

Rapporti verticali nella filiera alimentare: Principi di buone prassi

Proposti dai seguenti membri principali della piattaforma B2B

AIM

CEJA

CELCAA

CLITRAVI

Copa Cogeca

ERRT

EuroCommerce

Euro Coop

FoodDrinkEurope

UEAPME

UGAL

Allo scopo di garantire il rispetto delle norme pertinenti in materia di concorrenza, il presente documento non dovrà essere discusso o utilizzato in altro modo nelle comunicazioni delle associazioni al fine di coordinare direttamente o indirettamente le strategie commerciali.

Introduzione¹

Le istituzioni europee e diversi Stati membri hanno evidenziato l'esistenza di problemi connessi con la filiera alimentare, convenendo sulla necessità di risolverli².

A seguito di una richiesta presentata il 10 marzo 2011 dalla Commissione europea nel contesto della piattaforma business-to-business (B2B) del Forum di alto livello per un migliore funzionamento della filiera alimentare, tutte le parti interessate hanno avviato un tavolo di dialogo volto a discutere le prassi corrette/sleali poste in essere nella filiera alimentare. Questo dialogo ha l'obiettivo di contribuire ai lavori del Forum di alto livello sulla base del mandato della piattaforma. Il tema più discusso è stato il tentativo di trovare una soluzione per gli squilibri e gli eventuali abusi di potere contrattuale da parte degli attori che operano all'interno della filiera alimentare.

I risultati del dialogo multilaterale sono allegati sotto forma di un insieme di principi di buone prassi e di un elenco esemplificativo di prassi corrette e sleali nei rapporti commerciali verticali. Questi risultati dimostrano i) il riconoscimento del fatto che le prassi commerciali sleali possono verificarsi in tutta la filiera alimentare e ii) la volontà delle parti interessate di affrontare tali prassi in maniera consensuale ed efficace.

Tutte le parti interessate partecipanti al dialogo ritengono che questi principi di buone prassi forniscano un quadro di riferimento per lo svolgimento di operazioni commerciali che rispettino la libertà contrattuale e garantiscano competitività, fiducia e continuità, tutti fattori necessari per lo sviluppo commerciale, l'innovazione e i tre pilastri della sostenibilità (economico, sociale e ambientale). In ultima analisi, tali fattori offriranno vantaggi ai consumatori e alla società in generale.

Questo approccio è complementare allo sviluppo di buone prassi ECR messe a punto per ottimizzare l'intera catena di valore allo scopo di soddisfare al meglio, più velocemente e in maniera più economica le esigenze dei consumatori.

I principi e gli esempi che seguono tengono conto dell'importante ruolo svolto dalle PMI nella filiera alimentare.

¹ Il BEUC, l'Ufficio europeo delle unioni dei consumatori, ha seguito l'attività in qualità di osservatore. Esso ritiene che i principi generali e specifici delle buone prassi siano solidi e rispecchino le buone prassi generali in ambito civile e commerciale. Il BEUC si chiede tuttavia come garantirne l'applicazione nei mercati UE.

² In particolare mediante le raccomandazioni finali del gruppo ad alto livello (HLG.006), la comunicazione sul miglioramento del funzionamento della filiera alimentare in Europa (COM(2009) 591), l'esercizio di sorveglianza del mercato nel settore del commercio e della distribuzione (COM(2010) 355), l'atto per il mercato unico (COM(2011) 206/4), la relazione Bové (2009/2237(INI)), la relazione Corazza-Bildt (2010/2109(INI)) e le varie iniziative pubbliche e private intraprese in paesi come Regno Unito, Francia, Spagna, Romania, Ungheria e Irlanda.

Il rispetto dei seguenti principi di buone prassi favorirebbe le prassi corrette e scoraggerebbe l'esercizio di quelle sleali, alcune delle quali sono elencate nel documento.

Principi di buone prassi

Le parti contraenti devono agire nel rigoroso rispetto delle leggi vigenti, ivi incluse le norme in materia di concorrenza.

