unione europea (e dello Spazio economico europeo, "SEE"), il contratto di concessione di vendita/distribuzione sarà soggetto anche alle normative *antitrust* dettate a tutela della concorrenza all'interno dell'Unione europea. In linea generale, ai sensi dell'art. 101 del Trattato del funzionamento dell'Unione Europea ("TFUE"), "1. Sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto e per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune ed in particolare quelli consistenti nel: (...)." ed, in quanto vietati, "2. Gli accordi (...) sono nulli di pieno diritto."

In base all'art. 101, par. 3°, il divieto di cui all'art. 101, par. 1° può essere dichiarato inapplicabile a determinate categorie di accordi ritenuti tali da contribuire "(...) a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi; b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi."

Si tratta del ben noto meccanismo della c.d. esenzione per categoria. I contratti di concessione di vendita e distribuzione sono soggetti, in particolare, al Reg. (UE) N. 330/2010 del 20 aprile 2010, relativo all'applicazione dell'articolo 101, par. 3, del TFUE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate (testo rilevante ai fini SEE).

Sono infatti definiti "accordi verticali" "(...) gli accordi o le pratiche concordate conclusi tra due o più imprese, operanti ciascuna, ai fini dell'accordo o della pratica concordata, ad un livello differente della catena di produzione o di distribuzione, e che si riferiscono alle condizioni in base alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi;{..}" (Cfr. articolo 1, par. 1 lett. a) Reg. (UE) N. 330/2010).

Determinati accordi possono non ricadere nel campo di applicazione dell'art. 101, par. 1 del TFUE laddove non siano di natura tale da incidere sensibilmente sul commercio tra gli Stati. Sono i c.d. accordi di importanza minore (c.d.

## MODELLO DI CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA/DISTRIBUZIONE PER L'ESTERO

- 4.1 [Nel corso della durata del presente Contratto, il Fornitore si impegna a non incaricare altra persona o azienda per la vendita e la promozione della vendita dei Prodotti contraddistinti dai Marchi nel Territorio ed a non effettuare vendite dirette dei Prodotti nel Territorio, salvo quanto stabilito nel seguente articolo 4.2].
- 4.2 Al Fornitore sarà concesso di vendere direttamente nel Territorio i Prodotti ai clienti elencati nell'Allegato B con i quali il Fornitore ha in corso un rapporto commerciale alla Data di Efficacia ("Clienti Esistenti nel Territorio"), espressamente riservati al Fornitore. Non è dovuta alcuna provvigione al Distributore su tali vendite dirette.<sup>9</sup>  
Resta inteso che il Fornitore non sarà responsabile per qualsiasi vendita dei Prodotti effettuata da terzi nel Territorio senza l'autorizzazione del Fornitore.
- 4.3 Il Fornitore si riserva altresì il diritto di promuovere e vendere i Prodotti attraverso il proprio sito Internet. Salvo quanto diversamente concordato per iscritto dalle Parti, il

---

*de minimis* ) per i quali è stata introdotta una specifica disciplina agevolativa con una comunicazione della Commissione europea GUCE C 368, 2001, oggi sostituita dalla nuova Comunicazione relativa agli accordi di importanza minore (comunicazione c.d. "*de minimis*") 2014/C 291/01, pubblicata su GUCE del 30 agosto 2014.

Il presente modello di contratto è stato redatto tenendo conto, comunque, per l'eventualità in cui il concessionario/distributore abbia sede in un Paese dell'Unione europea (o SEE), delle prescrizioni del Reg. (UE) 330/2010. Ai fini dell'interpretazione e dell'applicazione del Reg. UE 330/2010 occorre esaminare anche gli Orientamenti sulle restrizioni verticali (2010/C 130/01).

In estrema sintesi, sono esentati, e dunque compatibili con il divieto di cui all'art. 101, par. 1 TFUE, gli accordi di concessione di vendita/distribuzione conformi al Reg. UE 330/2010 e che non superino le soglie di cui all'art. 3 Reg. UE 330/2010. Tale verifica dovrà essere dunque fatta caso per caso, con l'assistenza di un professionista. Ai sensi dell'art. 2, 4° co., l'esenzione di cui all'articolo 2 del Reg. 330/2010, non si applica però agli accordi verticali tra imprese concorrenti (come definite dallo stesso regolamento), se non in alcuni determinati casi ivi indicati.

Ciò che rileva, però, dal punto di vista del contratto è che l'esenzione di cui all'articolo 2 del Reg. UE 330/2010 non si applica a tutti quegli accordi verticali che contengano le restrizioni fondamentali di cui all'articolo 4 (c.d. "*hardcore restrictions*"). Si richiameranno in nota al testo, con riferimento alle formulazioni contrattuali potenzialmente interessate, alcuni esempi delle relative restrizioni; ove il redattore intenda utilizzare il presente modello come base per la redazione del contratto di distribuzione in Paesi dell'Unione europea o SEE, si consiglia comunque di analizzare in dettaglio le prescrizioni *antitrust* comunitarie e nazionali con l'assistenza di un legale, con riferimento al caso concreto che interessa l'impresa, in quanto si tratta di prescrizioni molto articolate che saranno soltanto esemplificate nelle note in commento. Si segnala, per completezza, la successiva emanazione del Reg. (UE) n. 461/2010 della Commissione del 27 maggio 2010 relativo all'applicazione dell'articolo 101, par. 3, del TFUE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate nel settore automobilistico (unitamente agli Orientamenti aggiuntivi in materia di restrizioni verticali per la vendita e la riparazione di autoveicoli e per la distribuzione di pezzi di ricambio per autoveicoli, 2010/C 138/05).

<sup>9</sup> Ove venga concessa al concessionario/distributore l'esclusiva territoriale, è possibile prevedere che, in caso di vendite dirette sul territorio da parte del concedente/fornitore, quest'ultimo si impegni a corrispondere al concessionario/distributore un corrispettivo in forma provvigionale sul fatturato, con una clausola quale ad esempio la seguente "*Per i Prodotti venduti dal Fornitore direttamente a detti Clienti Esistenti nel Territorio, nella vigenza del presente Contratto, il Fornitore pagherà al Distributore una provvigione pari al .....% (.....per cento) [da completare], a condizione che il Fornitore abbia ricevuto il pagamento totale del prezzo della fattura dei Prodotti in questione. Detta provvigione sarà calcolata sulla base dell'importo netto delle fatture del Fornitore ai Clienti Esistenti nel Territorio, vale a dire sull'effettivo prezzo di vendita (dedotto qualsiasi sconto diverso dagli sconti per pagamenti effettuati prima del termine per il pagamento), con esclusione di qualsiasi addebito aggiuntivo (per esempio, imballaggio, trasporto, assicurazione), diritti doganali e tasse di qualsiasi tipo.*"

Distributore non ha diritto ad alcuna provvigione sulle vendite nel Territorio concluse dal Fornitore direttamente con i clienti attraverso il proprio sito web.<sup>10</sup>

## 5. Patto di non concorrenza

- 5.1 Nel corso della Durata del presente Contratto<sup>11</sup>, il Distributore si impegna a non assumere la rappresentanza, a non produrre, non vendere, non rivendere, non pubblicizzare e/o non promuovere nel Territorio, sia direttamente che indirettamente, prodotti direttamente [o indirettamente] in concorrenza con i Prodotti.

<sup>10</sup> L'inserimento di una clausola quale quella dell'articolo 4.3 non è indispensabile per il buon fine della distribuzione e non si presta a tutte le distribuzioni. Si precisa però che, in caso di contratto concluso con un concessionario/distributore avente sede in un Paese dell'Unione europea (o SEE), non è possibile vietare al concessionario/distributore la vendita dei prodotti contrattuali *on line*. Le vendite *on line* sono generalmente considerate vendite c.d. passive, il cui divieto da parte del concedente/fornitore costituirebbe restrizione vietata ai sensi dell'articolo 4 lett. b) (cfr. nota 8 precedente e nota 12 successiva). Secondo gli Orientamenti sulle restrizioni verticali infatti *"Internet rappresenta uno strumento straordinario per raggiungere clienti più numerosi e diversificati rispetto a quanto avverrebbe utilizzando solo metodi di vendita più tradizionali; per questo motivo determinate restrizioni dell'utilizzo di Internet vengono trattate come restrizioni delle (ri)vendite. In linea di principio, a qualsiasi distributore deve essere consentito di utilizzare Internet per vendere prodotti. In generale, l'esistenza di un sito Internet è considerata una forma di vendita passiva in quanto si tratta di un modo ragionevole di consentire ai clienti di raggiungere il distributore. L'esistenza di un sito può produrre effetti al di fuori del territorio o gruppo di clienti del distributore; tuttavia, si tratta di una conseguenza della tecnologia, che consente un facile accesso da qualsiasi luogo"*. Ove, invece, il contratto sia stipulato dal concedente/fornitore con un concessionario/distributore avente sede al di fuori dell'Unione europea (o SEE) si potrà inserire all'articolo 2, una formulazione quale la seguente *"Tale diritto non include il diritto di rivendere i Prodotti tramite Internet, sia all'interno che al di fuori del Territorio"*.

