



Modulo di formazione aziendale

SUPPLY CHAIN E GESTIONE DEI RAPPORTI CON FORNITORI ESTERI: contratti, clausole e consigli operativi

18 MAGGIO 2023

RELATORI

AVV. TOMMASO MANCINI
AVV. FLAVIA SABBATINI



AGENDA

01 Introduzione

02 Gli strumenti contrattuali per gestire i rapporti con i fornitori

03 Le principali clausole per disciplinare gli acquisti

04 Novità normative sugli obblighi di due diligence nelle supply chain



AGENDA

01 Introduzione

02 Gli strumenti contrattuali per gestire i rapporti con i fornitori

03 Le principali clausole per disciplinare gli acquisti

04 Novità normative sugli obblighi di due diligence nelle supply chain



2020-2023 LA TEMPESTA PERFETTA PER LE SUPPLY CHAIN GLOBALI

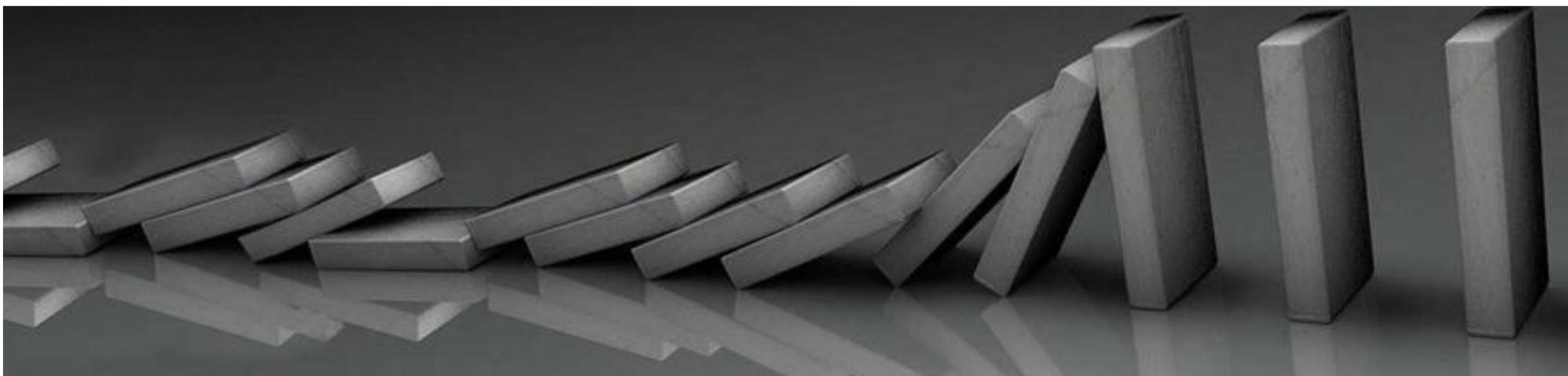
**Carenza di
componenti
e materie
prime**

**Colli di
bottiglia
nella
logistica**

**Crescita vertiginosa
dei prezzi
(commodity, prodotti
energetici ...)**

**Aumento del
costo dei noli
e dei trasporti
in generale**

**Guerra in
Ucraina**



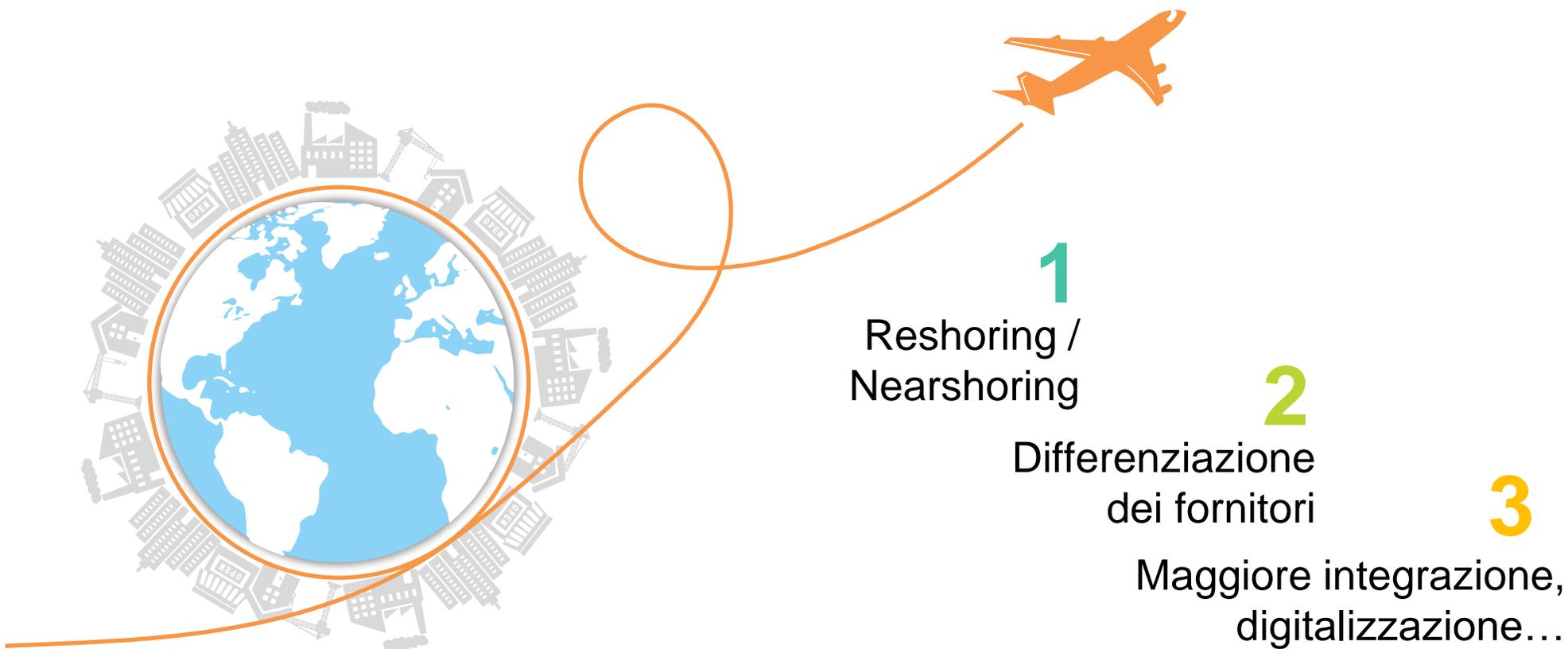


PRIORITÀ DELLE AZIENDE





LE MISURE ADOTTATE





LA SITUAZIONE ATTUALE

CRITICITÀ DI NATURA PANDEMICA/POST-PANDEMICA

Colli di bottiglia nella logistica

La situazione del trasporto merci è migliorata ma rimane incerta in un mercato in continua evoluzione.

Spedizioni dalla Cina

Le esportazioni dalla Cina sono cresciute del 14,8% rispetto all'anno scorso. La crescita delle esportazioni ha portato a una riduzione della congestione nei porti (Ningbo, Shanghai e Yantian).

