

Rapporti verticali nella filiera alimentare: Principi di buone prassi

Proposti dai seguenti membri della piattaforma B2B

AIM

CEJA

CELCAA

CLITRAVI

Copa Cogeca

ERRT

EuroCommerce

Euro Coop

FoodDrinkEurope

UEAPME

UGAL

Per assicurare la conformità con le legislazioni sulla concorrenza rilevanti, questo documento non dovrà essere discusso o usato in altra maniera nelle comunicazioni delle associazioni per coordinare direttamente o indirettamente le strategie commerciali.

Introduzione¹

Le istituzioni europee e più Stati membri hanno sollevato l'esistenza di problemi associati alla filiera alimentare e hanno stabilito di trovare delle soluzioni a questi problemi².

In base ad una richiesta fatta il 10 marzo dalla Commissione europea nell'ambito della Piattaforma B2B del Forum di Alto Livello per un migliore funzionamento della filiera alimentare, è stato creato un tavolo di un dialogo multilaterale tra i soggetti interessati per discutere delle pratiche eque/sleali lungo la filiera.

Questo tavolo ha l'obiettivo di contribuire ai lavori del Forum di Alto Livello sulla base del mandato che gli ha attribuito la Piattaforma B2B. Lo scopo della discussione è di identificare una soluzione all'asimmetria e al possibile abuso del potere contrattuale da parte di alcuni attori della filiera alimentare.

Il risultato del dialogo multilaterale è allegato sotto forma di una serie di principi di buone prassi ed una lista di esempi di prassi corrette e sleali nei rapporti verticali.

Si dimostra: **i)** un riconoscimento che le pratiche commerciali sleali possono essere trovate lungo tutta la filiera alimentare e **ii)** la volontà degli stakeholder di affrontare quelle pratiche in maniera consensuale ed efficace.

I membri del dialogo multilaterale ritengono che questi principi di buone prassi garantiscano un quadro per il commercio che assicuri competitività, fiducia e continuità, tutti elementi necessari per lo sviluppo delle imprese, per l'innovazione e per sostenere i tre pilastri della sostenibilità (economica, sociale e ambientale). Infine questi andranno a beneficio dei consumatori e, più in generale, della società.

Questo approccio è complementare allo sviluppo delle buone pratiche ECR volte ad ottimizzare l'intera catena del valore per venire meglio incontro alle esigenze dei consumatori, in maniera più veloce e a costi più bassi.

I principi e gli esempi che seguono tengono in considerazione il ruolo importante che le PMI giocano nella filiera alimentare.

Il rispetto dei principi di buone prassi di seguito elencati promuoverebbe esempi di pratiche corrette e scoraggerebbe l'esercizio di quelle sleali, alcune delle quali sono elencate nel documento.

¹ BEUC, l'associazione europea dei consumatori, ha seguito i lavori del dialogo multilaterale come osservatore. BEUC valuta i principi generali e specifici di buone prassi come validi e riflettenti delle buone prassi applicabili nell'ambito commerciale e civile. BEUC rimane tuttavia preoccupato sull'applicazione effettiva di queste buone prassi a livello nazionale.

² Problemi identificati nei seguenti documenti: le Raccomandazioni finali del Gruppo di alto livello (HLG.006), la Comunicazione su un miglior funzionamento della filiera alimentare in Europa (COM(2009) 591), la relazione di monitoraggio del mercato della distribuzione (2009/2237(INI)), l'Atto per il Mercato Unico (COM(2011)206/4), la relazione Corazza-Bildt (2010/2109(INI)) e le diverse iniziative pubbliche e private tra cui quelle di Regno Unito, Francia, Spagna, Romania, Ungheria ed Irlanda.

Principi di buone prassi

Le parti si impegnano ad agire in conformità con le legislazioni applicabili, tra cui quella sulla concorrenza.

Principi generali

A. **CONSUMATORI**: le parti devono sempre tenere in considerazione gli interessi dei consumatori e la sostenibilità generale delle filiera alimentare nelle relazioni B2B. Le parti devono assicurare una massima efficienza e ottimizzazione delle risorse nella distribuzione delle merci lungo la filiera alimentare.

