



Pratiche commerciali sleali. Nuove norme per garantire la tutela degli agricoltori

📅 04/09/2019

📌 AGRO-ALIMENTARE, SOSTENIBILITÀ, DIRITTO EUROPEO E DELLA CONCORRENZA

Roberto A. Jacchia
Marco Stillo

In data 17 aprile 2019 è stata adottata la Direttiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo e del Consiglio in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agricola e alimentare¹.

Ai sensi della Direttiva 2005/29/CE del Parlamento Europeo e del Consiglio relativa alle pratiche commerciali sleali

tra imprese e consumatori nel mercato², una “pratica commerciale” consiste in qualsiasi condotta, anche omissiva, dichiarazione o comunicazione che un professionista pone in essere al fine di promuovere, vendere o fornire un prodotto ai consumatori³. Una pratica commerciale è scorretta quando, in contrasto con il principio della diligenza professionale, falsa o è idonea a falsare in misura apprezzabile il comportamento economico del consumatore medio nei

¹ GUUE L 111 del 25.04.2019.

² GUUE L 149 dell'11.06.2005.

³ L'articolo 2 della Direttiva 2005/29, denominato “Definizioni”, alla lettera d) così dispone: “... *Ai fini della presente direttiva, si intende per:*

(...)”

d) «pratiche commerciali tra imprese e consumatori» (in seguito denominate «pratiche commerciali»): qualsiasi azione, omissione, condotta o dichiarazione, comunicazione commerciale ivi compresi la pubblicità e il marketing, posta in essere da un professionista, direttamente connessa alla promozione, vendita o fornitura di un prodotto ai consumatori...”.



confronti del quale è posta in essere⁴. Le pratiche commerciali vietate sono sostanzialmente di due tipi. In primo luogo, le pratiche commerciali ingannevoli mirano ad indurre il consumatore medio in errore, falsandone il processo decisionale, relativamente al prezzo, alla disponibilità sul mercato del prodotto, alle sue caratteristiche o ai rischi connessi al suo impiego, oppure a

compiere una scelta di natura commerciale che altrimenti non avrebbe effettuato⁵. In secondo luogo, si parla di pratiche commerciali aggressive, che si verificano qualora un'impresa agisca con molestie, coercizione o altre forme di indebito condizionamento nei confronti del consumatore medio⁶.

⁴ L'articolo 5 della Direttiva 2005/29, denominato "Divieto delle pratiche commerciali sleali", al paragrafo 2 così dispone: "... Una pratica commerciale è sleale se:

a) è contraria alle norme di diligenza professionale,
e

b) falsa o è idonea a falsare in misura rilevante il comportamento economico, in relazione al prodotto, del consumatore medio che raggiunge o al quale è diretta o del membro medio di un gruppo qualora la pratica commerciale sia diretta a un determinato gruppo di consumatori...".

⁵ L'articolo 6 della Direttiva 2005/29, denominato "Azioni ingannevoli", così dispone: "... È considerata ingannevole una pratica commerciale che contenga informazioni false e sia pertanto non veritiera o in qualsiasi modo, anche nella sua presentazione complessiva, inganni o possa ingannare il consumatore medio, anche se l'informazione è di fatto corretta, riguardo a uno o più dei seguenti elementi e in ogni caso lo induca o sia idonea a indurlo ad assumere una decisione di natura commerciale che non avrebbe altrimenti preso:

a) l'esistenza o la natura del prodotto;

b) le caratteristiche principali del prodotto, quali la sua disponibilità, i vantaggi, i rischi, l'esecuzione, la composizione, gli accessori, l'assistenza post-vendita al consumatore e il trattamento dei reclami, il metodo e la data di fabbricazione o della prestazione, la consegna, l'idoneità allo scopo, gli usi, la quantità, la descrizione, l'origine geografica o commerciale o i risultati che si possono attendere dal suo uso, o i risultati e le caratteristiche fondamentali di prove e controlli effettuati sul prodotto;

