

MANUALE DI DIRITTO DELLA DISTRIBUZIONE

FABIO BORTOLOTTI, GIAMPIERO BONDANINI, GIULIO FLORIDA, FEDERICO SQUASSI  
*Il contratto di agenzia commerciale*, Volume I



MANUALE DI DIRITTO DELLA DISTRIBUZIONE

di FABIO BORTOLOTTI

---

FABIO BORTOLOTTI - GIAMPIERO BONDANINI  
GIULIO FLORIDA - FEDERICO SQUASSI

# IL CONTRATTO DI AGENZIA COMMERCIALE

VOLUME I



CEDAM

CASA EDITRICE DOTT. ANTONIO MILANI

2007

PROPRIETÀ LETTERARIA RISERVATA

---

© *Copyright 2007 by CEDAM - Padova*

ISBN 978-88-13-26431-4

A norma della legge sul diritto d'autore e del codice civile è vietata la riproduzione di questo libro o parte di esso con qualsiasi mezzo, elettronico, meccanico, per mezzo di fotocopie, microfilms, registrazioni o altro.

*Stampato in Italia - Printed in Italy*

---

*Grafiche TPM s.r.l. - Padova*

## PRESENTAZIONE

*Con il presente volume intendiamo fornire un quadro completo ed aggiornato della disciplina del contratto di agenzia, che consenta al lettore di orientarsi in una materia complessa e in continua evoluzione, sia a livello legislativo che giurisprudenziale.*

*Nell'ottica di fornire uno strumento operativo a chi deve affrontare a livello negoziale e/o giudiziario le problematiche del contratto di agenzia, abbiamo concentrato la nostra attenzione sulle questioni più frequentemente oggetto di controversia, cercando di dare – ove possibile – delle risposte concrete che possano servire da orientamento al lettore. Ovviamente, non è sempre possibile giungere a conclusioni sicure, soprattutto riguardo ad alcune questioni critiche per le quali la scelta tra le differenti soluzioni interpretative implica valutazioni necessariamente soggettive. E' quindi inevitabile che il libro esprima sui vari argomenti trattati la posizione personale dell'autore (che si è cercato di coordinare, nei limiti del possibile con le posizioni dei co-autori). Al tempo stesso, l'analisi approfondita della giurisprudenza, facilitata dalla disponibilità (sulle banche dati di giurisprudenza) del testo per esteso della maggior parte delle sentenze di Cassazione ha consentito di fornire un quadro il più possibile oggettivo degli attuali orientamenti giurisprudenziali.*

*Nel delimitare la materia, abbiamo cercato di coprire anche una serie di contratti che, pur rientrando nell'alveo dell'agenzia, hanno caratteristiche molto particolari, tali da giustificarne un'analisi specifica, come i contratti con promotori finanziari, con gli agenti incaricati delle vendite dirette e gli agenti in attività finanziaria. Sempre in tale ottica, abbiamo ritenuto necessario dedicare un capitolo agli aspetti fiscali, troppo spesso trascurati, che invece rivestono un'importanza fondamentale.*

*Il volume costituisce l'opera collettiva di quattro autori: Giampiero Bondanini ha redatto i capitoli 11-13, Federico Squassi i capitoli 8-10, Giulio Floridia il capitolo 14, mentre Fabio Bortolotti ha redatto i restanti capitoli ed ha curato la realizzazione complessiva della pubblicazione. Nonostante la suddetta ripartizione dei compiti, abbiamo cercato di coordinare i rispettivi contributi, in modo da giungere, nei limiti del possibile, a soluzioni condivise sugli aspetti più critici.*

*La presente opera costituisce il primo volume di un Manuale di diritto della distribuzione (il cui secondo volume tratta principalmente del contratto di concessione di vendita e del contratto di franchising), con il quale intendiamo offrire ai lettori un quadro complessivo della materia della distribuzione sia a livello interno che internazionale. Nel ripartire la materia tra i due volumi abbiamo cercato di concentrare tutta la trattazione del contratto di agenzia*

*in questo primo volume, con una sola eccezione, e cioè la materia dei contratti internazionali, che abbiamo preferito affrontare in un singolo capitolo – onde evitare inutili ripetizioni – per tutti i contratti di distribuzione, alla fine del secondo volume.*

*Nella realizzazione del volume è stato fornito un contributo essenziale dal dott. Roberto Salini, in particolare per quanto riguarda le ricerche di giurisprudenza e la messa a punto finale del testo, al quale va un caloroso ringraziamento.*

*Torino, marzo 2007*

*Fabio Bortolotti - Giampiero Bondanini - Giulio Floridia - Federico Squassi*

## INDICE - SOMMARIO

Presentazione .....	V
---------------------	---

### CAPITOLO PRIMO IL QUADRO NORMATIVO GENERALE

1.1	Origine ed evoluzione della figura dell'agente di commercio .....	1
1.2	La normativa italiana in materia di agenzia .....	3
1.2.1	Le norme del codice civile .....	3
1.2.2	La legge 3 maggio 1985, n. 204 sul ruolo degli agenti .....	4
1.2.3	La disciplina processuale: il processo del lavoro.....	5
1.2.3.1	Rapporti di agenzia «parasubordinati» cui si applica il rito del lavoro .....	6
1.2.3.2	La competenza territoriale .....	9
1.2.3.3	La conciliazione .....	10
1.3	La contrattazione collettiva.....	11
1.3.1	Evoluzione storica della contrattazione collettiva .....	11
1.3.2	Accordi economici collettivi efficaci <i>erga omnes</i> e accordi di diritto comune .....	13
1.3.3	Gli AEC sottoscritti nel 2002.....	15
1.3.4	Presupposti per l'applicazione degli accordi collettivi .....	17
1.3.4.1	Parti non iscritte alle associazioni contraenti .....	17
1.3.4.2	Agenti costituiti in forma di società.....	20
1.3.4.3	Soggetti che svolgono il commercio in proprio nello stesso genere di prodotti .....	21
1.3.4.4	Agenti non iscritti al ruolo.....	23
1.3.5	Efficacia (derogabilità) dei contratti collettivi di diritto comune .....	23
1.3.6	Applicabilità dei contratti collettivi agli agenti operanti all'estero.....	25
1.4	La direttiva europea n. 86/653/CEE del 18 dicembre 1986.....	27
1.4.1	Caratteristiche generali della direttiva .....	27
1.4.2	L'attuazione della direttiva .....	30
1.4.3	Efficacia della direttiva nell'ordinamento interno.....	30
1.4.3.1	L'efficacia diretta delle direttive; distinzione tra rapporti «orizzontali» e «verticali».....	30
1.4.3.2	La teoria dell'interpretazione conforme alla direttiva .....	32
1.4.3.3	Applicabilità della direttiva agli agenti che non promuovono la vendita di merci.....	35
1.4.4	Situazioni di potenziale conflitto tra direttiva e legge italiana che possono essere risolte con l'interpretazione «correttiva» .....	38
1.4.4.1	Il requisito della «zona determinata» .....	38
1.4.4.2	Agente con retribuzione fissa .....	40

1.4.5	Continua: agenti non iscritti nell'apposito albo o ruolo.....	41
1.4.5.1	La sentenza <i>Bellone</i> della Corte di giustizia.....	43
1.4.5.2	Continua: individuazione delle norme italiane incompatibili con la direttiva.....	44
1.4.5.3	Effetti della sentenza <i>Bellone</i> sui contratti con agenti non iscritti al ruolo.....	47
1.4.5.4	Le successive sentenze della Corte ( <i>Adipol e Caprini</i> ). .....	50
1.4.5.5	Applicazione temporale dei principi della direttiva sul ruolo degli agenti.....	54