Fonte: dsv.com

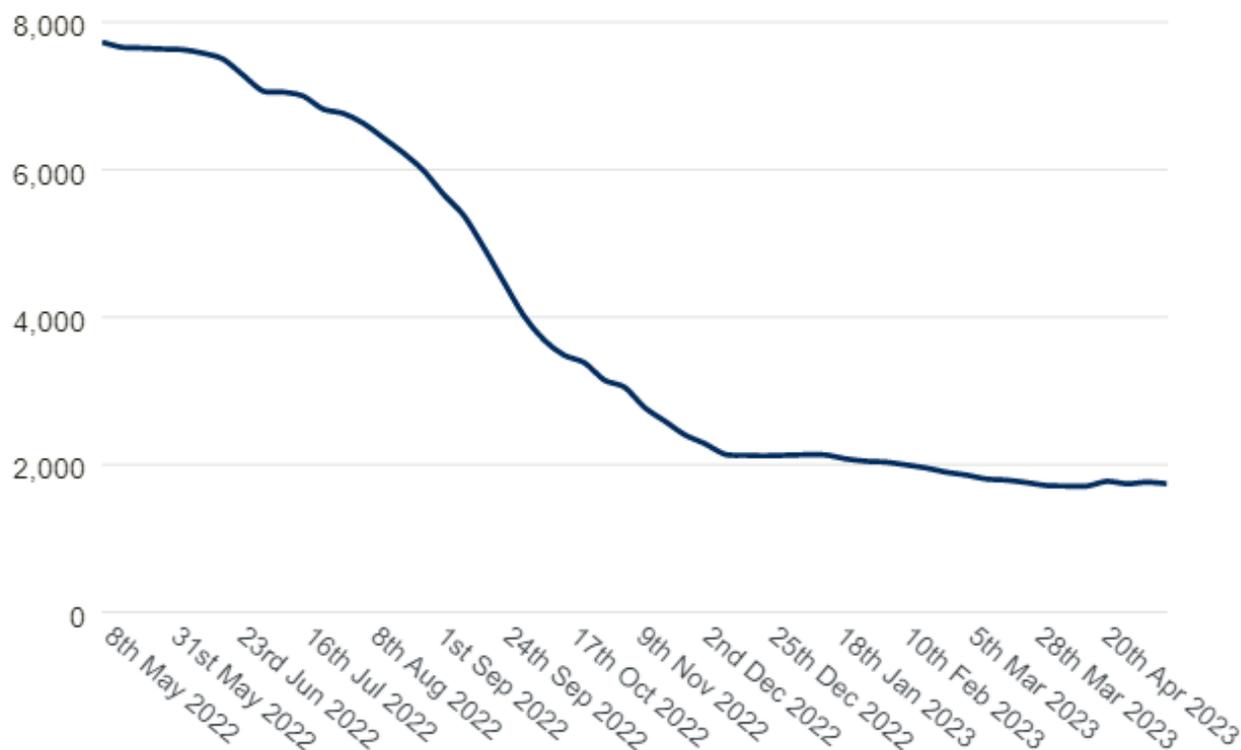




CRITICITÀ DI NATURA PANDEMICA/POST-PANDEMICA

Costi dei noli

Drewry World Container Index (WCI) - 11 May 23 (US\$/40ft)

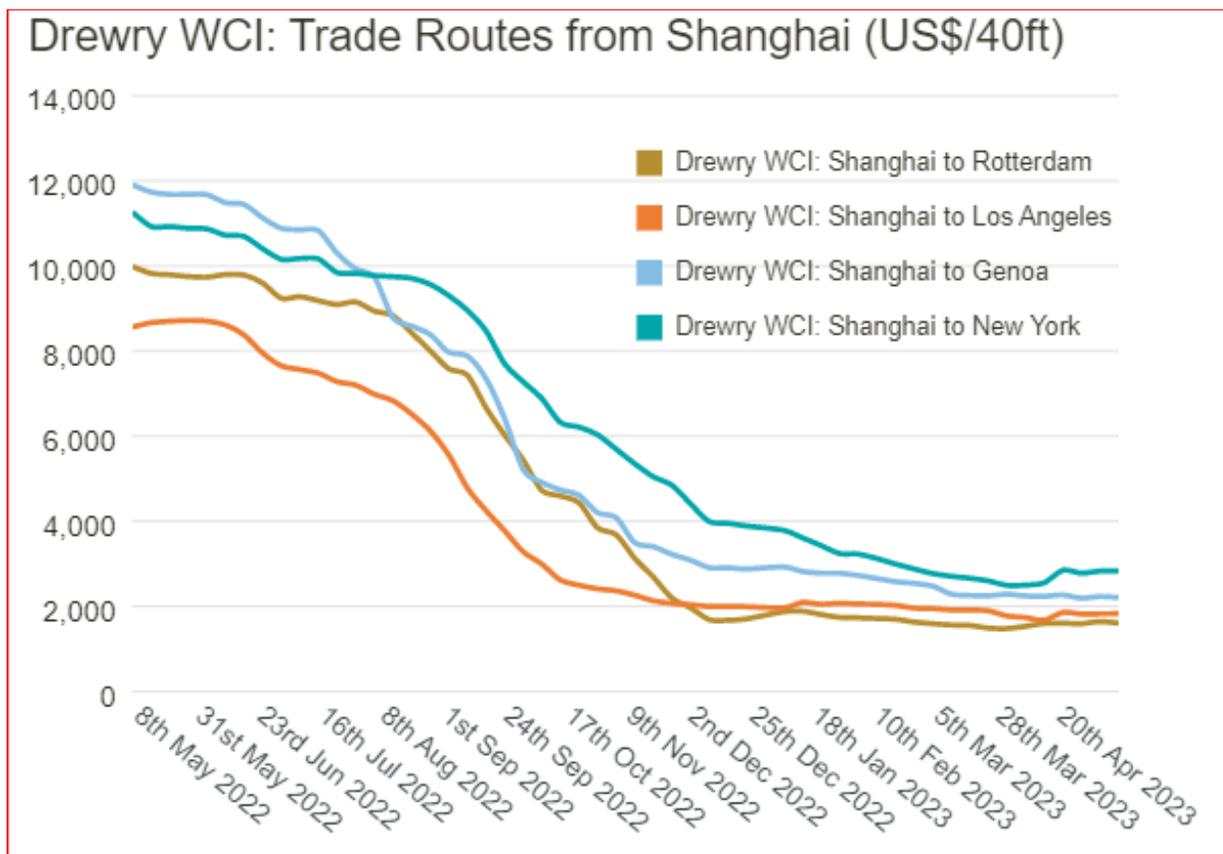


Fonte: drewry.com.uk



CRITICITÀ DI NATURA PANDEMICA/POST-PANDEMICA

Costi dei noli



Fonte: drewry.com.uk



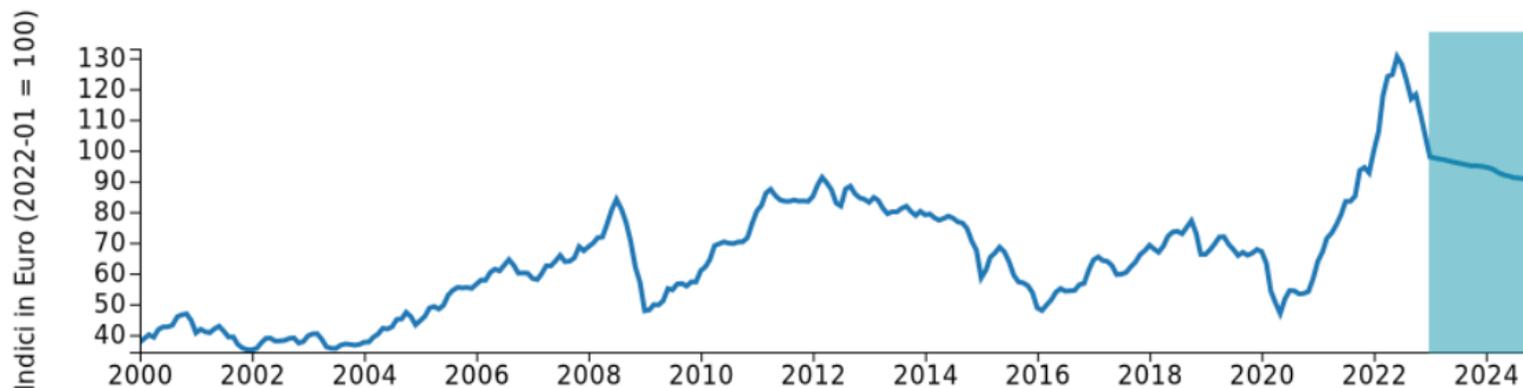
CRITICITÀ DI NATURA PANDEMICA/POST-PANDEMICA

Prezzi delle materie prime



Dati Mensili, Indici in Euro (2022-01=100)

■ I - Last Price Scenario - Indice Totale Commodity (Europa) (Info al 9-01-2023)



Comlessivamente, nel 2023, i prezzi delle materie prime sono previsti in calo del 18% rispetto alla media del 2022. Nel 2024 la diminuzione dei prezzi è attesa verificarsi con un'intensità minore (-4.5% sui valori medi del 2023).

