



# I Contratti di Distribuzione

Le problematiche più ricorrenti: prezzi di rivendita,  
garanzia sul prodotto, esclusive, regolamentazione delle  
vendite on-line

**Avv. Fabio Bortolotti - Avv. Silvia Bortolotti**

**Milano, 13 novembre 2019**

# Distribuzione tradizionale



Azienda produttrice



Distributore



Negozio al dettaglio



Consumatore

# Contratto di concessione di vendita

## Principali clausole del contratto

- l'oggetto del contratto e la zona;
- i termini di consegna;
- i prezzi di rivendita;
- le condizioni di pagamento;
- la riserva della proprietà;
- la durata e le possibilità di risolvere il contratto;
- l'esclusiva;
- i minimi garantiti;
- le attività promozionali e forme di pubblicità concordata;
- i marchi e segni distintivi - segreti aziendali e commerciali;
- gli obblighi di non concorrenza nel corso del rapporto e post-contrattuali;
- la legge applicabile e il foro competente.

# Modello tradizionale: variabili (1)

Il produttore vende B2B (no norme a tutela del consumatore)

Duplice rapporto col distributore/grossista:

- Rapporto di distribuzione (concessione di vendita)
- Vendita (condizioni generali di vendita B2B)

Se distributore straniero:

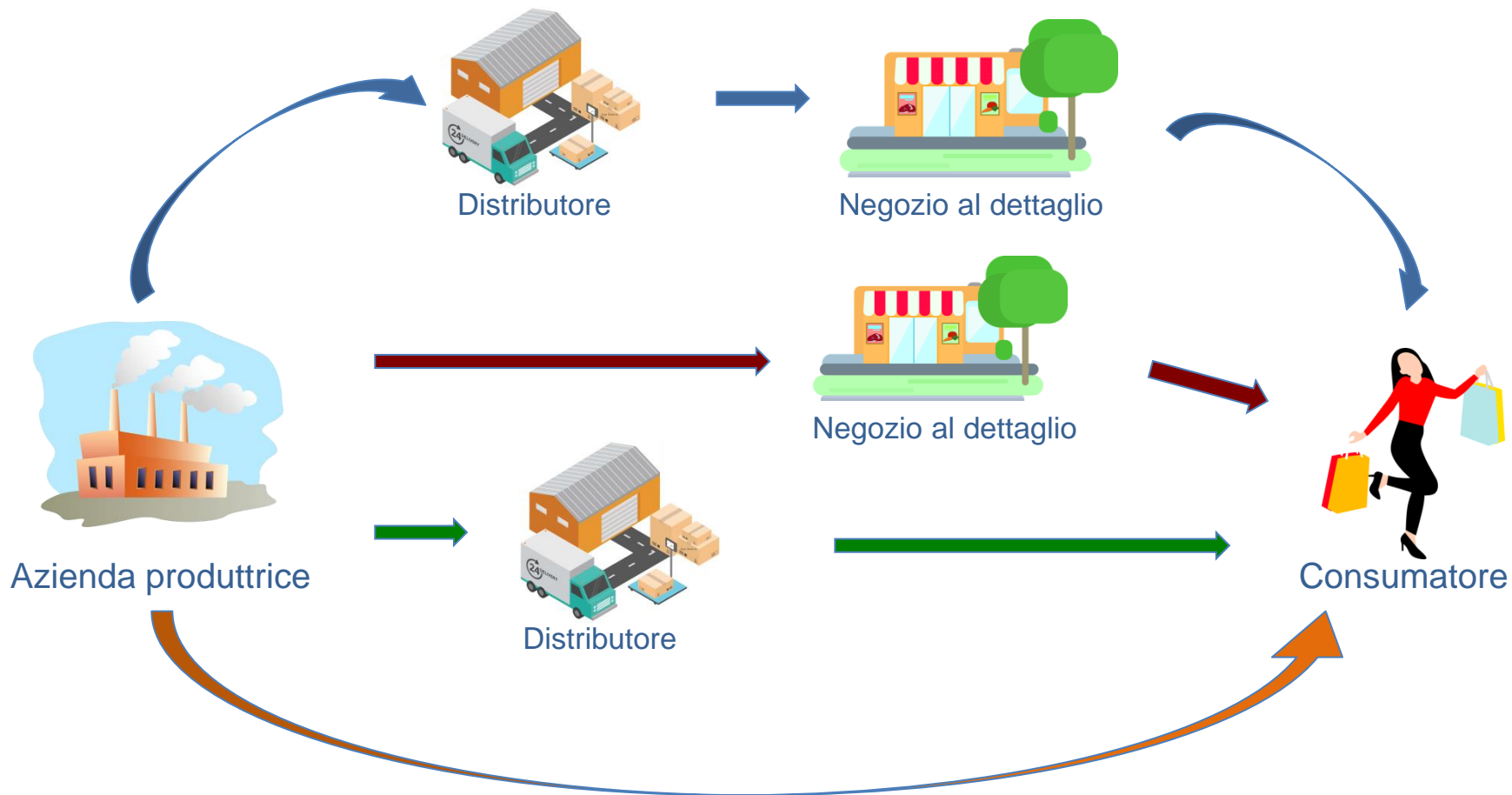
- Rischio di applicazione di norme a sua tutela (es. indennità)
- Contratti di vendita internazionale: quale disciplina si applica?
  - codice civile italiano?
  - convenzione di Vienna (CISG) sulla vendita internazionale?
  - legge del paese del distributore?