## CAPITOLO SECONDO

### LA NOZIONE DI AGENTE DI COMMERCIO

2.1	La nozione di agente e di rappresentante di commercio.....	57
2.2	L'attività tipica dell'agente di commercio: la promozione di affari .....	60
2.2.1	Soggetti che svolgono attività diverse dalla promozione/intermediazione.....	61
2.2.1.1	Agenti che promuovono affari in via solo indiretta: propagandisti e figure simili.....	62
2.2.1.2	Agenti che svolgono attività di supervisione e di coordinamento di altri agenti.....	63
2.2.1.3	Agenti che non svolgono attività di ricerca dei clienti.....	67
2.2.1.4	Agenti che operano attraverso un punto di vendita al pubblico .....	68
2.2.2	Situazioni particolari previste negli AEC.....	69
2.2.2.1	Agenti con incarico di vendere esclusivamente a privati consumatori .....	69
2.2.2.2	Agenti operanti in «tentata vendita» .....	69
2.2.3	Agenzia ed altri contratti simili .....	71
2.2.3.1	Agenzia e commissione .....	72
2.2.3.2	Agenzia e contratti con rivenditori (concessione di vendita, somministrazione, <i>franchising</i> ) .....	73
2.3	Eventuali attività accessorie svolte dall'agente .....	74
2.4	L'obbligo di promuovere affari in via continuativa.....	77
2.4.1	Agenti e procacciatori d'affari.....	78
2.4.2	Agenti e mediatori .....	82
2.4.3	Agenzia e mandato .....	83
2.5	Lo svolgimento dell'attività in via autonoma: agenzia e lavoro subordinato .....	84
2.5.1	Obbligo del preponente di rispettare l'autonomia dell'agente .....	85
2.5.2	I criteri distintivi tra agenzia e lavoro subordinato.....	86
2.6	Attività di agenzia esercitata in via accessoria .....	89
2.6.1	Impostazione del problema .....	90
2.6.2	Soggetti che svolgono contemporaneamente l'attività di rivenditore e di intermediario.....	91



2.7	Attività di agenzia esercitata per un altro agente: il rapporto di sub-agenzia.....	92
2.8	Poteri di rappresentanza dell'agente.....	95
2.8.1	La rappresentanza passiva dell'agente di cui all'art. 1745 c.c.....	96
2.8.2	Il potere di concludere contratti dell'agente con rappresentanza (art. 1752 c.c.).....	97

### CAPITOLO TERZO

#### OGGETTO E FORMA DEL CONTRATTO DI AGENZIA

3.1	Determinazione degli elementi essenziali del contratto: zona, clienti, prodotti, provvigione.....	99
3.2	Le variazioni unilaterali del contratto.....	100
3.2.1	Il regime legale: limiti all'efficacia di clausole che consentono la modifica unilaterale di elementi essenziali del contratto.....	101
3.2.2	Le variazioni dell'oggetto (zona, clientela prodotti) e delle provvigioni nella disciplina collettiva.....	102
3.2.2.1	Variazioni di lieve entità.....	105
3.2.2.2	Variazioni di media entità.....	105
3.2.2.3	Variazioni di rilevante entità.....	107
3.2.2.4	Variazioni ripetute.....	108
3.3	Problemi relativi alla forma del contratto di agenzia.....	109
3.3.1	Il diritto di ottenere un documento scritto.....	110
3.3.2	Il requisito della forma scritta <i>ad probationem</i> di cui all'art. 1742 c.c.....	111
3.3.3	Coordinamento tra il requisito della forma scritta e il diritto ad ottenere un documento scritto.....	113
3.4	Il riferimento obbligatorio agli AEC.....	115

### CAPITOLO QUARTO

#### DIRITTI ED OBBLIGHI DELLE PARTI

4.1	Premessa.....	117
4.2	Gli obblighi di collaborazione delle parti.....	118
4.2.1	L'obbligo dell'agente di tutelare gli interessi del preponente e di agire con lealtà e buona fede.....	118
4.2.2	L'obbligo dell'agente di seguire le istruzioni del preponente.....	119
4.2.3	L'obbligo del preponente di agire con lealtà e buona fede.....	120
4.3	Gli obblighi di informazione.....	121
4.3.1	L'obbligo dell'agente di informare il preponente.....	121
4.3.2	L'obbligo del preponente di informare l'agente.....	123
4.3.2.1	Obbligo di fornire la documentazione relativa ai prodotti – il campionario.....	124
4.3.2.2	Obbligo di fornire all'agente le informazioni necessarie per l'esecuzione del contratto di agenzia.....	126

4.3.2.3	Informazione sul lancio di nuovi prodotti o nuove politiche di vendita .....	126
4.3.2.4	Informazione sulla riduzione delle operazioni commerciali .....	127
4.4	La promozione dei contratti e l'accettazione degli ordini .....	128
4.4.1	L'obbligo di promuovere la conclusione di contratti: conseguenze del suo mancato adempimento .....	128
4.4.2	La previsione contrattuale di minimi di fatturato .....	130
4.4.3	Le modalità dell'attività di promozione: il rispetto delle condizioni contrattuali fissate dal preponente.....	133
4.4.4	L'accettazione degli ordini da parte del preponente .....	134
4.4.4.1	Inesistenza di un obbligo del preponente di accettare gli ordini. Il problema del rifiuto sistematico.....	134
4.4.4.2	Obbligo di informare l'agente della sorte degli ordini trasmessi e dei contratti conclusi .....	136
4.4.4.3	Le norme degli AEC che attribuiscono al mancato rifiuto valore di accettazione ai fini della provvigione.....	138
4.4.4.4	L'obbligo di inviare all'agente copia delle fatture .....	141
4.5	Il regime dell'esclusiva reciproca .....	142
4.5.1	L'esclusiva di zona in favore dell'agente .....	143
4.5.1.1	La portata dell'esclusiva e le vendite dirette del preponente nella zona dell'agente. ....	144
4.5.1.2	Derogabilità dell'esclusiva e conseguenze della deroga.....	147
4.5.2	L'obbligo di non concorrenza dell'agente.....	149
4.5.2.1	La portata dell'obbligo di non concorrenza .....	150
4.5.2.2	L'agente monomandatario.....	152
4.6	L'obbligo di non concorrenza postcontrattuale.....	155
4.6.1	La disciplina dell'art. 1751 bis c.c. ....	155
4.6.2	L'indennità dovuta per l'obbligo di non concorrenza .....	156
4.6.2.1	Il regime dell'art. 1751-bis, 2° e 3° comma .....	156
4.6.2.2	I criteri di calcolo dell'art. 14 dell'AEC Industria .....	160
4.6.2.3	I criteri di calcolo dell'art. 7 dell'AEC Commercio .....	163
4.6.3	Conseguenze del mancato rispetto del patto di non concorrenza.....	164
4.7	Responsabilità dell'agente in caso di insolvenza dei clienti .....	166
4.7.1	Responsabilità dell'agente nella scelta dei clienti .....	166
4.7.2	Lo star del credere: sua sostanziale abolizione attraverso l'art. 1746, 3° comma.....	170
4.7.3	Possibili soluzioni alternative allo star del credere. ....	176
4.8	Attività di riscossione dei crediti (incasso).....	178
4.8.1	Il divieto di riscuotere e di concedere sconti o dilazioni .....	178
4.8.2	La remunerazione dell'attività di incasso .....	179

