



UNIVERSITÀ
di **VERONA**

Prof.ssa Francesca Ragno

**Gli aspetti internazionalprivatistici dei contratti
della moda: la distribuzione all'estero dei
prodotti della moda**

Verona, 19 giugno 2018



Commercializzazione all'estero dei prodotti della moda

Vendita all'estero



1. Distribuzione senza organizzazione all'estero
2. Distribuzione attraverso un'organizzazione altrui
3. Distribuzione con presenza diretta sul territorio

Vendita in Italia a soggetti (società di trading) che a loro volta esporteranno i prodotti all'estero



elimina i cd.
rischi dell'e-
sportazione



esclude il
produttore/fabbric
ante
dall'individuazione
dei clienti/mercati
di destinazione



Vendita all'estero



1. Distribuzione
organizzazione
contratti di
internazionale

senza
all'estero –
compravendita

Ciclicità



Vendita in Italia



Inadeguatezza per i
prodotti della moda



Appetibilità determinata
dalla tipologia dei canali
distributivi e dalla
strategia di
comunicazione del brand



2. Distribuzione attraverso un'organizzazione altrui



Penetrazione sul mercato estero senza i costi di una struttura locale, attraverso la collaborazione di soggetti autonomi sul piano giuridico, ma sottoposti alle direttive dell'esportatore e dunque interpreti delle sue politiche commerciali



2. Distribuzione attraverso un'organizzazione altrui



**Rete di Franchisees –
Negozio mono-marca**

Distribuzione selettiva



**strategia che postula una consolidata immagine
commerciale (marchio forte)**



3. Distribuzione con presenza diretta sul territorio

Stabile organizzazione (società controllata) nel Paese straniero



fatturato talmente elevato da giustificare gestione propria



Soluzione intermedia: joint ventures di distribuzione



CONTRATTO DI AGENZIA COMMERCIALE

Strumento più semplice per organizzare la distribuzione in un Paese straniero



L'agente, quale intermediario indipendente, si occupa in maniera continuativa di trattare, per conto del preponente, la vendita dei prodotti di quest'ultimo verso la corresponsione di una provvigione, da calcolarsi in percentuale sul valore dell'affare trasmesso



Mera trasmissione ordini



Conclusione dei contratti in nome e per conto del preponente



Assenza di disciplina sostanziale uniforme a livello internazionale



Regole da rinvenirsi nei vari ordinamenti nazionali



**Parziale
armonizzazione in
Europa grazie alla
direttiva
86/563/CEE**



**Opportunità di una
regolamentazione
negoziale esaustiva**



**Conoscenza delle
specificità
dell'ordinamento
in cui l'agente
opera (anche sul
piano del d.i.p.)**



Direttiva 86/563/CEE – Obblighi in capo all'agente

- **Obbligo di tutelare gli interessi del preponente (non concorrenza/rispetto scelte imprenditoriali del preponente, di cui è una sorta di *longa manus*)**
- **Obbligo di promuovere e incrementare le vendite – necessità di specificazioni a livello negoziale (minimi di fatturato etc.)**
- **Obbligo di informazioni al preponente (condizioni di mercato, eventuali violazioni di marchi/brevetti e contraffazioni, condizioni finanziaria/solvibilità dei clienti)**
- **Obbligo di attenersi alle istruzioni del preponente (prezzi dei prodotti, condizioni di fornitura, qualità dei beni etc. ma non organizzazione interna dell'agente)**



- **Obbligo di non concorrenza post-contrattuale (forma scritta, durata biennale) ma clausola di salvaguardia a favore di legislazioni che lo disconoscono (Austria) o lo disciplinano in forma più restrittiva (Belgio, Olanda, Grecia, Lussemburgo, Germania)**

Direttiva 86/563/CEE – Obblighi in capo al preponente

- **Obblighi informativi (accesso a documentazione relativa alle merci/eventuali modifiche volume d'affari atteso)**
- **Obbligo di remunerazione: il diritto alla provvigione matura allorché la vendita venga eseguita dal preponente ovvero il terzo paghi il prezzo (o sia decorso il termine pattuito per il pagamento). Per quanto riguarda i termini di pagamento delle**