<sup>11</sup> Ove il contratto sia concluso con un concessionario/distributore avente sede nell'Unione europea (o SEE), la clausola di non concorrenza deve essere soggetta ad un limite temporale.

L'articolo 5 del Reg. 330/2010 di esenzione per categoria esclude determinati obblighi dal campo di applicazione del regolamento anche se non viene superata la soglia della quota di mercato ivi prevista. La pattuizione è dunque vietata e può essere nulla ai sensi dell'art. 101, par. 1 TFUE, restando tuttavia, il regolamento di esenzione per categoria applicabile alla parte restante dell'accordo verticale se questa può essere separata dagli obblighi che non beneficino dell'esenzione (cfr. Orientamenti sulle restrizioni verticali, punto 66). Ai sensi dell'articolo 5 del Reg. UE 330/2010 *"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; (...) Ai fini del primo comma lettera a), un obbligo di non concorrenza tacitamente rinnovabile oltre i cinque anni si considera concluso per una durata indeterminata"*. Ai sensi, inoltre, del paragrafo 66 degli Orientamenti sulle restrizioni verticali gli *"obblighi di non concorrenza non sono ammessi dal regolamento di esenzione per categoria quando la loro durata è indeterminata o superiore a cinque anni. Neanche gli obblighi di non concorrenza tacitamente rinnovabili oltre i cinque anni sono ammessi dal regolamento di esenzione per categoria (...)"*.

Dunque l'accordo di non concorrenza deve essere per un periodo determinato la durata del quale non può superare cinque anni. L'articolo 5.1 del presente modello di contratto non contiene un'indicazione espressa del limite temporale, in quanto - nell'attuale formulazione - il relativo contratto sarà a tempo determinato e non sarà rinnovabile tacitamente o automaticamente (cfr. articolo 17 del presente modello). Gli obblighi di non concorrenza in accordi verticali sono infatti esentati e coperti dal regolamento di esenzione per categoria quando la loro durata non supera i cinque anni, ovvero quando il relativo rinnovo oltre il periodo di cinque anni è previsto per accordo espresso tra le parti (cfr. *"The competition rules for supply and distribution agreements, European Commission, Luxembourg Publications, 2012"*).

Qualora invece si intenda prevedere che il contratto di concessione di vendita/distribuzione abbia una durata a tempo indeterminato (come proposto in alternativa alla nota 24) o a tempo determinato ma superiore a cinque anni,

5.2 Se il Distributore intende vendere prodotti non concorrenti o se, alla Data di Efficacia, il Distributore già effettua tale attività, ne informerà il Fornitore per iscritto. Ove il Distributore svolga una tale attività non concorrente, non dovrà essere comunque in alcun modo pregiudicato il tempestivo e regolare adempimento delle obbligazioni del Distributore verso il Fornitore di cui al presente Contratto.

## 6. Vendite al di fuori del Territorio

Il Distributore si impegna a non vendere attivamente i Prodotti nei territori esclusivi o al/i gruppo/i di clienti esclusivi riservati al Fornitore o assegnati dal Fornitore ad un altro compratore o distributore all'interno dello Spazio Economico Europeo (Unione Europea più Norvegia, Islanda e Liechtenstein).<sup>12</sup> Il Distributore si impegna a non vendere, in alcun caso, i Prodotti a clienti aventi sede al di fuori dello Spazio Economico Europeo .

## 7. Sub-distributori e agenti del Distributore

occorrerà integrare l'articolo 5.1. Ilimitandone la durata con una formulazione quale la seguente *"Fino alla prima tra (i) la data di scadenza o di cessazione del presente Contratto o (ii) il quinto (5°) anniversario dalla Data di Efficacia il Distributore si impegna a non assumere la rappresentanza, a non produrre, non vendere, non rivendere, non pubblicizzare e/o non promuovere nel Territorio, sia direttamente che indirettamente, prodotti che sono direttamente [o indirettamente] in concorrenza con i Prodotti"*. Si tenga presente che la conseguenza di tale formulazione è che - decorso il quinto anno -, il contratto di concessione di vendita/distribuzione rimarrebbe in vigore a tempo indeterminato ma il concessionario/distributore non sarebbe più vincolato dal patto di non concorrenza dopo la scadenza del quinto anno.

Precisiamo che per "obbligo di non concorrenza" si intende, secondo la definizione di cui all'articolo 1, par. 1 lett. d) *"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 o, se è normale prassi del settore, del volume dei suoi acquisti relativi all'anno civile precedente; (...)"*.

Essendo il presente modello di contratto sottoposto alla legge italiana, si segnala altresì che le prescrizioni di cui all'articolo 2596 c.c. (*"il patto che limita la concorrenza deve essere provato per iscritto. Esso è valido se circoscritto ad una determinata zona o ad una determinata attività, e non può eccedere la durata di cinque anni. Se la durata del patto non è determinata o è stabilita per un periodo superiore a cinque anni, il patto è valido per la durata di un quinquennio."*) non possono essere ritenute applicabili ai contratti di concessione di vendita/distribuzione ed in generale agli accordi verticali disciplinati dalla normativa comunitaria (come il Regolamento UE 330/2010) che è sovraordinata al diritto nazionale.

<sup>12</sup> La soluzione adottata dovrà essere utilizzata nel caso in cui il Territorio contrattuale è situato nell'ambito dell'Unione europea (o SEE). Non è infatti consentito, ai sensi dell'articolo 4 lett. b), vietare al concessionario/distributore in linea generale la vendita al di fuori del territorio; è consentito vietare unicamente le vendite c.d. attive, mentre restano consentite le vendite c.d. passive. Ai sensi dell'articolo 4 lett. b), rientra infatti tra le restrizioni vietate *"la restrizione relativa al territorio in cui, o ai clienti ai quali, l'acquirente che è parte contraente dell'accordo, fatta salva una restrizione relativa al suo luogo di stabilimento, può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti: i) la restrizione delle vendite attive nel territorio esclusivo o alla clientela esclusiva riservata al fornitore o da questo attribuiti ad un altro acquirente, laddove tale restrizione non limiti le vendite da parte dei clienti dell'acquirente, (...)"*. Se il Territorio contrattuale è situato al di fuori dell'Unione europea (o SEE) potrà adottarsi invece la seguente soluzione alternativa *"Il Distributore, in ogni caso, si impegna a non vendere i Prodotti a clienti stabiliti fuori dal Territorio. Tutte le richieste da soggetti residenti al di fuori del Territorio saranno trasmesse dal Distributore al Fornitore. Il Distributore si impegna a non vendere i Prodotti a clienti, di cui sappia o di cui ragionevolmente debba sapere, che intendono rivenderli fuori dal Territorio."*

