

## **Il contratto di distribuzione. Giurisprudenza italiana e possibili effetti della sentenza della Corte di Giustizia europea**

Nella sentenza del 19/12/2013 la Corte di giustizia dell'Unione Europea si è pronunciata per la prima volta sulla qualificazione del contratto di distribuzione: diventa sempre più importante per il concedente italiano/esportatore stipulare contratti con i propri distributori di paesi UE ed EFTA in forma scritta, inserendo clausole che attribuiscono la giurisdizione esclusiva ai tribunali italiani e come legge applicabile quella italiana.

Da molti anni la giurisprudenza italiana si è imbattuta nella definizione del contratto di distribuzione (concessione di vendita), nell'ambito dell'applicazione delle norme europee sulla giurisdizione. Più precisamente, la Suprema Corte è stata spesso interpellata **per accertare se un tribunale italiano avesse o meno giurisdizione**, in relazione ad una controversia sorta fra una parte italiana ed una **controparte straniera** di un contratto internazionale di distribuzione.

In assenza di una scelta del foro, operata dalle parti nel contratto, la giurisdizione del tribunale adito, ai fini dell'applicazione dell'art. 5.1 della Convenzione di Bruxelles del 1968 (e del successivo Regolamento UE 44/2001, che l'ha sostituita) dipende dalla **qualificazione del contratto di distribuzione**.

L'orientamento ormai prevalente nella **giurisprudenza italiana** è quello di considerare il contratto di distribuzione come un "**contratto quadro**", nell'ambito del quale il concedente e il concessionario concludono una **serie di contratti di vendita**. L'aspetto però rilevante, ai fini di decidere se sia competente il giudice italiano, ovvero quello del paese della controparte straniera, è di stabilire se debba **considerarsi prevalente** (e quindi caratterizzante):

- l'attività di vendita/fornitura dei prodotti,
- ovvero l'attività svolta dal distributore (consistente, ad esempio, nel creare il mercato, svolgere attività di marketing e promozione, assistere i clienti, nel suo diritto di esclusiva, ecc.).

### **Art. 5.1 della Convenzione di Bruxelles**

Fino a quando trovava applicazione l'art. 5.1 della Convenzione di Bruxelles, per stabilire se un giudice italiano fosse o meno competente, si faceva riferimento **all'obbligazione "dedotta in giudizio"**, valutando caso per caso quale fosse il **luogo di esecuzione di tale obbligazione**. Così, ad esempio, se il concedente agiva per il pagamento del prezzo della merce, si guardava al luogo in cui il distributore doveva pagare; se il distributore agiva per violazione dell'esclusiva, si guardava – normalmente – al territorio concesso in esclusiva al distributore.

## Regolamento 44/2001

Successivamente però, il Regolamento 44/2001 ha introdotto un **criterio nuovo**, distinguendo a seconda che si tratti di:

- un **contratto di vendita**, nel qual caso, si fa riferimento al **luogo di consegna della merce**;
- una **prestazione di servizi**, nel qual caso, si fa riferimento al **luogo in cui i servizi sono prestati**.

Pertanto, se l'elemento caratterizzante del contratto di distribuzione è la vendita/fornitura dei prodotti dal concedente al concessionario, il giudice italiano potrà avere giurisdizione nei casi in cui la consegna della merce avvenga in Italia. Se invece si considera caratterizzante l'insieme dei servizi resi dal distributore, sarà competente il giudice del luogo in cui i servizi sono prestati.

Di fatto, nella maggior parte dei casi il distributore svolge un'attività che va oltre la semplice rivendita dei prodotti e parrebbe quindi più corretto qualificare il contratto come prestazione di servizi. Infatti, anche il Regolamento 593/2008 (c.d. "Roma I") indica quale soggetto che svolge l'obbligazione caratteristica del contratto, il distributore (e non il concedente/venditore).