CAPITOLO QUINTO  
LA REMUNERAZIONE DELL'AGENTE

5.1	Premessa .....	183
5.1.1	La nozione di provvigione; provvigione e altri compensi .....	184
5.1.1.1	Le spese dell'agenzia e la loro remunerazione .....	184
5.1.1.2	La remunerazione delle attività accessorie .....	186
5.1.2	Remunerazione fissa e minimi garantiti .....	188
5.1.3	I principi generali in materia di provvigione: necessità di distinguere tra presupposti del diritto alla provvigione e sua maturazione. ....	189
5.2	Individuazione dei casi in cui sorge il diritto alla provvigione .....	191
5.2.1	La provvigione sugli affari promossi direttamente dall'agente .....	192
5.2.1.1	Portata concreta dell'art. 1748, 1° comma .....	193
5.2.1.2	L'art. 1748, 1° comma, non determina il momento in cui viene acquisito il diritto alla provvigione .....	196
5.2.2	Affari successivi con clienti procurati dall'agente .....	199
5.2.3	Affari «diretti» con clienti appartenenti alla zona o gruppo di clienti riservati all'agente .....	201
5.2.3.1	Criteri per stabilire quali affari rientrino nell'ambito riservato all'agente .....	201
5.2.3.2	Affari interessanti le zone di più agenti nella disciplina collettiva .....	202
5.3	La provvigione su affari conclusi dopo la cessazione del contratto di agenzia.....	205
5.3.1	Il regime previsto dalla direttiva europea e dall'art. 1748, 3° comma, c.c .....	206
5.3.2	Il regime integrativo dell'art. 6, 11° comma, AEC Industria .....	208
5.3.3	Problemi relativi a contratti di lunga durata procurati dall'agente.....	210
5.4	Momento in cui matura il diritto alla provvigione .....	211
5.4.1	Regime generale: esecuzione della prestazione da parte del preponente .....	213
5.4.2	Regime alternativo da pattuirsi nel contratto individuale: esecuzione della prestazione da parte del terzo (buon fine).....	215
5.4.3	La maturazione della provvigione secondo gli AEC del 2002 .....	218
5.5	La provvigione sugli affari conclusi e non eseguiti .....	220
5.5.1	La disciplina della direttiva europea.....	221
5.5.2	La disciplina dell'art. 1748, 6° comma, c.c.: l'obbligo di «restituire» le provvigioni ricevute.....	222
5.5.3	La nozione di causa imputabile al preponente .....	225
5.5.4	La disciplina degli accordi collettivi .....	226
5.5.5	Il regime degli affari «stornati» (art. 1748, 5° comma, c.c.).....	227
5.5.6	La disciplina dello «storno» nell'art. 5, 5° comma, dell'AEC 20 giugno 1956 .....	228

5.6	Calcolo, liquidazione e pagamento della provvigione .....	230
5.6.1	La base su cui calcolare la provvigione; ineducibilità degli sconti di valuta .....	230
5.6.2	Sistemi di calcolo della provvigione .....	232
5.6.3	Calcolo in caso di insolvenza parziale (art. 6, 6° comma, AEC Industria) .....	235
5.6.4	Liquidazione e pagamento della provvigione .....	237
5.6.5	Interessi in caso di ritardo .....	239
5.6.6	Anticipi sulle provvigioni .....	240
5.7	Problemi collegati alla prova del diritto dell'agente alle provvigioni .....	242

## CAPITOLO SESTO DURATA E SCIoglIMENTO DEL CONTRATTO

6.1	Premessa: contratto a termine e a tempo indeterminato .....	247
6.2	Il contratto di agenzia a tempo determinato .....	248
6.2.1	Contratto a termine rinnovato o eseguito dopo la scadenza .....	249
6.2.2	Applicazione degli AEC ai contratti a termine .....	252
6.2.3	Obbligo di informare l'agente del mancato rinnovo del contratto a termine .....	253
6.3	Il contratto a tempo indeterminato .....	254
6.3.1	I termini di preavviso previsti dall'art. 1750, 3° comma, c.c. ....	255
6.3.2	I termini di preavviso previsti dagli AEC del 2002 .....	257
6.3.3	La comunicazione del recesso <i>ad nutum</i> .....	260
6.3.4	Obblighi delle parti durante il preavviso .....	261
6.4	Lo scioglimento anticipato del contratto (recesso per giusta causa e risoluzione per inadempimento) .....	262
6.4.1	La giusta causa di scioglimento anticipato .....	264
6.4.2	Le modalità del recesso per giusta causa: immediatezza e indicazione dei motivi .....	269
6.4.3	Determinazione contrattuale dei motivi di recesso in tronco o di risoluzione per inadempimento .....	270
6.4.4	Conseguenze dell'ingiustificato recesso anticipato .....	274
6.4.4.1	Il problema dell'efficacia del recesso ingiustificato .....	274
6.4.4.2	Risarcimento del danno e indennità di mancato preavviso .....	276
6.4.4.3	L'indennità di preavviso nella contrattazione collettiva .....	278
6.5	Altre ipotesi di scioglimento del contratto .....	280
6.5.1	La risoluzione consensuale .....	280
6.5.2	Scioglimento o messa in liquidazione della società preponente .....	282
6.6	La previsione di un periodo di prova .....	283
6.7	L'efficacia di eventuali rinunzie o transazioni .....	283

CAPITOLO SETTIMO  
L'INDENNITÀ DI SCIoglIMENTO DEL CONTRATTO

7.1	Premessa: l'indennità di cessazione nelle legislazioni nazionali dei paesi europei.....	288
7.1.1	Il sistema tedesco dell'indennità di clientela.....	288
7.1.2	Il sistema francese della riparazione del pregiudizio.....	292
7.1.3	Il sistema italiano dell'indennità proporzionale alle provvigioni percepite nel corso del rapporto.....	293
7.2	L'indennità nella direttiva europea.....	295
7.2.1	Differenze sostanziali tra le due soluzioni alternative consentite dalla direttiva.....	295
7.2.2	La soluzione «tedesca»: identificazione dei margini lasciati agli Stati membri in sede di attuazione.....	297
7.3	L'attuazione in Italia della norma sull'indennità.....	299
7.3.1	Il testo dell'art. 1751 c.c. introdotto dal decreto del 1991.....	299
7.3.2	Il nuovo testo dell'art. 1751 c.c., come modificato dal decreto del 1999.....	301
7.3.3	Conformità alla direttiva del nuovo testo dell'art. 1751 c.c.....	302
7.3.4	La disciplina collettiva dell'indennità.....	303
	7.3.4.1 Gli «accordi ponte».....	304
	7.3.4.2 La disciplina degli AEC del 2002.....	305
7.3.5	La sentenza <i>Honyvem</i> della Corte di Giustizia europea.....	305
7.4	L'indennità di scioglimento secondo l'AEC Industria.....	306
7.4.1	Le diverse componenti dell'indennità e le disposizioni di carattere generale.....	307
7.4.2	L'indennità di risoluzione del rapporto (da accantonare al FIRR).....	308
7.4.3	L'indennità suppletiva di clientela.....	311
7.4.4	L'importo aggiuntivo sull'incremento delle provvigioni (indennità «meritocratica»).....	314
7.4.5	Esempi di calcolo dell'indennità «meritocratica».....	317
7.4.6	Conclusioni sull'indennità «meritocratica».....	320
7.5	Il calcolo dell'indennità secondo l'AEC Commercio.....	321
7.5.1	L'indennità di risoluzione.....	322
7.5.2	L'indennità suppletiva di clientela.....	322
7.5.3	L'indennità «meritocratica».....	323
7.6	Il problema della legittimità della disciplina collettiva dell'indennità.....	325
7.6.1	La tesi secondo cui l'art. 1751 c.c. non fissa alcun criterio di calcolo dell'indennità.....	328
7.6.2	La tesi dell'assoluta incompatibilità della disciplina collettiva con la <i>ratio</i> meritocratica dell'art. 1751 c.c.....	331
7.6.3	Il problema di vedere se gli «accordi ponte» costituiscano una deroga <i>in melius</i> rispetto all'art. 1751 c.c.....	333
	7.6.3.1 I criteri per effettuare il raffronto: valutazione concreta o astratta?.....	333