## MODELLO DI CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA/DISTRIBUZIONE PER L'ESTERO

- 7.1 Il Distributore può nominare sub-distributori e agenti commerciali per la vendita dei Prodotti nel Territorio; il Distributore comunicherà al Fornitore i nomi dei sub-distributori e agenti commerciali e le aree in cui svolgono le loro attività.
- 7.2 Il distributore sarà responsabile nei confronti del Fornitore per l'attività dei sub-distributori e degli agenti commerciali del Distributore. In particolare, ma in via non limitativa, il Distributore supervisionerà l'attività dei suoi sub-distributori e agenti commerciali nel Territorio, sarà responsabile per la sua efficienza ed assicurerà altresì che, negli accordi con il Distributore, i sub-distributori e gli agenti commerciali assumano obbligazioni corrispondenti a quelle del Distributore di cui al presente Contratto, per quanto giuridicamente possibile. Il Distributore sarà responsabile nei confronti del Fornitore per la violazione di ciascuna di tali obbligazioni da parte dei sub-distributori o degli agenti commerciali del Distributore. Il Distributore terrà sempre informato il Fornitore delle attività di tali sub-fornitori e agenti commerciali nel Territorio.
- 8. Prezzo**
- 8.1 Il Fornitore venderà i Prodotti al Distributore ai prezzi elencati nell'Allegato A al presente Contratto [se non altrimenti concordato, scontati del ..... % (..... per cento)<sup>13</sup>].
- 8.2 Il Distributore sarà libero di determinare il prezzo di rivendita dei Prodotti, a condizione che il prezzo massimo di rivendita non sia in alcun caso superiore al prezzo pagato dal Distributore al Fornitore per il Prodotto in questione incrementato del .....% (..... per cento)<sup>14</sup>.
- 8.3 Il Fornitore si riserva il diritto di aumentare i prezzi elencati all'Allegato A di volta in volta, a proprio insindacabile giudizio. Gli aumenti dei prezzi entreranno in vigore [trenta (30)] giorni] dopo l'invio della relativa comunicazione scritta al Distributore (la "Comunicazione di

<sup>13</sup> La formulazione tra parentesi quadre è opzionale per l'eventualità in cui si intenda allegare al contratto il listino base ed indicare nel testo del contratto la relativa scontistica applicata al distributore (In tal caso occorrerà completare la clausola con inserimento della percentuale di sconto). In alternativa, occorrerà eliminare la previsione tra parentesi quadre.

<sup>14</sup> La formulazione dell'articolo 8.2 deriva dalla necessità di tenere conto delle restrizioni vietate di cui all'articolo 4 del Reg. UE 330/2010. Ai sensi infatti dell'articolo 4, lett. a) *"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 ad un prezzo minimo di vendita per effetto di pressioni esercitate o incentivi offerti da una delle parti; (...)"*.

E' dunque consentito imporre al distributore un prezzo massimo di rivendita ed indicare un prezzo raccomandato, ma non imporre il prezzo di rivendita. In alternativa alla formulazione dell'articolo 8.2 (che, ove adottata, occorrerà completare), ove si desidera prevedere un meccanismo di monitoraggio dei prezzi di rivendita, potrà inserirsi una formulazione quale la seguente, a condizione che non risulti comunque in un'imposizione dei prezzi *"Il Distributore informerà il Fornitore dei prezzi di rivendita stabiliti dal Distributore. Le Parti concordano che i prezzi dei Prodotti e la politica concernente gli sconti e i rimborsi nel Territorio sarà stabilita dal Distributore in modo tale da evitare qualsiasi pregiudizio al nome e alla reputazione dei Prodotti e del Fornitore; a questo fine, tali condizioni saranno determinate previa consultazione preventiva del Fornitore."*

Aumento dei Prezzi"). In ogni caso, gli aumenti di prezzo non si applicheranno agli ordini confermati dal Fornitore precedentemente alla data di Comunicazione di Aumento dei Prezzi.<sup>15</sup>

## 9. Condizioni di fornitura

9.1 Tutte le vendite effettuate dal Fornitore al Distributore saranno regolate dal presente Contratto e dalle condizioni generali di vendita del Fornitore. Le condizioni generali di vendita del Fornitore in vigore alla Data di Efficacia sono allegate al presente Contratto come Allegato C e qualsiasi modifica a dette condizioni generali di vendita diventerà efficace [30 (trenta)] dopo la comunicazione scritta delle stesse al Distributore. Nel caso di qualsiasi divergenza tra le disposizioni del presente Contratto e le disposizioni delle condizioni generali di vendita del Fornitore, le prime prevarranno.

9.2 *[Il Fornitore cercherà di fornire al Distributore le quantità di Prodotti che il Distributore potrà richiedere ma non assume l'obbligo di fornire, in qualsiasi anno dato, Prodotti in eccesso rispetto all'Importo Netto d'Acquisto per tale anno (come stabilito nell'art. 11 seguente o come successivamente concordato tra le Parti per iscritto)<sup>16</sup>.]*

9.3 Nessun ordine è vincolante per il Fornitore a meno che non venga dallo stesso accettato per iscritto.

9.4 Le Parti si impegnano a che ogni consegna dei Prodotti venga effettuata [EXW (.....) Incoterms © 2010 CCI<sup>17</sup>].

---

<sup>15</sup> Una soluzione alternativa può essere quella con la quale le parti si impegnano a che i prezzi di vendita dei prodotti contrattuali al concessionario/distributore siano mantenuti fissi per un determinato periodo per essere rinegoziati da un certo momento in poi; in tal caso si potrà inserire, in alternativa all'attuale formulazione dell'articolo 8.3 una formulazione quale la seguente *"I prezzi indicati all'Allegato A rimarranno invariati per un periodo di ..... [1 (un) anno]. Successivamente, a fronte della richiesta di ciascuna Parte, i detti prezzi saranno rinegoziati in modo da riflettere gli aumenti dei relativi costi di produzione. I prezzi come rinegoziati rimarranno invariati per un periodo di [1 (un) anno], trascorso il quale potranno essere nuovamente rinegoziati in conformità con le previsioni di cui a presente 'Articolo 8.3"*

<sup>16</sup> Ove vengano previsti contrattualmente obblighi, in capo al concessionario/distributore, di rispettare determinati minimi contrattuali (cfr. articolo 11), a tali obblighi corrisponde un impegno - da parte del concedente/fornitore - di fornire al concessionario/distributore i prodotti da quest'ultimo ordinati. L'inserimento di una formulazione quale quella di cui all'articolo 9.2 qui proposto è dettato dall'esigenza di limitare l'obbligo di fornitura ai minimi contrattuali. In alternativa, si potrà adottare una soluzione che tuteli maggiormente il concedente/fornitore, limitando l'obbligo di fornitura alla disponibilità della merce ad alla garanzia del relativo pagamento *"Il Fornitore, di regola, fornirà al Distributore i Prodotti ordinati, in base alla loro disponibilità, ed a condizione che il pagamento di detti Prodotti sia adeguatamente garantito"*.

<sup>17</sup> La soluzione suggerita (resa EXW Incoterms © 2010 CCI) è soltanto una delle tante possibili, ferma la considerazione giusta la quale sarebbe bene che le condizioni generali di vendita (richiamate espressamente all'articolo 9.1) prevedessero un termine di resa Incoterm® CCI in base al quale il concedente/fornitore consegna la propria merce ai propri clienti con una soluzione (termine di resa) adottata in via generale. La clausola in esame nasce dall'esigenza di derogare al termine di resa indicato dalle condizioni generali di vendita e stabilire una modalità di consegna della merce per le forniture continuative oggetto del contratto di concessione di vendita/distribuzione.

9.5 Non è dovuto alcun risarcimento del danno al Distributore in caso di ritardo della consegna dovuto a qualsiasi modifica richiesta dal Distributore, o a seguito di qualsiasi ritardo del Distributore nel fornire informazioni richieste per il completamento dell'ordine, o a seguito di eventi al di fuori del controllo del Fornitore che incidono sulla produzione e/o consegna dei Prodotti. Fatti salvi i casi di dolo o colpa grave del Fornitore, in nessun caso il risarcimento del danno da parte del Fornitore al Distributore potrà eccedere il .....% (.....per cento) del prezzo del Prodotti oggetto del ritardo.

## 10. Pagamenti

10.1 I pagamenti dei Prodotti verranno effettuati dal Distributore al Fornitore a mezzo bonifico bancario sul conto corrente bancario indicato dal Fornitore per iscritto, di volta in volta, e saranno accreditati su detto conto corrente entro [30 (trenta) giorni dalla fine del mese in cui la relativa fattura è emessa.]<sup>18</sup>

10.2 Qualora, in qualunque momento, il Distributore non adempia all'obbligo di effettuare il pagamento dei Prodotti ordinati, il Fornitore potrà, per il periodo in cui tale inadempimento permane, ma senza pregiudizio per qualsiasi altro diritto derivante dal presente Contratto e dalla legge applicabile, rifiutare la consegna dei Prodotti al Distributore, anche qualora gli ordini d'acquisto siano già stati accettati dal Fornitore.

10.3 Tutti i pagamenti saranno effettuati nella stessa valuta indicata nella fattura del Fornitore.

10.4 Resta inteso che qualsivoglia contestazione o eccezione non autorizza il Distributore a sospendere o ritardare il pagamento dei Prodotti ai quali le contestazioni si riferiscono o a sospendere o ritardare il pagamento di altre forniture.