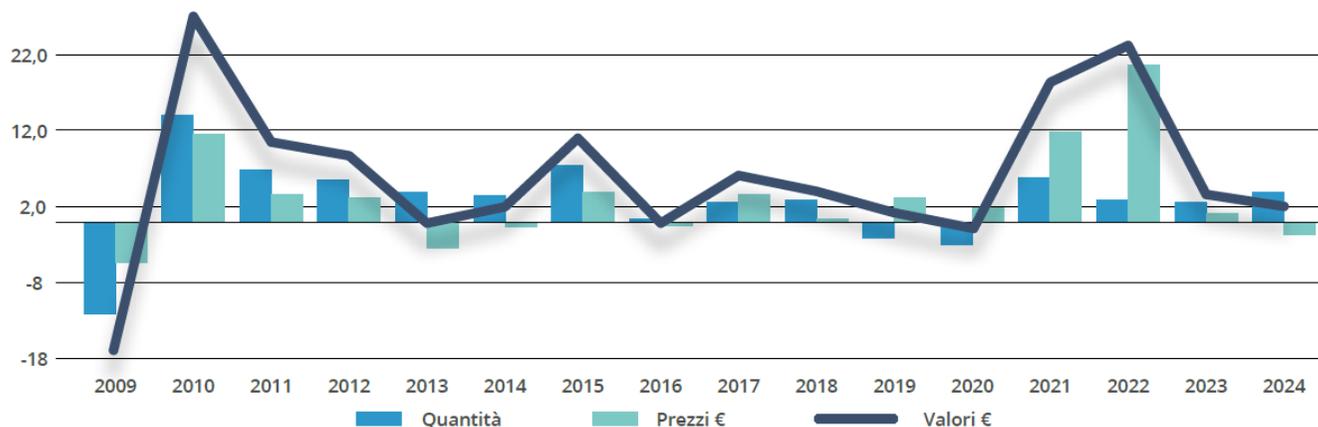
Fonte: pricepedia.it



CRITICITÀ DI NATURA PANDEMICA/POST-PANDEMICA

Prezzi dei manufatti

Fig. 1: Importazioni di manufatti nel mondo (var. percentuali)



Dal punto di vista nominale, la crescita del 2022 si è collocata su livelli record (il 24% in euro correnti, la più alta negli ultimi dieci anni, la seconda da inizio secolo); le quantità sono invece aumentate solo del 2,8%, dimezzando la crescita rispetto al 2021.

Il paradosso è ovviamente determinato dai **prezzi**.

I listini degli esportatori mondiali di beni manufatti sono cresciuti di oltre il 20%, riuscendo a scaricare a valle una parte consistente degli importanti aumenti dei costi delle materie prime che hanno caratterizzato l'ultimo biennio.

Fonte: Rapporto ICE-Prometeia 2023



CRITICITÀ STRUTTURALI

- Politiche protezionistiche
- Mutamenti geopolitici
- Interventi normativi





CRITICITÀ STRUTTURALI

Politiche protezionistiche

GLOBAL TRADE ALERT

GLOBAL DYNAMICS DIGITAL POLICY COUNTRIES SECTORS & PRODUCTS LATEST STATE ACTS REPORTS DATA & METHODS ABOUT

Global Dynamics

EXPORT

TOTAL NUMBER OF IMPLEMENTED INTERVENTIONS SINCE NOVEMBER 2008

▲ 41031 ▲ 1167 ▲ 9022

NEW INTERVENTIONS PER YEAR

EXPORT



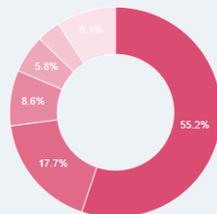
Reporting lags understate the totals for recent years. Click [here](#) for reporting-lag adjusted statistics.

POLICY INSTRUMENTS USED

EXPORT

HARMFUL LIBERALISING

- Subsidies (excl. export subsidies)
- Export-related measures (incl. export subsidies)
- Tariff measures
- Contingent trade-protective measures
- Trade-related investment measures
- Other



DATA SELECTION

Reporting lag ?

adjusted

Sample years

2009 2023

Commercial flow ?

all

Flows affected ?

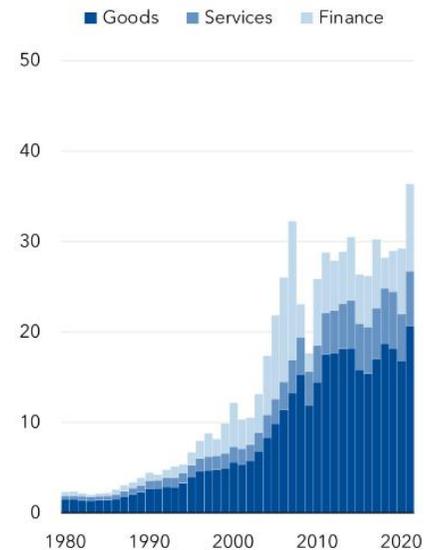
all

APPLY

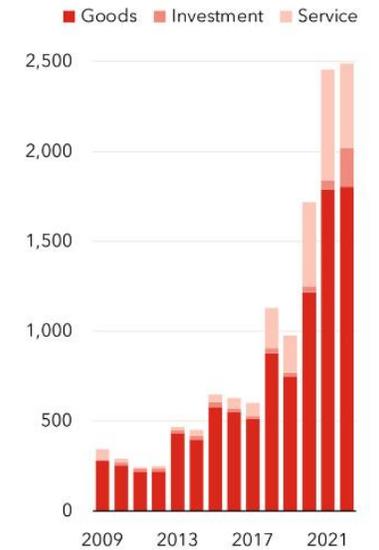
Rising restrictions

Global economic integration slowed over the past decade, while trade restrictions rose rapidly.

Global flows of goods, services, and finance (trillions of US dollars)



Trade restrictions imposed (number)



Sources: IMF Balance of Payments, World Bank, global trade alert (2022), and IMF staff calculations. Note: The figure shows exports only.





CRITICITÀ STRUTTURALI

Mutamenti geopolitici

Tensioni geopolitiche

fine del multilateralismo indiscriminato

Più di 6 aziende globali su 10 prevedono che l'instabilità geopolitica possa avere un impatto negativo sulle loro catene di fornitura nei prossimi 3 anni.

Strategie di governi e i leader industriali

- **Autosufficienza nazionale** nell'approvvigionamento di materiali e nella produzione
- **Friend-shoring**: legami commerciali con Paesi che condividono le stesse idee

Fonte: kpmg.com





CRITICITÀ STRUTTURALI

Mutamenti geopolitici

«FRIEND-SHORING»

Termine utilizzato nel 2022
da Janet Yellen (Segr. Tesoro USA)

«globalizzazione 2.0»

Con il friend-shoring si aggiunge una ulteriore componente valutativa nella **rilocalizzazione delle produzioni**, data dalle condizioni geopolitiche e geo-economiche in cui l'impresa opera:
vengono scelti paesi che abbiano principi e valori vicini e condivisibili, diritti riconosciuti e un clima generale di sostenibilità, sia ambientale che sociale.

L'obiettivo è costruire catene del valore sicure e prive di rischi, anche reputazionali, dove interruzioni improvvise o cambiamenti delle condizioni sono improbabili.





CRITICITÀ STRUTTURALI

Interventi normativi

Francia

Legge n. 2017-399 del 27 marzo 2017 sul dovere di vigilanza. Impone alle grandi imprese di dotarsi di un “piano di vigilanza” volto a “identificare i rischi e a prevenire gravi violazioni dei diritti umani e delle libertà fondamentali”, che possano derivare dall'attività della società, delle sue controllate, dei suoi fornitori o dei suoi sub-appaltatori

Germania

Legge federale «Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz» (LkSG) sulla due diligence nelle catene di fornitura (in vigore da 1 gennaio 2023)

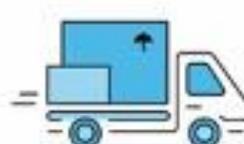
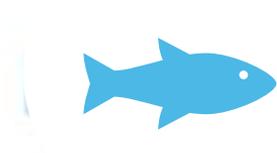
Unione Europea

Proposta di direttiva Corporate Sustainability Due Diligence (o CSDD) approvata dalla Commissione e in attesa di approvazione del Parlamento e del Consiglio dell'UE





OGGI PIÙ CHE MAI È NECESSARIO CONTRATTUALIZZARE I FORNITORI





È NECESSARIO PERCHÈ

1. Non è vero che «senza contratto scritto si è più liberi e meno vincolati»

In assenza di un contratto scritto, esiste comunque un accordo tra le parti (verbale, email, WhatsApp, comportamento concludente, ...) ed è disciplinato dalle previsioni di legge (quale legge?)