# Modello tradizionale: variabili (2)

Possibili responsabilità del produttore nei confronti degli acquirenti del distributore (in Italia e all'estero)

- Norme sulla product liability
- Azioni di regresso da parte del distributore (o di altri membri della catena distributiva) per non conformità dei prodotti
- Azioni dirette dei consumatori Italiani e/o stranieri?
  - in caso di garanzia diretta dal produttore al consumatore
  - in caso di norme locali che lo consentono (es. Brasile, Portogallo, Svezia)

# Nuove modalità di distribuzione



# Vendita tramite internet



# Nuovo scenario

Si moltiplicano le variabili sotto due profili:

1) Aspetti legati alla vendita dei prodotti da parte del produttore:

- ulteriori norme alle quali adeguarsi (nazionali e straniere)
- maggiori responsabilità

2) Mantenimento del controllo sulla rete di vendita:

- quali limiti si possono imporre ai membri della rete rispetto alla rivendita dei prodotti?
- quali tutele si possono dare ai membri della rete rispetto alle vendite effettuate da altri membri, o da terzi, nei loro territori?



# Vendita diretta ai consumatori (1)

Il produttore vende direttamente al consumatore tramite il proprio sito (B2C) e dovrà adeguarsi alle seguenti disposizioni:

## NELLA CREAZIONE DEL PROPRIO SITO INTERNET

-norme sull'e-commerce (Dlgs. No. 70 of 9/4/2003):

- informazioni generali obbligatorie
- informazioni dirette alla conclusione del contratto

-altre specifiche disposizioni applicabili (es. norme del codice civile sulle società)

-norme sul geo-blocking (Reg. UE 2018/302):

- vietato bloccare o limitare per nazionalità, luogo di residenza o stabilimento
- vietato reindirizzare il consumatore, senza il suo consenso esplicito

## Vendita diretta ai consumatori (2)

Il produttore vende direttamente al consumatore tramite il proprio sito (B2C) e dovrà adeguarsi alle seguenti disposizioni:

NELLA PREDISPOSIZIONI DELLE CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA DEL SITO INTERNET

- norme sul geo-blocking (Reg. UE 2018/302):
  - divieto di condizioni discriminatorie per nazionalità, luogo di residenza o stabilimento
  - ok condizioni diverse in Stati diversi, con riferimento al luogo di consegna
- Codice del consumo (D.lgs 206/2005);
  - obblighi di informazione nei contratti a distanza;
  - diritto di recesso;
- altre norme applicabili (es. Reg. UE 524/2013)

# Vendita diretta ai consumatori (3)

Il produttore vende direttamente al consumatore tramite il proprio sito (B2C) e dovrà adeguarsi alle seguenti disposizioni:

## NELLA GESTIONE DEL RAPPORTO CON I CONSUMATORI

-norme a tutela dei consumatori:

- norme di legge italiane e comunitarie (es. Dir. 2019/771 in vig. dal 1/1/2022) su:
  - pratiche commerciali scorrette
  - non conformità e garanzia
- sentenze europee interpretative della Corte di Giustizia
- giurisprudenza italiana sul codice del consumo
- decisioni AGCM sulle pratiche commerciali scorrette
- norme di legge, sentenze e decisioni autorità del paese del consumatore (no uniformità neppure a livello europeo)

# Vendita tramite piattaforme internet

Il produttore vende tramite piattaforme:

- vende alla piattaforma (B2B) che poi rivende al consumatore (raro);
- vende al consumatore (B2C) tramite la piattaforma.

