



**I CONTRATTI
PER LA DISTRIBUZIONE COMMERCIALE
DI PRODOTTI E SERVIZI IN ITALIA E
ALL'ESTERO**

Udine, 2 marzo 2018



Avv. Francesco Mansi

DI COSA PARLIAMO ?

2

Voglio vendere i miei prodotti all'estero, e non ho una presenza stabile nel Paese X; ho incontrato in fiera una persona che si è offerta di venderli...non so se fidarmi o meno...mi chiede/propone una bozza di contratto...

Potrei importare i prodotti di ABC in Italia e forse nell'intera Europa...forse potrebbe essere una buona idea...mi chiedono cosa ne penso...cosa posso proporre, dimostrando realismo e professionalità?

DI COSA PARLIAMO

3

Mi ha chiamato una persona / mediatore che mi propone di vendere/acquistare....

Mi hanno proposto di fare il rappresentante di...ma non mi è chiaro cosa comporta...

E' utile/opportuno fare un contratto di consulenza? E la privacy?

DI COSA PARLIAMO

4

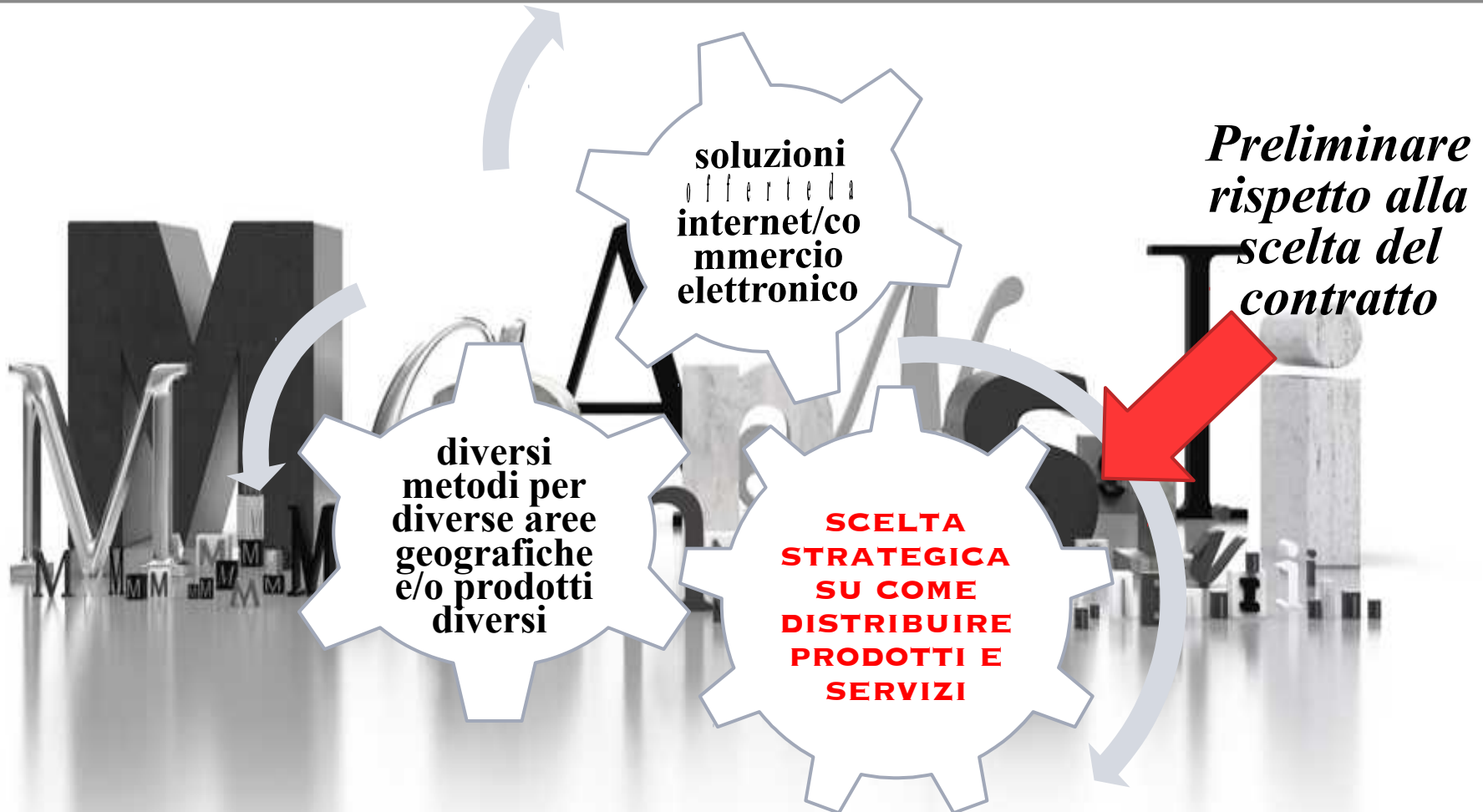
Come rispondiamo a queste domande?