2. Con il contratto il fornitore assume degli obblighi essenziali per la soddisfazione dei bisogni di breve-medio-lungo termine dell'azienda



3. Il contratto è l'unico strumento giuridicamente efficace per tutelare l'azienda



4. Il contratto è/sarà necessario per soddisfare i requisiti di legge





AGENDA

01

Introduzione

02

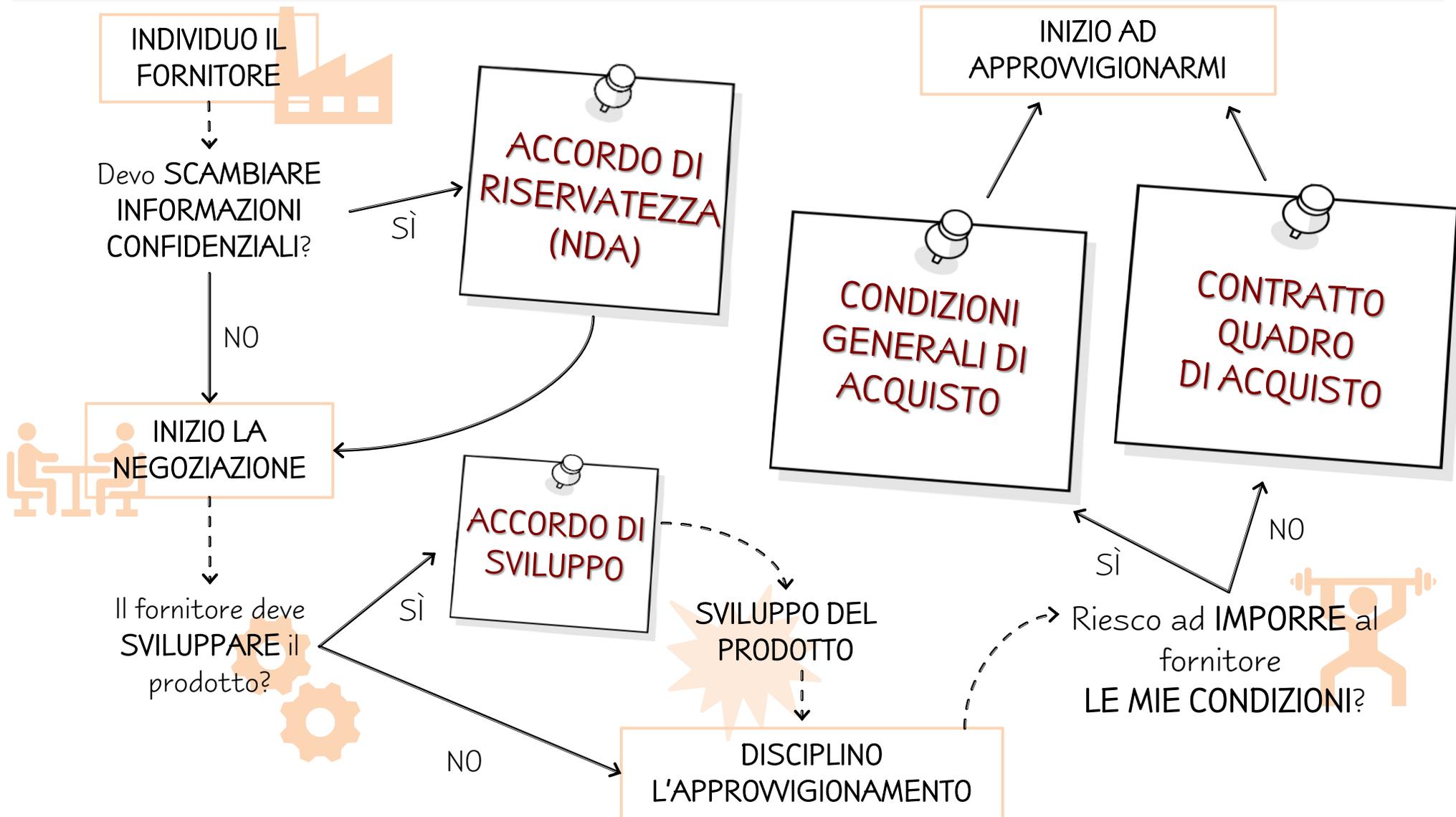
Gli strumenti contrattuali per gestire i rapporti con i fornitori

03

Le principali clausole per disciplinare gli acquisti

04

Novità normative sugli obblighi di due diligence nelle supply chain





Gli strumenti contrattuali indispensabili



Accordo di
riservatezza
(NDA)

Accordo di
sviluppo

Condizioni Generali
di Acquisto -
Contratto Quadro di
Acquisto

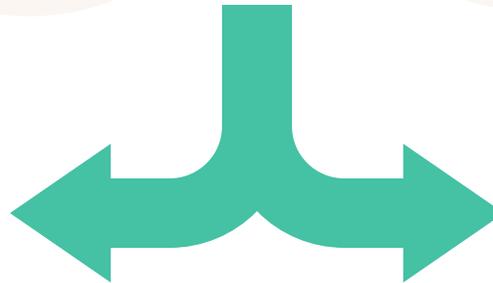


ACCORDO DI RISERVATEZZA (Accordo di confidenzialità Non-Disclosure Agreement - NDA)

Gli accordi di riservatezza sono contratti in forza dei quali una parte («**Receiving Party**») si impegna a mantenere riservate le informazioni trasmesse dall'altra parte («**Disclosing Party**») e ad utilizzarle soltanto per lo scopo convenuto.

La Receiving Party assume quindi due obblighi in riferimento alle informazioni riservate della Disclosing Party:

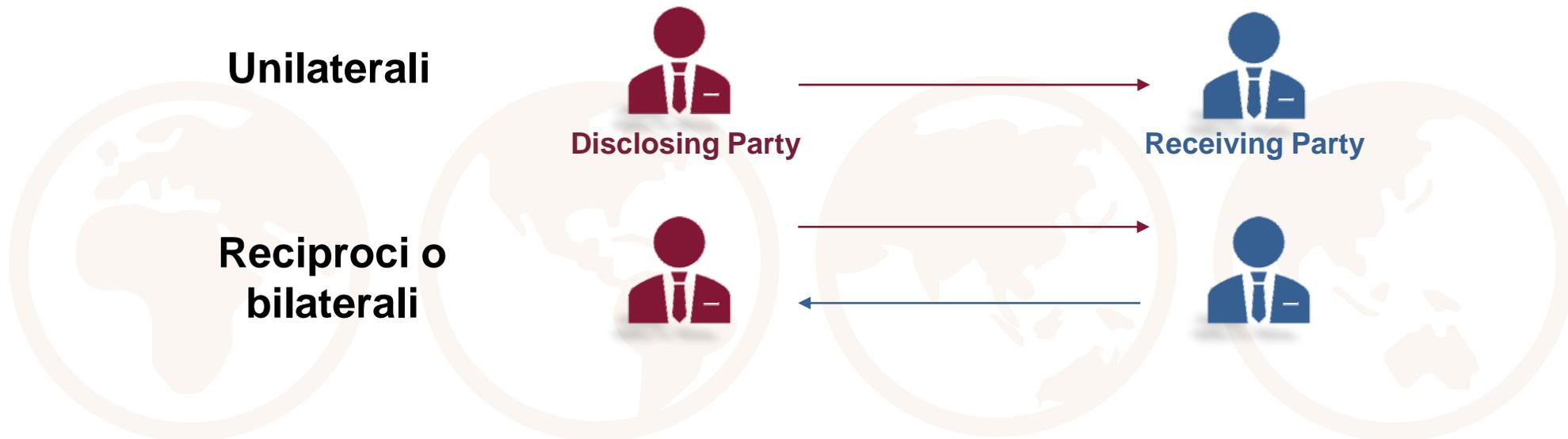
Obbligo di **non comunicarle**
a terzi



Obbligo di **non utilizzarle** per uno scopo diverso da quello convenuto



Gli accordi di riservatezza possono essere:



È fortemente consigliato stipulare un NDA prima di avviare la negoziazione di qualsiasi rapporto di approvvigionamento, soprattutto quando il bene **oggetto di acquisto NON è un Prodotto Standard** del fornitore ed occorre dunque comunicare a quest'ultimo informazioni relative ai propri prodotti, processi, strategie di approvvigionamento, ecc.



ACCORDO DI SVILUPPO

Gli accordi di sviluppo hanno la finalità di disciplinare lo sviluppo di un prodotto o di un processo.

Generalmente intervengono tra soggetti che si pongono su diversi livelli della catena di vendita (produttore/rivenditore), ma possono intervenire anche tra soggetti che operano allo stesso livello (produttore/produttore).

Il contenuto del contratto varia da caso a caso.