7.6.3.2	La tesi dell'impossibilità (o inutilità) di un confronto tra le due normative.....	337
7.6.3.3	La valutazione del maggiore o minore favore della normativa collettiva.....	338
7.6.4	La tesi dell'applicazione cumulativa dell'art. 1751 e della disciplina collettiva.....	342
7.7	La sentenza <i>Honyvem</i> della Corte di Giustizia europea.....	344
7.7.1	L'ordinanza di rinvio alla Corte di Giustizia.....	344
7.7.2	La posizione dell'Avvocato generale.....	346
7.7.2.1	La prima questione: il problema della legittimità degli AEC.....	346
7.7.2.2	La seconda questione: il metodo di calcolo dell'indennità.....	347
7.7.3	La sentenza della Corte di Giustizia.....	349
7.7.3.1	La questione della legittimità degli AEC.....	349
7.7.3.2	I criteri di calcolo dell'indennità previsti dalla direttiva.....	351
7.7.4	Valutazione critica della sentenza <i>Honyvem</i> .....	352
7.7.5	Le conseguenze della sentenza <i>Honyvem</i> sulla situazione esistente.....	354
7.7.5.1	Gli effetti della sentenza nell'ordinamento interno.....	354
7.7.5.2	La giurisprudenza successiva alla sentenza <i>Honyvem</i> .....	357
7.7.5.3	Le conseguenze della sentenza sulla sorte degli AEC.....	363
7.7.5.4	Eventuali spazi per accordi collettivi conformi alla direttiva.....	364
7.8	La determinazione dell'indennità secondo l'art. 1751 c.c. ....	366
7.8.1	I criteri utilizzati dalla giurisprudenza per determinare l'indennità.....	366
7.8.1.1	Accertamento della sussistenza dei requisiti richiesti dalla norma.....	367
7.8.1.2	Determinazione dell'ammontare dell'indennità.....	371
7.8.2	Valutazione critica degli orientamenti giurisprudenziali esistenti e prospettive future.....	376
7.8.2.1	L'individuazione dei clienti «nuovi» o «sensibilmente sviluppati» dall'agente.....	378
7.8.2.2	I vantaggi sostanziali ricevuti dal preponente.....	380
7.8.2.3	Le provvigioni perse dall'agente.....	381
7.8.2.4	Le altre circostanze del caso.....	381
7.8.2.5	Il metodo di calcolo dell'indennità: il ricorso all'equità.....	383
7.9	I casi di esclusione del diritto all'indennità (art. 1751, 2° comma, c.c.).....	385
7.10	Il diritto al risarcimento del danno (art. 1751, 4° comma, c.c.).....	386
7.11	Il termine di decadenza per far valere il diritto all'indennità.....	387

## CAPITOLO OTTAVO I PROMOTORI FINANZIARI

8.1	Cenni storici.....	389
8.2	La normativa vigente in materia di promotori finanziari.....	398

8.2.1	Il promotore finanziario nel Testo Unico della Finanza (TUF).....	401
8.2.1.1	Personalità della prestazione .....	404
8.2.1.2	Professionalità della attività.....	407
8.2.1.3	Monomandato.....	410
8.2.1.4	Tipicità del rapporto con l'intermediario abilitato.....	412
8.2.2	Il Regolamento CONSOB e l'albo .....	415
8.2.3	Il regolamento del Tesoro, requisiti di onorabilità, situazioni impeditive e professionalità.....	420
8.3	Il promotore: figura autonoma del nostro ordinamento? .....	422
8.4	Il trattamento previdenziale .....	429
8.5	La contrattualistica del settore: peculiarità.....	437
8.5.1	Trattamenti economici particolari.....	438
8.5.2	Clausole di modifica unilaterale del contratto .....	441
8.5.2.1	Modifica del sistema provvigionale.....	441
8.5.2.2	Revoca dell'incarico manageriale.....	444
8.5.3	Premi di fedeltà.....	447
8.5.4	Cessione del portafoglio.....	448
8.6	Le strutture multilivello, promozione indiretta e funzioni manageriali .....	449
8.7	La concorrenza del promotore finanziario .....	456
8.7.1	Il patto di non concorrenza.....	456
8.7.2	La concorrenza sleale .....	462

## CAPITOLO NONO GLI AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIE

9.1	Premessa .....	467
9.2	Gli agenti in attività finanziarie: configurazione e peculiarità .....	470
9.3	L'elenco degli agenti in attività finanziarie: requisiti e disciplina .....	477
9.4	Il rapporto con le Banche.....	483

## CAPITOLO DECIMO GLI AGENTI INCARICATI DELLE VENDITE DIRETTE

10.1	Cenni storici.....	487
10.2	La Legge 25 agosto 2005, n. 173 e le quattro figure di incaricati di vendita diretta .....	489
10.2.1	Regime contributivo e tributario delle quattro figure.....	492
10.3	Incaricato agente, incaricato abituale ed occasionale .....	493
10.4	La promozione «indiretta».....	503
10.5	Disciplina del rapporto.....	507
10.5.1	Le disposizioni che riguardano gli incaricati agenti.....	508
10.5.1.1	La applicazione dei contratti collettivi.....	508

10.5.1.2	Il divieto di imposizione dell'obbligo di acquistare beni, materiali e/o servizi .....	511
10.5.1.3	Il diritto dell'incaricato alla restituzione ed al rimborso dei beni e materiali acquistati .....	512
10.5.1.4	L'obbligo dell'incaricato di attenersi alle modalità e condizioni generali di vendita .....	514
10.5.1.5	La esclusione della facoltà di riscossione .....	514
10.5.1.6	Il diritto ad un compenso provvigionale .....	515
10.5.2	Le disposizioni che riguardano solo gli incaricati abituali e occasionali .....	517
10.5.2.1	La forma scritta dell'incarico .....	517
10.5.2.2	La libertà di recesso .....	518
10.5.2.3	Il diritto di ripensamento.....	519
10.5.3	Le sanzioni .....	520

#### CAPITOLO UNDICESIMO GLI EVENTI SOSPENSIVI DELLA PRESTAZIONE

11.1	L'obbligo di comunicazione al preponente .....	521
11.1.1	La regolamentazione collettiva .....	523
11.2	La malattia e l'infortunio .....	524
11.2.1	La sospensione del rapporto.....	524
11.2.2	La sostituzione dell'agente .....	525
11.2.3	Il supero del termine massimo .....	526
11.3	Gravidanza e puerperio .....	528
11.4	Il trattamento assicurativo.....	530
11.4.1	La regolamentazione contrattuale.....	530
11.4.2	La polizza dell'Enasarco .....	533

#### CAPITOLO DODICESIMO I RAPPORTI CON L'ENASARCO – LA GESTIONE DEL FIRR

12.1	L'Enasarco.....	535
12.1.1	Peculiarità dell'Enasarco .....	536
12.1.2	I fondi gestiti dall'Ente .....	536
12.2	Il Fondo Indennità Risoluzione Rapporto (FIRR).....	537
12.2.1	L'obbligo dell'accantonamento .....	540
12.2.2	La misura degli accantonamenti .....	542
12.3	Il funzionamento del Fondo.....	549
12.3.1	Le modalità di versamento .....	550
12.3.2	Gli interessi sulle somme accantonate.....	551
12.3.3	La liquidazione dell'indennità .....	552



CAPITOLO TREDICESIMO  
IL TRATTAMENTO DI PREVIDENZA

13.1	Premessa .....	555
13.1.1	La previdenza di base .....	556
13.2	La previdenza integrativa.....	556
13.2.1	Origine ed evoluzione della normativa .....	557
13.3	La privatizzazione dell'Ente.....	559
13.3.1	L'accordo sindacale.....	559
13.3.2	Le modifiche concordate alla previdenza.....	560
13.3.3	Il regolamento del 1998.....	562
13.4	Il nuovo regolamento di previdenza.....	564
13.5	La contribuzione previdenziale .....	565
13.5.1	Aliquote contributive e massimali retributivi .....	565
13.5.2	Minimali di contribuzione.....	567
13.5.3	L'obbligo del versamento .....	568
13.6	Le prestazioni del Fondo.....	572
13.7	Le prestazioni assistenziali .....	575