c) la portata degli impegni del professionista, i motivi della pratica commerciale e la natura del processo di vendita, qualsiasi dichiarazione o simbolo relativi alla sponsorizzazione o all'approvazione dirette o indirette del professionista o del prodotto; d) il prezzo o il modo in cui questo è calcolato o l'esistenza di uno specifico vantaggio quanto al prezzo;

e) la necessità di una manutenzione, ricambio, sostituzione o riparazione;

f) la natura, le qualifiche e i diritti del professionista o del suo agente, quali l'identità, il patrimonio, le capacità, lo status, il riconoscimento, l'affiliazione o i collegamenti e i diritti di proprietà industriale, commerciale o intellettuale o i premi e i riconoscimenti;

g) i diritti del consumatore, incluso il diritto di sostituzione o di rimborso ai sensi della direttiva 1999/44/CE del Parlamento europeo e del Consiglio del 25 maggio 1999 su taluni aspetti della vendita e delle garanzie dei beni di consumo, o i rischi ai quali può essere esposto.

È altresì considerata ingannevole una pratica commerciale che, nella fattispecie concreta, tenuto conto di tutte le caratteristiche e circostanze del caso, induca o sia idonea ad indurre il consumatore medio ad assumere una decisione di natura commerciale che non avrebbe altrimenti preso e comporti:

a) una qualsivoglia attività di marketing del prodotto, compresa la pubblicità comparativa, che ingeneri confusione con i prodotti, i marchi, la denominazione sociale e altri segni distintivi di un concorrente;

b) il mancato rispetto da parte del professionista degli impegni contenuti nei codici di condotta che il medesimo si è impegnato a rispettare, ove:

i) non si tratti di una semplice aspirazione ma di un impegno fermo e verificabile;

e

ii) il professionista indichi in una pratica commerciale che è vincolato dal codice...".

⁶ L'articolo 8 della Direttiva 2005/29, denominato "Pratiche commerciali aggressive", così dispone: "... È considerata aggressiva una pratica commerciale che, nella fattispecie concreta, tenuto conto di tutte le caratteristiche e circostanze del caso, mediante molestie, coercizione, compreso il ricorso alla forza fisica, o indebito condizionamento, limiti o sia idonea a limitare considerevolmente la libertà di scelta o di comportamento del consumatore medio in relazione al prodotto e, pertanto, lo induca o sia idonea ad indurlo ad assumere una decisione di natura commerciale che non avrebbe altrimenti preso...".

A causa dei considerevoli squilibri nel potere contrattuale tra fornitori e acquirenti, nella filiera agricola e alimentare si verificano spesso pratiche commerciali sleali. Secondo le stime della Commissione Europea, a causa di tali pratiche le piccole e medie imprese del settore agricolo e della trasformazione alimentare nell'UE perdono circa tra 2,5 e 8 miliardi di euro all'anno, pari all'1%-2% del loro fatturato⁷. Per questo motivo, la Commissione ha da tempo avviato iniziative volte a garantire maggiore equità nella filiera alimentare e ad assicurare livelli di tutela minima nell'Unione.

Nel 2013, allo scopo di promuovere un clima di fiducia e la crescita del Mercato Unico, la Commissione aveva approvato una serie di interventi contro le pratiche

commerciali aggressive⁸, e aveva pubblicato il Libro Verde sulle pratiche commerciali sleali⁹. Nel 2016 era stata istituita la *task force* per i mercati agricoli (*Agricultural markets task force*, AMTF)¹⁰ con l'obiettivo di rafforzare la posizione degli agricoltori nella filiera agricola tramite la formulazione di raccomandazioni, sulla scorta delle quali nel 2017 la Commissione aveva avviato una valutazione d'impatto iniziale ed una consultazione pubblica¹¹.

Le disposizioni della nuova Direttiva 2019/633 si applicano sia alle transazioni commerciali tra imprese sia a quelle tra imprese e autorità pubbliche¹², ed hanno per obiettivo di tutelare gli operatori con un minor potere contrattuale¹³, che viene determinato guardando al fatturato annuale¹⁴.