## 11. Quantità minima d'acquisto

11.1 Per ciascun anno di calendario (1 gennaio – 31 dicembre) nel corso della Durata del presente Contratto, il Distributore si impegna a trasmettere al Fornitore ordini d'acquisto per un ammontare pari all'Importo Netto d'Acquisto indicato all'Allegato D – Quantità minima d'acquisto, per i periodi in esso specificati.

11.2 L'Importo Netto d'Acquisto per gli anni successivi al periodo temporale indicato nell'Allegato D, sempre che ve ne siano, sarà oggetto di accordo scritto tra le Parti prima dell'inizio di ciascun anno di calendario. Se l'Importo Netto d'Acquisto non è raggiunto in un determinato anno di calendario nel corso della Durata del presente Contratto, il Fornitore avrà la facoltà, a proprio insindacabile giudizio e con effetto immediato, di: i) risolvere il presente Contratto ai sensi dell'art. 17.3; ii) cessare i diritti di esclusiva concessi al Distributore iii) ridurre

---

<sup>18</sup> La clausola dovrà essere completata stabilendo, all'articolo 10.1, la modalità di pagamento concordata tra le parti ed all'articolo 10.3 la valuta nella quale saranno effettuati i pagamenti. Nella attuale formulazione dell'articolo 10.1 si prevede un pagamento a mezzo bonifico bancario. Segnaliamo però che la scelta della modalità di pagamento dipende da molteplici fattori, quali il Paese ove ha sede il concessionario/distributore, la tipologia di prodotto da acquistarsi, le tempistiche di approvvigionamento, le modalità di consegna concordate e, naturalmente, la capacità finanziaria del concessionario/distributore.

l'estensione del Territorio.

## **12. Reports**

12.1 Il Distributore si impegna a sottoporre al Fornitore, ogni 6 (sei) mesi, una relazione sulle vendite, sull'inventario dei Prodotti e su ogni altro dato ragionevolmente richiesto dal Fornitore, nella forma specificata dal Fornitore stesso. Il Distributore, inoltre, risponderà tempestivamente alle ragionevoli richieste di informazioni da parte del Fornitore.<sup>19</sup>

## **13. Promozione, pubblicità e fiere**

13.1 Il Distributore si impegna a promuovere diligentemente ed attivamente i Prodotti nel Territorio, esclusivamente a proprio onere e spese ed effettuerà altresì quelle attività pubblicitarie e promozionali ragionevolmente ritenute dal Distributore essere le più efficaci ed adatte per il Territorio. Ogni materiale pubblicitario e promozionale predisposto dal Distributore in relazione ai Prodotti dovrà essere conforme alle linee guida ed ai requisiti che il Fornitore potrà prescrivere di volta in volta. Il Distributore potrà utilizzare soltanto i materiali pubblicitari e promozionali preventivamente approvati per iscritto dal Fornitore.

13.2 La partecipazione a fiere e ad esposizioni nel Territorio sarà soggetta a preventiva consultazione tra la Parti. Il Distributore informerà tempestivamente il Fornitore nel caso in cui intenda partecipare a qualsiasi fiera ed esposizione.

13.3 Salvo quanto diversamente concordato per iscritto tra le Parti, il Distributore sosterrà tutti gli oneri e le spese per le attività promozionali menzionate nel presente articolo 13, ivi inclusa - in via non limitativa - la partecipazione a fiere ed a esibizioni nel Territorio.

13.4 Il Fornitore si impegna a fornire al Distributore, a proprie spese, quei cataloghi e materiali pubblicitari che considera ragionevoli per un'adeguata promozione dei Prodotti nel Territorio; tale documentazione sarà fornita al Distributore esclusivamente in [italiano e/o inglese], a seconda della disponibilità della documentazione presso il Fornitore, e qualsiasi traduzione in altre lingue sarà fatta dal Distributore a propri oneri e spese e sotto la propria esclusiva responsabilità. Tale documentazione rimarrà di proprietà del Fornitore, salvo quanto diversamente concordato per iscritto tra le Parti.

13.5 Il Distributore si impegna ad utilizzare i cataloghi dei Prodotti e il materiale pubblicitario soltanto per scopi promozionali di vendita dei Prodotti. E' proibito qualsiasi altro utilizzo dei cataloghi e del materiale pubblicitario.

## **14. Normative di sicurezza e responsabilità da prodotto**

---

<sup>19</sup> Si segnala che, qualora il contratto venga concluso con un concessionario/distributore avente sede in un Paese dell'Unione europea (o SEE) sarebbe preferibile che la clausola in esame venisse integrata come segue: *"Il summenzionato obbligo di tenere informato il Fornitore non si estenderà alla rivelazione dell'identità dei clienti nel corso della Durata del presente Contratto o al momento della sua cessazione o a causa della stessa."*

- 14.1 Il solo Distributore avrà la responsabilità di assicurare che i Prodotti siano conformi alle leggi, ai regolamenti ed agli standard applicabili nei Paesi in cui i Prodotti sono venduti e sosterrà ogni costo necessario ad assicurare tale conformità, ivi incluso - in via non limitativa - il costo relativo ad eventuali test sul Prodotto e/o a certificazioni richieste per la vendita dei Prodotti nel Territorio. Di conseguenza, il Distributore si impegna a non formulare pretese nei confronti del Fornitore, ivi incluse - in via non limitativa - pretese per indennizzi, per risarcimento danni derivanti dalla non conformità dei Prodotti a dette leggi, regolamenti e standard e/o per difetti dei Prodotti ( eccezion fatta per le eventuali pretese fondate sulla garanzia per vizi espressamente previste dalla garanzia scritta sul Prodotto rilasciata dal Fornitore al Distributore), ed il Distributore, con il presente Contratto, rinuncia a qualsiasi diritto, di cui possa ulteriormente disporre, a far valere tali pretese.
- 14.2 In ogni Paese in cui il Distributore rivenderà i Prodotti, il Distributore si impegna ad ottenere, precedentemente all'effettuazione della prima vendita, un'adeguata ed appropriata polizza assicurativa per responsabilità civile da prodotto difettoso che vada a coprire i danni alla persona così come a beni, con una copertura minima di [1 (un) milione di euro per evento e per persona]<sup>20</sup> e si impegna ad includere il Fornitore come assicurato in ciascuna delle dette polizze oppure, ove il Distributore abbia già un'adeguata polizza assicurativa per responsabilità civile da prodotto difettoso a copertura dei Prodotti, si impegna ad aggiungere, in ciascuna polizza, il Fornitore tra gli assicurati. Il Distributore manterrà in essere tutte le dette polizze per l'intera durata del presente Contratto e fornirà annualmente al Fornitore i certificati delle relative compagnie assicurative a conferma del rispetto degli obblighi di cui al presente Articolo 14.2.
- 14.3 Il Distributore manleverà e terrà indenne il Fornitore da qualsiasi pretesa nei confronti del Fornitore e/o da costi sostenuti dal Fornitore risultanti da, o relativi a, qualsiasi inadempimento da parte del Distributore, dell'obbligo di assicurare che i Prodotti venduti siano conformi alle leggi, ai regolamenti in materia di sicurezza e/o agli standard tecnici applicabili nei Paesi in cui gli stessi Prodotti sono venduti.

**15. Garanzia e limitazione della responsabilità**

- 15.1 I Prodotti venduti dal Fornitore al Distributore, ai sensi del presente Contratto, saranno conformi alla legge italiana ed ai regolamenti e direttive dell'Unione europea relative alla certificazione CE. Il Distributore informerà per iscritto il Fornitore in merito ad ogni legge, regolamento e disposizione di quasi sorta applicabili ai Prodotti nel Territorio (ivi inclusi – in via non limitativa – leggi e regolamenti riguardanti l'importazione, l'etichettatura, le specifiche tecniche e la sicurezza dei Prodotti) e sulle leggi e sugli altri regolamenti applicabili alle attività del Distributore e/o che possano essere altrimenti rilevanti per il Fornitore.
- 15.2 Qualsiasi contestazione relativa ad imballaggio, quantità o caratteristiche esteriori dei Prodotti (difetti apparenti) deve essere comunicata al Fornitore per mezzo di lettera

---

<sup>20</sup> Questo valore è puramente arbitrario e dovrà essere adattato alla merceologia ed alle circostanze.

raccomandata con ricevuta di ritorno e via fax entro [10 (dieci)] giorni dalla data di consegna dei Prodotti in questione al Distributore; in mancanza di tale comunicazione entro il detto termine, qualsiasi pretesa sarà preclusa e si intenderà rinunciata. Qualsiasi contestazione relativa ai difetti che non possono essere scoperti sulla base di un'attenta ispezione al momento della consegna dei Prodotti al Distributore (difetti occulti) deve essere comunicata al Fornitore per mezzo di lettera raccomandata con ricevuta di ritorno e via fax entro 10 (dieci) giorni dalla scoperta dei difetti; in mancanza di tale comunicazione entro il detto termine, qualsiasi pretesa sarà preclusa e si intenderà rinunciata.