CAPITOLO QUATTORDICESIMO  
PROFILI FISCALI DEL CONTRATTO DI AGENZIA

14.1	Premessa.....	577
14.2	L'imputazione dei costi relativi alle provvigioni.....	581
14.3	Le problematiche inerenti l'indennità di cessazione del rapporto di agenzia.....	584
14.4	Gli obblighi in materia di ritenute.....	591
14.4.1	Provvigioni.....	591
14.4.2	Indennità di fine rapporto.....	591
14.5	L'I.V.A sulle prestazioni di intermediazione.....	593
14.6	Aspetti residuali: registrazione del contratto di agenzia e agenti con deposito.....	597
14.6.1	Registrazione del contratto.....	597
14.6.2	Agenti con deposito.....	597

CAPITOLO QUINDICESIMO  
LA NORMATIVA ANTITRUST APPLICABILE AGLI AGENTI

15.1	Normativa interna e normativa europea sulla concorrenza: rinvio .....	601
15.2	La normativa <i>antitrust</i> europea sugli agenti ed altri intermediari.....	603
15.2.1	Il punto di partenza: l'agente come ausiliario del preponente .....	603
15.2.2	Distinzione tra «veri» contratti di agenzia e contratti di agenzia soggetti al divieto delle intese .....	605
15.2.3	I criteri distintivi proposti dalla Commissione nelle linee direttrici .....	615
15.2.4	Il regime applicabile ai contratti di agenzia rientranti sotto l'art. 81 .....	625

**CAPITOLO SEDICESIMO  
APPENDICE NORMATIVA**

**Sezione I  
NORMATIVA ITALIANA**

16.1	Articoli 1742 - 1753 del codice civile sul contratto di agenzia .....	631
16.2	Legge 3 maggio 1985, n. 204 .....	635
16.3	Regolamento Enasarco .....	638
16.4	Decreto Legislativo 24 febbraio 1998, n. 58 (artt. 30 - 31 - 32) .....	653
16.5	Regolamento di attuazione del Decreto Legislativo 24 febbraio 1998, n. 58 (delibera CONSOB del 1° luglio 1998, n. 11522 e successive modifiche).....	656
16.6	Decreto Legislativo 25 settembre 1999, n. 374 .....	669
16.7	Decreto Ministeriale 13 dicembre 2001, n. 485 .....	672
16.8	Legge 17 agosto 2005, n. 173 .....	675

**Sezione II  
ACCORDI ECONOMICI COLLETTIVI**

16.9	Accordo economico collettivo del 20 giugno 1956 per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale (Industria) .....	678
16.10	Accordo economico collettivo del 20 marzo 2002 (agenti di imprese industriali) .....	683
16.11	Accordo economico collettivo del 26 febbraio 2002 (agenti di imprese commerciali) .....	698
16.12	Accordo economico collettivo del 12 giugno 2002 (agenti di imprese artigianali) .....	712
16.13	Accordo economico collettivo del 20 marzo 2002 (agenti di piccole e medie imprese - Confapi) .....	723

**Sezione III  
NORMATIVA EUROPEA**

16.14	Direttiva 86/653/CEE del 18 dicembre 1986 relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti .....	734
16.15	Relazione sull'applicazione dell'articolo 17 della direttiva del Consiglio relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti .....	740
16.16	Parere motivato della Commissione europea del 13 luglio 1998 sulla attuazione da parte dell'Italia della direttiva 86/653/CEE .....	747
16.17	Linee direttrici sulle restrizioni verticali (comunicazione della Commissione del 13 ottobre 2000): §§ 12-20 .....	750

MANUALE DI DIRITTO DELLA DISTRIBUZIONE

FABIO BORTOLOTTI

*Concessione di vendita, franchising e altri contratti di distribuzione. Normativa antitrust. Contratti internazionali di distribuzione. Volume II*



MANUALE DI DIRITTO DELLA DISTRIBUZIONE

di FABIO BORTOLOTTI

---

FABIO BORTOLOTTI

CONCESSIONE DI VENDITA, FRANCHISING  
E ALTRI CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE

NORMATIVA ANTITRUST

CONTRATTI INTERNAZIONALI  
DI DISTRIBUZIONE

VOLUME II



CEDAM

CASA EDITRICE DOTT. ANTONIO MILANI

2007

PROPRIETÀ LETTERARIA RISERVATA

---

© *Copyright 2007 by CEDAM - Padova*

ISBN 978-88-13-26431-4

A norma della legge sul diritto d'autore e del codice civile è vietata la riproduzione di questo libro o parte di esso con qualsiasi mezzo, elettronico, meccanico, per mezzo di fotocopie, microfilms, registrazioni o altro.

*Stampato in Italia - Printed in Italy*

---

*Grafiche TPM s.r.l. - Padova*

## INDICE - SOMMARIO

### CAPITOLO PRIMO IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA

1.1	Il contratto di concessione di vendita (distribuzione) in generale.....	1
1.1.1	Caratteristiche del contratto di concessione .....	2
1.1.2	Natura giuridica del contratto di concessione di vendita.....	5
1.1.2.1	Teorie che inquadrano il contratto nella somministrazione.....	5
1.1.2.2	Inquadramento come vendita e mandato.....	7
1.1.2.3	Inquadramento come contratto atipico (contratto quadro).....	8
1.2	Diritti ed obblighi delle parti .....	10
1.2.1	L'obbligo del concedente di salvaguardare gli interessi del concessionario .....	10
1.2.2	L'obbligo del concessionario di promuovere le vendite .....	12
1.2.2.1	Se l'obbligo promozionale sia un <i>naturale negotii</i> .....	12
1.2.2.2	Estensione dell'obbligo promozionale eventualmente pattuito; la previsione di minimi d'acquisto.....	16
1.2.3	L'esclusiva reciproca .....	19
1.2.4	L'esclusiva di zona.....	21
1.2.4.1	L'esclusiva non costituisce un <i>naturale negotii</i> .....	22
1.2.4.2	Delimitazione dell'oggetto dell'esclusiva .....	22
1.2.4.3	Obblighi gravanti sul concedente in conseguenza della clausola di esclusiva .....	25
1.2.4.4	Violazione dell'esclusiva da parte di terzi .....	29
1.2.5	L'obbligo di non distribuire prodotti concorrenti .....	31
1.2.5.1	Obbligo di acquisto esclusivo e obbligo di non distribuire prodotti concorrenti .....	31
1.2.5.2	Disciplina dell'obbligo di non concorrenza .....	32
1.2.5.3	L'obbligo di non concorrenza postcontrattuale .....	33
1.2.6	La fornitura dei prodotti al concessionario .....	34
1.2.6.1	Esistenza ed estensione dell'obbligo di rifornire il concessionario .....	35
1.2.6.2	La determinazione del prezzo applicabile alle singole forniture .....	39
1.2.6.3	Diritto di sospendere le forniture in caso di inadempimento del concessionario .....	40
1.3	Durata e scioglimento del contratto .....	42
1.4	Il contratto di concessione di vendita nelle legislazioni straniere .....	44
1.4.1	Paesi che prevedono apposite norme a tutela del concessionario .....	45

1.4.2	Paesi che riconoscono una protezione del concessionario a livello giurisprudenziale .....	46
1.4.3	Paesi che applicano al concessionario i principi di diritto comune .....	48