⁷ Per ulteriori informazioni, si veda il seguente [LINK](#).

⁸ Per ulteriori informazioni, si veda il seguente [LINK](#).

⁹ Libro verde sulle pratiche commerciali sleali nella catena di fornitura alimentare e non alimentare tra imprese in Europa, COM/2013/037 final.

¹⁰ Per ulteriori informazioni, si veda il seguente [LINK](#).

¹¹ Per ulteriori informazioni, si veda il seguente [LINK](#).

¹² Il considerando (11) della Direttiva 2019/633 così dispone: "... Nella presente direttiva dovrebbero rientrare le transazioni commerciali indipendentemente dal fatto che siano effettuate tra imprese oppure tra imprese e autorità pubbliche, dato che queste ultime dovrebbero essere vincolate al rispetto delle stesse norme quando acquistano prodotti agricoli e alimentari. La presente direttiva si dovrebbe applicare a tutte le autorità pubbliche che agiscono quali acquirenti...".

¹³ Il considerando (14) della Direttiva 2019/633 così dispone: "...La presente direttiva dovrebbe applicarsi al comportamento commerciale degli operatori più grandi rispetto agli operatori con un minor potere contrattuale. Un'approssimazione adeguata del potere contrattuale relativo è il fatturato annuale dei diversi operatori. Pur essendo un'approssimazione, questo criterio consente agli operatori di poter prevedere i propri diritti e obblighi ai sensi della presente direttiva. Un limite massimo dovrebbe impedire che la tutela sia accordata a operatori che non sono vulnerabili o lo sono considerevolmente meno rispetto alle controparti o ai concorrenti più piccoli. La presente direttiva stabilisce pertanto categorie di operatori della filiera definite sulla base del fatturato, in base alle quali è accordata la tutela...".

¹⁴ L'articolo 1 della Direttiva 2019/633, denominato "Oggetto e ambito di applicazione", al paragrafo 2 così dispone: "... La presente direttiva si applica a determinate pratiche commerciali sleali attuate nella vendita di prodotti agricoli e alimentari:

a) da parte di fornitori con un fatturato annuale pari o inferiore a 2 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 2 000 000 EUR;

b) da parte di fornitori con un fatturato annuale compreso tra 2 000 000 EUR e 10 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 10 000 000 EUR;

c) da parte di fornitori con un fatturato annuale compreso tra 10 000 000 EUR e 50 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 50 000 000 EUR;

d) da parte di fornitori con un fatturato annuale compreso tra 50 000 000 EUR e 150 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 150 000 000 EUR;

e) da parte di fornitori con un fatturato annuale compreso tra 150 000 000 EUR e 350 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 350 000 000 EUR.

Il fatturato annuale dei fornitori e degli acquirenti di cui al primo comma, lettere da a) a e) è da intendersi in conformità delle parti pertinenti dell'allegato della raccomandazione 2003/361/CE della

Nello specifico, la Direttiva fornisce un elenco di pratiche commerciali vietate suddividendole in due categorie. Da una

parte, le pratiche da considerare in ogni caso sleali e quindi vietate¹⁵; dall'altra, quelle ammesse solo se formanti oggetto

Commissione, in particolare degli articoli 3, 4 e 6, comprese le definizioni di «impresa autonoma», «impresa associata», «impresa collegata», e altre questioni relative al fatturato annuale.

In deroga al primo comma, la presente direttiva si applica in relazione alle vendite di prodotti agricoli e alimentari da parte di fornitori con un fatturato annuale pari o inferiore a 350 000 000 EUR ad acquirenti che siano autorità pubbliche.

La presente direttiva si applica alle vendite in cui il fornitore o l'acquirente, o entrambi, sono stabiliti nell'Unione.

Nella misura in cui vi è fatto esplicito riferimento all'articolo 3, la presente direttiva si applica anche ai servizi forniti dall'acquirente al fornitore.

La presente direttiva non si applica agli accordi tra fornitori e consumatori...".

