

PARTE I - LA DISTRIBUZIONE IN GENERALE

CAPITOLO 1 - Caratteristiche e funzione dei contratti di distribuzione

| | |
|---|---|
| 1. La nozione di “contratti di distribuzione” | 4 |
| 1.1. La nozione economico-sociale di “contratti di distribuzione” | 4 |
| 1.2. Precisazioni terminologiche | 6 |
| 2. Distinzioni tra le varie figure | 6 |
| 2.1. Contratti con intermediari o rivenditori | 6 |
| 2.2. Forme di distribuzione integrata e non | 7 |

CAPITOLO 2 - I contratti internazionali di distribuzione

| | |
|---|----|
| 1. Introduzione | 10 |
| 1.1. Importanza dei rapporti internazionali per il professionista italiano..... | 10 |
| 1.2. Questioni particolari collegate all’internazionalità del rapporto | 10 |
| 2. La legge applicabile in generale | 12 |
| 2.1. L’individuazione della legge applicabile: sua rilevanza..... | 12 |
| 2.2. Due alternative: approccio tradizionale e <i>lex mercatoria</i> | 13 |
| 2.3. Le norme di diritto internazionale privato | 14 |
| 2.4. La legge applicabile in assenza di scelta..... | 14 |
| 3. La scelta della legge applicabile | 16 |
| 3.1. Il principio della libertà di scelta | 16 |
| 3.2. La scelta tacita o implicita della legge applicabile | 17 |
| 3.3. Situazioni in cui la libertà di scelta è limitata | 18 |
| 3.4. La redazione della clausola di scelta della legge applicabile..... | 21 |
| 4. L’efficacia della scelta della legge applicabile | 22 |
| 4.1. Norme “semplicemente” imperative e norme “internazionalmente” imperative | 22 |
| 4.2. Leggi nazionali che attuano direttive europee: il caso <i>Ingmar</i> | 25 |
| 4.3. Applicazione di norme internazionalmente imperative da parte dei giudici nazionali..... | 26 |
| 5. Le principali alternative di scelta della legge applicabile | 29 |
| 5.1. Scelta della legge del proprio paese..... | 29 |
| 5.2. Scelta della legge del paese della controparte | 35 |
| 5.3. Scelta della legge di uno Stato terzo | 36 |
| 5.4. Scelta della <i>lex mercatoria</i> /Principi <i>Unidroit</i> | 37 |
| 5.5. Rinuncia a qualsiasi scelta della legge applicabile | 38 |
| 6. I modi di risoluzione delle controversie..... | 39 |
| 6.1. La scelta tra arbitro e giurisdizione ordinaria | 39 |
| 6.2. Conciliazione, mediazione e ADR..... | 42 |
| 7. La disciplina dell’arbitrato internazionale | 45 |
| 7.1. La convenzione di New York del 1958 | 45 |
| 7.2. Arbitrato <i>ad hoc</i> ed arbitrato istituzionale | 49 |
| 7.3. La scelta dell’istituzione arbitrale | 51 |
| 7.4. Istituzioni attive nell’arbitrato internazionale..... | 53 |
| 7.5. Istituzioni arbitrali italiane..... | 53 |

| | |
|---|----|
| 8. La redazione della clausola arbitrale..... | 54 |
| 8.1. La forma scritta | 54 |
| 8.2. Gli elementi essenziali | 55 |
| 8.3. Gli elementi opzionali..... | 56 |
| 9. Il ricorso alla giurisdizione ordinaria | 57 |
| 9.1. Il regime applicabile nell'area giurisdizionale europea | 58 |
| 9.2. La normativa «interna» di diritto processuale internazionale | 66 |
| 9.3. Strategie per la scelta del foro | 71 |

PARTE II - IL CONTRATTO DI AGENZIA

CAPITOLO 3 - Il quadro normativo generale

| | |
|---|----|
| 1. Origine ed evoluzione della figura dell'agente di commercio | 82 |
| 2. La normativa italiana in materia di agenzia..... | 82 |
| 2.1. Le norme del codice civile | 82 |
| 2.2. La L. 03/05/1985, n. 204 sul ruolo degli agenti e successivi sviluppi ... | 83 |
| 2.3. La disciplina processuale | 85 |
| 3. La contrattazione collettiva | 86 |
| 3.1. Gli accordi economici collettivi (AEC)..... | 86 |
| 3.2. Tipi di accordi economici collettivi | 86 |
| 3.3. Presupposti per l'applicazione degli AEC di diritto comune | 87 |
| 3.4. Efficacia (derogabilità) dei contratti collettivi di diritto comune..... | 92 |
| 4. La Dir. europea 86/653/CEE | 94 |
| 4.1. Caratteristiche generali della direttiva | 94 |
| 4.2. L'attuazione della direttiva | 96 |
| 4.3. Efficacia della direttiva nell'ordinamento interno | 96 |
| 4.4. Situazioni di potenziale conflitto tra la legge italiana e la direttiva | 98 |
| 4.5. Applicabilità della direttiva agli agenti che non promuovono la vendita di merci | 99 |