B. **LIBERTÀ DI CONTRATTO**: le parti sono entità economiche indipendenti, che rispettano i diritti degli altri di definire le proprie strategie e politiche di gestione, inclusa la libertà di determinare indipendentemente se impegnarsi o meno in un accordo.

C. **RAPPORTI EQUI**: le parti devono relazionare nei confronti delle altre parti in maniera responsabile, in buona fede e con diligenza professionale.

Principi specifici

1. **ACCORDI SCRITTI**: gli accordi devono essere in forma scritta, salvo casi nei quali ciò sia impraticabile o accordo a voce consentito da entrambe le parti, e devono essere chiari e trasparenti e includere il maggior numero possibile di elementi rilevanti e prevedibili, inclusi i diritti e le procedure di fine rapporto.

2. **PREVEDIBILITÀ**: modifiche unilaterali ai termini contrattuali non devono essere fatte a meno che le circostanze e le condizioni per queste non siano già state stabilite precedentemente. Gli accordi devono delineare il processo attraverso il quale ognuna delle parti possa discutere con l'altra le modifiche necessarie per l'implementazione dell'accordo o per risolvere circostanze imprevedibili, entrambi situazioni che devono essere contemplate nell'accordo stesso.

3. **CONFORMITÀ**: gli accordi devono essere rispettati.

4. **INFORMAZIONE**: qualora ci fosse uno scambio di informazioni, questo deve avvenire in conformità con la legislazione sulla concorrenza e le altre legislazioni applicabili, e le parti devono assicurarsi che le informazioni fornite siano corrette e non fuorvianti.

5. **CONFIDENZIALITÀ**: la confidenzialità delle informazioni deve essere rispettata a meno che le informazioni non siano già pubbliche o indipendentemente e legittimamente note alla parte che riceve l'informazione. Le informazioni devono essere usate dal destinatario solo per scopi legittimi per i quali sono state comunicate.

6. **RESPONSABILITÀ SUI RISCHI**: tutte le parti nella filiera devono prendersi i propri rischi imprenditoriali.

7. **RICHIESTA GIUSTIFICABILE**: una parte non può esercitare minacce per ottenere un vantaggio ingiustificato o per trasferire un costo ingiustificato.

Pratica	Esempi di pratiche sleali	Esempi di pratiche corrette
Accordi scritti / non scritti	<ul style="list-style-type: none"> • Rifiutare o evitare di mettere alcuni termini per iscritto rende più difficile stabilire l'intento delle parti e identificare i loro diritti ed obblighi secondo il contratto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le parti assicurano che l'accordo sia in forma scritta salvo casi nei quali ciò sia impraticabile o accordo a voce consentito da entrambe le parti. L'accordo contiene circostanze precise e norme dettagliate in base alle quali le parti possono modificare i termini dell'accordo in maniera consapevole e puntuale, incluso il processo per determinare necessari risarcimenti per eventuali costi per entrambe le parti. • Le disposizioni del contratto scritto sono chiare e trasparenti. • Quando i contratti non sono scritti, una delle parti manda una conferma scritta in seguito.
Termini e condizioni generali	<ul style="list-style-type: none"> • Imporre termini e condizioni generali che contengano clausole sleali. 	<ul style="list-style-type: none"> • Usare termini e condizioni generali che facilitino l'attività commerciale e che contengano clausole giuste.
Fine rapporto	<ul style="list-style-type: none"> • Porre fine unilateralmente alla relazione commerciale senza preavviso, o con un preavviso troppo breve e senza una ragione obiettivamente giustificabile, ad esempio se gli obiettivi di vendita unilaterali non sono stati raggiunti. 	<ul style="list-style-type: none"> • Porre fine unilateralmente ad un rapporto commerciale rispettando l'accordo e il processo stabilito in conformità con la legislazione applicabile.
Sanzioni contrattuali	<ul style="list-style-type: none"> • Sanzioni contrattuali sono applicate in maniera non trasparente e non proporzionate ai danni subiti. • Sanzioni sono imposte senza giustificazioni previste nell'accordo o nella legislazione applicabile. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se una parte non riesce ad adempiere ai propri obblighi, le sanzioni contrattuali sono applicate in maniera trasparente, nel rispetto dell'accordo ed in maniera proporzionale al danno subito. • Le sanzioni contrattuali sono determinate in anticipo, sono proporzionate per entrambe le parti e sono 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. 	<ul style="list-style-type: none"> • Un contratto contiene le circostanze legittime e le condizioni in base alle quali un'azione unilaterale possa essere permessa.