CONDIZIONI GENERALI DI ACQUISTO (CGA)

General Purchase Terms

Insieme di clausole predisposte **unilateralmente** dall'acquirente al fine di regolare **in modo uniforme** il contenuto commerciale e giuridico **di tutti i contratti per l'acquisto** di prodotti che l'acquirente stesso stipulerà con i propri fornitori.



CONTRATTO QUADRO DI ACQUISTO

Framework Purchase Agreement

Disciplina il contenuto commerciale e giuridico dei singoli contratti per l'acquisto di prodotti che l'azienda stipulerà **con uno specifico fornitore**.

A differenza delle CGA, il Contratto Quadro di Acquisto viene **negoziato** dall'impresa con ciascun fornitore.

Finalità: assicurarsi la **stabilità degli approvvigionamenti**

- di un determinato prodotto
- per un certo periodo di tempo



Il Contratto Quadro di Acquisto contiene **pattuizioni aggiuntive rispetto alle CGA**

Esempio:

1. Prezzi e adeguamento dei prezzi

2. Volumi minimi garantiti

3. Previsioni di ordine (forecast) o programmi di fornitura

4. Esclusiva di fornitura e/o di approvvigionamento

5. Durata del rapporto



CONTRATTO DI SUBFORNITURA



Subfornitura tipica

- Il committente/acquirente **commissiona al subfornitore la fabbricazione e la fornitura di componenti** più o meno complessi realizzati specificamente per il committente/acquirente, che quest'ultimo incorporerà nel proprio prodotto
- Il committente/acquirente generalmente fornisce al subfornitore i progetti, le conoscenze tecniche e tecnologiche, i modelli, gli stampi, i prototipi, e/o il proprio know-how necessario per la realizzazione del prodotto

- Il committente commissiona al fornitore l'**esecuzione di lavorazioni su prodotti, forniti generalmente dal committente** stesso, ovvero la trasformazione di prodotti o di materiali del committente



Subfornitura di lavorazioni o «lavorazione per conto»



Contratto OEM Original Equipment Manufacturer

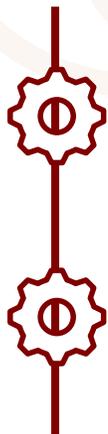
- Il committente/acquirente commissiona al fornitore in OEM la **fabbricazione e la fornitura di prodotti completi/finiti** che il committente/acquirente inserisce nella propria gamma di prodotti ed immette nel mercato come prodotti propri, in genere senza trasformarli o incorporarli in altri prodotti
- generalmente il fornitore in OEM già dispone delle conoscenze e del know-how necessari per la realizzazione del prodotto, in quanto il prodotto è stato originariamente concepito e progettato proprio dal fornitore in OEM



LA LEGGE ITALIANA SULLA SUB-FORNITURA (L. n. 192/98)

In Italia vige una legge specifica sulla subfornitura (Legge n. 192/98),
che ha introdotto una serie di **tutele per il subfornitore**

Secondo la giurisprudenza,
le norme della Legge n. 192/98 si applicano soltanto ai contratti
caratterizzati:



dalla **conformità** dei prodotti o delle lavorazioni a progetti esecutivi,
conoscenze tecniche o tecnologiche, modelli e prototipi forniti dal
committente

dalla **soggezione tecnologica-nesso di dipendenza**
del subfornitore rispetto al committente



LA LEGGE ITALIANA SULLA SUB-FORNITURA (L. n. 192/98)

La L. n. 192/98 deve essere **integrata**, a seconda dei casi, dalle norme dettate dal codice civile, per lo più, in materia di **compravendita ed appalto**

COMPRAVENDITA

Se l'oggetto del contratto consiste nella **realizzazione di un prodotto**, che il fornitore non realizza appositamente per l'acquirente

Se l'oggetto del contratto consiste nella **prestazione di un servizio**

APPALTO



E nella subfornitura internazionale?

Nel contesto dei rapporti internazionali, la disciplina del contratto di subfornitura si differenzia dalla disciplina nazionale.

L'articolo 3 della Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili stabilisce infatti che:

- sono considerate **vendite** i contratti di fornitura di **merci da fabbricare o produrre**, a meno che il committente non debba fornire una parte sostanziale del materiale necessario a tale fabbricazione o produzione;
- la Convenzione non si applica ai contratti in cui la parte preponderante degli obblighi del fornitore consiste in una **prestazione di mano d'opera o altri servizi**.



AGENDA

01

Introduzione

02

Gli strumenti contrattuali per
gestire i rapporti con i fornitori

03

**Le principali clausole per
disciplinare gli acquisti**

04

Novità normative
sugli obblighi di
due diligence nelle
supply chain



CLAUSOLA SU SPECIFICHE TECNICHE

Quale
parte
fornisce le
specifiche
tecniche?

Il prodotto
deve essere
sviluppato
sulla base
delle
**specifiche
tecniche?**

Le specifiche
tecniche
**sono
sviluppate**
dal fornitore o
da entrambe
le parti?

A chi spettano i
**diritti di
proprietà
industriale** sul
risultato
dell'attività di
sviluppo?

Quali
conseguenze
in caso di **non
conformità**
del prodotto
alle specifiche
tecniche?



CLAUSOLA SU CONFORMITÀ ALLE NORME

Il prodotto deve risultare **conforme a determinate norme** o rispondere a determinate specifiche tecniche per essere **certificato** (CE, UL, ASME, SASO...)?

Quale parte deve **assicurare tale conformità?**

Quali **conseguenze in caso di non conformità** del prodotto alle norme o specifiche tecniche?



SPECIFICHE TECNICHE E DI CONFORMITÀ

Estratto di clausola generale

I prodotti dovranno essere fabbricati e forniti in conformità all'Ordine Confermato e alle **specifiche tecnico-qualitative-quantitative** concordate.



In particolare, il Fornitore dovrà attenersi

- (i) ai documenti tecnici (disegni, capitolati...)
- (ii) alle istruzioni fornite dal committente
- (iii) [...]



CLAUSOLA SU ATTREZZATURE IN USO AL FORNITORE

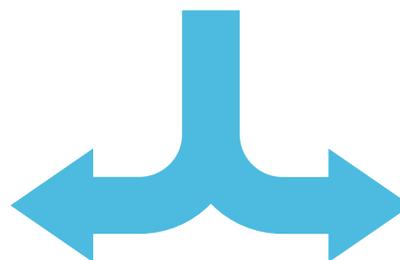
Definizione

“**Attrezzature**”: per Attrezzature si intendono in via esemplificativa ma non esaustiva, matrici, stampi, [...] impiegabili nello sviluppo o nella fabbricazione dei Prodotti [...]



Proprietà delle Attrezzature

del
COMMITTENTE
(comodato)



del
FORNITORE
(opzione
d'acquisto)



Clausola su Attrezzature del Committente

Il Fornitore si
obbliga a:
(vedi esempio)



a. Obblighi di identificazione

Registrare e contrassegnare come di proprietà del Committente le attrezzature

b. Obblighi di custodia

Custodire e utilizzare le attrezzature con cura e diligenza

c. Obbligo di non trasferimento

Non trasferire fisicamente le attrezzature senza la preventiva autorizzazione del Committente

d. Obblighi di manutenzione

Provvedere, a proprie spese, alla manutenzione ordinaria delle attrezzature (fondamentale per la sua durata)



Clausola su Attrezzature del Fornitore (Generiche / Specifiche)

Le Attrezzature che il Fornitore realizzi o faccia realizzare a proprie spese si considereranno di proprietà del Fornitore



Il Fornitore dovrà

- *Quali limiti all'utilizzo delle Attrezzature?*
- *Può utilizzare le Attrezzature per fabbricare e vendere prodotti a un concorrente?*