CAPITOLO 4 - La nozione di agente di commercio

| | |
|---|-----|
| 1. La definizione di agente | 102 |
| 1.1. La definizione di agente nel codice civile e negli AEC | 102 |
| 1.2. La nozione di agente commerciale nella direttiva europea..... | 103 |
| 1.3. La nozione di <i>agency</i> nei paesi di <i>common law</i> | 105 |
| 1.4. Gli elementi tipici della nozione di agenzia | 106 |
| 1.5. L'attività tipica dell'agente di commercio: la promozione di affari..... | 106 |
| 2. Soggetti che svolgono attività diverse dalla promozione/intermediazione .. | 108 |
| 2.1. Promozione d'affari in via indiretta: propagandisti e figure simili..... | 108 |
| 2.2. Supervisione e coordinamento di altri agenti | 109 |
| 2.3. Altre situazioni particolari | 112 |
| 3. Situazioni particolari previste negli AEC | 113 |
| 3.1. Agenti che vendono esclusivamente a privati consumatori | 113 |

| | |
|--|-----|
| 3.2. Agenti operanti in «tentata vendita» | 114 |
| 4. Agenzia e altri contratti simili | 115 |
| 4.1. Contratto di commissione | 115 |
| 4.2. Contratti con rivenditori (concessione, <i>franchising</i> , ecc.) | 116 |
| 5. Eventuali attività accessorie svolte dall'agente | 118 |
| 6. L'obbligo di promuovere affari in via continuativa | 120 |
| 6.1. Agenti e procacciatori d'affari | 120 |
| 6.2. Agenti e mediatori | 124 |
| 6.3. Agenzia e mandato | 125 |
| 7. Lo svolgimento dell'attività in via autonoma: agenzia e lavoro subordinato... .. | 126 |
| 7.1. Obbligo del preponente di rispettare l'autonomia dell'agente | 126 |
| 7.2. I criteri distintivi tra agenzia e lavoro subordinato | 128 |
| 8. Attività di agenzia esercitata in via accessoria | 130 |
| 8.1. Impostazione del problema | 130 |
| 8.2. Soggetti che svolgono contemporaneamente l'attività di rivenditore e di intermediario | 131 |
| 9. Attività di agenzia per un altro agente: il rapporto di sub-agenzia | 132 |
| 10. Poteri di rappresentanza dell'agente | 136 |
| 10.1. La rappresentanza passiva dell'agente | 137 |
| 10.2. Il potere di concludere contratti | 137 |

CAPITOLO 5 - Oggetto e forma del contratto di agenzia

| | |
|---|-----|
| 1. Gli elementi essenziali del contratto: zona, clienti, prodotti, provvigione .. | 140 |
| 1.1. Contratti che non individuano una zona determinata | 141 |
| 2. Le modifiche unilaterali del contratto | 142 |
| 2.1. Limiti alla facoltà di modificare unilateralmente elementi essenziali del contratto | 143 |
| 2.2. Le variazioni dell'oggetto (zona, clientela, prodotti, provvigioni) nella disciplina collettiva | 145 |
| 3. Problemi relativi alla forma del contratto di agenzia | 156 |
| 3.1. Il diritto di ottenere un documento scritto | 156 |
| 3.2. Il requisito della forma scritta <i>ad probationem</i> | 157 |
| 3.3. Coordinamento tra il requisito della forma scritta e il diritto ad ottenere un documento scritto | 161 |
| 4. Il riferimento obbligatorio agli AEC | 161 |

CAPITOLO 6 - Diritti ed obblighi delle parti

| | |
|--|-----|
| 1. Premessa | 164 |
| 2. Gli obblighi di collaborazione delle parti | 164 |
| 2.1. L'obbligo dell'agente di tutelare gli interessi del preponente e di agire con lealtà e buona fede | 164 |
| 2.2. L'obbligo dell'agente di seguire le istruzioni del preponente | 166 |
| 2.3. L'obbligo del preponente di agire con lealtà e buona fede. | 167 |