## CAPITOLO SECONDO IL CONTRATTO DI FRANCHISING

2.1	Il <i>franchising</i> in generale .....	52
2.2	Le origini del <i>franchising</i> .....	52
2.3	La nozione economico-sociale di <i>franchising</i> .....	54
2.4	Gli interventi legislativi in materia di <i>franchising</i> .....	59
2.4.1	Il <i>franchising</i> nelle leggi nazionali.....	59
2.4.2	La legge modello dell'Unidroit .....	62
2.4.3	La legge 219 del 6 maggio 2004 .....	63
2.5	La nozione di <i>franchising</i> accolta nella legge 219 .....	64
2.5.1	Gli elementi desumibili dalla definizione dell'art. 1, 1° comma .....	64
2.5.1.1	Contratto tra due parti economicamente e giuridicamente indipendenti.....	65
2.5.1.2	Concessione della disponibilità di diritti di proprietà industriale o intellettuale .....	67
	(a) Carattere scarsamente omogeneo dei «diritti di proprietà industriale o intellettuale» e problemi conseguenti. ....	68
	(b) La nozione di «insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale».....	69
	(c) Conclusioni sul requisito in esame.....	70
2.5.1.3	Il corrispettivo a carico del <i>franchisee</i> .....	71
	(a) Collegamento tra corrispettivo e diritti di proprietà industriale. Esclusione del corrispettivo «indiretto». ....	71
	(b) Il diritto d'ingresso.....	73
	(c) <i>Le royalties</i> .....	74
2.5.1.4	Inserimento dell'affiliato in un «sistema» costituito da una pluralità di affiliati .....	75
2.5.1.5	Commercializzazione di beni o servizi.....	77
2.5.2	Gli elementi desumibili dall'art. 3, 4° comma .....	77
2.5.2.1	La distinzione tra elementi essenziali ed eventuali.....	77
2.5.2.2	Individuazione degli elementi essenziali risultanti dall'art. 3, 4° comma .....	80
	(a) La previsione di investimenti a carico del <i>franchisee</i> .....	81
	(b) L'obbligo di corrispondere delle <i>royalties</i> .....	83
	(c) L'obbligo di fornire un <i>know-how</i> segreto e sostanziale.....	85
	(d) L'obbligo di fornire servizi di assistenza, progettazione, formazione. ....	88
2.5.3	Conclusioni sulla nozione legale di <i>franchising</i> .....	88
2.5.4	Libertà delle parti di escludere l'applicazione della legge.....	89



2.5.5	Forme particolari di <i>franchising</i> (art. 2) .....	91
2.5.5.1	Il <i>master franchising</i> .....	91
2.5.5.2	Il <i>corner franchising</i> .....	92
2.6	Forma e contenuto del contratto di <i>franchising</i> .....	92
2.6.1	Il requisito della forma scritta.....	92
2.6.1.1	Inopportunità della scelta di imporre il requisito della forma scritta .....	93
2.6.1.2	Conseguenze del requisito della forma scritta .....	94
2.6.1.3	Conseguenze della mancata specificazione dei contenuti obbligatori del contratto.....	96
	(a) La mancata indicazione nel contratto di elementi «essenziali».....	97
	(b) La mancata indicazione nel contratto degli elementi «eventuali» .....	98
2.6.1.4	Il problema della conversione del contratto di <i>franchising</i> nullo .....	100
2.6.2	Elementi che debbono essere specificati nel contratto di <i>franchising</i> .....	100
2.6.2.1	Ammontare degli investimenti e delle spese d'ingresso .....	101
2.6.2.2	Modalità di calcolo e pagamento delle <i>royalties</i> ed eventuali minimi .....	102
2.6.2.3	Ambito dell'eventuale esclusiva territoriale .....	103
2.6.2.4	Obbligo di specificare il <i>know-how</i> .....	104
2.6.2.5	Eventuale riconoscimento dell'apporto di <i>know-how</i> .....	105
2.6.2.6	Servizi offerti dall'affiliante.....	106
2.6.2.7	Condizioni di rinnovo, risoluzione o eventuale cessione del contratto.....	106
2.7	Obblighi delle parti nella fase che precede la conclusione del contratto .....	108
2.7.1	Premessa: obblighi di informazione in generale e informazioni da dare nel contratto (e relativi allegati) .....	108
2.7.2	Obblighi di informazione precedenti alla sottoscrizione del contratto (art. 4).....	108
2.7.2.1	La consegna della copia del contratto.....	109
2.7.2.2	Gli allegati al contratto: obbligo di citare quelli soggetti ad esigenze di riservatezza.....	110
2.7.3	I singoli allegati .....	112
2.7.3.1	Dati relativi all'affiliante.....	113
2.7.3.2	Indicazioni relative ai marchi utilizzati nel sistema. ....	113
2.7.3.3	Elementi caratterizzanti l'attività di <i>franchising</i> .....	114
2.7.3.4	Lista degli affiliati.....	114
2.7.3.5	Variazione degli affiliati.....	115
2.7.3.6	Procedimenti giudiziari ed arbitrali .....	115
2.7.4	L'obbligo «generale» di correttezza e di informazione precontrattuale (art. 6) .....	116
2.7.4.1	Obbligo di correttezza e di informazione del <i>franchisor</i> .....	116

2.7.4.2	Obbligo di correttezza e di informazione del <i>franchisee</i> .....	118
2.7.5	Conseguenze della violazione degli obblighi di informazione.....	119
2.7.5.1	Mancanza di una previsione legislativa specifica .....	119
2.7.5.2	Applicazione delle norme sulla responsabilità precontrattuale.....	119
2.7.5.3	L'annullamento del contratto (art. 8).....	121
2.7.5.4	Conclusioni sull'efficacia delle norme sulla <i>disclosure</i> .....	123
2.8	Altri aspetti disciplinati dalla legge 129 .....	123
2.8.1	Sperimentazione preventiva della formula commerciale (art. 3, 2° comma) .....	123
2.8.2	Durata e cessazione del contratto (art. 3, 2° comma) .....	125
2.8.2.1	La garanzia di una durata minima.....	126
2.8.2.2	Il problema dell'applicabilità della norma ai contratti a tempo indeterminato .....	128
2.8.2.3	La risoluzione anticipata per inadempimento .....	130
2.8.3	L'obbligo dell'affiliato di non trasferire la sede (art. 5, 1° comma) .....	131
2.8.4	L'obbligo del <i>franchisee</i> di rispettare il segreto (art. 5, 2° comma) .....	133
2.8.5	La disciplina della conciliazione (art. 7) .....	133
2.8.6	Le norme transitorie (art. 9).....	134
2.8.6.1	Applicazione della legge ai contratti in corso .....	134
2.8.6.2	Formalizzazione dei contratti non conformi all'art. 3.1 .....	135
2.8.6.3	Adeguamento dei contratti in vigore alle prescrizioni dell'art. 3, 4° comma .....	135

### CAPITOLO TERZO

#### I CONTRATTI CON INTERMEDIARI OCCASIONALI

3.1	Le varie tipologie contrattuali .....	139
3.1.1	Il contratto di mediazione .....	139
3.1.2	Il cosiddetto « <i>sponsor</i> » .....	140
3.1.3	Il procacciatore d'affari .....	142
3.1.4	I c.d. « <i>non-circumvention and non-disclosure agreements</i> » .....	147
3.2	Gli intermediari occasionali nell'arbitrato internazionale .....	150

### CAPITOLO QUARTO

#### ALTRI CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE

4.1	I contratti di distribuzione selettiva .....	157
4.1.1	Caratteristiche generali .....	157
4.1.2	I diversi tipi di selezione dei punti vendita.....	159
4.1.3	Caratteristiche particolari dei contratti di distribuzione selettiva.....	161
4.2	I contratti di acquisto esclusivo .....	162
4.2.1	Le diverse funzioni che può assumere l'esclusiva d'acquisto .....	162
4.2.2	Esclusive d'acquisto intese a vincolare i dettaglianti ad un fornitore.....	163