- provvigioni, è previsto il criterio della trimestralità del conteggio e del pagamento entro i 30 giorni successivi al trimestre (in Olanda e Finlandia conteggio mensile)
- Obbligo di corresponsione di un'Indennità di fine rapporto

Modello tedesco - Art. 17(2)



Indennità parametrata sull'apporto clientela	di	Indennità superiore alla media delle provvigioni degli ultimi 5 anni	non alla annuale
--	----	--	------------------

Modello francese – Art. 17(3)



Riparazione per il pregiudizio subito a causa della cessazione del rapporto	Libero apprezzamento in capo al giudice
---	---



Ulteriori elementi da specificare stante la frammentazione normativa rilevabile a livello normativo

- **Obblighi di segretezza dell'agente**
- **Obbligo di lealtà (espressamente postulato dal diritto tedesco, austriaco e anglo-americano, es. accettazione compensi dal terzo verso il quale si promuove la vendita)**
- **Esclusiva in capo all'agente che impedisca al preponente di svolgere attività in concorrenza con quella dell'agente o di nominare un altro agente per la zona assegnata al primo agente (in Italia elemento naturale del negozio, ma non in Francia, Belgio, Svezia, Inghilterra) e garantisca all'agente il diritto alla provvigione per ogni affare concluso nella sua zona di pertinenza**



- **Obbligo dell'agente di non trattare affari per più imprese concorrenti (cd. monomandato): previsto ex lege (con poss. di deroga) in Italia, Germania, Francia, Olanda ma non in Svizzera, Inghilterra**
- **Clausola di “star del credere”, attraverso la quale l'agente si assume l'obbligo di rifondere il preponente, in tutto o in parte, della perdita subita a seguito del mancato pagamento del terzo (in Italia ammissibile solo per affari definiti e a fronte della corresponsione di un apposito corrispettivo)**
- **Obbligo di riscossione (talvolta vietato espressamente: es. Austria, Portogallo, Svezia, Danimarca) ma assai utile quando l'agente operi all'estero**
- **Eventuale rifusione delle spese in cui l'agente è incorso**



CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA



Accordo quadro avente ad oggetto un obbligo di fornitura e di approvvigionamento concluso per il futuro da due operatori economici

Concedente



agevola il distributore attraverso l'accesso agli strumenti pubblicitari, la licenza di marchio, la trasmissione di *know-how*, o ancora agevolazioni di pagamento

Concessionario



obbligo di promozione e organizzazione della vendita dei prodotti su di un territorio che normalmente gli viene concesso in esclusiva (tendenzialmente a fronte dell'assunzione di un obbligo di non concorrenza)



Contratto di agenzia



l'agente-intermediario promuove la vendita, mentre il concedente vende in nome e per conto proprio lucrando la differenza tra il prezzo di acquisto e il prezzo di vendita e assumendosi il rischio commerciale