| | |
|---|-----|
| 3. Gli obblighi di informazione | 169 |
| 3.1. L'obbligo dell'agente di informare il preponente..... | 169 |
| 3.2. L'obbligo del preponente di informare l'agente..... | 171 |
| 3.3. Il diritto dell'agente di ottenere tutte le informazioni necessarie per verificare l'importo delle provvigioni liquidate ed in particolare un estratto dei libri contabili | 176 |
| 3.4. Gli strumenti processuali utilizzabili dall'agente per ottenere le informazioni necessarie..... | 178 |
| 4. La promozione dei contratti e l'accettazione degli ordini..... | 186 |
| 4.1. L'obbligo di promuovere la conclusione di contratti: conseguenze del suo mancato adempimento | 186 |
| 4.2. La previsione contrattuale di minimi di fatturato | 189 |
| 4.3. Modalità dell'attività di promozione: il rispetto delle condizioni con- trattuali fissate dal preponente | 192 |
| 4.4. L'accettazione degli ordini da parte del preponente | 193 |
| 5. Il regime dell'esclusiva reciproca..... | 200 |
| 5.1. L'esclusiva di zona in favore dell'agente | 201 |
| 5.2. L'obbligo di non concorrenza dell'agente..... | 209 |
| 6. L'obbligo di non concorrenza postcontrattuale..... | 217 |
| 6.1. La disciplina dell'art. 1751- <i>bis</i> c.c. | 217 |
| 6.2. L'indennità dovuta per l'obbligo di non concorrenza | 220 |
| 6.3. Conseguenze della violazione del patto di non concorrenza..... | 234 |
| 6.4. Aspetti fiscali | 236 |
| 7. Responsabilità dell'agente in caso di insolvenza dei clienti..... | 237 |
| 7.1. Responsabilità dell'agente nella scelta dei clienti | 237 |
| 7.2. Lo star del credere: sua sostanziale abolizione con l'art. 1746, comma 3, c.c. | 241 |
| 7.3. Soluzioni alternative volte a responsabilizzare l'agente | 244 |
| 7.4. Aspetti fiscali | 246 |
| 8. Attività di riscossione dei crediti (incasso) | 246 |
| 8.1. Il divieto di riscuotere e di concedere sconti o dilazioni | 247 |
| 8.2. La remunerazione dell'attività di incasso..... | 248 |

CAPITOLO 7 - La remunerazione dell'agente

| | |
|--|-----|
| 1. La nozione di provvigione; provvigione e altri compensi | 257 |
| 1.1. Le spese dell'agenzia e la loro remunerazione | 257 |
| 1.2. La remunerazione delle attività accessorie | 258 |
| 2. Remunerazione fissa e minimi garantiti | 259 |
| 3. Distinzione tra presupposti del diritto alla provvigione e sua maturazione.. | 262 |
| 4. Casi in cui sorge il diritto alla provvigione (presupposti del diritto alla provvigione)..... | 264 |
| 4.1. Affari promossi direttamente dall'agente | 265 |
| 4.2. Affari successivi con clienti procurati dall'agente | 268 |
| 4.3. Affari «diretti» con clienti appartenenti alla zona o gruppo di clien- ti riservati all'agente | 269 |

| | | |
|-------|--|-----|
| 5. | La provvigione su affari conclusi dopo la cessazione del contratto di agenzia.. | 274 |
| 5.1. | Il regime previsto dalla direttiva europea e dall'art. 1748, comma 3, c.c. | 274 |
| 5.2. | Il regime integrativo dell'art. 6, comma 12, AEC Industria | 276 |
| 5.3. | Problemi relativi a contratti di lunga durata procurati dall'agente .. | 278 |
| 5.4. | Possibili soluzioni contrattuali | 279 |
| 6. | Momento in cui matura il diritto alla provvigione | 281 |
| 6.1. | Regime generale: esecuzione della prestazione da parte del preponente | 282 |
| 6.2. | Regime alternativo da pattuirsi nel contratto individuale: esecuzione della prestazione da parte del terzo (buon fine) | 283 |
| 6.3. | La maturazione della provvigione secondo gli AEC | 286 |
| 6.4. | Opportunità di espresse clausole contrattuali sul "buon fine" | 287 |
| 7. | La provvigione sugli affari conclusi e non eseguiti..... | 287 |
| 7.1. | La disciplina della direttiva europea | 288 |
| 7.2. | La disciplina dell'art. 1748, comma 6, c.c.: l'obbligo di «restituire» le provvigioni ricevute | 289 |
| 7.3. | La nozione di causa imputabile al preponente..... | 291 |
| 7.4. | La disciplina degli accordi collettivi | 291 |
| 7.5. | Il regime degli affari stornati. | 292 |
| 8. | Calcolo, liquidazione e pagamento della provvigione..... | 293 |
| 8.1. | La base su cui calcolare la provvigione; ineducibilità degli sconti di valuta..... | 293 |
| 8.2. | Sistemi di calcolo della provvigione | 295 |
| 8.3. | Calcolo in caso di insolvenza parziale | 297 |
| 8.4. | Liquidazione e pagamento della provvigione..... | 299 |
| 8.5. | Interessi in caso di ritardo..... | 301 |
| 8.6. | Anticipi sulle provvigioni | 301 |
| 9. | Problemi collegati alla prova del diritto dell'agente alla provvigione..... | 303 |
| 10. | La prescrizione del diritto alla provvigione..... | 307 |
| 11. | Aspetti fiscali | 308 |
| 11.1. | Imputazione in bilancio e competenza fiscale delle provvigioni | 308 |
| 11.2. | Obblighi in materia di ritenute..... | 311 |
| 11.3. | La disciplina iva delle prestazioni di intermediazione | 311 |