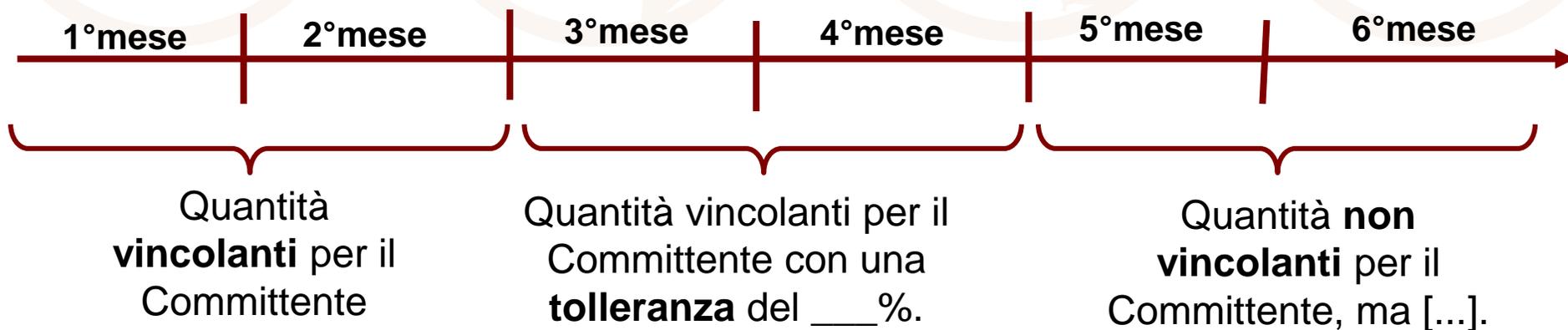
In qualsiasi momento, nonché entro ___ mesi dalla cessazione per qualsiasi causa del rapporto commerciale, il Committente avrà un diritto di opzione per l'acquisto delle Attrezzature di proprietà del Fornitore



CLAUSOLA SU PREVISIONI D'ORDINE (FORECAST) - CLAUSOLA SU PROGRAMMI DI FORNITURA

Estratto di clausola con forecast vincolanti

Entro _____, Committente trasmetterà a Fornitore una previsione delle quantità di Prodotti che Committente acquisterà da Fornitore, nel corso dei ___ mesi successivi.





CLAUSOLA SU PREZZI — REVISIONE DEI PREZZI

- **al ricorrere di determinate circostanze**
(es. variazione dei costi di produzione in misura pari o superiore a X%)
- **in base al variare di un indice**
(es. quotazione LME)
- **adeguamento automatico**
(es. prezzo = costi + X% mark-up)



- **per un certo periodo di tempo**
- **per acquisto di quantità predeterminate**



CLAUSOLA DI GARANZIA

Estratto di una clausola standard

Il Fornitore garantisce che i Prodotti:



saranno conformi alla descrizione concordata o [...]



saranno conformi alle specifiche tecniche



saranno privi di difetti



saranno conformi alla normativa (es. del paese in cui lo rivenderò)



non violeranno diritti di proprietà intellettuale o industriale di terzi



La garanzia sarà prestata per un periodo di _____ anni da _____



Rimedi in garanzia

Nel caso in cui i Prodotti presentino delle difformità, dei difetti o delle inidoneità, l'Acquirente avrà il diritto di ottenere, a spese del Fornitore, uno dei seguenti rimedi:



la riparazione o la sostituzione dei Prodotti difformi, difettosi o inidonei



l'esenzione, totale o parziale, dal pagamento del prezzo



Ai fini di quanto di sopra, l'Acquirente avrà l'onere di denunciare difformità, dei difetti o delle inidoneità dei Prodotti entro _____





CLAUSOLA IN MATERIA DI DIFETTI EPIDEMICI

Il Fornitore garantisce inoltre che i Prodotti saranno esenti da difetti epidemici.

Un Prodotto si considera epidemicamente difettoso quando il difetto, anche in via alternativa:

a

si ripete
più di tot
volte in
uno
stesso
lotto

b

si ripete
per tot lotti
consecutivi

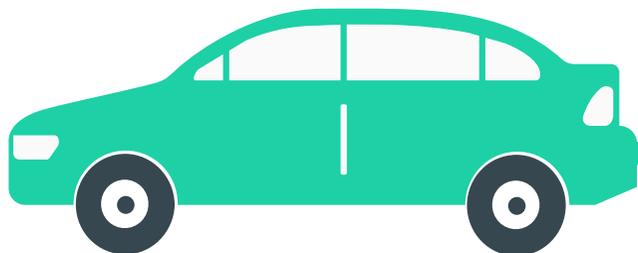
c

si presenta in
misura
superiore al
__% del totale
dei Prodotti
acquistati in __
mesi

d



Clausola molto
frequente nel settore
automotive





CLAUSOLA IN MATERIA DI DIFETTI EPIDEMICI

Accertamento del difetto



Prima che i Prodotti
vengano rivenduti
(Line Reject)

Dopo che i Prodotti
sono stati rivenduti
(Field Reject)



il Fornitore sostituirà l'intera
fornitura dei Prodotti affetti
da difetti epidemici,
sopportando tutti i costi
connessi a tale sostituzione

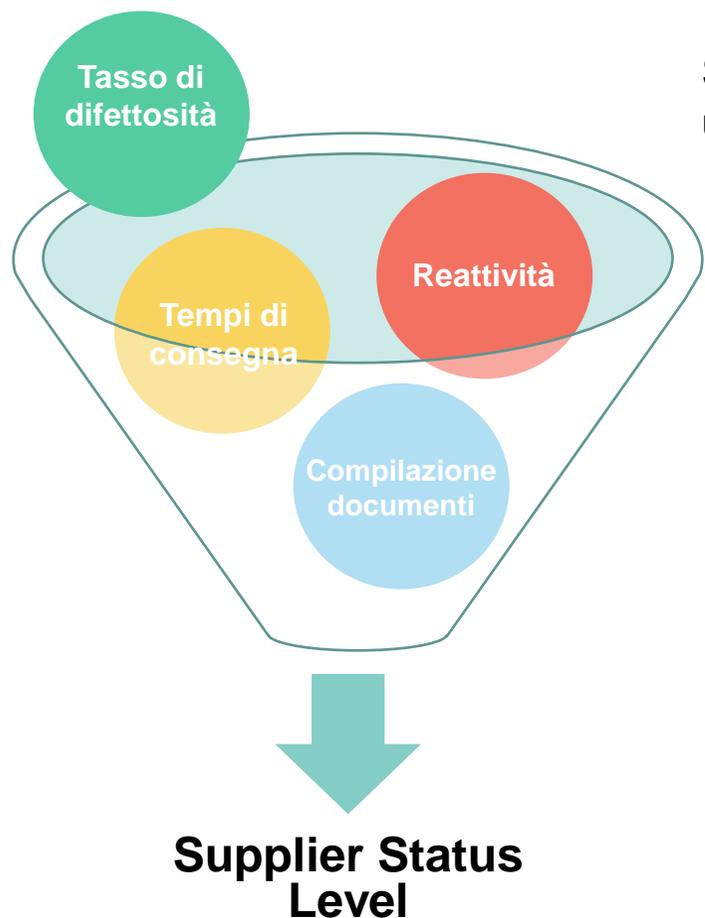
il Fornitore terrà il
Committente indenne e
manlevato da qualsiasi
onere, costo e/o danno
[...]



RISPETTO DEGLI STANDARD DI QUALITÀ DA PARTE DEL FORNITORE: KPI (KEY PERFORMANCE INDICATORS)

Esempio di clausola – Settore automotive

Supplier Quality Performance will be measured on a monthly basis using the following 5 KPIs (Key Performance Indicators)



Difetti

Defective parts per million delivered to the Buyer

Reattività

Reactivity response to rejections & complaints raised by the Buyer

Tempi di consegna

Delivery Performance

Documenti

Documentation Performance



Based upon a combination of all or some of the above KPI's [...] a monthly Supplier Status Level will be calculated.

Supplier Status Levels are shown in the table below:

SCORE	LEVEL	STATUS
> 85 – 100	A	Preferred
> 60 – 85	B	Acceptable
> 40 – 60	C	Probationary
0 – 40	D	Unacceptable



TUTELA DEI DIRITTI DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE

Estratto di clausola per contratto OEM

Il Fornitore utilizzerà i marchi, i nomi e gli altri segni distintivi dell'Acquirente, al solo fine di identificare i Prodotti e, comunque, soltanto ai fini della esecuzione del Contratto. [...]

Il Fornitore riconosce e dichiara:

- a. che i marchi, i nomi e gli altri segni distintivi dell'Acquirente sono di proprietà esclusiva dell'Acquirente
- b. di non vantare alcun (ulteriore) diritto sui marchi, sui nomi e sugli altri segni distintivi dell'Acquirente



Estratto di clausola per contratto di subfornitura

Il Subfornitore utilizzerà il Know-How e i Marchi strettamente in conformità con le indicazioni e le prescrizioni dell'Acquirente [...].

Subfornitore riconosce e dichiara:

- a. che il Know-How e i Marchi sono di proprietà esclusiva dell'Acquirente;
- b. di non vantare sul Know-How e/o sui Marchi alcun diritto oltre a quelli espressamente attribuitigli con il presente Contratto.



