



COME RISOLVERE LE CONTROVERSIE INTERNAZIONALI CON AGENTI E DISTRIBUTORI ESTERI

Civitanova Marche (MC) – Cosmopolitan Business Hotel, Via Martiri di Belfiore
12.04.2019 - ore: 14.30 – 18.30

PRESENTAZIONE

L'agenzia e la distribuzione rappresentano i canali più utilizzati dalle aziende per gestire la vendita dei propri prodotti all'estero.

Il rapporto con agenti e distributori esteri, tuttavia, genera spesso controversie che richiedono la gestione di contenziosi internazionali molto complessi.

Altrettanto spesso l'impresa, nella fase di contrattualizzazione del rapporto, non dedica sufficiente attenzione a regolare la risoluzione delle eventuali controversie future, a volte per non indisporre la controparte, a volte perché fa ricorso a clausole inserite automaticamente o perché segue erroneamente le logiche dei contratti domestici.

Di contro, i rapporti di agenzia e distribuzione sono particolarmente critici e insidiosi, anche perché le normative estere si differenziano in modo sostanziale.

Inoltre, il contenzioso internazionale è retto da norme, procedure e prassi specifiche e notevolmente diverse da quelle relative al contenzioso domestico e nazionale.

La conoscenza di queste norme relative al contenzioso internazionale permetterà alle imprese di evitare, già in sede contrattuale, i principali errori che possono generare gravose conseguenze nella successiva fase della risoluzione delle controversie internazionali, ovvero fornire indicazioni per la più efficace scelta della legge applicabile e della giurisdizione, valutando di volta in volta se sia preferibile demandare la risoluzione della controversia a una procedura arbitrale o a una procedura giudiziale.

Il modulo formativo avrà un taglio estremamente pratico e verrà dato ampio spazio per le risposte ai quesiti che perverranno dal pubblico.

I relatori sono professionisti con una lunga e consolidata esperienza nella consulenza all'internazionalizzazione con particolare riguardo alla gestione di contenziosi giudiziali e arbitrali internazionali.

PROGRAMMA

1 GIURISDIZIONE E LEGGE APPLICABILE: NORME GENERALI E INDICAZIONI OPERATIVE

- 1.1. La giurisdizione e il giudice competente per la risoluzione delle controversie internazionali
- 1.2. La risoluzione delle controversie internazionali attraverso la procedura arbitrale
- 1.3. Il riconoscimento e l'esecuzione dei provvedimenti giurisdizionali e arbitrali stranieri
- 1.4. La scelta della giurisdizione nei rapporti di agenzia e di distribuzione: indicazioni operative
- 1.5. La scelta della legge applicabile nei rapporti di agenzia e di distribuzione: indicazioni operative
- 1.6. Il coordinamento tra la clausola sulla giurisdizione e la clausola sulla legge applicabile

2 LA GESTIONE DELLA CONTROVERSIA IN FASE PRE-CONTENZIOSA

- 2.1. Premessa: le regole giudiziali sull'onere della prova
- 2.2. Il valore giudiziale delle dichiarazioni confessorie rilasciate in sede pre-contenziosa
- 2.3. La gestione della negoziazione: come evitare di commettere errori

3 CASISTICHE RICORRENTI DI CONTROVERSIE CON AGENTI ESTERI

- 3.1. Provvigioni: presupposti del diritto alla provvigione, valore legale dei resoconti provvigionali periodici e ordine di esibizione giudiziale delle scritture contabili
- 3.2. Variazioni di prodotti, territorio, clientela
- 3.3. Mancato raggiungimento dei minimi di vendita
- 3.4. Violazione dell'esclusiva e violazione dell'obbligo di non concorrenza (contrattuale e post-contrattuale)
- 3.5. Risoluzione anticipata del contratto e termini minimi di preavviso
- 3.6. Indennità di risoluzione del rapporto e risarcimento dei danni ulteriori

4 CASISTICHE RICORRENTI DI CONTROVERSIE CON DISTRIBUTORI ESTERI

- 4.1. Prodotti contrattuali: variazioni, prodotti "private label" e introduzione di nuovi prodotti
- 4.2. Esclusiva territoriale: vendite dirette, clienti direzionali, e-commerce
- 4.3. Ritardi di pagamento e insoluti del distributore
- 4.4. Garanzia dei prodotti: denuncia di vizi e difformità, rimedi in garanzia e risarcimento del danno
- 4.5. Marchi, nomi di dominio e uso dei social media
- 4.6. Mancato raggiungimento dei minimi di acquisto: dovere di buona fede ed acquiescenza
- 4.7. Inadempimento contrattuale ed eventi di forza maggiore
- 4.8. Risoluzione del contratto di distribuzione e risoluzione dei singoli contratti di vendita
- 4.9. Indennità di risoluzione del rapporto a favore dei distributori esteri

RELATORI

- **Avv. Enzo Bacciardi**, senior partner dello Studio Legale Bacciardi and Partners, specializzato in diritto del commercio internazionale e contenzioso internazionale, giudiziale e arbitrale;
- **Avv. Tommaso Mancini**, partner dello Studio Legale Bacciardi and Partners, specializzato in contrattualistica internazionale, pagamenti internazionali ed e-commerce.

PER INFORMAZIONI

Maria Rita Colonelli – Pubbliche Relazioni

E-Mail: segreteria@bacciardistudiolegale.it - Fax: 0721-34778 - Tel.: 0721-371139