E' chiaro che tale approccio ha conseguenze molto importanti per l'esportatore italiano (concedente) in quanto, in assenza di una clausola contrattuale di foro competente in Italia, egli non potrà instaurare un giudizio in Italia nei confronti del distributore straniero (quanto meno nell'area UE/EFTA, in cui si applicano il Regolamento 44/2001 e la Convenzione di Lugano del 2007, che prevede un principio analogo), ma dovrà agire davanti ai giudici del paese di quest'ultimo. Applicando, invece, la norma sulla vendita, il concedente italiano avrà la possibilità di far causa in Italia, nel caso in cui la consegna dei prodotti, in base al contratto, debba avvenire in Italia.

La **giurisprudenza italiana** ha tendenzialmente considerato **l'attività di vendita/fornitura** come predominante sia in applicazione dell'art. 5.1 della Convenzione di Bruxelles e sia dopo l'introduzione del nuovo art. 5.1 del Regolamento 44/2001.

### I principi sviluppati dalla giurisprudenza italiana.

L'articolo 5.1 della Convenzione di Bruxelles del 1968 prevede:

*"Il convenuto domiciliato nel territorio di uno Stato contraente può essere citato in un altro Stato contraente:*

*1. In materia contrattuale, davanti al giudice del luogo in cui l'obbligazione dedotta in giudizio è stata o deve essere eseguita [...]"*

In seguito a due casi nei quali la Suprema Corte ha correttamente deciso in tema di giurisdizione sulla base del luogo di esecuzione **delle obbligazioni rispettivamente dedotte in giudizio** (in particolare, le controversie concernevano rispettivamente la violazione dell'esclusiva del distributore da parte del concedente e la violazione dell'obbligo del distributore di raggiungere un quantitativo minimo di

prodotti acquistati), successivamente le Corti italiane si sono principalmente concentrate sull'obbligazione di fornitura/vendita dei prodotti.

In alcuni casi, tale approccio, volto a considerare predominante l'obbligazione del concedente di fornire i prodotti, rispetto alle prestazioni svolte dal distributore, era giustificato dal fatto che il concedente agiva per il mancato pagamento dei prodotti da parte del distributore e, quindi, in relazione ai contratti di vendita conclusi nell'ambito del contratto di distribuzione, piuttosto che ad obbligazioni oggetto del contratto "quadro" di distribuzione.

Tuttavia, in alcuni casi recenti, la **Suprema Corte** sembra aver stabilito un **principio generale** (seguito poi da numerose sentenze di merito), secondo cui:

- l'obbligazione del concedente di fornire i prodotti al distributore è da considerarsi come obbligazione caratteristica del contratto di distribuzione,
- mentre l'esclusiva e le altre obbligazioni del distributore sono meramente accessorie all'obbligazione di fornitura (c.d. "fornitura di prodotti, dal quale dipende una susseguente attività distributiva").

Si noti che, per esempio, nella prima sentenza in questo senso, la richiesta concerneva la violazione dell'esclusiva del distributore (per un importo di 8 miliardi di lire) e la violazione dell'obbligazione del concedente di fornire un quantitativo di prodotti (per un importo di 15 milioni di lire): la Suprema Corte ha considerato l'obbligazione di consegna come obbligazione prevalente e caratteristica del contratto di distribuzione ed ha deciso sulla giurisdizione, facendo riferimento al luogo di consegna (applicando l'articolo 5.1 della Convenzione di Bruxelles del 1968).

Analogamente, nella sentenza del 18/12/2008, la Corte d'Appello di Roma ha seguito lo stesso ragionamento, senza nemmeno accertare quale fosse l'obbligazione dedotta in giudizio.

Nella *sentenza della Cassazione 14208/2005*, la Suprema Corte ha **applicato per la prima volta l'articolo 5.1 del Regolamento 44/2001**, secondo cui:

"La persona domiciliata nel territorio di uno Stato membro può essere convenuta in un altro Stato membro:

- a) in materia contrattuale, davanti al giudice del luogo in cui l'obbligazione dedotta in giudizio è stata o deve essere eseguita;
- b) i fini dell'applicazione della presente disposizione e salvo diversa convenzione, il luogo di esecuzione dell'obbligazione dedotta in giudizio è:

- nel caso della compravendita di beni, il luogo situato in uno Stato membro, in cui i beni sono stati o avrebbero dovuto essere consegnati in base al contratto,
- nel caso della prestazione di servizi, il luogo, situato in uno Stato membro, in cui i servizi sono stati o avrebbero dovuto essere prestati in base al contratto".