- 15.3 Il Fornitore si impegna a rimediare a qualsiasi difetto dei Prodotti per il quale è responsabile e che si verifica entro [6 (sei) mesi di calendario]<sup>21</sup> dalla consegna dei Prodotti al Distributore, a condizione che il Fornitore abbia comunicato nei termini i detti difetti, in conformità con l'articolo 15.2. Il Fornitore potrà scegliere tra riparare o sostituire i Prodotti difettosi o le parti del Prodotto difettose, unicamente a spese del Fornitore.
- 15.4 Il Fornitore non sarà responsabile per qualsiasi difetto o guasto derivante da: i) utilizzo improprio, negligenza o incidenti, ii) utilizzo dei Prodotti non in conformità con la documentazione tecnica fornita dal Fornitore, iii) utilizzo di pezzi di ricambio non originali.
- 15.5 Il Fornitore non sarà responsabile per i danni ai Prodotti che si verificano a seguito di errato disimballaggio e, in generale, per danni ai Prodotti, difetti e guasti dovuti a cause al di fuori del controllo del Fornitore o a cause che esulino dall'utilizzo ordinario. Il normale deterioramento non è coperto da garanzia.  
Salvo quanto diversamente ed espressamente previsto al presente articolo 15, il Fornitore non effettua alcuna dichiarazione né rilascia garanzie sulla conformità dei Prodotti alle leggi, ai regolamenti in materia di sicurezza e/o agli standard tecnici del Territorio o di qualsiasi altro Paese, a specifiche particolari e/o a caratteristiche tecniche e/o sul fatto che i Prodotti siano adatti ad utilizzi particolari ed eccezione delle specifiche, caratteristiche e utilizzi particolari espressamente concordati nel contratto di vendita dei Prodotti in questione tra il Fornitore e il Distributore.
- 15.6 La presente garanzia del Fornitore si applicherà esclusivamente al Distributore e tutte le pretese relative alla garanzia devono essere presentate dal Distributore e non da utilizzatori finali, venditori al dettaglio, clienti né da altri. La riparazione o la sostituzione dei Prodotti o di loro parti non estenderà, né ridurrà l'originario periodo di garanzia stabilito al precedente articolo 15.3.
- 15.7 La garanzia del Fornitore è esclusiva e sostituisce ogni altra garanzia, espressa o implicita. Salvo quanto espressamente previsto nel presente Contratto [e nei casi di condotta dolosa o gravemente negligente del Fornitore]<sup>22</sup>, il Fornitore non avrà alcuna responsabilità in

---

<sup>21</sup> Questa durata è puramente arbitraria e dovrà essere adattata alla merceologia ed alle circostanze, oltre che alle eventuali norme o consuetudini commerciali.

<sup>22</sup> La formulazione tra parentesi quadre è opzionale.

relazione ai Prodotti forniti in base al presente Contratto e in nessun caso il Fornitore sarà responsabile per la perdita di profitto, per danni diretti o indiretti o consequenziali, per perdite dirette o indirette di qualsiasi tipo (inclusi i danni alle persone e alla proprietà) derivanti dall'acquisto dei Prodotti da parte del Distributore. Nonostante qualsiasi previsione contraria del presente Contratto, le Parti riconoscono e si impegnano a che la responsabilità complessiva del Fornitore nei confronti del Distributore in base al presente Contratto (ivi inclusa – in via non limitativa – la responsabilità del Fornitore per la restituzione di tutto o di parte del prezzo pagato dal Distributore per i Prodotti) sia in ogni caso limitata al prezzo pagato dal Distributore per i Prodotti che hanno dato origine alla responsabilità del Fornitore.

**16. Marchi, denominazione sociale e diritti di proprietà industriale del Fornitore**

- 16.1 Il Distributore utilizzerà il/i Marchio/i, il/i nome/i, la/e ditta/e ed altri segni distintivi o simboli del Fornitore unicamente con lo scopo di identificare e pubblicizzare i Prodotti, nei limiti dell'ambito del presente Contratto e nel solo interesse del Fornitore.
- 16.2 Nel corso della Durata del presente Contratto e successivamente alla sua risoluzione o scadenza, il Distributore si impegna, in qualunque parte del mondo, a non: i) registrare, o far registrare, a proprio nome o a nome di terzi, i Marchi (o alcuno di essi) o ogni altro marchio, nomi commerciali o simboli confondibili con i Marchi (o alcuno di essi); ii) utilizzare o registrare qualsiasi *domain name* già registrato o utilizzato dal Fornitore; e/o iii) utilizzare qualsiasi marchio o segno del Fornitore e/o la denominazione sociale del Fornitore, in tutto o in parte, nella denominazione sociale, nei marchi, nei nomi commerciali, nei segni, nei *domain name* e/o nell'indirizzo e-mail del Distributore. Il Distributore si impegna a non fare richiesta, a proprio nome o a nome di terzi, di alcun brevetto o di altro diritto di proprietà industriale in qualsiasi paese del mondo in relazione ai Prodotti, loro sviluppi e/o parti di essi.
- 16.3 Nel corso della Durata del presente Contratto, il Distributore avrà diritto di identificare se stesso come distributore dei Prodotti del Fornitore nel Territorio.
- 16.4 I Marchi sono e rimarranno di esclusiva proprietà del Fornitore e il diritto di utilizzare i Marchi del Fornitore come previsto dal presente Contratto cesserà immediatamente per il Distributore al momento della scadenza o risoluzione per qualsivoglia motivo del presente Contratto.
- 16.5 Nessuna licenza, espressa né implicita, è concessa al Distributore ai sensi del presente Contratto sui Marchi o su qualsiasi altro diritto di proprietà industriale.
- 16.6 Il Distributore si impegna a dare immediata comunicazione al Fornitore di i) ogni contraffazione o utilizzo non autorizzato nel Territorio dei Marchi e di qualsiasi altro nome o diritto di proprietà industriale del Fornitore, ovvero ii) ogni atto di concorrenza sleale nei

confronti del Fornitore, nonché iii) ogni pretesa espressa o controversia instaurata da terzi contro il Fornitore nel Territorio, di cui il Distributore venga a conoscenza o che dovrebbe ragionevolmente conoscere.

- 16.7 Il Distributore non instaurerà alcun procedimento contro terzi riguardante la contraffazione effettiva o potenziale o l'utilizzo non autorizzato di detti Marchi, nomi o altri diritti di proprietà intellettuale del Fornitore, senza aver prima richiesto ed ottenuto il preventivo consenso scritto del Fornitore.

Il Fornitore si riserva il diritto di agire in tale ambito, a proprio insindacabile giudizio e, ove decida di agire o di difendere i propri diritti di proprietà intellettuale e/o industriale, giudizialmente e/o stra-giudizialmente, il Distributore collaborerà con il Fornitore e lo assisterà, in conformità alle istruzioni di quest'ultimo. Qualsiasi collaborazione o assistenza da parte del Distributore non farà sorgere [in capo al Distributore] alcun obbligo di pagamento, né alcun obbligo di contribuire al pagamento delle spese per la difesa che il Fornitore decida, autonomamente, di svolgere, né conferirà al Distributore alcun diritto nei confronti del Fornitore.

## 17. Durata, scadenza e cessazione

- 17.1 Il presente Contratto entrerà in vigore alla Data di Efficacia<sup>23</sup>. Ove non venga risolto anticipatamente, il presente Contratto scadrà dopo un periodo di [5 (cinque)] anni a partire dalla Data di Efficacia. Le Parti si incontreranno almeno [6 (sei)] mesi prima della conclusione del periodo di [5 (cinque)] anni, al fine di discutere la possibilità di stipulare un nuovo contratto dopo la scadenza del presente Contratto<sup>24</sup>.