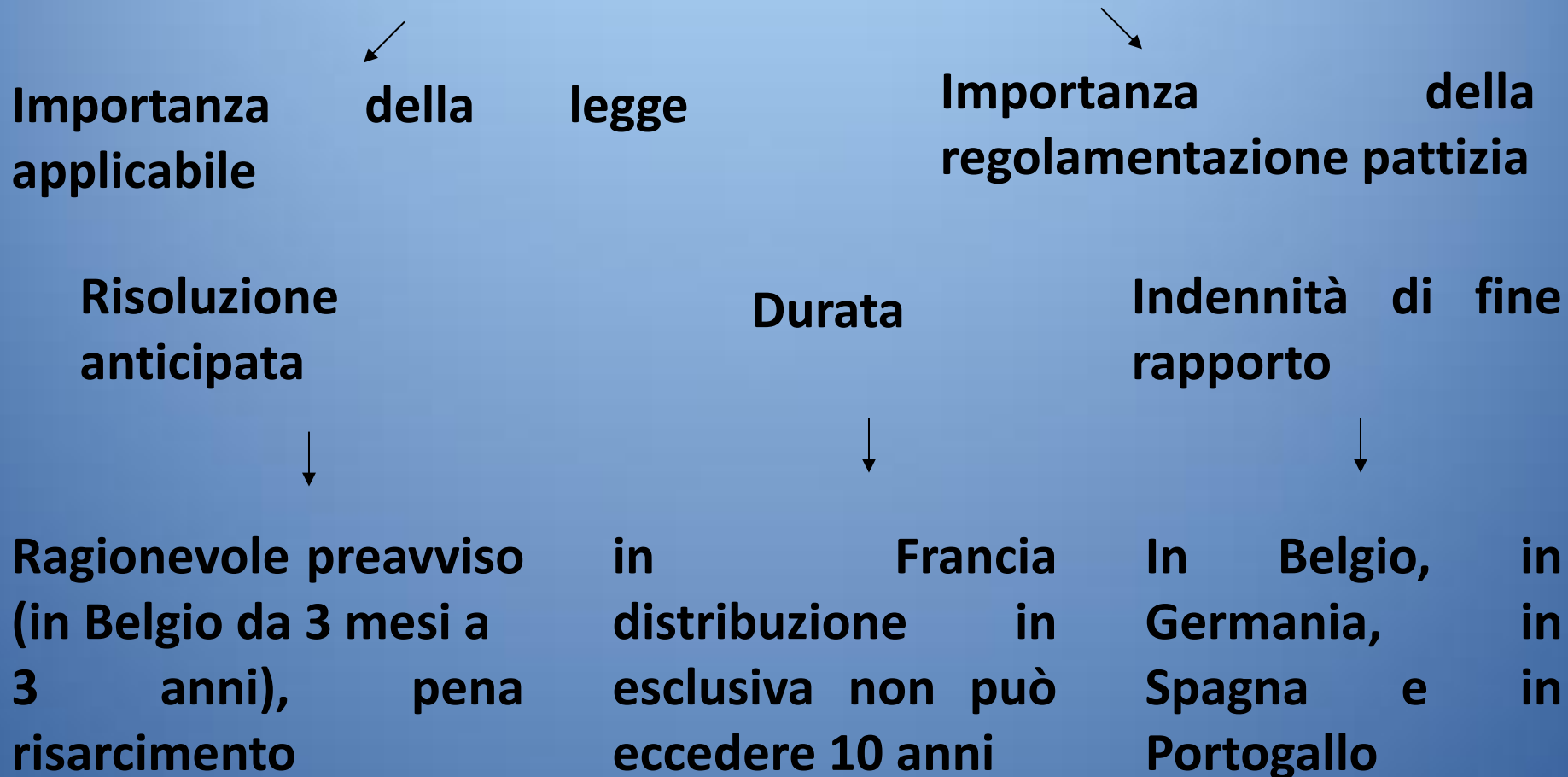
Contratto di compravendita a consegne ripartite/somministrazione



Il concessionario-acquirente assume specifici obblighi relativi alla distribuzione dei prodotti venduti dal concedente



Disciplina divergente nei vari ordinamenti





CONTRATTO DI FRANCHISING

Accordo mediante il quale un fornitore di beni o di servizi (*franchisor* o affiliante) concede ad una controparte (*franchisee* o affiliato) di entrare a far parte della sua rete distributiva con diritto di sfruttare nome, marchi, brevetti, licenze, insegna, segni distintivi, conoscenze pratiche non brevettate (know-how) a certe condizioni e contro un corrispettivo diretto (entrance fee/royalties) oppure indiretto

Affiliato a differenza del concessionario di vendita



Obbligo di esporre le insegne e usare gli altri segni distintivi del concedente



Obbligo di versare un diritto d'entrata/royalties



Divergenze nei vari ordinamenti

Forma



**Scritta in molte
legislazioni**

Durata minima



**3 anni secondo la legge
italiana**

**Indennità di fine
rapporto**



**riconosciuta *per analogiam*
dalla
giurisprudenza
tedesca/austriaca**

Tentativi di armonizzazione



**Legge Modello
Unidroit 2002**

**Codici di Condotta
predisposti dalle varie
associazioni nazionali**

**Contratto-
modello CCI**



Questioni internazionalprivatistiche da considerare nella redazione di contratti internazionali di distribuzione