La Cassazione non ha tuttavia valutato se il contratto di distribuzione dovesse qualificarsi come contratto di vendita, ovvero come prestazione di servizi ed **ha semplicemente applicato il criterio del luogo della consegna** (Articolo 5.1 b del Regolamento 44/2001), senza dare alcuna motivazione circa la propria decisione.

Lo stesso principio stabilito dalla Corte di Cassazione nella sentenza 10223/2006 è stato poi applicato in una sentenza di merito.

### **La decisione Corte di giustizia UE nel caso Corman-Collins.**

Nella sua recente sentenza del 19/12/2013, per la prima volta la Corte di giustizia dell'Unione Europea ha avuto l'occasione di pronunciarsi sulla qualificazione del contratto di distribuzione.

I contenuti di tale decisione non sono molto chiari, anche considerando che si tratta di una decisione a titolo pregiudiziale in cui i fatti non sono descritti in modo esaustivo, e le domande non sono state poste chiaramente dal Tribunale di Verviers (come rilevato anche dall'Avvocato Generale).

In ogni caso, con riferimento all'applicazione dell'Articolo 5.1 b), del Regolamento n. 44/2001, la **Corte di giustizia ha stabilito** che i **contratti di distribuzione** debbano considerarsi come **prestazioni di servizi** (e non come contratti di vendita) quando le relative istanze concernono:

*"diritti derivanti da un contratto di concessione, il che presuppone che il contratto vincolante le parti comporti clausole specifiche circa la distribuzione da parte del concessionario della merce venduta dal concedente. È compito del giudice nazionale verificare se ciò effettivamente si verifichi nella controversia di cui è investito."*

Più precisamente, la Corte ha menzionato alcuni elementi da considerare, allo scopo di ravvisare l'esistenza di un contratto di distribuzione, come per esempio:

- **un'attività positiva**, che sembra includere un'esclusiva **ed un coinvolgimento del distributore** nel far crescere la distribuzione, un coinvolgimento nel piano commerciale del concedente, nelle operazioni di marketing, nell'offrire ai clienti servizi e vantaggi che un semplice rivenditore non potrebbe acquisire.
- una **remunerazione**, consistente **non necessariamente nel pagamento di una somma di denaro**, ma anche in **vantaggi competitivi del distributore** quale quello di essere rivenditore esclusivo, o di vendere i prodotti del concedente in un determinato territorio, o in ultimo, che un numero molto limitato di distributori possa godere di questi diritti. Per di più, l'accordo di distribuzione comporta spesso l'assistenza al distributore riguardo l'accesso alla pubblicità, trasferimento del know-how per mezzo di periodi di formazione o addirittura servizi di pagamento. Tutti questi vantaggi, la cui sussistenza deve essere valutata dalla Corte nazionale giudicante, rappresentano un valore economico per il distributore che potrebbe essere considerato come costituente remunerazione.

Non è ancora chiaro quali saranno le conseguenze di questo primo tentativo di definire il contratto di distribuzione, così come non si sa come tale principio verrà applicato dal tribunale di Commercio di Verviers, al quale la controversia è stata rinviata dalla Corte di Giustizia.

In ogni caso, sarà interessante vedere **se e in che misura** tale **decisione influenzerà l'orientamento** seguito dalle corti italiane sino ad ora: se la Suprema Corte inizierà a considerare il contratto di distribuzione, al fine dell'applicazione delle norme sulla giurisdizione, come un contratto di prestazione di servizi anziché come una semplice "fornitura di prodotti, dal quale dipende una susseguente attività distributiva".

**Silvia Bortolotti**