¹⁵ L'articolo 3 della Direttiva 2009/633, denominato "Divieto di pratiche commerciali sleali", al paragrafo 1 così dispone: "... Gli Stati membri provvedono affinché almeno tutte le seguenti pratiche commerciali sleali siano vietate:

a) l'acquirente versa al fornitore il corrispettivo a lui spettante,

i) se l'accordo di fornitura comporta la consegna dei prodotti su base regolare:

- per i prodotti agricoli e alimentari deperibili, dopo oltre 30 giorni dal termine di un periodo di consegna convenuto in cui le consegne sono state effettuate oppure dopo oltre 30 giorni dalla data in cui è stato stabilito l'importo da corrispondere per il periodo di consegna in questione, a seconda di quale delle due date sia successiva;

- per gli altri prodotti agricoli e alimentari, dopo oltre 60 giorni dal termine di un periodo di consegna convenuto in cui le consegne sono state effettuate oppure dopo oltre 60 giorni dalla data in cui è stato stabilito l'importo da corrispondere per il periodo di consegna in questione, a seconda di quale delle due date sia successiva;

ai fini dei periodi di pagamento di cui al presente punto, si considera che i periodi di consegna convenuti non superino comunque un mese;

ii) se l'accordo di fornitura non comporta la consegna dei prodotti su base regolare:

- per i prodotti agricoli e alimentari deperibili, dopo oltre 30 giorni dalla data di consegna oppure dopo oltre 30 giorni dalla data in cui è stabilito l'importo da corrispondere a seconda di quale delle due date sia successiva;

- per gli altri prodotti agricoli e alimentari, dopo oltre 60 giorni dalla data di consegna oppure dopo oltre 60 giorni dalla data in cui è stabilito l'importo da corrispondere, a seconda di quale delle due date sia successiva;

Fatti salvi i punti i) e ii) della presente lettera, se l'acquirente stabilisce l'importo da corrispondere:

- i periodi di pagamento di cui al punto i) decorrono a partire dal termine di un periodo di consegna convenuto in cui le consegne sono state effettuate; e

- i periodi di pagamento di cui al punto ii) decorrono a partire dalla data di consegna;

b) l'acquirente annulla ordini di prodotti agricoli e alimentari deperibili con un preavviso talmente breve da far ragionevolmente presumere che il fornitore non riuscirà a trovare un'alternativa per commercializzare o utilizzare tali prodotti; per preavviso breve si intende sempre un preavviso inferiore a 30 giorni; in casi debitamente giustificati e in determinati settori gli Stati membri possono stabilire periodi di durata inferiore a 30 giorni;

c) l'acquirente modifica unilateralmente le condizioni di un accordo di fornitura di prodotti agricoli e alimentari relative alla frequenza, al metodo, al luogo, ai tempi o al volume della fornitura o della consegna dei prodotti agricoli e alimentari, alle norme di qualità, ai termini di pagamento o ai prezzi oppure relative alla prestazione di servizi nella misura in cui vi è fatto esplicito riferimento al paragrafo 2;

d) l'acquirente richiede al fornitore pagamenti che non sono connessi alla vendita dei prodotti agricoli e alimentari del fornitore;

e) l'acquirente richiede che il fornitore paghi per il deterioramento o la perdita, o entrambi, di prodotti agricoli e alimentari che si verificano presso i locali dell'acquirente o dopo che tali prodotti sono divenuti di sua proprietà, quando tale deterioramento o perdita non siano stati causati dalla negligenza o colpa del fornitore;

f) l'acquirente rifiuta di confermare per iscritto le condizioni di un accordo di fornitura tra l'acquirente e il fornitore per il quale quest'ultimo abbia richiesto una conferma scritta; ciò non si applica quando l'accordo di fornitura riguardi prodotti che devono essere consegnati da un socio di un'organizzazione di produttori, compresa una cooperativa, all'organizzazione di produttori della quale il fornitore è socio, se lo statuto di tale organizzazione di produttori o le regole e decisioni previste in detto statuto