CAPITOLO QUINTO	
CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE E NORMATIVA ANTITRUST	
5.1	Normativa europea e normativa interna in materia <i>antitrust</i> ..... 166
5.2	La legislazione <i>antitrust</i> europea in generale. .... 167
5.2.1	Il divieto delle intese (art. 81 trattato CE) ..... 167
5.2.2	L'applicazione dell'art. 81: la nuova disciplina introdotta in seguito alla c.d. «modernizzazione» ..... 168
5.2.3	I presupposti per l'applicazione del divieto delle intese ..... 172
5.2.4	Accordi che non rientrano sotto il divieto dell'articolo 81, § 1 ..... 173
5.2.4.1	Situazioni in cui manca una pluralità di imprese: accordi tra società del medesimo gruppo..... 173
	(a) Accordi che limitano la libertà d'azione dei terzi ..... 176
	(b) Grado di dipendenza necessario affinché non si applichi l'art. 81 ..... 178
5.2.4.2	Situazioni in cui manca un accordo tra imprese ..... 180
5.2.4.3	Accordi che non incidono sul commercio tra Stati membri..... 189
5.2.4.4	Accordi che non incidono in modo sensibile sul mercato (c.d. intese «minori»). ..... 192
5.2.4.5	Accordi rientranti sotto la c.d. <i>rule of reason</i> ..... 194
5.2.4.6	La <i>rule of reason</i> dopo la «modernizzazione» ..... 196
5.2.5	Accordi esentati sulla base dell'art. 81, § 3..... 200
5.2.5.1	Applicazione dell'esenzione in via individuale..... 201
5.2.5.2	I regolamenti di esenzione per categoria. .... 201
5.2.5.3	I regolamenti di esenzione nel settore della distribuzione ..... 202
5.3	Il regolamento 2790/1999 sulle intese verticali..... 203
5.3.1	Caratteristiche generali ..... 203
5.3.2	Le linee direttrici ( <i>guidelines</i> ) sulle restrizioni verticali..... 207
5.4	La normativa <i>antitrust</i> sugli agenti ed altri intermediari (rinvio) ..... 208
5.5	La normativa <i>antitrust</i> europea applicabile ai contratti di concessione..... 208
5.5.1	Evoluzione storica: esclusive «aperte» ed esclusive «chiuse» ..... 208
5.5.2	Il regolamento 2790/1999..... 213
5.5.2.1	Il regime dell'esclusiva ..... 214
5.5.2.2	Le restrizioni territoriali e di clientela; le vendite attive e passive ..... 216
5.5.2.3	I divieti di esportazione e misure analoghe. .... 219
5.5.2.4	L'obbligo di non concorrenza nel corso del contratto. .... 223
	(a) Definizione di obbligo di non concorrenza ..... 224
	(b) Il limite massimo di cinque anni ..... 226
5.5.2.5	L'obbligo di non concorrenza postcontrattuale ..... 229
5.5.2.6	I prezzi imposti..... 229
5.5.2.7	Il regime applicabile agli accordi che superano la soglia di mercato del 30% ..... 230
5.6	La disciplina <i>antitrust</i> dei contratti di acquisto esclusivo..... 231

5.6.1	Primi sviluppi giurisprudenziali sull'effetto cumulativo.....	233
5.6.2	La sentenza <i>Delimitis</i> .....	234
5.6.3	Successivi sviluppi nel settore della birra.....	237
5.6.4	La giurisprudenza relativa alla distribuzione dei gelati .....	238
5.7	La disciplina <i>antitrust</i> dei contratti di distribuzione selettiva .....	243
5.7.1	I precedenti della Commissione e la giurisprudenza della Corte .....	244
5.7.2	La disciplina del regolamento 2790/1999 .....	246
5.7.2.1	Le norme applicabili alla distribuzione selettiva .....	246
5.7.2.2	Tipologie di prodotti suscettibili di formare oggetto di distribuzione selettiva .....	247
5.7.2.3	I criteri di selezione ammissibili .....	248
5.7.2.4	Restrizioni che possono essere imposte al distributore .....	249
5.8	La normativa <i>antitrust</i> applicabile ai contratti di <i>franchising</i> .....	251
5.8.1	La giurisprudenza della Corte: il caso <i>Pronuptia</i> .....	251
5.8.2	Continua: le clausole cui non si applica il divieto delle intese .....	253
5.8.2.1	Obbligo di non concorrenza .....	253
5.8.2.2	Obbligo di vendere esclusivamente prodotti forniti dal <i>franchisor</i> .....	255
5.8.2.3	Divieto di cessione del negozio .....	255
5.8.2.4	Obbligo di applicare i metodi commerciali elaborati dal <i>franchisor</i> .....	256
5.8.2.5	Obbligo di vendere esclusivamente dai locali autorizzati .....	256
5.8.2.6	Divieto di cedere il contratto e scelta discrezionale dei <i>franchisees</i> .....	257
5.8.2.7	Controllo sulla pubblicità .....	258
5.8.3	Continua: le clausole vietate dall'art. 81, § 1 .....	258
5.8.4	Il regolamento 4087/88 (abrogato) .....	260
5.8.5	La disciplina del regolamento 2790/1999 .....	261
5.8.5.1	L'individuazione del regime applicabile ai contratti di <i>franchising</i> .....	261
	(a) Diritti di proprietà intellettuale.....	261
	(b) Distribuzione selettiva.....	264
5.8.5.2	Il regime applicabile alle singole clausole .....	265
	(a) Prezzi imposti.....	265
	(b) Esclusiva di zona in favore del <i>franchisee</i> .....	265
	(c) Obbligo di non concorrenza nel corso del contratto .....	266
	(d) Obbligo di non concorrenza postcontrattuale.....	267
	(e) Obbligo di vendere soltanto dal negozio oggetto del <i>franchising</i> .....	269
	(f) Limitazioni territoriali all'attività di rivendita dei prodotti.....	269
5.8.6	La normativa <i>antitrust</i> italiana .....	270

**CAPITOLO SESTO**  
**I CONTRATTI INTERNAZIONALI DI DISTRIBUZIONE**

**Sezione I**

**LE PROBLEMATICHE RELATIVE AI RAPPORTI INTERNAZIONALI**

6.1	Premessa: questioni particolari collegate all'internazionalità del rapporto.....	273
6.1.1	La determinazione della legge applicabile .....	274
6.1.2	La scelta dei modi di risoluzione delle controversie.....	274
6.1.3	L'individuazione delle norme straniere potenzialmente applicabili.....	275
6.1.4	La messa a punto di testi contrattuali adeguati al contesto internazionale.....	276
6.2	Norme particolari da considerare nel contesto dei rapporti internazionali.....	276
6.2.1	Le convenzioni internazionali .....	276
6.2.1.1	Le convenzioni in materia di agenzia.....	277
6.2.1.2	La convenzione di Roma del 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali. ....	278
6.2.1.3	Le convenzioni in materia di riconoscimento delle sentenze ed arbitrato .....	279
6.2.2	La normativa europea.....	280
6.2.2.1	Il regolamento 44/2001.....	280
6.2.2.2	L'armonizzazione del diritto dell'agenzia commerciale .....	280
6.2.2.3	La legislazione <i>antitrust</i> europea .....	280
6.2.3	Le norme transnazionali.....	281
6.2.3.1	La «lex mercatoria» .....	281
6.2.3.2	Gli usi del commercio internazionale - la prassi contrattuale .....	283
6.2.3.3	Regole uniformi «private»: i principi Unidroit.....	287

**Sezione II**

**LA DETERMINAZIONE DELLA LEGGE APPLICABILE**

6.3	Le norme di diritto internazionale privato: la convenzione di Roma del 1980 .....	293
6.3.1	Internazionalità del rapporto .....	294
6.3.2	Determinazione della legge applicabile in assenza di scelta .....	296
6.3.3	La scelta della legge applicabile .....	300
6.3.3.1	Il principio della libertà di scelta .....	300
6.3.3.2	La possibilità di sottoporre parti diverse del contratto a leggi diverse ( <i>depeçage</i> ) .....	300
6.3.3.3	La possibilità di escludere le norme imperative della legge scelta .....	301
	(a) La delimitazione dell'ambito di applicazione delle norme protettive in Gran Bretagna.....	302
	(b) La possibilità di escludere le norme imperative nella legge tedesca e danese.....	304