CAPITOLO 8 - Durata e scioglimento del contratto

| | | |
|------|--|-----|
| 1. | Premessa: contratto a termine e a tempo indeterminato | 318 |
| 2. | Il contratto di agenzia a tempo determinato | 318 |
| 2.1. | Contratto a termine rinnovato o eseguito dopo la scadenza | 320 |
| 2.2. | Applicazione degli AEC ai contratti a termine | 323 |
| 2.3. | Obbligo di informare l'agente del mancato rinnovo del contratto a termine..... | 323 |
| 3. | Il contratto a tempo indeterminato | 324 |
| 3.1. | I termini di preavviso previsti dall'art. 1750, comma 3, c.c. | 325 |
| 3.2. | I termini di preavviso previsti dagli AEC | 326 |
| 3.3. | La comunicazione del recesso <i>ad nutum</i> | 328 |

| | |
|---|-----|
| 3.4. Obblighi delle parti durante il preavviso | 329 |
| 4. Lo scioglimento anticipato del contratto | 330 |
| 4.1. Recesso per giusta causa e risoluzione per inadempimento | 330 |
| 4.2. La giusta causa di scioglimento anticipato | 331 |
| 4.3. Le modalità del recesso per giusta causa: immediatezza e indicazione dei motivi | 334 |
| 4.4. Determinazione contrattuale dei motivi di recesso in tronco o di risoluzione per inadempimento | 335 |
| 4.5. Conseguenze dell'ingiustificato recesso anticipato | 339 |
| 5. Altre ipotesi di scioglimento del contratto | 344 |
| 5.1. La risoluzione consensuale | 344 |
| 5.2. Scioglimento o messa in liquidazione della società preponente | 345 |
| 6. La previsione di un periodo di prova | 346 |

CAPITOLO 9 - L'indennità di scioglimento del contratto

| | |
|---|-----|
| 1. L'indennità di scioglimento nelle legislazioni dei paesi europei | 351 |
| 1.1. Il modello tedesco di indennità di clientela | 351 |
| 1.2. Il sistema francese della riparazione del pregiudizio | 354 |
| 1.3. Il sistema italiano dell'indennità proporzionale alle provvigioni percepite nel corso del rapporto | 355 |
| 2. L'indennità nella direttiva europea | 355 |
| 2.1. Le due soluzioni alternative previste nella direttiva | 355 |
| 2.2. L'indennità di clientela "tedesca" | 356 |
| 2.3. La "riparazione del pregiudizio" francese | 357 |
| 2.4. Rilevanza dei modelli originari per l'applicazione delle norme nazionali di attuazione | 358 |
| 3. L'attuazione in Italia della norma sull'indennità | 359 |
| 3.1. Il testo dell'art. 1751 c.c. introdotto nel 1991 | 360 |
| 3.2. Le modifiche introdotte nel 1999 | 360 |
| 3.3. La disciplina collettiva dell'indennità | 361 |
| 4. L'indennità di scioglimento secondo l'AEC Industria 2014 | 363 |
| 4.1. Le diverse componenti dell'indennità e le disposizioni di carattere generale | 363 |
| 4.2. L'indennità di risoluzione del rapporto (FIRR) | 364 |
| 4.3. L'indennità suppletiva di clientela | 365 |
| 4.4. L'indennità meritocratica | 366 |
| 4.5. Entrata in vigore e norme transitorie | 368 |
| 4.6. Il calcolo dell'indennità meritocratica | 368 |
| 4.7. Esempi di calcolo dell'indennità | 370 |
| 5. L'indennità di scioglimento secondo l'AEC Commercio 2009 | 373 |
| 6. La questione della legittimità della disciplina collettiva dell'indennità | 376 |
| 6.1. Il dibattito nel periodo precedente la sentenza <i>Honyvem</i> | 376 |
| 6.2. La sentenza <i>Honyvem</i> | 377 |
| 6.3. La giurisprudenza successiva alla sentenza <i>Honyvem</i> | 379 |
| 6.4. Conclusioni sui rapporti tra gli AEC vigenti e l'art. 1751 c.c. | 382 |

| | | |
|-------|---|-----|
| 7. | La determinazione dell'indennità secondo l'art. 1751 c.c. | 384 |
| 7.1. | Prima fase: accertamento della sussistenza dei requisiti richiesti dalla norma | 385 |
| 7.2. | Seconda fase: determinazione dell'ammontare dell'indennità | 390 |
| 8. | I casi di esclusione del diritto all'indennità | 393 |
| 8.1. | Risoluzione per giusta causa ad opera del preponente | 393 |
| 8.2. | Recesso dell'agente | 394 |
| 8.3. | Cessione del contratto di agenzia | 395 |
| 8.4. | Risoluzione consensuale e/o per mutuo dissenso | 395 |
| 8.5. | Cessazione per cause indipendenti dalla volontà delle parti | 396 |
| 9. | Il termine di decadenza per far valere il diritto all'indennità | 396 |
| 9.1. | Data da cui decorre il termine di decadenza | 396 |
| 9.2. | Requisiti della comunicazione dell'agente | 396 |
| 10. | Il diritto al risarcimento del danno | 397 |
| 11. | Aspetti fiscali dell'indennità di scioglimento del contratto | 399 |
| 11.1. | Imputazione in bilancio e competenza fiscale delle indennità | 399 |
| 11.2. | Obblighi in materia di ritenute | 404 |
| 11.3. | Regime IVA delle indennità | 406 |