**Individuazione
competente in
controversie**

**dell'autorità
in caso di**

**Individuazione della legge
applicabile**



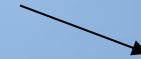
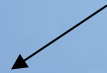
**Giurisdizione
di tribunali
nazionali**

**Devoluzione di
competenza a
tribunali
arbitrali**

**Accertamento che va
operato sulla base
dell'ordinamento del
giudice adito**



GIURISDIZIONE DI TRIBUNALI NAZIONALI



**Controversie con distributori
domiciliati UE/AES**

**Controversie con distributori
domiciliati extra UE/AES**

Disciplina uniforme

No disciplina uniforme



- **Regolamento (UE) n. 1215/2012**
- **Convenzione di Lugano del 2007**

- **Norme di dip del giudice adito**
- **In Italia legge n.218/95 che richiama la Convenzione di Bruxelles/Conv. di DIP**



UNIVERSITÀ
di **VERONA**

Distributore UE - Regolamento cd. Bruxelles I *bis*

1. Riconoscimento autonomia della volontà (art. 25)

Qualora le parti, indipendentemente dal loro domicilio, abbiano convenuto la competenza di un'autorità o di autorità giurisdizionali di uno Stato membro a conoscere delle controversie, presenti o future, nate da un determinato rapporto giuridico, la competenza spetta a questa autorità giurisdizionale o alle autorità giurisdizionali di questo Stato membro, salvo che l'accordo sia nullo dal punto di vista della validità sostanziale secondo la legge di tale Stato membro. Detta competenza è esclusiva salvo diverso accordo tra le parti.



Requisiti formali

↙
a) accordo concluso
per iscritto o provato
per iscritto

↓
b) accordo concluso in una
forma ammessa
dalle pratiche che
le parti hanno
stabilito tra di
loro

↘
c) nel commercio
internazionale, in una
forma ammessa da
un uso che le parti
conoscevano o
avrebbero dovuto
conoscere e diffuso
nel settore
merceologico de quo

MA

Possibile incidenza
meccanismo della
proroga tacita (art. 26)

Problemi nel caso di VRP (Viaggiatore
Rappresentante Piazzista) francesi e
représentants salariés belgi



2. Assenza di clausola di scelta del foro

Forum rei
(art. 4)

Forum contractus
art. 7(1)

Forum delicti
art. 7(2)



Una persona domiciliata in uno Stato membro può essere convenuta in un altro Stato membro:

1. a) in materia contrattuale, davanti all'autorità giurisdizionale del luogo di esecuzione dell'obbligazione dedotta in giudizio;
- b) ai fini dell'applicazione della presente disposizione e salvo diversa convenzione, il luogo di esecuzione dell'obbligazione dedotta in giudizio è:
 - nel caso della compravendita di beni, il luogo, situato in uno Stato membro, in cui i beni sono stati o avrebbero dovuto essere consegnati in base al contratto,—nel caso della prestazione di servizi, il luogo, situato in uno Stato membro, in cui i servizi sono stati o avrebbero dovuto essere prestati in base al contratto;
- c) la lettera a) si applica nei casi in cui non è applicabile la lettera b).



Forum contractus

**Contratto di
agenzia**

**Contratto di
franchising**

**Contratto di concessione
di vendita**



Prestazione di servizi



CG 19.12.2013



Corman Collins (B)

Maison du Whisky (F)

Legge belga



**Giurisdizione belga e legge belga in controversie
promosse dal concessionario per recesso unilaterale**



CG 19.12.2013, C-9/12 - Maison du Whisky -

- Inquadramento concessione di vendita quale “accordo quadro avente ad oggetto un obbligo di fornitura e di approvvigionamento concluso per il futuro da due operatori economici, che contiene clausole contrattuali specifiche relative alla distribuzione da parte del concessionario della merce venduta dal concedente.”
- Qualificazione della concessione di vendita come **contratto di prestazione di servizi** posto che il concessionario “garantendo la distribuzione dei prodotti del concedente, contribuisce ad ampliarne la diffusione. Per merito della garanzia di approvvigionamento, di cui beneficia in forza del contratto di concessione, ed eventualmente della sua partecipazione alla strategia commerciale del concedente, in particolare alle operazioni promozionali (...) **il concessionario è in grado di offrire ai clienti servizi e vantaggi che un semplice rivenditore non può offrire.**”