6.3.4	L'efficacia della scelta della legge applicabile rispetto alle norme «escluse» .....	306
6.3.4.1	Norme «semplicemente imperative» e norme «internazionalmente imperative» o di applicazione necessaria .....	307
6.3.4.2	Norme «internazionalmente imperative» nel contesto dei contratti di agenzia.....	308
6.3.4.3	Norme nazionali che attuano direttive europee: l'indennità degli agenti di commercio .....	311
6.3.4.4	Applicazione delle norme «internazionalmente imperative» da parte dei giudici nazionali .....	317
6.3.4.5	Il problema degli agenti subordinati, con particolare riferimento ai <i>VRP</i> francesi ed ai <i>représentants salariés belgi</i> .....	322
6.3.5	Determinazione della legge applicabile alla forma del contratto .....	324
6.4	Le alternative concrete in materia di scelta della legge applicabile.....	325
6.4.1	La scelta della legge italiana .....	325
6.4.1.1	Valutazione della convenienza della legge italiana .....	326
6.4.1.2	Norme italiane applicabili ad agenti stranieri .....	328
6.4.2	La scelta della legge del paese della controparte .....	330
6.4.3	La scelta della legge di un paese terzo .....	333
6.4.4	La scelta della <i>lex mercatoria</i> e soluzioni similari.....	334

### Sezione III

#### LA SCELTA DEI MODI DI RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE

6.5	Premessa .....	338
6.5.1	La scelta tra arbitrato e giurisdizione ordinaria .....	338
6.5.1.1	Elementi in favore dell'arbitrato .....	338
	(a) Neutralità .....	338
	(b) Competenza specifica .....	339
	(c) Procedura più semplice ed informale - Rapidità .....	339
	(d) Segretezza .....	340
	(e) Possibilità di escludere la competenza dei giudici del paese della controparte.....	340
6.5.1.2	Circostanze che possono far preferire il ricorso alla giurisdizione ordinaria .....	341
	(a) Esportatore in posizione meramente difensiva.....	342
	(b) Paesi non aderenti alla convenzione di New York.....	343
	(c) Non arbitrabilità della controversia.....	343
	(d) Controversie di limitato valore economico.....	344
6.5.2	Mediation e ADR .....	345
6.6	La disciplina dell'arbitrato internazionale.....	346
6.6.1	La convenzione di New York del 1958 .....	346
6.6.1.1	I principi fondamentali della convenzione .....	346
6.6.1.2	Il problema delle materie non arbitrabili .....	347
6.6.2	Arbitrato <i>ad hoc</i> ed istituzionale. La scelta dell'istituzione arbitrale .....	351

6.6.2.1	Istituzioni arbitrali internazionali: la CCI .....	352
6.6.2.2	Istituzioni arbitrali italiane utilizzabili nel commercio internazionale .....	353
6.6.3	Forme di arbitrato rapido o semplificato .....	354
6.7	Il contratto di agenzia internazionale nella giurisprudenza arbitrale .....	355
6.7.1	L'arbitrabilità delle controversie con agenti .....	355
6.7.2	La determinazione della legge applicabile .....	357
	(a) La scelta della <i>lex mercatoria</i> .....	357
	(b) La determinazione della legge nazionale applicabile .....	358
	(c) La scelta della direttiva europea come legge applicabile .....	359
	(d) Clausole equivoche o contraddittorie .....	360
	(e) Scelta della legge applicabile con esclusione delle norme imperative .....	361
6.7.3	La disciplina dei diritti ed obblighi delle parti .....	362
6.7.4	Lo scioglimento del contratto di agenzia .....	364
6.7.5	L'indennità di clientela .....	365
6.8	Il contratto di concessione di vendita nella giurisprudenza arbitrale internazionale .....	367
6.9	Il ricorso alla giurisdizione ordinaria .....	372
6.9.1	I diversi regimi applicabili in materia di giurisdizione e riconoscimento delle sentenze .....	373
6.9.2	Il regime «europeo» delle convenzioni di Bruxelles e di Lugano. Il regolamento 44/2001 .....	373
6.9.2.1	La determinazione della giurisdizione: artt. 2 e 5 delle convenzioni di Bruxelles e Lugano. Il regolamento 44/2001 ...	375
6.9.2.2	Continua: il luogo in cui dev'essere eseguita l'obbligazione dedotta in giudizio .....	376
6.9.2.3	Continua: l'art. 5.1 delle convenzioni di Bruxelles e di Lugano .....	377
	(a) Contratti di agenzia .....	377
	(b) Concessione di vendita .....	382
6.9.2.4	Continua: l'art. 5.1 del regolamento 44/2001 .....	385
6.9.2.5	Continua: il foro delle obbligazioni extracontrattuali (luogo in cui l'evento dannoso è avvenuto) .....	387
6.9.2.6	La deroga del foro: art. 23 del regolamento 44/2001 .....	389
6.9.2.7	Continua: deroga del foro ed agenti subordinati, con particolare riferimento ai <i>VRP</i> francesi ed ai <i>représentants salariés</i> belgi .....	394
6.9.2.8	Norme sulla litispendenza e connessione .....	396
6.9.2.9	Riconoscimento ed esecuzione delle sentenze .....	400
6.9.3	Il regime applicabile in ambito «extraeuropeo»: la legge 218/95 .....	402
6.9.3.1	La determinazione della giurisdizione .....	403
6.9.3.2	Le clausole di deroga del foro .....	404
6.9.3.3	Efficacia della clausola di deroga del foro nel paese della controparte .....	409
6.9.3.4	La disciplina della litispendenza internazionale .....	410

6.9.3.5	Il riconoscimento delle sentenze straniere .....	412
6.10	La messa a punto delle clausole di determinazione del foro .....	415
6.10.1	La ricerca di soluzioni ottimali. Strategia «difensiva» e «offensiva» .....	416
6.10.1.1	Foro competente presso la sede della parte italiana .....	417
	(a) Strategia difensiva .....	418
	(b) Strategia offensiva .....	419
6.10.1.2	Foro competente nel paese della controparte .....	420
6.10.1.3	Foro competente in un paese terzo .....	421
6.10.1.4	Scelta di più fori competenti .....	422
6.10.2	La redazione delle clausole di determinazione del foro .....	423

## CAPITOLO SETTIMO APPENDICE NORMATIVA

### Sezione I NORMATIVA ITALIANA

7.1	Legge 6 maggio 2004, n. 129. Norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale .....	425
7.2	Decreto 2 settembre 2005, n. 204. Regolamento recante norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale di cui all'art. 4, comma 2, della legge 129/2004 .....	428
7.3	Legge 31 maggio 1995, n. 218. Riforma del sistema italiano di diritto internazionale privato .....	429

### Sezione II NORMATIVA EUROPEA

7.4	Regolamento 1/2003 del Consiglio, del 16 dicembre 2002, relativo all'applicazione degli articoli 81 e 82 del trattato CE .....	437
7.5	Regolamento 2790/1999 della Commissione sulle restrizioni verticali .....	459
7.6	Linee direttrici sulle restrizioni verticali (comunicazione della Commissione del 13 ottobre 2000) .....	466
7.7	Regolamento n. 44/2001 del Consiglio del 22 dicembre 2000 sulla competenza giurisdizionale e l'esecuzione delle sentenze .....	528

### Sezione III CONVENZIONI INTERNAZIONALI

7.8	Convenzione di Roma del 19 giugno 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali .....	545
7.9	Convenzione di Bruxelles del 27 settembre 1968 concernente la competenza giurisdizionale e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale .....	551
7.10	Convenzione di Lugano del 16 settembre 1988 concernente la competenza giurisdizionale e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale .....	566
7.11	Convenzione dell'Aja del 14 marzo 1978 sulla legge applicabile al contratto di agenzia (in inglese) .....	589



7.12	Convenzione di Ginevra del 13 febbraio 1983 sulla rappresentanza in materia di vendita internazionale di merci (in francese) .....	592
7.13	Convenzione di New York del 10 giugno 1958 sul riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere .....	596
7.14	Elenco dei paesi aderenti alla convenzione di New York. ....	600

#### **Sezione IV**

#### **LEGGI MODELLO**

7.15	Model Franchise Disclosure Law dell'Unidroit .....	609
------	--	-----