CAPITOLO 10 - Gli eventi sospensivi della prestazione

| | | |
|------|---|-----|
| 1. | Premessa | 408 |
| 2. | L'obbligo di comunicazione al preponente | 408 |
| 3. | La regolamentazione collettiva | 410 |
| 3.1. | Malattia ed infortunio: la sospensione del rapporto | 411 |
| 3.2. | Continua: la sostituzione dell'agente | 412 |
| 3.3. | Continua: il superamento del termine massimo | 413 |
| 4. | Gravidanza e puerperio | 414 |
| 5. | Il trattamento assicurativo | 415 |
| 5.1. | Il trattamento assicurativo di fonte collettiva | 416 |
| 5.2. | Il trattamento assicurativo dell'Enasarco | 418 |

CAPITOLO 11 - I rapporti con l'Enasarco: il FIRR ed il trattamento di previdenza

| | | |
|------|---|-----|
| 1. | Premessa | 420 |
| 2. | L'Enasarco e le sue peculiarità | 420 |
| 3. | Il Fondo Indennità Risoluzione Rapporto (FIRR) | 423 |
| 3.1. | Natura e misura dell'obbligo di accantonamento del FIRR | 424 |
| 4. | Il funzionamento del Fondo | 426 |
| 4.1. | Le modalità di versamento | 427 |
| 4.2. | Gli interessi sulle somme accantonate | 429 |
| 4.3. | La liquidazione dell'indennità | 429 |
| 5. | Il trattamento di previdenza | 431 |
| 6. | La previdenza di base | 431 |
| 7. | La previdenza integrativa | 431 |
| 7.1. | L'obbligo di iscrizione | 432 |

| | |
|--|-----|
| 8. La contribuzione previdenziale..... | 434 |
| 8.1. Massimali provvisoriale e minimali contributivi | 436 |
| 8.2. La liquidazione dei contributi previdenziali | 439 |
| 9. Le prestazioni previdenziali | 441 |
| 9.1. La pensione di vecchiaia..... | 441 |
| 9.2. Altre prestazioni previdenziali..... | 444 |
| 10. Le prestazioni assistenziali | 445 |

CAPITOLO 12 - Risoluzione delle controversie

| | |
|--|-----|
| 1. Premessa | 450 |
| 2. Disciplina speciale del processo del lavoro..... | 450 |
| 2.1. Ambito di applicazione del rito del lavoro..... | 450 |
| 2.2. La rivalutazione monetaria..... | 452 |
| 3. La competenza territoriale | 452 |
| 3.1. La competenza per territorio nei rapporti «parasubordinati» | 452 |
| 3.2. La competenza per territorio nei rapporti non «parasubordinati»..... | 452 |
| 3.3. Termine per eccepire l'incompetenza..... | 453 |
| 4. Arbitrabilità delle controversie tra preponenti e agenti | 453 |
| 5. L'efficacia di eventuali rinunzie o transazioni | 454 |
| 6. Il privilegio sui crediti dell'agente in caso di fallimento del preponente | 456 |

PARTE III - ALTRE FIGURE DI INTERMEDIARI

CAPITOLO 13 - Gli intermediari occasionali

| | |
|---|-----|
| 1. Le varie tipologie contrattuali..... | 462 |
| 1.1. Il contratto di mediazione..... | 462 |
| 1.2. Il c.d. "sponsor" | 466 |
| 1.3. Il procacciatore d'affari | 467 |
| 1.4. Il c.d. "non-circumvention and non-disclosure agreements"..... | 469 |
| 2. Intermediari occasionali nei rapporti internazionali..... | 471 |
| 3. Intermediari occasionali e processo del lavoro | 472 |
| 4. Aspetti fiscali..... | 472 |