di un accordo iniziale tra le parti chiaro e privo di ambiguità¹⁶. Nella prima categoria rientrano condotte quali i ritardi nei pagamenti di prodotti alimentari deperibili, la cancellazione degli ordini all'ultimo minuto, le modifiche unilaterali o retroattive ai contratti, l'obbligo imposto al fornitore di sostenere l'onere degli scarti e il rifiuto di stipulare contratti scritti. Nella seconda categoria, invece, sono inclusi la restituzione di prodotti rimasti invenduti, la richiesta di un pagamento per l'immagazzinamento, l'esposizione, l'inserimento in listino o la messa a disposizione sul mercato, la richiesta al fornitore di farsi carico di tutto

o parte del costo degli sconti sui prodotti venduti dall'acquirente e la richiesta di sostenere i costi di pubblicità.

Ciascuno Stato Membro ha il compito di individuare e designare una o più autorità di contrasto, incaricate di applicare la normativa europea a livello nazionale¹⁷ e abilitate a ricevere denunce da parte dei fornitori. Tra i poteri di cui sono dotate le autorità rientrano quello di avviare e condurre indagini, richiedendo le informazioni necessarie a tal fine, quello di effettuare ispezioni e quello di imporre sanzioni pecuniarie e di altra natura¹⁸.

o ai sensi di esso contengono disposizioni aventi effetti analoghi alle disposizioni dell'accordo di fornitura;

g) l'acquirente acquisisce, utilizza o divulga illecitamente segreti commerciali del fornitore ai sensi della direttiva (UE) 2016/943 del Parlamento europeo e del Consiglio;

h) l'acquirente minaccia di mettere in atto, o mette in atto, ritorsioni commerciali nei confronti del fornitore quando quest'ultimo esercita i diritti contrattuali e legali di cui gode, anche presentando una denuncia alle autorità di contrasto o cooperando con le autorità di contrasto durante un'indagine;

i) l'acquirente chiede al fornitore il risarcimento del costo sostenuto per esaminare i reclami dei clienti relativi alla vendita dei prodotti del fornitore, benché non risultino negligenze o colpe da parte del fornitore;

(...)...

¹⁶ L'articolo 3 della Direttiva 2009/633 al paragrafo 2 così dispone: "... Gli Stati membri provvedono affinché almeno tutte le seguenti pratiche commerciali siano vietate, a meno che non siano state precedentemente concordate in termini chiari ed univoci nell'accordo di fornitura o in un altro accordo successivo tra il fornitore e l'acquirente:

a) l'acquirente restituisce al fornitore prodotti agricoli e alimentari rimasti invenduti, senza corrispondere alcun pagamento per tali prodotti invenduti o senza corrispondere alcun pagamento per il loro smaltimento, o entrambi;

b) al fornitore è richiesto un pagamento come condizione per l'immagazzinamento, l'esposizione, l'inserimento in listino dei suoi prodotti agricoli e alimentari, o per la messa a disposizione sul mercato;

c) l'acquirente richiede al fornitore di farsi carico, in toto o in parte, del costo degli sconti sui prodotti agricoli e alimentari venduti dall'acquirente come parte di una promozione;

d) l'acquirente richiede al fornitore di pagare i costi della pubblicità, effettuata dall'acquirente, dei prodotti agricoli e alimentari;

e) l'acquirente richiede al fornitore di pagare i costi del marketing, effettuato dall'acquirente, dei prodotti agricoli e alimentari;

f) l'acquirente richiede al fornitore di pagare i costi del personale incaricato di organizzare gli spazi destinati alla vendita dei prodotti del fornitore.

Gli Stati membri provvedono affinché la pratica commerciale di cui al primo comma, lettera c) sia vietata a meno che, prima di una promozione avviata dall'acquirente, quest'ultimo ne specifichi il periodo e indichi la quantità prevista dei prodotti agricoli e alimentari da ordinare a prezzo scontato...