Forza maggiore

Inadempimento

(penali, risarcimento danni,
risoluzione del contratto)



**Posso invocare la forza maggiore per non incorrere
in responsabilità con la mia controparte?**



REQUISITI DELL'EVENTO DI FORZA MAGGIORE

1. Straordinarietà

Evento anomalo, in termini di intensità e dimensione.

2. Imprevedibilità

Evento imprevedibile al momento della conclusione del contratto.

3. Impossibile di adempiere

Evento che rende impossibile, e non solo più oneroso, l'adempimento dell'obbligazione



Prospettiva italiana

Il codice civile non menziona la «Forza Maggiore», ma la **impossibilità sopravvenuta** della prestazione, disciplinandone le conseguenze a seconda delle varie casistiche (artt. 1218, 1256, 1258, 1463, 1468 e ss. c.c.).

Prospettiva internazionale

Nel caso di rapporti di vendita internazionali è necessario verificare quale sia la legge applicabile. Nei contratti di vendita e/o fornitura internazionali, potrebbe trovare applicazione altresì la **Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni (art. 79).**

1. Fuori dal controllo

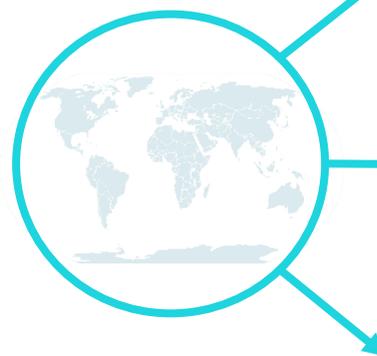
Evento estraneo alla sfera di controllo della parte

2. Imprevedibilità

Evento imprevedibile al momento della conclusione del contratto.

3. Insormontabilità

Evento che non può essere superato in alcun modo, né la parte può porvi rimedio.





Spesso le parti utilizzano clausole incluse in modelli contrattuali utilizzati in determinati settori (es. Orgalime, ecc.) oppure rinviano a clausole standard, coma ad esempio la clausola di Forza Maggiore ICC, riportata di seguito nella sua formulazione «short».

Definizione

Costituisce “**Forza Maggiore**” il verificarsi di un evento o circostanza (“Evento di Forza Maggiore”) che impedisca ad una parte di adempiere ad una più obbligazioni contrattuali, se, e nella misura in cui, la parte in questione provi: (a) che tale impedimento è **fuori dal suo ragionevole controllo**; e (b) che l’evento **non avrebbe potuto ragionevolmente essere previsto al momento della conclusione del contratto**; e (c) che gli effetti dell’impedimento **non avrebbero potuto ragionevolmente essere evitati** o superati dalla Parte Interessata.

Elenco degli eventi

In assenza di prova contraria, si presume che gli **eventi** seguenti subiti da una parte soddisfino le condizioni (a) e (b) del paragrafo 1 della presente clausola: (i) guerra (dichiarata o meno), ostilità, invasione, atti di un nemico straniero, estesa mobilitazione militare; (ii) guerra civile, sommossa, ribellione, rivoluzione, forza militare o usurpazione di potere, insurrezione, atti di terrorismo, sabotaggio o pirateria; (iii) restrizioni valutarie o agli scambi commerciali, embargo, sanzioni; (iv) atti dell’autorità, legittimi o illegittimi, osservanza di leggi o ordini governativi, norme, espropriazione, confisca di beni, requisizione, nazionalizzazione; (v) peste, epidemia, catastrofi naturali o eventi naturali estremi; (vi) esplosione, incendio, distruzione di attrezzature, sospensione prolungata dei trasporti, telecomunicazioni o energia; [...]

Conseguenze

La parte che invochi con la presente Clausola è **esonerala** dall’obbligo di adempiere alle proprie obbligazioni contrattuali, da qualsiasi responsabilità per danni o altro rimedio contrattuale per inadempimento, a partire dal momento in cui l’evento inibisce l’adempimento degli obblighi contrattuali, a condizione che lo stesso sia stato **notificato senza ritardo**. Ove la notizia dell’evento non sia stata data tempestivamente, l’esonero avrà effetto dal momento in cui la comunicazione raggiunge l’altra parte. La controparte può **sospendere** l’adempimento dei propri obblighi, se del caso, a partire dalla data della comunicazione. Ove l’effetto dell’impedimento o dell’evento invocato sia **temporaneo**, le conseguenze sopradette si produrranno solo nella misura in cui e fino a quando l’impedimento o l’evento invocati inibiscano alla Parte Colpita l’adempimento degli obblighi contrattuali. [...]. Qualora la durata dell’impedimento invocato abbia l’effetto di privare in maniera sostanziale una o entrambe le parti contraenti di quanto esse potevano ragionevolmente attendersi in base al contratto, ciascuna parte avrà il diritto di **risolvere il contratto** dandone comunicazione all’altra parte entro un periodo ragionevole. Le parti convengono che, in assenza di diverso accordo, il contratto potrà essere risolto da ciascuna di esse ove la durata dell’impedimento superi i 120 giorni.

N.B. Nessuna previsione in merito a carenza di materie prime o componenti



COME COSTRUIRE UNA CLAUSOLA DI FORZA MAGGIORE AUTOSUFFICIENTE

01

Eventi di forza maggiore

Individuare, a seconda delle caratteristiche del rapporto, gli eventi al ricorrere dei quali è possibile invocare la forza maggiore (valutare se indicare un elenco tassativo o esemplificativo).

02

Condizioni di applicabilità

Indicare quali sono le condizioni di operatività della clausola?

03

Notifica alla controparte

Indicare le tempistiche o le modalità di notifica dell'evento di forza maggiore alla controparte

04

Conseguenze

Specificare quali sono le conseguenze derivanti dalla sospensione della prestazione. Se opportuno, individuare un lasso temporale allo scadere del quale il contratto potrà intendersi risolto.



PHASE-OUT, CESSAZIONE DEL RAPPORTO E GESTIONE DELLA FASE SUCCESSIVA

Clausola base per contratto OEM (gestione di info riservate e marchi dell'Acquirente)

Alla cessazione del Contratto, il Fornitore sarà tenuto a:

Cessare qualsiasi
utilizzo delle
informazioni
riservate, dei marchi
[...] dell'Acquirente

Restituire [...] tutto il
materiale
incorporante le
informazioni riservate
in suo possesso e
[...]

Continuare ad
osservare e a far
osservare l'obbligo
di riservatezza e di
rispetto dei diritti di
proprietà industriale
dell'Acquirente



Clausola base per contratto di subfornitura (gestione di info riservate e know-how dell'Acquirente)

Alla cessazione del Contratto, il Subfornitore sarà tenuto a:

Cessare qualsiasi
utilizzo delle
Informazioni
Riservate, del
Know-How e delle
attrezzature
dell'Acquirente

Restituire [...] tutto il
materiale
incorporante le
Informazioni
Riservate e/o il Know-
How che gli sia stato
consegnato
dall'Acquirente

Restituire [...] tutte
le attrezzature che
l'Acquirente abbia
messo a sua
disposizione [...]

Continuare a
osservare e a far
osservare l'obbligo
di riservatezza e di
rispetto dei diritti di
proprietà industriale
dell'Acquirente



LEGGE APPLICABILE

Estratto di clausola generale

Tutti i contratti di approvvigionamento che le Parti stipuleranno in base al presente Contratto saranno regolati dalla Convenzione di Vienna del 1980 e, nelle materie non coperte da tale Convenzione, dalla legge _____.



RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE

Qualsiasi controversia derivante dal presente Contratto o dai contratti di approvvigionamento che le Parti stipuleranno in esecuzione dello stesso [...]

Fornitore con sede in UE

...sarà assoggettata alla giurisdizione italiana e, in relazione ad esse, sarà esclusivamente competente il Tribunale di _____.

Fornitore con sede extra UE (in un Paese aderente alla Convenzione di New York del 1958)

...sarà decisa in via esclusiva e definitiva mediante arbitrato, celebrato da un arbitro unico, in conformità al Regolamento [...].
L'arbitrato avrà sede [...].
La lingua dell'arbitrato sarà [...].