Esistono numerosi strumenti contrattuali per la distribuzione di prodotti e servizi all'estero e in Italia

Quale è la finalità pratica di questi contratti?

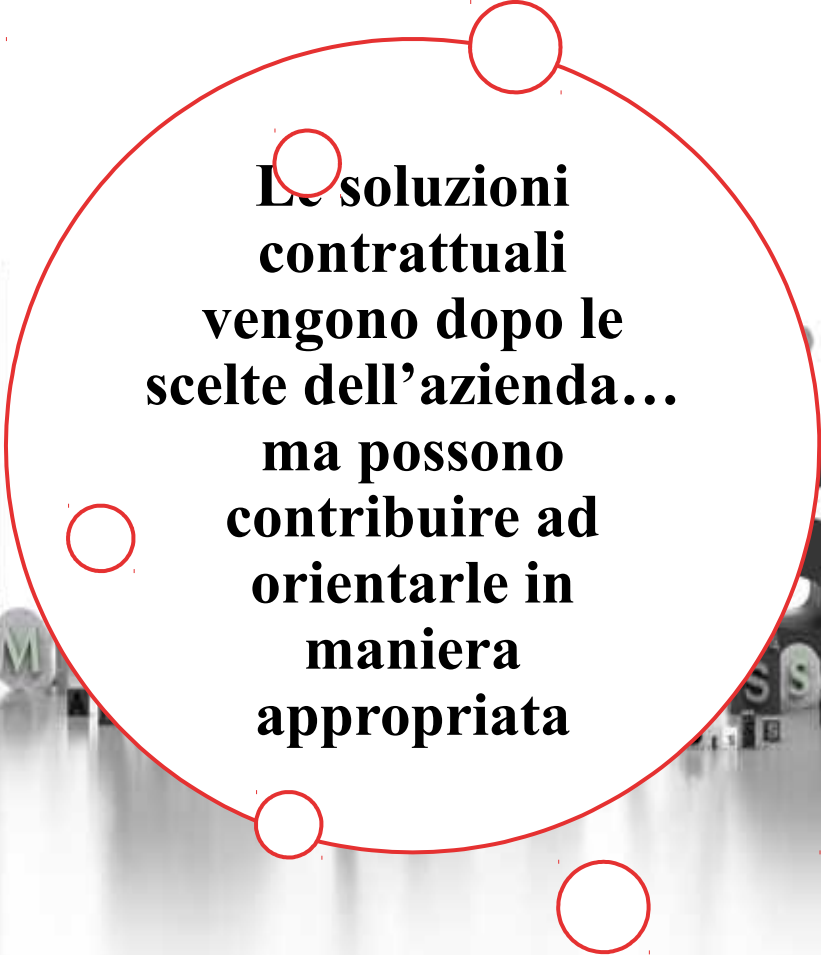
DI COSA PARLIAMO

5



DI COSA PARLIAMO

6



**Le soluzioni
contrattuali
vengono dopo le
scelte dell'azienda...
ma possono
contribuire ad
orientarle in
maniera
appropriata**