---

<sup>23</sup> Il contratto di concessione di vendita/distribuzione è, per sua natura, un contratto di durata. La durata può essere pattuita a tempo determinato ovvero a tempo indeterminato.

Come illustrato alla nota 11 del presente modello, ove il contratto sia concluso con un concessionario/distributore avente sede nell'Unione europea (o SEE), la clausola che prevede l'obbligo di non concorrenza per tutta la durata del contratto (cfr. articolo 5.1.) deve essere soggetta ad un limite temporale; si ritiene, di conseguenza, preferibile prevedere che il contratto abbia durata a tempo determinato non superiore a cinque anni e che non possa essere rinnovato a scadenza se non mediante nuova stipulazione del contratto stesso (recante, nuovamente, ove lo si desidera, impegno di non concorrenza non ultraquinquennale del distributore), come proposto nella attuale formulazione adottata all'articolo 17.1

<sup>24</sup> Nel caso di contratto a tempo indeterminato, secondo il nostro ordinamento (ed in particolare la disciplina della somministrazione) "Se la durata della somministrazione non è stabilita, ciascuna delle parti può recedere dal contratto, dando preavviso nel termine pattuito o in quello stabilito dagli usi o, in mancanza, in un termine congruo avuto riguardo alla natura della somministrazione." (art. 1569 c.c.). È, dunque, quanto mai consigliabile stabilire contrattualmente un termine di preavviso che, ciascuna delle due parti è tenuta a rispettare.

Ove si desidera, dunque stipulare un contratto a tempo indeterminato, potrebbe inserirsi in alternativa all'articolo 17.1. una clausola quale la seguente "Il presente Contratto entrerà in vigore alla Data di Efficacia e resterà in vigore a tempo indeterminato. Ciascuna Parte potrà recedere dal presente Contratto in qualunque momento inviando comunicazione scritta all'altra Parte con lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, con preavviso di almeno [4 (quattro)] mesi."

Ove il contratto sia concluso con un concessionario/distributore avente sede in un Paese dell'Unione europea (o SEE), si avverte che, come già illustrato, l'adozione della durata indeterminata del contratto di distribuzione comporterà necessariamente il venir meno dell'impegno di non concorrenza di cui all'articolo 5.1. (che deve essere espressamente previsto per una durata non ultraquinquennale) laddove la durata del contratto si prolunghi oltre la durata dell'impegno di non concorrenza. Si rimanda in proposito alla nota n. 11.

- 17.2 Ciascuna Parte potrà risolvere il presente Contratto con effetto immediato in caso di fallimento dell'altra Parte o di sua sottoposizione ad altra procedura concorsuale o in caso di concordato preventivo o di liquidazione nel corso della Durata del presente Contratto.<sup>25</sup>
- 17.3 Il Fornitore potrà risolvere il presente Contratto in qualsiasi momento con effetto immediato in base alle previsioni di cui all'articolo 3.3. e/o 11.2 del presente Contratto. Il Fornitore potrà risolvere il presente Contratto con effetto immediato anche in caso di grave inadempimento consistente nella violazione da parte del Distributore di qualsiasi obbligazione del presente Contratto, ivi inclusa – in via non limitativa – la violazione delle obbligazioni del Distributore di cui all'articolo 10 (Pagamenti), 11 (Quantità minima d'acquisto), 12 (Reports) [e/o .....], a condizione che tali inadempimenti non siano stati sanati con soddisfazione del Fornitore entro e non oltre i [30 (trenta)] giorni successivi alla diffida scritta di inadempimento da parte del Fornitore.
- 17.4 Qualsiasi comunicazione di risoluzione deve trasmessa all'altra Parte per mezzo di lettera raccomandata con avviso di ricevimento.
- 17.5 Alla cessazione o alla risoluzione del presente Contratto, il Distributore restituirà immediatamente al Fornitore tutti i cataloghi, il materiale promozionale e la documentazione relativa ai Prodotti e/o al Fornitore. Alla cessazione o alla risoluzione del presente Contratto, il Fornitore avrà il diritto, ma non l'obbligo, di riacquistare i Prodotti non ancora rivenduti dal Distributore (lo "Stock") ai prezzi pagati dal Distributore per i Prodotti in questione. Se il Fornitore decide di non riacquistare lo Stock, nemmeno in parte, il Distributore avrà il diritto di vendere lo Stock non ricomprato dal Fornitore nel Territorio in conformità al presente Contratto fino [alla fine del semestre a partire dal giorno della cessazione o risoluzione del presente Contratto]<sup>26</sup>.
- 17.6 Alla scadenza o cessazione per qualsivoglia motivo del presente Contratto, il Distributore non avrà diritto ad alcuna indennità, compenso né risarcimento dei danni di qualsiasi tipo per la perdita del diritto alla distribuzione, perdita di avviamento commerciale, di apertura del mercato o penetrazione nel mercato in relazione ai Prodotti, perdita di affari, perdita di profitti, trasferimento di clienti e/o investimenti fatti o simili. Il Distributore, con la

---

<sup>25</sup> In caso di procedura fallimentare, ai sensi dell'art. 4 Reg. CE 1346/2000 sulle insolvenze transfrontaliere "Salvo disposizione contraria del presente regolamento, si applica alla procedura di insolvenza e ai suoi effetti la legge dello Stato membro nel cui territorio è aperta la procedura (...)". Occorrerà dunque verificare la clausola in parola alla luce della legge fallimentare applicabile al caso concreto. Come noto, secondo la legge fallimentare italiana (R.D. 16 marzo 1942, n. 267 e ss. mm), ed in particolare secondo la disciplina applicabile ai rapporti pendenti in caso di fallimento, "(...) sono inefficaci le clausole negoziali che fanno dipendere la risoluzione del contratto dal fallimento." (art. 72 L.F.). Secondo la legge fallimentare italiana, dunque, la previsione contrattuale che consente di risolvere il contratto in caso di fallimento di una delle parti sarebbe da considerarsi inefficace. Occorre pertanto verificare tale previsione alla luce della normativa fallimentare del Paese del concessionario/distributore.

<sup>26</sup> Occorre verificare il periodo entro il quale si intende concedere al concessionario/distributore la facoltà di rivendere lo stock.

sottoscrizione del presente Contratto, rinuncia a qualsiasi diritto, di cui avrebbe potuto essere altrimenti titolare, di pretendere tali risarcimenti o indennizzi dal Fornitore.<sup>27</sup>

## **18. Forza maggiore**

- 18.1 Nessuna Parte sarà ritenuta responsabile per danni derivanti dalla violazione di qualsivoglia disposizione del presente Contratto, o da ritardo o inadempimento nell'eseguire, in tutto o in parte, le obbligazioni di cui al presente Contratto, nel caso in cui e nei limiti in cui tale ritardo o inadempimento sia imputabile a circostanze al di là del ragionevole controllo della Parte. Tali eventi comprendono – in via non limitativa – calamità naturali, provvedimenti dell'autorità pubblica, incendi, inondazioni o altri disastri naturali, esplosioni, incidenti, epidemie, embarghi, insurrezioni, rivolte e altri disordini civili, guerre, disposizioni legali o governative, scioperi, scarsità delle forniture necessarie e/o mancanza di disponibilità dei mezzi di trasporto o altre contingenze, al di fuori del controllo della Parte coinvolta.
- 18.2 La Parte che invoca la forza maggiore comunicherà all'altra Parte per iscritto tale evento il prima possibile o entro [30 (*trenta*)] giorni dal suo inizio. Entrambe le Parti compiranno i migliori sforzi per minimizzare l'impatto dell'evento di forza maggiore sull'esecuzione del presente Contratto.
- 18.3 La forza maggiore comporterà la proroga automatica dei termini per l'adempimento delle obbligazioni contrattuali. Tuttavia, qualora un evento di forza maggiore perduri per più di [3 (*tre*)] mesi, la Parte nei confronti della quale è invocata la forza maggiore avrà la facoltà di risolvere il presente Contratto dando alla Parte inadempiente preavviso di almeno [30 (*trenta*)] giorni tramite lettera raccomandata con avviso di ricevimento.