.... ALTRE CLAUSOLE

- Volumi minimi di acquisto garantiti
- Volumi massimi di fornitura garantiti
- Esclusiva di fornitura
- Esclusiva di approvvigionamento
- Durata del rapporto
- Spare parts
- Export control e sanzioni economiche internazionali



AGENDA

01

Introduzione

02

Gli strumenti contrattuali per
gestire i rapporti con i fornitori

03

Le principali clausole per
disciplinare gli acquisti

04

**Novità normative
sugli obblighi di
due diligence nelle
supply chain**



LA NUOVA LEGGE TEDESCA SULLA SUPPLY CHAIN

1

2

3



1

LA NUOVA LEGGE TEDESCA SULLA SUPPLY CHAIN

In vigore dal 1 gennaio 2023

Interessa le aziende italiane fornitrici di imprese tedesche

Ambito di applicazione:

Dal 2023 → aziende tedesche con almeno 3.000 dipendenti (700 aziende)

Dal 2024 → aziende tedesche con più di 1.000 dipendenti (3.000 aziende)

2

3



LA NUOVA LEGGE TEDESCA SULLA SUPPLY CHAIN

1

2

I committenti tedeschi sono soggetti a vari **obblighi di due diligence** in materia di **diritti umani** e di **ambiente** in riferimento alle proprie catene di fornitura, tra i quali:

1. Istituire un **sistema di gestione** e di **analisi periodica** dei rischi legati ai diritti umani;

3



LA NUOVA LEGGE TEDESCA SULLA SUPPLY CHAIN

1

2

3

2. Adottare **misure preventive** nei confronti dei fornitori diretti, quali:

- a) la modifica delle clausole contrattuali con i fornitori (ad esempio in seguito a una rinegoziazione), richiedendo il rispetto dei diritti umani e degli standard ambientali;
- b) la previsione dell'obbligo per il fornitore di applicare tali standard di conformità anche nella propria catena di fornitura;
- c) l'esecuzione di controlli periodici nei confronti dei fornitori esistenti e futuri al fine di verificare la loro capacità di rispettare gli obblighi di due diligence.

3. Adottare **misure correttive** in caso di violazione dei diritti umani, compresa la sospensione o l'interruzione del rapporto con il fornitore coinvolto nella violazione.



LA NUOVA LEGGE TEDESCA SULLA SUPPLY CHAIN

Sanzioni pecuniarie:

- fino a € 800.000 per i manager delle aziende
- fino al 2% del fatturato annuo per le aziende

Le aziende italiane devono organizzarsi per poter dimostrare di rispettare i requisiti imposti loro, in qualità di fornitori, dalle aziende tedesche destinatarie della legge



LA PROPOSTA DI DIRETTIVA IN MATERIA DI CORPORATE SUSTAINABILITY DUE DILIGENCE

La Commissione Europea ha pubblicato la proposta di Direttiva relativa al dovere di diligenza delle imprese ai fini della sostenibilità



(1/6)



LA PROPOSTA DI DIRETTIVA IN MATERIA DI CORPORATE SUSTAINABILITY DUE DILIGENCE

Applicabile a imprese UE:

- con più di 500 dipendenti e un fatturato netto superiore a € 150 mln a livello mondiale
- con più di 250 dipendenti e un fatturato netto superiore a € 40 mln a livello mondiale, che operano in settori considerati “ad alto rischio” (tessile e cuoio, agricoltura e allevamento, sfruttamento delle risorse minerarie)



(2/6)



LA PROPOSTA DI DIRETTIVA IN MATERIA DI CORPORATE SUSTAINABILITY DUE DILIGENCE

Obblighi di vigilanza sui diritti umani e sull'ambiente, anche relativamente a operazioni condotte lungo le catene del valore da partner con cui l'impresa mantiene un **“rapporto d'affari consolidato”** (art. 1)



rapporto *“diretto o indiretto che, per intensità o periodo interessato, è duraturo o si prevede che lo sarà e che rappresenta una parte non trascurabile né meramente accessoria della catena del valore”* (art. 3)

(3/6)





LA PROPOSTA DI DIRETTIVA IN MATERIA DI CORPORATE SUSTAINABILITY DUE DILIGENCE

Al fine di rispettare l'**obbligo di due diligence**,
l'azienda dovrà:

1
integrare la
due
diligence
nella **policy**
aziendale

2
individuare
effetti
negativi
reali o
potenziali su
diritti umani
e ambiente

3
prevenire o
attenuare gli
impatti negativi
potenziali,
adottando
misure
adeguate



(4/6)



LA PROPOSTA DI DIRETTIVA IN MATERIA DI CORPORATE SUSTAINABILITY DUE DILIGENCE

4 porre fine
o ridurre al
minimo gli
impatti
negativi
effettivi

5 istituire e
mantenere
una
**procedura
di reclamo**

6 monitorare
l'efficacia delle
policy e delle
misure di due
diligence

7 rendere conto
pubblicamente
della due
diligence

Con riferimento al **cambiamento climatico**, è previsto l'obbligo di adottare un piano volto a garantire che il modello di business e la strategia aziendale siano compatibili con il raggiungimento del limite di 1,5° fissato dagli Accordi di Parigi (art. 15).

(5/6)



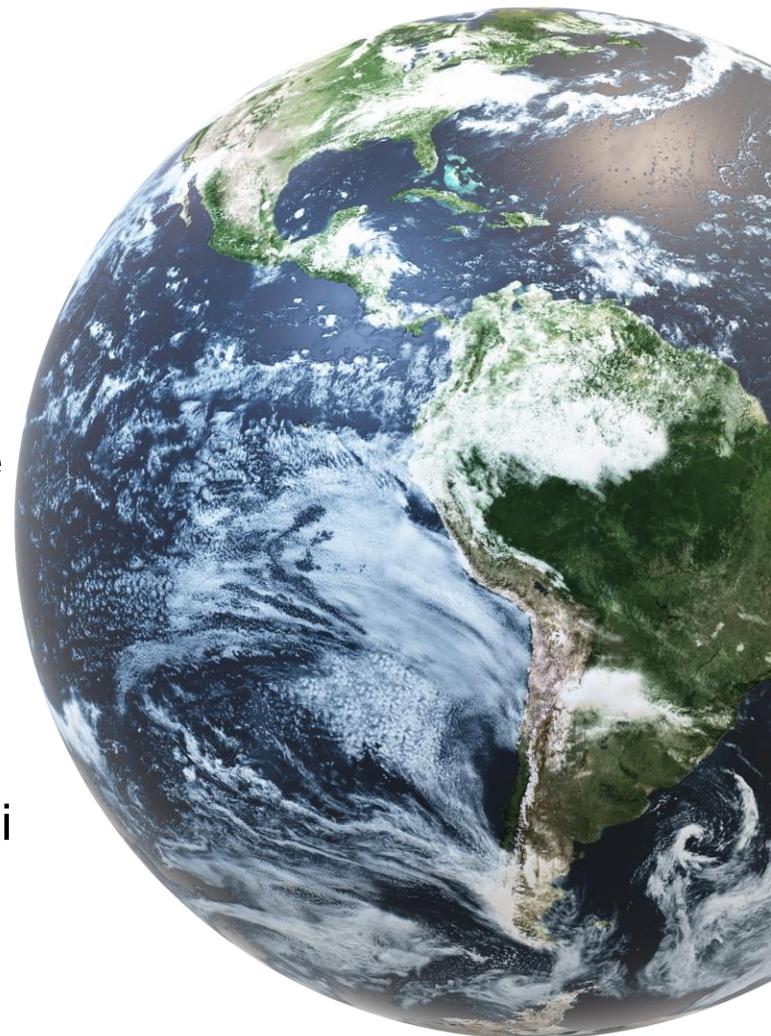


LA PROPOSTA DI DIRETTIVA IN MATERIA DI CORPORATE SUSTAINABILITY DUE DILIGENCE

Le imprese saranno tenute al **risarcimento dei danni** qualora, per aver disatteso gli obblighi di prevenzione e arresto degli impatti negativi, dovessero verificarsi impatti negativi che causano danni ai diritti umani e/o all'ambiente (art. 22/1).

Le imprese possono essere dichiarate **esenti da responsabilità solo** nei casi di impatti negativi derivanti dall'operato di **partner indiretti**, a condizione che dimostrino di aver posto in essere tutte le misure (contratti, audit) volte a prevenirli (art. 22/2).

(6/6)





Modulo di formazione aziendale

SUPPLY CHAIN E GESTIONE DEI RAPPORTI CON FORNITORI ESTERI: contratti, clausole e consigli operativi

GRAZIE DELL'ATTENZIONE

CONTATTI

AVV. TOMMASO MANCINI tommasom@bacciardistudiolegale.it

AVV. FLAVIA SABBATINI flavia@bacciardistudiolegale.it



Non perderti gli aggiornamenti!
Seguici su LinkedIn