CAPITOLO 14 - Gli incaricati alla vendita diretta a domicilio (L. n.173/2005)

| | |
|---|-----|
| 1. La vendita diretta a domicilio | 476 |
| 1.1. Premessa | 476 |
| 1.2. Le normative di riferimento..... | 477 |
| 1.3. Le definizioni della vendita a domicilio | 479 |
| 1.4. Le fattispecie escluse dalla vendita a domicilio | 483 |
| 1.5. Il divieto delle forme di vendita piramidali e dei giochi a catene | 485 |
| 1.6. Gli elementi presuntivi delle vendite piramidali | 485 |
| 1.7. Le sanzioni penali della L. 173/2005 per le vendite piramidali | 486 |

| | |
|--|-----|
| 1.8. La normativa sanzionatoria del Codice del Consumo | 486 |
| 2. Gli incaricati alla vendita diretta a domicilio..... | 492 |
| 2.1. Premessa | 492 |
| 2.2. La comunicazione degli elenchi all'Autorità di P.S. e la responsabilità agli effetti civili della casa mandante..... | 494 |
| 2.3. Il tesserino di riconoscimento | 495 |
| 2.4. Le incompatibilità e i requisiti professionali | 496 |
| 2.5. La promozione "diretta e indiretta"..... | 497 |
| 3. Le quattro figure di incaricati di vendita diretta..... | 499 |
| 3.1. L'incaricato subordinato | 501 |
| 3.2. L'incaricato agente | 505 |
| 3.3. L'incaricato abituale | 508 |
| 3.4. L'incaricato occasionale | 521 |
| 4. Le disposizioni particolari riguardanti l'attività degli incaricati | 527 |
| 4.1. Il divieto di imposizione dell'obbligo di acquistare beni, materiali e/o servizi..... | 527 |
| 4.2. Il diritto dell'incaricato alla restituzione ed al rimborso dei beni e materiali acquistati | 527 |
| 4.3. L'obbligo dell'incaricato di attenersi alle modalità e condizioni gene- rali di vendita | 529 |
| 4.4. La esclusione della facoltà di riscossione | 529 |
| 4.5. Il diritto ad un compenso provvigionale..... | 530 |
| 4.6. La forma scritta dell'incarico..... | 532 |
| 4.7. La libertà di recesso e il diritto di ripensamento..... | 532 |
| 4.8. Le sanzioni | 534 |

PARTE IV - I CONTRATTI CON I RIVENDITORI

CAPITOLO 15 - Il contratto di concessione di vendita

| | |
|--|-----|
| 1. Il contratto di concessione di vendita in generale | 538 |
| 1.1. Caratteristiche del contratto di concessione..... | 538 |
| 1.2. Distinzione rispetto al "cliente abituale"..... | 539 |
| 1.3. Natura giuridica del contratto di concessione di vendita | 542 |
| 2. Diritti ed obblighi delle parti | 544 |
| 2.1. L'obbligo del concedente di tutelare gli interessi del concessionario ... | 545 |
| 2.2. L'obbligo del concessionario di promuovere le vendite..... | 546 |
| 2.3. Estensione dell'obbligo promozionale eventualmente pattuito | 547 |
| 2.4. La previsione di minimi d'acquisto..... | 548 |
| 2.5. L'esclusiva reciproca | 550 |
| 2.6. L'esclusiva di zona | 551 |
| 2.7. L'obbligo di non distribuire prodotti concorrenti | 557 |
| 2.8. La fornitura dei prodotti al concessionario | 559 |
| 2.9. La disciplina applicabile ai singoli contratti di vendita..... | 561 |
| 3. Durata e scioglimento del contratto..... | 563 |

| | |
|--|-----|
| 4. La protezione riconosciuta nel contratto di concessione di vendita in alcune legislazioni straniere | 569 |
| 5. Aspetti fiscali..... | 571 |

CAPITOLO 16 - Il contratto di *franchising*

| | |
|--|-----|
| 1. Il <i>franchising</i> in generale..... | 577 |
| 2. Le origini del <i>franchising</i> | 577 |
| 3. La nozione economico-sociale del <i>franchising</i> | 578 |
| 4. Gli interventi legislativi in materia di <i>franchising</i> | 580 |
| 4.1. Il <i>franchising</i> nelle leggi nazionali | 580 |
| 4.2. La legge modello dell' <i>Unidroit</i> | 582 |
| 4.3. La L. 06/05/2004, n. 129 | 582 |
| 5. La nozione di <i>franchising</i> accolta nella L. n. 129/2004 | 582 |
| 5.1. Contratto tra due "soggetti giuridici" economicamente e giuridicamente indipendenti | 583 |
| 5.2. Concessione della disponibilità di diritti di proprietà industriale o intellettuale | 586 |
| 5.3. Il corrispettivo a carico del <i>franchisee</i> | 587 |
| 5.4. Inserimento dell'affiliato in un «sistema» costituito da una pluralità di affiliati..... | 587 |
| 5.5. Commercializzazione di beni o servizi..... | 588 |
| 6. Gli elementi desumibili dall'art. 3, comma 4..... | 589 |
| 6.1. La distinzione tra elementi essenziali ed eventuali | 589 |
| 6.2. Individuazione degli elementi essenziali risultanti dall'art. 3, comma 4.. | 589 |
| 6.3. Individuazione degli elementi eventuali risultanti dall'art. 3, comma 4 | 593 |
| 7. Forme particolari di <i>franchising</i> | 595 |
| 7.1. Il <i>master franchising</i> | 595 |
| 7.2. Il <i>corner franchising</i> | 596 |
| 8. Forma e contenuto del contratto di <i>franchising</i> | 597 |
| 8.1. Il requisito della forma scritta..... | 597 |
| 8.2. Conseguenze del requisito della forma scritta | 597 |
| 8.3. Il problema della conversione del contratto di <i>franchising</i> nullo | 598 |
| 9. Obblighi delle parti nella fase che precede la conclusione del contratto .. | 599 |
| 9.1. Premessa: obblighi di informazione in generale e informazioni da dare nel contratto (e relativi allegati) | 599 |
| 9.2. Obblighi di informazione precedenti alla sottoscrizione del contratto | 600 |
| 9.3. L'obbligo di <i>disclosure</i> dei <i>franchisors</i> operanti all'estero..... | 604 |
| 9.4. L'obbligo «generale» di correttezza e di informazione precontrattuale | 606 |
| 10. Conseguenze della violazione degli obblighi di informazione..... | 608 |
| 10.1. Mancanza di una previsione legislativa specifica | 608 |
| 10.2. L'interpretazione della giurisprudenza | 609 |
| 11. Altri aspetti disciplinati dalla L. n. 129/2004 | 610 |
| 11.1. Sperimentazione preventiva della formula commerciale | 610 |
| 11.2. Durata e cessazione del contratto | 612 |
| 11.3. L'obbligo dell'affiliato di non trasferire la sede | 614 |