## **19. Tasse e spese**

Se non diversamente e specificatamente concordato per iscritto, il Fornitore non sarà tenuto al pagamento di tasse, costi di trasporto e relative spese, tariffe, oneri doganali, comunque denominati, dovuti in relazione all'importazione, alla vendita ed all'utilizzo dei Prodotti.

## **20. Lingua del Contratto**

Il presente Contratto è stato redatto in lingua inglese ed il testo in lingua inglese del presente Contratto è l'unico testo autentico facente fede tra le Parti.

## **21. Intero contratto**

Il presente Contratto costituisce l'intero accordo ed intesa esistente tra le Parti in relazione all'oggetto di cui al presente Contratto.

Il presente Contratto sostituisce qualsiasi precedente accordo, scritto o orale, tra le Parti in relazione all'oggetto di cui al presente Contratto e prevale su di esso.

---

<sup>27</sup> Questa clausola è generalmente valida, ma la sua applicazione potrebbe rivelarsi problematica in presenza di una norma di applicazione necessaria di diverso contenuto nel Paese del Distributore.

I seguenti allegati costituiscono parte integrante del presente Contratto:

- Allegato A: Prodotti e listino prezzi
- Allegato B: Clienti esistenti nel Territorio
- Allegato C: Condizioni generali di vendita
- Allegato D: Quantità minima d'acquisto.

**22. Clausola di salvaguardia**

L'invalidità, totale o parziale, di qualunque clausola del presente Contratto non pregiudicherà la validità delle altre disposizioni del presente Contratto e le Parti si impegnano a sostituire le disposizioni invalide con altre disposizioni valide aventi il contenuto il più possibile vicino all'intenzione delle Parti espressa nelle disposizioni invalide.

**23. Non - rinuncia a diritti**

Qualsiasi mancato esercizio, anche ripetuto, ad opera di ciascuna delle Parti, di un proprio diritto derivante dal presente Contratto non costituirà rinuncia a detto diritto o a qualsiasi altro diritto di cui al presente Contratto.

**24. Informazioni confidenziali; segreti commerciali**

Il Distributore tratterà come informazione confidenziale e riservata ogni informazione rivelata dal Fornitore al Distributore e relativa al disegno o alla fabbricazione del Prodotto, allo sviluppo del Prodotto, a previsioni di mercato o simili e qualsiasi documento o altro materiale contrassegnato come "Confidenziale" ed il Distributore prenderà ogni precauzione ragionevole per assicurare che venga fatto lo stesso da parte del proprio personale.

Il Distributore e il personale dello stesso utilizzeranno tali informazioni confidenziali solo nella misura strettamente necessaria all'esecuzione del presente Contratto e tutti i documenti e gli altri materiali contenenti informazioni confidenziali saranno, a scelta del Fornitore, prontamente restituiti al Fornitore o distrutti, a sua richiesta scritta ed, in ogni caso, alla cessazione o alla risoluzione del presente Contratto.

In nessun caso il Distributore, anche dopo la scadenza o la risoluzione del presente Contratto, utilizzerà né comunicherà a terzi alcun tipo di *know-how* o segreto commerciale riguardante i Prodotti o il Fornitore, di cui il Distributore sia venuto a conoscenza in qualsiasi modo durante il suo rapporto contrattuale con il Fornitore in virtù del Presente Contratto.

**25. Divieto di cessione**

Il presente Contratto non può essere ceduto, nemmeno in parte, senza il preventivo accordo scritto tra le Parti. Il Fornitore è autorizzato a cedere il presente Contratto a qualsiasi società controllante, controllata o affiliata del Fornitore.

**26. Legge applicabile<sup>28</sup>**

---

<sup>28</sup> La scelta tra le parti della legge applicabile al contratto è di particolare importanza in un contratto di concessione di vendita/distribuzione. Ove, infatti, il rapporto contrattuale non sia regolamentato da un contratto che individui la legge

Il presente Contratto ed i contratti di compravendita dei Prodotti tra il Fornitore ed il Distributore sono disciplinati dalla legge italiana; in particolare, ai contratti di compravendita dei Prodotti tra il Fornitore e il Distributore si applicherà la Convenzione delle Nazioni Unite sui Contratti di Vendita Internazionale di Merci (Vienna 1980), nella misura in cui detta Convenzione non sia stata derogata dal presente Contratto o dalle Parti esclusivamente per iscritto.

### 27. Risoluzione delle controversie<sup>29</sup>

Tutte le controversie, le pretese o azioni legali derivanti dal presente Contratto o relative ad esso o allo stesso connesse, saranno risolte in via esclusiva dal tribunale del luogo in cui il

applicabile, occorrerà individuare la legge applicabile al contratto sulla base delle norme di diritto internazionale privato e processuale (c.d. norme d.i.p.p.) applicabili da parte del giudice avente giurisdizione. In base alle norme d.i.p.p. vigenti nel nostro ordinamento (si tratta delle norme che saranno applicate da parte del giudice italiano in caso di controversia radicata in Italia), prevarrà comunque la legge scelta tra le parti. In tal senso prevedeva l'articolo 3.1 della Convenzione di Roma del 1980 sulla legge applicabile (richiamata dall'art. 57 della L. 218/95) ed in tal senso prevede l'art. 3.1. del Reg. (CE) n. 593/2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali c.d. Roma I (ora vigente in tutti i Paesi dell'Unione europea). In mancanza di scelta, l'applicazione dei criteri determinati dalle norme d.i.p.p. italiane in caso di contratto stipulato con concessionari/distributori aventi sede in Paesi non appartenenti all'Unione europea può presentare margini di incertezza; ciò sia per la particolare complessità della qualificazione del contratto di concessione di vendita/distribuzione e della determinazione dei suoi contenuti, sia per l'assenza di norme d.i.p.p. uniformi in diversi Paesi. In caso invece di contratto stipulato con concessionari/distributori aventi sede nell'Unione europea, ai sensi dell'articolo 4 del Reg. (CE) n. 593/2008 "1. In mancanza di scelta esercitata ai sensi dell'articolo 3 e fatti salvi gli articoli da 5 a 8, la legge che disciplina il contratto è determinata come segue: (...)f) il contratto di distribuzione è disciplinato dalla legge del paese nel quale il distributore ha la residenza abituale;". Dunque in tali casi, in mancanza di una stipulazione contrattuale quale l'articolo in esame, il rapporto contrattuale sarà disciplinato dalla legge del Paese ove ha sede il concessionario di vendita/distributore. Si precisa che non ostante la scelta della legge italiana quale legge applicabile al contratto, ciò non esclude che possano comunque considerarsi applicabili al contratto norme imperative e di applicazione necessaria vigenti nel Paese del concessionario/distributore. Previsione espressa in tal senso si trova sia nella Convenzione di Roma del 1980 (art. 7) che nel Reg. Roma I (art. 9). Come accennato alla precedente nota 5, sono veramente pochi i Paesi in cui il contratto di concessione di vendita/distribuzione gode di una disciplina specifica. Non potendo affrontare in questa sede una disamina delle principali discipline, basti accennare che si possono distinguere diversi modelli: i) Paesi che dispongono di una disciplina *ad hoc* per i contratti di concessione di vendita (ad esempio il Belgio, - in Europa, l'unico); ii) Paesi nei quali le norme sull'agenzia si applicano *mutatis mutandis* ai concessionari per precisa disposizione legislativa (ad esempio Libano o Brasile); iii) Paesi che hanno elaborato solo a livello giurisprudenziale forme specifiche di protezione del concessionario (ad esempio, quanto al diritto ad una indennità di clientela, come in Germania ed Austria); iv) Paesi che si limitano ad applicare le norme generali sui contratti, richiamandosi a norme relative al tipo contrattuale più affine (ad. es. in Italia con riferimento alla disciplina della somministrazione di cui all'art. 1559 e ss. c.c.). Per un approfondimento, si vedano: Baldi R., Il contratto di agenzia. La concessione di vendita. Il franchising, Giuffrè, 2008; Bortolotti F., Manuale di diritto commerciale internazionale, Volume III, La distribuzione internazionale. Contratti con agenti, distributori ed altri intermediari, 2002, CEDAM; Frignani A. – Torsello M., Il contratto Internazionale, in Trattato dir. comm. e dir. pub. dell'economia, CEDAM, 2010.