Informazioni	<ul style="list-style-type: none"> • Nascondere informazioni essenziali rilevanti per l'altra parte nei negoziati contrattuali e che l'altra parte si aspetterebbe legittimamente di ricevere. • Una parte usa o condivide con una parte terza informazioni sensibili fornite in maniera confidenziale dall'altra parte senza l'autorizzazione di questa in modo da ottenere un vantaggio competitivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fornire informazioni rilevanti essenziali per l'altra parte nei negoziati contrattuali e assicurare che le informazioni non vengano usate impropriamente.
Ripartizione del rischio	<ul style="list-style-type: none"> • Trasferimento di un rischio ingiustificato o sproporzionato all'altra parte, ad esempio imponendo una garanzia di margine attraverso un pagamento in cambio di nessuna prestazione. • Imporre una richiesta di finanziamento delle attività commerciali proprie ad una parte. • Imporre una richiesta di finanziamento di una promozione. • Impedire all'altra parte di fare delle dichiarazioni legittime di marketing o promozionali sui suoi prodotti. 	<ul style="list-style-type: none"> • I diversi operatori corrono rischi specifici nelle diverse fasi della filiera collegati alle potenziali ricompense per avere un'attività in quel settore. Tutti gli operatori si prendono la responsabilità per i propri rischi e non cercano di trasferire i rischi ad altre parti. • Trasferimento di rischi che viene negoziato e deciso dalle parti per ottenere una situazione di soddisfazione reciproca. • Le parti concordano termini e condizioni corrispondenti al contributo di ciascuna di esse nei confronti di attività commerciali realizzate individualmente e delle attività promozionali.
Compenso per l'inclusione nel listino	<ul style="list-style-type: none"> • Imporre compensi per l'inserimento nel listino che sono non proporzionali al rischio di commercializzare un nuovo prodotto. 	<ul style="list-style-type: none"> • I compensi per l'inserimento nel listino - quando utilizzati per mitigare il rischio preso nel commercializzare un nuovo prodotto – sono concordati tra le parti e proporzionali al rischio preso.
Interruzione del rapporto commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Minacciare l'interruzione del rapporto di lavoro o la fine di quest'ultimo per ottenere un vantaggio senza giustificazione oggettiva, ad esempio punendo una parte per esercitare i propri diritti. • Chiedere il pagamento di servizi non resi o prodotti non consegnati o il pagamento che chiaramente non corrisponde al valore/costo del servizio reso. 	

Vendite condizionate	<ul style="list-style-type: none"> • Imporre ad una parte l'acquisto o la fornitura di una serie di prodotti o servizi collegati ad un'altra serie di prodotti o servizi - sia da una delle due parti o da una parte terza. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le parti stabiliscono di vincolarsi a prodotti o servizi che aumentano l'efficienza generale e la sostenibilità della filiera e portano benefici sia alle parti che ai consumatori.
Consegna e ricezione delle merci	<ul style="list-style-type: none"> • Interrompere deliberatamente il programma di consegna o di ricezione per ottenere un vantaggio ingiustificato. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le forniture che arrivano all'ora stabilita permettono ai fornitori di pianificare in tempo i processi di produzione e gli orari di consegna, e permettono all'acquirente di pianificare la ricezione, l'immagazzinamento e l'esposizione delle merci consegnate. • Se una parte ha bisogno di consegnare o di ricevere in anticipo/ritardo/in maniera parziale, avvisa in tempo l'altra parte e sempre in conformità con l'accordo scritto.