| | |
|---|-----|
| 11.4. L'obbligo del <i>franchisee</i> di rispettare il segreto | 615 |
| 11.5. La disciplina della conciliazione..... | 615 |
| 12. Aspetti relativi alla <i>location</i> del punto vendita | 616 |
| 12.1. Coordinamento col contratto di locazione stipulato col <i>franchisee</i> .. | 616 |
| 12.2. Affitto di azienda | 617 |
| 12.3. Contratto di locazione dei locali in capo al <i>franchisee</i> | 618 |
| 13. <i>Franchising</i> e fallimento | 618 |
| 14. Il contratto internazionale di <i>franchising</i> | 619 |
| 14.1. La legge applicabile al contratto di <i>franchising</i> | 620 |
| 14.2. La legge applicabile alla fase precontrattuale..... | 620 |
| 14.3. Norme di applicazione necessaria..... | 622 |
| 14.4. Foro competente..... | 623 |
| 14.5. La scelta del foro | 624 |
| 14.6. I c.d. fori alternativi | 624 |
| 14.7. L'efficacia di eventuali clausole di arbitrato internazionale..... | 625 |
| 15. Aspetti fiscali | 625 |

CAPITOLO 17 - Altri contratti di distribuzione

| | |
|---|-----|
| 1. Il contratto di somministrazione..... | 630 |
| 1.1. Contratti che implicano una fornitura continuativa di prodotti..... | 630 |
| 2. I contratti di acquisto esclusivo | 630 |
| 2.1. Le diverse funzioni che può assumere l'esclusiva d'acquisto..... | 630 |
| 2.2. Esclusive d'acquisto intese a vincolare i dettaglianti ad un fornitore | 631 |
| 3. I contratti di distribuzione selettiva | 632 |
| 3.1. Caratteristiche generali | 632 |
| 3.2. I diversi tipi di selezione dei punti vendita..... | 633 |
| 3.3. Caratteristiche particolari dei contratti di distribuzione selettiva ... | 634 |

PARTE V - LA NORMATIVA ANTITRUST

CAPITOLO 18 - La normativa *antitrust* in generale

| | |
|---|-----|
| 1. Premessa: normativa europea e normativa interna italiana..... | 640 |
| 2. Il divieto delle intese | 641 |
| 2.1. L'applicazione dell'art. 101 TFUE: la nuova disciplina introdotta in seguito alla c.d. «modernizzazione» | 641 |
| 2.2. I presupposti per l'applicazione del divieto delle intese | 644 |
| 3. Accordi che non rientrano sotto il divieto dell'art. 101, par. 1 | 644 |
| 3.1. Situazioni in cui manca una pluralità di imprese: accordi tra società del medesimo gruppo | 645 |
| 3.2. Situazioni in cui manca un accordo tra imprese: comportamenti unilaterali..... | 648 |
| 3.3. Accordi che non incidono sul commercio tra Stati membri | 650 |

| | |
|---|-----|
| 3.4. Accordi che non incidono in modo sensibile sul mercato (c.d. intese «minori»)..... | 651 |
| 3.5. Accordi rientranti sotto la c.d. <i>rule of reason</i> | 656 |
| 4. Accordi esentati sulla base dell'art. 101, par. 3, TFUE..... | 660 |
| 4.1. Applicazione dell'esenzione in via individuale | 660 |
| 4.2. I regolamenti di esenzione per categoria | 661 |
| 4.3. I regolamenti di esenzione nel settore della distribuzione..... | 662 |
| 5. Il Regolamento n. 330/2010 sulle intese verticali | 662 |
| 5.1. Caratteristiche generali | 663 |
| 5.2. Gli «orientamenti» (<i>guidelines</i>) sulle restrizioni verticali..... | 664 |