<sup>29</sup> Il modello prevede, come modalità di risoluzione delle controversie, il giudizio ordinario; con la presente clausola le parti scelgono infatti il giudice competente in via esclusiva (riservandosi il concedente/fornitore di agire presso il tribunale competente per il luogo ove ha sede il concessionario/distributore). Si raccomanda di inserire in contratto una clausola di scelta del giudice competente in quanto, in mancanza di una tale disposizione, per determinare quale sia la giurisdizione in caso di controversia occorrerà fare riferimento alle norme di diritto internazionale privato e processuale del giudice chiamato a decidere in caso di controversia. In linea generale, fatte salve alcune eccezioni (quali ad esempio, alcuni Paesi del Golfo), la clausola con la quale le parti scelgono il giudice competente in via esclusiva a dirimere ogni controversia viene considerata valida in gran parte degli ordinamenti processuali. Si consiglia comunque di effettuare, caso per caso, la verifica che la clausola in esame sia riconosciuta come valida. Senz'altro lo sarà per il giudice italiano (secondo le norme d.i.p.p. vigenti in Italia) ed in tutti i Paesi dell'Unione europea, nei quali si applica il Reg. (UE) n.

## MODELLO DI CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA/DISTRIBUZIONE PER L'ESTERO

Fornitore ha la propria sede in Italia. A parziale deroga di quanto precede, il Fornitore potrà agire in giudizio in relazione a ciascuno dei propri diritti o prerogative in virtù del presente Contratto, di fronte a qualsiasi autorità giudiziaria avente competenza in relazione al Distributore.<sup>30</sup>

### II FORNITORE

.....  
Da:.....

Qualifica:.....

Ai sensi degli articoli 1341 e 1342 del Codice Civile italiano, le Parti approvano specificamente i seguenti articoli:<sup>31</sup>

1215/2012 del 12 dicembre 2012 che ha sostituito - a decorrere dal decorrere dal 10 gennaio 2015 - il precedente Reg. CE 44/2001 concernente la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale. Si evidenzia che la formulazione di cui all'articolo 27 è conforme alle disposizioni dell'art. 25 del Reg. (UE) n. 1215/2012 (proroga di competenza).

<sup>30</sup> In caso di contratto da concludersi con concessionari/distributori aventi sede in Paesi non aderenti all'Unione europea, può rendersi consigliabile prevedere, come modalità di risoluzione delle controversie, l'arbitrato internazionale nella sua variante istituzionale (ad esempio l'arbitrato secondo il Regolamento arbitrale della Camera di commercio internazionale o altro regolamento arbitrale internazionale quale il Regolamento Uncitral) da svolgersi in un luogo da definirsi tra le parti, preferibilmente al di fuori dal Paese del concessionario/distributore. Ove si preferisca fare riferimento al regolamento arbitrale di una Camera arbitrale nazionale, è possibile scegliere il regolamento della Camera Arbitrale di Milano. Occorre por mente al fatto che la scelta del luogo ove le parti concordano che si svolga l'arbitrato determina anche la legge processuale applicabile all'arbitrato stesso. Occorre anche verificare che il Paese ove ha sede il concessionario/distributore rientri tra gli Stati aderenti alla Convenzione di New York del 1958 che favorisce il riconoscimento delle sentenze arbitrali pronunciate nell'ambito degli Stati aderenti (cfr. [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)). In caso contrario, qualora l'azienda italiana ottenga un lodo (ossia una decisione arbitrale) ad essa stessa favorevole, l'esecuzione dello stesso lodo in uno Stato non aderente alla Convenzione di New York può risultare complessa ed estremamente onerosa (oltre che incerta) per il concedente. Altro aspetto da tenere in considerazione è che il ricorso ad arbitrato può rivelarsi non economico e dunque non economicamente giustificato, qualora il valore complessivo della potenziale controversia non superi determinati importi. A titolo meramente esemplificativo si riporta qui di seguito un esempio di clausola arbitrale, secondo il Regolamento della Camera Arbitrale di Milano *"Tutte le controversie, pretese o azioni legali derivanti da o relative al presente Contratto o in connessione con lo stesso, saranno deferite e risolte esclusivamente da un/tre arbitro/i ai sensi del Regolamento Arbitrale Internazionale della Camera Arbitrale Nazionale e Internazionale di Milano. Tali arbitri saranno nominati in conformità a detto Regolamento, che le Parti, con il presente Contratto, dichiarano di conoscere ed accettare nella sua interezza, e la giurisdizione di tali arbitri esclude la giurisdizione di qualsiasi altra autorità giudiziaria, fatto salvo quanto riguarda l'esecuzione della decisione arbitrale. L'arbitrato avrà sede a ....., [da completare con il nome della città dove si desidera abbia sede l'arbitrato e del Paese in cui la città si trova] e la lingua dell'arbitrato sarà l'inglese."*

<sup>31</sup> Ove il contratto sia stato formulato unilaterale dall'azienda italiana, troverà applicazione la disciplina delle condizioni generali di contratto applicabile laddove il contratto sia, com'è nel caso del presente modello, sottoposto al diritto italiano; occorre dunque prevedere l'espressa accettazione delle clausole (e del relativo contenuto) rientranti nell'ambito di quelle cosiddette "vessatorie" contemplate dall'art. 1341, 2° c. c.c. In particolare, ai sensi dell'articolo 1341, 2° co. c.c. *"2. In ogni caso non hanno effetto, se non sono specificamente approvate per iscritto, le condizioni che stabiliscono, a favore di colui che le ha predisposte, limitazioni di responsabilità, facoltà di recedere dal contratto o di sospendere l'esecuzione, ovvero sanciscono a carico dell'altro contraente decadenze, limitazioni alla facoltà di opporre*

## MODELLO DI CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA/DISTRIBUZIONE PER L'ESTERO

---

[3.4 (Organizzazione – Clausola risolutiva espressa); 3.5 (Spese); 4 (Esclusiva – vendite dirette); 5 (Non concorrenza); 6 (Vendite fuori dal Territorio); 7 (Sub-distributori e agenti del Distributore); 8.2 (Prezzi massimi di rivendita); 8.3 (Aumenti dei prezzi); 8.7 (Esclusione del diritto di sospendere o ritardare i pagamenti); 9 (Condizioni generali di vendita del Fornitore); 9.5 (Ritardi nelle consegne – Limitazione della responsabilità); 10.2 (Diritto di rifiutare le consegne); 11 (Quantità minima d'acquisto); 14 (Regolamento di sicurezza e responsabilità per il prodotto); 15 (Garanzia e limitazione della responsabilità); 16 (Marchi e diritti di proprietà industriale del Fornitore); 17.1 (Comunicazione di risoluzione); 17.2 e 17.3 (Clausola risolutiva espressa); 17.6 (Esclusione di indennizzo e risarcimento danni); 18 (Forza maggiore); 19 (Tasse e spese); 21 (Intero contratto); 22 (Clausola di salvaguardia); 23 (Non -rinuncia a diritti); 24 (Informazioni confidenziali – Segreti commerciali); 25 (Divieto di cessione); 26 (Legge applicabile); 27 (Giurisdizione esclusiva)].

### II FORNITORE

.....  
Sig./ ra .....

Qualifica .....

### II DISTRIBUTORE

.....  
Sig. / ra.....

Qualifica.....

---

*eccezioni, restrizioni alla libertà contrattuale nei rapporti coi terzi, tacita proroga o rinnovazione del contratto, clausole compromissorie o deroghe alla competenza dell'autorità giudiziaria." Il riferimento alle stesse clausole andrà effettuato richiamandole con il relativo numero ed un titolo indicativo del contenuto nella parte oggetto del secondo comma dell'art. 1341 c.c.*

**ALLEGATO A**

**Prodotti e listino prezzi**

_____	prezzo _____
_____	prezzo _____
_____	prezzo _____
_____	prezzo _____
_____	prezzo _____
_____	prezzo _____

II FORNITORE

.....

II DISTRIBUTORE

.....

**// ALLEGATO B**

**Clienti esistenti sul Territorio**

**// ALLEGATO C**

**Condizioni generali di vendita**

**// ALLEGATO D**

**Quantità minima d'acquisto**

Periodo	Importo Netto di Acquisto
Data di Efficacia - 31 dicembre....._	_____
1 gennaio 201__ - 31 dicembre....._	_____
1 gennaio 201__ - 31 dicembre....._	_____

**// II FORNITORE**

**MODELLO DI CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA/DISTRIBUZIONE PER L'ESTERO**

---

.....

// II DISTRIBUTORE

.....