¹⁷ L'articolo 4 della Direttiva 2019/633, denominato "Autorità di contrasto designate", al paragrafo 1 così dispone: "... Ogni Stato membro designa una o più autorità incaricate di applicare i divieti di cui all'articolo 3 a livello nazionale («autorità di contrasto») e informa la Commissione di tale designazione..."

¹⁸ L'articolo 6 della Direttiva 2019/633, denominato "Poteri dell'autorità di contrasto", al paragrafo 1 così dispone: "... Gli Stati membri provvedono affinché tutte le autorità di contrasto nazionali dispongano delle risorse e delle competenze necessarie per assolvere i propri doveri e conferiscono loro i poteri seguenti:

a) il potere di avviare e condurre indagini di propria iniziativa o a seguito di una denuncia;

b) il potere di chiedere agli acquirenti e ai fornitori di fornire tutte le informazioni necessarie al fine di condurre indagini sulle pratiche commerciali vietate;

Alla base della Direttiva vi è anche la consapevolezza che, per meglio garantire la tutela delle filiere agro-alimentari, è necessario anche uno sforzo a livello nazionale. Pertanto, la nuova normativa non preclude la possibilità per gli Stati membri di mantenere le rispettive legislazioni e introdurre di nuove, a condizione che

esse non violino le norme europee relative al funzionamento del mercato interno¹⁹.

-
- c) il potere di effettuare ispezioni in loco, senza preavviso, nel quadro delle indagini, in conformità delle norme e delle procedure nazionali;*
- d) il potere di adottare decisioni in cui accerta la violazione dei divieti di cui all'articolo 3 e impone all'acquirente di porre fine alla pratica commerciale vietata; l'autorità può astenersi dall'adottare una siffatta decisione qualora tale decisione rischi di rivelare l'identità del denunciante o qualsiasi altra informazione la cui divulgazione, secondo il denunciante stesso, potrebbe essere lesiva dei suoi interessi, e a condizione che egli abbia specificato quali sono tali informazioni conformemente all'articolo 5, paragrafo 3;*
- e) il potere di imporre o avviare procedimenti finalizzati all'imposizione di sanzioni pecuniarie e altre sanzioni di pari efficacia e provvedimenti provvisori, nei confronti dell'autore della violazione, in conformità delle norme e procedure nazionali;*
- f) il potere di pubblicare regolarmente le decisioni adottate ai sensi delle lettere d) ed e..."*


¹⁹ L'articolo 9 della Direttiva 2019/633, denominato "Norme nazionali", così dispone: "... Per garantire un più alto livello di tutela, gli Stati membri possono mantenere o introdurre norme nazionali volte a contrastare le pratiche commerciali sleali più rigorose di quelle previste nella presente direttiva, a condizione che esse siano compatibili con le norme relative al funzionamento del mercato interno. La presente direttiva lascia impregiudicate le norme nazionali finalizzate a contrastare le pratiche commerciali sleali che non rientrano nell'ambito di applicazione della direttiva, a condizione che esse siano compatibili con le norme relative al funzionamento del mercato interno..."



Roberto A. Jacchia
PARTNER


 r.jacchia@dejalex.com

 +39 02 72554.1

 Via San Paolo 7
20121 - Milano

Marco Stillo
ASSOCIATE

 m.stillo@dejalex.com

 +32 (0)26455670

 Chaussée de La Hulpe 187
1170 - Bruxelles

MILANO

Via San Paolo, 7 · 20121 Milano, Italia
T. +39 02 72554.1 · F. +39 02 72554.400
milan@dejalex.com

ROMA

Via Vincenzo Bellini, 24 · 00198 Roma, Italia
T. +39 06 809154.1 · F. +39 06 809154.44
rome@dejalex.com

BRUXELLES

Chaussée de La Hulpe 187 · 1170 Bruxelles, Belgique
T. +32 (0)26455670 · F. +32 (0)27420138
brussels@dejalex.com

MOSCOW

Ulitsa Bolshaya Ordynka 37/4 · 119017, Moscow, Russia
T. +7 495 792 54 92 · F. +7 495 792 54 93
moscow@dejalex.com