Principi generali:

- A. **CONSUMATORI:** le parti contraenti devono sempre tener conto degli interessi dei consumatori e della sostenibilità complessiva della filiera nei loro rapporti tra imprese. Le parti contraenti devono garantire la massima efficienza e ottimizzazione delle risorse nella distribuzione dei beni lungo tutta la filiera alimentare .
- B. **LIBERTÀ CONTRATTUALE:** le parti contraenti sono entità economiche indipendenti che rispettano il reciproco diritto di impostare la propria strategia e politica di gestione, compresa la libertà di determinare autonomamente se impegnarsi o meno in un accordo.
- C. **CORRETTEZZA:** le parti contraenti devono relazionarsi tra loro in maniera responsabile, in buona fede e con diligenza professionale.

Principi specifici:

- 1. **ACCORDI SCRITTI:** gli accordi devono essere in forma scritta, salvo impossibilità o in presenza di accordi orali reciprocamente accettabili e convenienti. Essi devono essere chiari e trasparenti nonché prevedere il maggior numero possibile di elementi pertinenti e prevedibili, ivi inclusi i diritti e le procedure per la conclusione del rapporto.
- 2. **PREVEDIBILITÀ:** la modifica unilaterale dei termini contrattuali non deve avvenire, a meno che questa possibilità e le relative circostanze e condizioni siano state concordate precedentemente . Gli accordi devono delineare il processo attraverso il quale ogni parte possa discutere con l'altra le modifiche necessarie per l'implementazione dell'accordo o per risolvere circostanze imprevedibili, entrambe situazioni che devono essere contemplate nell'accordo stesso .
- 3. **CONFORMITÀ:** gli accordi devono essere rispettati.
- 4. **INFORMAZIONI:** lo scambio di informazioni deve avvenire nel pieno rispetto delle norme sulla concorrenza e delle altre norme applicabili, e le parti devono assicurarsi che le informazioni fornite siano corrette e non fuorvianti.
- 5. **CONFIDENZIALITÀ/RISERVATEZZA:** è necessario rispettare la confidenzialità/riservatezza delle informazioni a meno che queste non siano già di dominio pubblico o siano state ottenute in maniera indipendente dalla parte ricevente, legalmente e in buona fede. Le informazioni riservate devono essere utilizzate dalla parte ricevente solo per lo scopo per il quale sono state ad essa trasmesse.
- 6. **RESPONSABILITÀ PER IL RISCHIO:** tutte le parti contraenti della filiera devono assumersi il proprio rischio imprenditoriale.
- 7. **RICHIESTA GIUSTIFICABILE:** una parte contraente non deve esercitare minacce al fine di ottenere un vantaggio ingiustificato o trasferire un costo ingiustificato.

Pratica	Esempi di <u>pratiche sleali</u>	Esempi di <u>pratiche corrette</u>
Accordi – scritti / non scritti	<ul style="list-style-type: none"> • Rifiutare o evitare di mettere per iscritto alcuni termini . Questo rende più difficile stabilire l'intento delle parti e identificarne diritti e obblighi derivanti dal contratto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le parti contraenti si adoperano affinché l'accordo sia in forma scritta, salvo impossibilità o in presenza di accordi orali reciprocamente accettabili e convenienti. L'accordo contiene circostanze precise e norme dettagliate in base alle quali le parti possono modificare congiuntamente i termini del contratto, in maniera consapevole e puntuale, ivi inclusa la procedura di calcolo del rimborso necessario per eventuali oneri che gravano su entrambe le parti. • Le disposizioni del contratto scritto sono chiare e trasparenti. • In caso di contratti non scritti, una delle parti deve inviare successiva conferma scritta.
Termini e condizioni generali	<ul style="list-style-type: none"> • Imporre termini e condizioni generali che contengono clausole inique 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizzare termini e condizioni generali che facilitano l'attività commerciale e contengono clausole eque.
Cessazione del rapporto	<ul style="list-style-type: none"> • Porre fine unilateralmente a un rapporto commerciale senza preavviso o con un periodo di preavviso troppo breve e senza una ragione obiettivamente giustificabile, ad esempio a causa del mancato raggiungimento degli obiettivi di vendita unilaterali. 	<ul style="list-style-type: none"> • Porre fine unilateralmente a un rapporto commerciale rispettando l'accordo e le procedure idonee ed in conformità alla legge in vigore.
Sanzioni contrattuali	<ul style="list-style-type: none"> • Applicare sanzioni contrattuali in maniera non trasparente e non proporzionata rispetto ai danni subiti. • Imporre sanzioni senza giustificazione ai sensi dell'accordo o della legge in vigore. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se una parte non riesce a far fronte ai propri obblighi, le sanzioni contrattuali vengono applicate in maniera trasparente, nel rispetto dell'accordo e in proporzione ai danni. • Le sanzioni contrattuali sono concordate in anticipo, proporzionate per entrambe le parti e applicate per compensare i danni subiti.
Azioni unilaterali	<ul style="list-style-type: none"> • Cambiamenti non contrattuali unilaterali e retroattivi nel costo o prezzo di prodotti o servizi. Apportare modifiche dei costi o dei prezzi di prodotti o servizi retroattive, unilaterali, non presenti nel contratto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Un contratto definisce le circostanze e condizioni legittime in base alle quali un'azione unilaterale è permessa.
Informazioni	<ul style="list-style-type: none"> • Occultare all'altra parte nel corso dei negoziati contrattuali informazioni essenziali pertinenti, che essa poteva legittimamente aspettarsi di ricevere. • Utilizzare o condividere con terzi informazioni sensibili fornite in maniera confidenziale dalla parte contraente, senza l'autorizzazione di quest'ultima e allo scopo di ottenere un vantaggio competitivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fornire nel corso dei negoziati contrattuali informazioni essenziali pertinenti all'altra parte e garantire che tali informazioni non vengano usate impropriamente.