CAPITOLO 19 - La normativa *antitrust* applicabile ai singoli contratti

| | |
|--|-----|
| 1. La normativa applicabile agli agenti di commercio ed altri intermediari | 668 |
| 1.1. Il punto di partenza: l'agente come ausiliario del preponente..... | 668 |
| 1.2. Distinzione tra «veri» contratti di agenzia e contratti di agenzia soggetti al divieto delle intese | 669 |
| 1.3. Applicabilità parziale del divieto delle intese ai «veri» agenti..... | 683 |
| 1.4. Il regime applicabile ai contratti di agenzia rientranti sotto il divieto delle intese | 685 |
| 1.5. Conclusioni..... | 689 |
| 2. La normativa <i>antitrust</i> applicabile ai contratti di concessione di vendita (distribuzione) | 690 |
| 2.1. Evoluzione storica: esclusive «aperte» ed esclusive «chiuse» | 690 |
| 2.2. Il caso <i>Grundig</i> | 691 |
| 2.3. La sentenza <i>Technique Minière</i> | 692 |
| 3. Continua: i contratti di concessione di vendita nel Regolamento n. 330/2010.. | 693 |
| 3.1. Il regime dell'esclusiva | 694 |
| 3.2. Restrizioni territoriali e di clientela; le vendite attive e passive | 695 |
| 3.3. I divieti di esportazione e misure analoghe | 701 |
| 3.4. L'obbligo di non concorrenza nel corso del contratto..... | 703 |
| 3.5. L'obbligo di non concorrenza postcontrattuale | 708 |
| 3.6. I prezzi imposti..... | 708 |
| 3.7. Il regime applicabile agli accordi che superano la soglia di mercato del 30% | 709 |
| 4. La disciplina <i>antitrust</i> dei contratti di acquisto esclusivo | 710 |
| 4.1. Primi sviluppi giurisprudenziali sull'effetto cumulativo | 711 |
| 4.2. La sentenza <i>Delimitis</i> | 712 |
| 4.3. Successivi sviluppi nel settore della birra..... | 714 |
| 4.4. La giurisprudenza relativa al settore dei gelati..... | 714 |
| 5. La disciplina <i>antitrust</i> dei contratti di distribuzione selettiva | 717 |
| 5.1. I precedenti della Commissione e la giurisprudenza della Corte..... | 717 |
| 5.2. La distribuzione selettiva nel Reg. n. 330/2010 | 719 |
| 6. La normativa <i>antitrust</i> applicabile ai contratti di <i>franchising</i> | 726 |
| 6.1. La giurisprudenza della Corte: il caso <i>Pronuptia</i> | 726 |
| 6.2. Continua: le clausole cui non si applica il divieto delle intese | 727 |

| | |
|---|-----|
| 6.3. Continua: le clausole vietate dall'art. 101, § 1 | 730 |
| 6.4. Il <i>franchising</i> nel Reg. n. 330/2010 | 732 |
| 6.5. Il regime applicabile alle singole clausole | 735 |
| 6.6. La normativa <i>antitrust</i> italiana..... | 739 |

PARTE VI - LA DISTRIBUZIONE SU INTERNET

CAPITOLO 20 - La distribuzione su internet da parte del fabbricante/preponente

| | |
|---|-----|
| 1. Diverse modalità di operare tramite internet..... | 746 |
| 1.1. Vendita diretta dal proprio sito..... | 746 |
| 1.2. Vendita tramite portali che agiscono come intermediari..... | 746 |
| 1.3. Vendita tramite portali <i>re-tailers</i> , ecc. | 747 |
| 2. Il coordinamento con l'eventuale rete esistente | 747 |
| 2.1. La scelta commerciale | 747 |
| 2.2. L'aspetto legale: esclusive concesse ad agenti e rivenditori | 748 |
| 3. Le modalità di vendita su internet..... | 751 |
| 3.1. La normativa applicabile | 751 |
| 3.2. Le prescrizioni da rispettare | 754 |
| 3.3. La risoluzione delle controversie..... | 756 |
| 4. Aspetti fiscali..... | 760 |

CAPITOLO 21 - La distribuzione su internet da parte dell'agente rivenditore

| | |
|--|-----|
| 1. Il diritto dell'agente/rivenditore di vendere tramite internet..... | 766 |
| 1.1. Possibilità di vietare all'agente l'uso di internet | 766 |
| 1.2. Divieto di impedire la vendita su internet ai rivenditori | 767 |

| | |
|-------------------------------|-----|
| <i>Indice analitico</i> | 781 |
|-------------------------------|-----|