FIGURE CONTRATTUALI

7

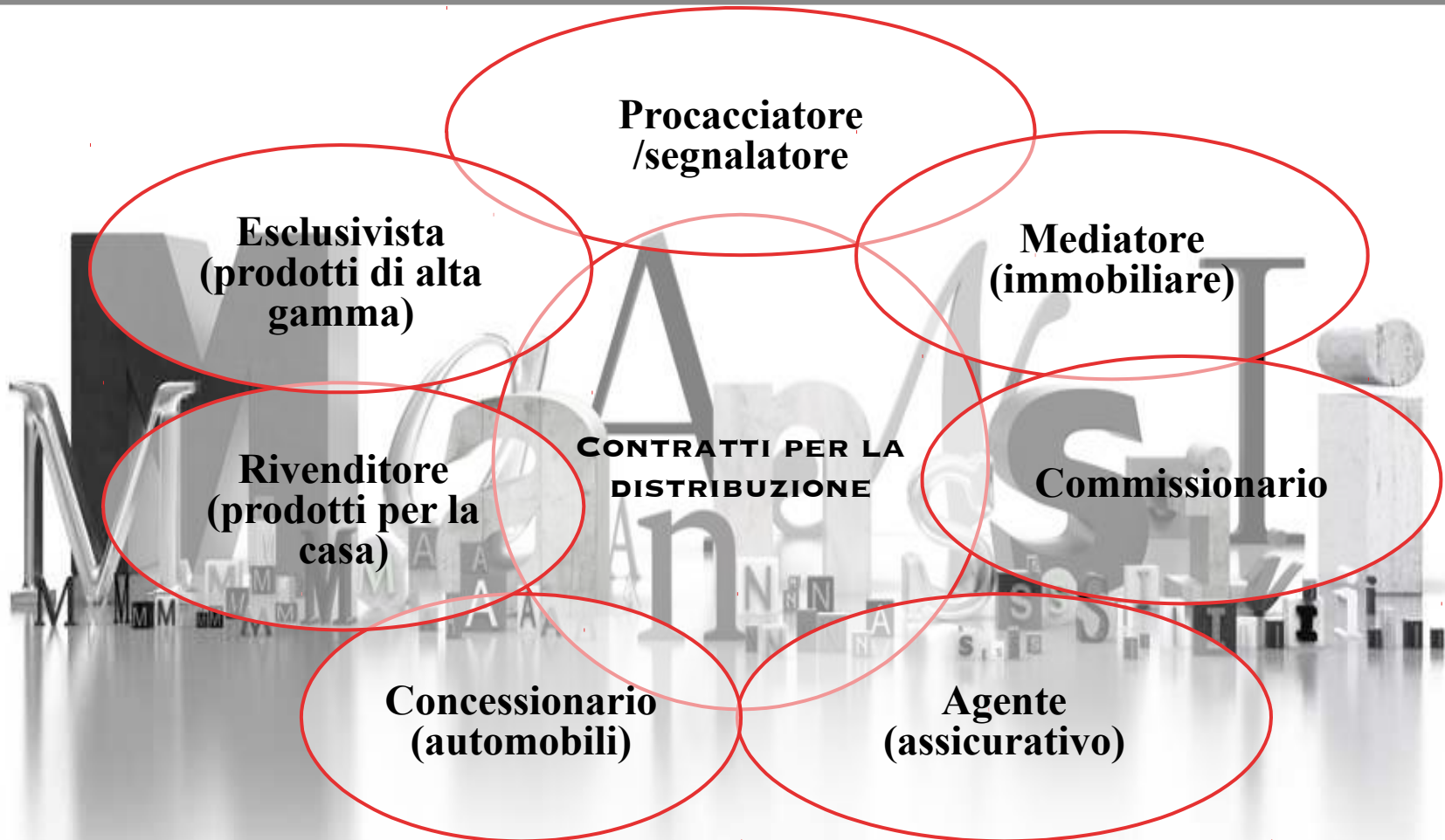


FIGURE CONTRATTUALI

8

Dobbiamo
metter
ordine tra
queste
figure

Capire pro
e contro di
ciascuna
di esse

Valutarne
di ulteriori
se
necessario

OBIETTIVO
raggiungere il
maggior numero di
vendite/acquisti dei
nostri
prodotti/servizi, con
tutte le garanzie
necessarie, evitando
rischi occulti

FIGURE CONTRATTUALI

9

- Procediamo per gradi: dal minore impegno - del produttore - al suo massimo coinvolgimento nel mercato in questione
- Occasional intermediary – procacciatore d'affari
- Agent
- Distributor (con varianti, fino al franchising)
- Presenza diretta nel territorio estero (in partnership con il distributore o in modalità «stand alone»)

FIGURE CONTRATTUALI

10

- ...ma a livello italiano, europeo o internazionale?
- Nei contratti ho di norma la possibilità di scegliere la legge alla quale sottoporre il contratto e di dettagliarlo...salve le norme imperative.
- Ho anche la possibilità di scegliere il giudice (o l'arbitro) competente...
- Nell'UE siamo facilitati: c'è una direttiva sugli agenti!
- Opportunità di un approccio pragmatico – schemi contrattuali consolidati
- Ferma la necessità di una verifica caso per caso se vi sono rilevanti valori in gioco o specifiche ragioni-paese.

FIGURE CONTRATTUALI

11

- Come si esplora «commercialmente» un paese nuovo?
- Si tratta di fare “un esperimento”?
- Normalmente al collaboratore in quel territorio chiediamo pochi vincoli, il poter uscire dal contratto rapidamente e con poche formalità.
- Principali errori da evitare:
 - a) un incarico non scritto;
 - b) il contratto di consulenza...vero o simulato?
 - c) quale è l'estensione territoriale dei nostri IP rights?

OCCASIONAL INTERMEDIARY

12

- È un soggetto – persona fisica o giuridica - che avrà un ruolo “occasional”, cioè non stabile, ma temporaneo.
- “episodica collaborazione professionale autonoma con risultato a proprio rischio e con l’obbligo naturale di osservare, oltre alle norme di correttezza e di lealtà, le istruzioni ricevute dal preponente medesimo” (Cass. 13629/05) – in ciò vi è differenza con la figura del mediatore, che si pone come soggetto “imparziale” e non legato alle istruzioni del preponente

OCCASIONAL INTERMEDIARY

13

- ...ulteriori slides disponibili su richiesta.



RIFLESSIONI CONCLUSIVE

14

- Focalizzazione sulle esigenze della nostra azienda
- diversi strumenti per diversi Paesi
- Attenzione alle macro aree giuridiche - ITA/estero; - ITA/UE/extra UE;
- Attenzione alle esigenze derivanti da rapporti con clienti/fornitori di particolare rilievo.
- Coordinamento tra i diversi strumenti – creazione di un “database” aziendale.

Grazie per l'attenzione!



f.mansi@studiomansi.com

www.studiomansi.com