Regolamento 2019/1150 (tutela del produttore vs piattaforme online e motori di ricerca): applicabile dal 12/7/2020:

- condizioni contrattuali chiare e trasparenti (anche su condizioni per posizionamento sui motori di ricerca)
- modifiche con preavviso di almeno 15 gg.
- cessazione con preavviso di almeno 30 gg.
- reclami/mediazione

# Responsabilità derivanti dalla vendita dei prodotti

Differenze tra le varie responsabilità:

- Vendita B2C tramite sito internet del produttore:  
contratto di vendita concluso direttamente col consumatore
  
- Vendita tramite catena distributiva, con garanzia diretta al consumatore:
  - no contratto di vendita diretto (ultimo rivenditore responsabile per vizi di conformità)
  - prestazione garanzia diretta (rapporto diretto solo per la garanzia)
  
- Product liability: responsabilità extra-contrattuale
  
- Possibile azione diretta del consumatore (azione extracontrattuale?)

# Responsabilità nella vendita (2)

## VIZI E NON CONFORMITA'

### VENDITA B2B

Convenzione di Vienna 1980:

- denuncia entro un termine ragionevole
- non oltre 2 anni dalla consegna

Codice civile italiano:

- denuncia entro 8 gg.
- non oltre 1 anno dalla consegna

### VENDITA B2C

Codice del consumo:

- denuncia entro 2 mesi
- non oltre 2 anni dalla consegna
- Presunzione primi 6 mesi

# Responsabilità nella vendita (3)

## RIMEDI DISPONIBILI PER IL COMPRATORE

### VENDITA B2B

#### Convenzione di Vienna 1980:

- riparazione e sostituzione
- risoluzione (in caso di inadempimento essenziale)
- riduzione prezzo
- risarcimento del danno

#### Codice civile italiano:

- risoluzione
- riduzione prezzo
- risarcimento del danno

### VENDITA B2C

#### Codice del consumo (gerarchia):

- riparazione e sostituzione
- risoluzione e riduzione prezzo
- oltre a risarcimento del danno

# Responsabilità nella vendita (4)

## GARANZIA DATA DAL PRODUTTORE

### VENDITA B2B

Convenzione di Vienna 1980 (art. 36.2):  
Garanzia di buon funzionamento

Codice civile italiano (art. 1512):  
Garanzia di buon funzionamento: salvo diversa previsione,  
-30 gg. per denuncia  
-6 mesi decadenza

### VENDITA B2C

Codice del consumo (art. 133):  
-chiarire che permangono gli obblighi di legge  
-prestazione aggiuntiva rispetto agli obblighi di legge  
-senza spese



# Responsabilità nella vendita (5)

## PRODUCT LIABILITY

### Artt. 114 ss. Codice del Consumo

#### **Danno risarcibile:**

- il danno cagionato dalla morte o da lesioni personali
- la distruzione o il deterioramento di una cosa diversa dal prodotto difettoso, purché di tipo normalmente destinato all'uso o consumo privato e così principalmente utilizzata dal danneggiato

**Prescrizione:** tre anni dal giorno in cui il danneggiato ha avuto o avrebbe dovuto avere conoscenza del danno, del difetto e dell'identità del responsabile.

**Decadenza:** dieci anni dal giorno in cui il produttore o l'importatore nella Unione europea ha messo in circolazione il prodotto che ha cagionato il danno

# Rapporti con la rete distributiva

Membri della rete di vendita:

- distributori esclusivi (grossisti)
- rivenditori (dettaglianti)

PROBLEMATICHE DISTINTE:

- 1) implicazioni sulla rete della scelta del produttore di vendere su internet:
  - violazione di eventuali esclusive concesse in contratto;
  - limitazioni contrattuali
- 2) quali restrizioni possono essere imposte ai membri della rete:
  - vendite B2C da parte di distributori che operano all'ingrosso?
  - vendite attive/passive?
  - prezzo di rivendita dei prodotti?
- 3) può il produttore tutelare i membri della rete da vendite fatte da terzi nei loro territori?



**BBM** studi legali associati  
Buffa, Bortolotti & Mathis

# Grazie per la vostra partecipazione

Prof. Avv. Fabio Bortolotti

[f.bortolotti@bbmpartners.com](mailto:f.bortolotti@bbmpartners.com)

Avv. Silvia Bortolotti

[s.bortolotti@bbmpartners.com](mailto:s.bortolotti@bbmpartners.com)