Ripartizione del rischio imprenditoriale	<ul style="list-style-type: none"> • Trasferire un rischio ingiustificato o sproporzionato a una parte contraente, ad esempio imponendo una garanzia di margine mediante il pagamento di prestazioni mai rese. • Imporre una richiesta di finanziamento delle attività commerciali proprie ad una parte contraente. • Imporre una richiesta di finanziamento di una una promozione. • Impedire la diffusione di legittimi messaggi pubblicitari e promozionali di una parte contraente sui propri prodotti. 	<ul style="list-style-type: none"> • I diversi operatori sono esposti, in ogni fase della filiera, a rischi specifici legati ai potenziali vantaggi economici derivanti dallo svolgimento di attività in questo campo. Tutti gli operatori si assumono la responsabilità dei propri rischi e non tentano di trasferire i loro rischi ad altre parti in maniera indebita. • Il trasferimento del rischio viene negoziato e concordato tra le parti per ottenere benefici reciproci. • Le parti contraenti concordano i termini e le condizioni in base al loro contributo nei confronti di attività commerciali realizzate individualmente e delle attività promozionali .
Listing fees (pagamento anticipato all'accesso)	<ul style="list-style-type: none"> • Imporre commissioni per l'inserimento nel listino sproporzionate rispetto ai rischi connessi al referenziamento di un nuovo prodotto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Quando le parti concordano commissioni per l'inserimento nel listino - utilizzate per ridurre il rischio connesso allo stoccaggio di un nuovo prodotto - queste dovrebbero essere proporzionate al rischio assunto.
Interruzione del rapporto commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Minacciare l'interruzione dell'attività o la cessazione del rapporto commerciale per ottenere un vantaggio senza giustificazione oggettiva, ad esempio punendo una parte contraente per l'esercizio dei suoi diritti. • Pretendere il pagamento di servizi non resi o beni non consegnati, o pagamenti chiaramente non corrispondenti al valore/costo del servizio reso. 	
Vendita condizionate o abbinate	<ul style="list-style-type: none"> • Imporre a una parte contraente l'acquisto o la fornitura di un insieme di prodotti o servizi collegati a un altro insieme di prodotti o servizi - offerti o da una delle parti contraenti o da una parte terza . 	<ul style="list-style-type: none"> • Le parti contraenti concordano di collegare prodotti o servizi che aumentano l'efficienza e/o la sostenibilità complessiva della filiera e offrono vantaggi ai consumatori e a entrambe le parti contraenti.
Consegna e ricezione di beni	<ul style="list-style-type: none"> • Interrompere deliberatamente il piano di consegna o ricezione allo scopo di ottenere un vantaggio ingiustificato. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le consegne che rispettano la tempistica concordata permettono ai fornitori di pianificare, in tempo, i loro processi di produzione e fabbricazione e i piani di consegna, consentendo agli acquirenti di pianificare ricezione, stoccaggio ed esposizione della merce consegnata. • Se una parte deve consegnare o ricevere la merce in anticipo/ritardo/parzialmente, deve avvertire l'altra parte quanto prima e in linea con l'accordo scritto.