

🕒 6 ore

€ ○○○

Bologna, 14 maggio 2019

## L'IMPATTO DELLE VENDITE ON LINE SULLE RETI DISTRIBUTIVE

Il modello di contratto ICC sulla  
distribuzione selettiva

Le crescenti difficoltà delle imprese nel controllare e indirizzare la distribuzione dei propri prodotti nei confronti dei consumatori finali, in particolare con riguardo a politiche di prezzo, tutela dell'immagine di marca, servizi prevendita e postvendita, hanno orientato la distribuzione commerciale verso forme che implicano un rapporto diretto tra impresa e rivenditore, al fine di consentire un maggior controllo sulle politiche di vendita, rispettare determinati criteri qualitativi e al tempo stesso limitare la circolazione dei prodotti all'interno della rete, pur nel rispetto delle norme sulla concorrenza che non consentono, ad esempio, una rigida imposizione dei prezzi di rivendita (v. la recente sentenza Coty della Corte di Giustizia).

Il presente seminario si propone di valutare e discutere le migliori strategie per far fronte alla concorrenza via internet e di approfondire, mediante l'analisi del Modello di Contratto ICC, gli aspetti più rilevanti della distribuzione selettiva.

### **Durata - 6 ore**

Martedì, 14 maggio 2019  
Ore 10.00 - 13.00 | 14.00- 17.00

### **Dove**

Hotel NH de la Gare  
Piazza XX Settembre, 2  
Bologna

### **Quota di partecipazione**

€ 300,00 + IVA Soci ICC Italia  
€ 400,00 + IVA Quota standard

### **Docenti**

Fabio Bortolotti  
Silvia Bortolotti  
Ginevra Bruzzone

### **Destinatari**

Imprenditori, manager,  
direttori marketing/vendite,  
export manager

# L'impatto delle vendite on-line sulle reti distributive

## Il modello di contratto ICC sulla distribuzione selettiva

Bologna, 14 maggio 2019

### Programma

Ore 10.00 - 13.00 | 14.00 - 17.00

- Lo sviluppo di forme di distribuzione che comportano un rapporto diretto tra il produttore e il rivenditore al dettaglio e un controllo diretto sulle modalità di commercializzazione dei prodotti
- Possibili forme di distribuzione al dettaglio: “semplici rivenditori”, distributori selettivi, franchisees
- La normativa sulla concorrenza europea: il Regolamento 330/2010, la giurisprudenza comunitaria e gli orientamenti della Commissione europea. La normativa italiana: la legge 287/1990
- La distribuzione selettiva. Criteri di selezione dei rivenditori (selezione qualitativa semplice, selezione qualitativa qualificata, selezione quantitativa). Il divieto di vendere a soggetti non facenti parte della rete
- L'applicazione delle regole sulla distribuzione selettiva ai contratti di franchising
- La gestione dei rapporti con “semplici rivenditori”, in assenza di una rete selettiva. L'uso delle guidelines e policies come strumento di controllo. I limiti imposti dalla normativa antitrust: analisi di specifiche clausole
- Le politiche di prezzo: i prezzi massimi e raccomandati; l'imposizione diretta e indiretta dei prezzi; le restrizioni territoriali e di categorie di clienti
- Il problema delle limitazioni che possono essere imposte ai rivenditori riguardo ad Internet. Sito Internet del distributore; l'uso di price comparison tools; geo-blocking e geo-filtering; accesso del distributore a siti di terzi (marketplaces, e-tailers).
- I casi Pierre Fabre e Coty e l'indagine settoriale della Commissione europea sul commercio elettronico, del 10 maggio 2017
- Esame dei principali contenuti del Modello di Contratto ICC di Distribuzione selettiva

### Docenti

#### Fabio Bortolotti

Partner Fondatore BBM, Studi Legali Associati Buffa, Bortolotti e Mathis; Arbitro internazionale; Presidente Commissione CLP ICC Italia

#### Silvia Bortolotti

Partner BBM, Studi Legali Associati Buffa, Bortolotti e Mathis; Componente della ICC Commission on Commercial Law and Practice (CLP)

#### Ginevra Bruzzone

Vice Direttore Generale Assonime

### Pubblicazioni incluse

*Modello di contratto ICC di distribuzione selettiva, Pubbl. ICC n. 773*

### Info

Per maggiori informazioni contattare:

ICC Italia

Tel. +39 0642034320

email: [icc@iccitalia.org](mailto:icc@iccitalia.org)

**REGISTRATI**