UNIVERSITÀ
di **VERONA**

Distributore extra UE



Scelta del foro italiano

Ordinamento italiano



**ammissibile ex art. 4
l. 218/1995**

Franchising



California

Ordinamento straniero



**vanificata se il dip straniero
disconosce o limite l'autonomia
privata**

Distribuzione e agenzia



Emirati Arabi /Kuwait/Arabia Saudita



Possibilità di scelta dell'arbitrato come mezzo di composizione delle liti



Ampio successo della Convenzione di New York del 1958



Problema dell'arbitrabilità delle dispute relative a contratti di distribuzione/agenzia



Belgio



Paesi arabi



ma anche giurisprudenza
inglese/tedesca/italiana



Individuazione della legge applicabile

↓

**Giudizio pendente presso
un tribunale nazionale**

↓

Norme di conflitto del foro

↓

**In Europa norme uniformi di
cui al cd. Regolamento Roma I**

↓

**Procedimento radicato dinanzi
ad un tribunale arbitrale**

↓

**Legge designata dalle parti o,
in mancanza, legge individuata
secondo i criteri posti dalla
legge regolatrice della
procedura**



Regolamento Roma I – Portata universale



Criterio di collegamento primario



Autonomia della volontà



**Irrilevanza di una
connessione tra legge
designata e
fattispecie**



Legge neutrale

Legge statutale



**Incontra un limite
nelle cd. norme di
applicazione
necessaria**



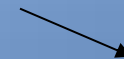
Norme di applicazione necessaria



Diposizioni il cui rispetto è ritenuto cruciale da un Paese per la salvaguardia dei suoi interessi pubblici, quali la sua organizzazione politica, sociale o economica, al punto da esigerne l'applicazione a tutte le situazioni che rientrano nel loro campo d'applicazione, qualunque sia la legge applicabile al contratto secondo il presente regolamento



CG 9.11.2000 Ingmar c. Eaton



**CG 17.10.2013 Unamar c.
Navigation Maritime**



Possibilità incidenza delle norme di applicazione necessaria



Accordi di scelta del foro



Bundesgerichtshof 5.6.2012



Clausole arbitrali



OLG München 17.5.2006

**Accentuate Ltd. v. Asigra
Inc. [2009] EWHC 2655
(QB).**

**Hof van Cassatie 15.10.2004
e 3.11.2011**



Regolamento Roma I

In mancanza di scelta della legge – criteri collegamento oggettivi (art. 4)

Agenzia



**Legge del Paese
in cui l'agente ha
la residenza
abituale**

Franchising



**Legge del Paese in cui
l'affiliato ha la
residenza abituale**

Concessione di vendita



**Legge del Paese in
cui il distributore ha
la residenza abituale**



UNIVERSITÀ
di **VERONA**

La legge applicabile va individuata sulla base delle norme di diritto del foro



In alcuni Paesi il principio di autonomia privata non è riconosciuto con riferimento ai contratti de quibus



Emirati Arabi Uniti/ Qatar/Arabia Saudita



UNIVERSITÀ
di **VERONA**

Per concludere....

appare indispensabile che le imprese della moda che intendono esportare all'estero i propri prodotti valutino attentamente il quadro giuridico (anche internazionalprivatistico) del Paese straniero in cui si apprestano ad operare al fine di scegliere lo strumento negoziale che più possa garantire il raggiungimento di quelle esigenze di certezza della disciplina applicabile e di prevedibilità del foro competente che tanto rilievo hanno per gli operatori del commercio internazionale.

<http://www.idiproject.com>



UNIVERSITÀ
di **VERONA**

Grazie !!!