

**ART. 10**  
**Processo di distribuzione della stampa**

Il processo di distribuzione della stampa coinvolge tutti i soggetti della filiera con ruoli e compiti diversi ma finalizzati al raggiungimento di un obiettivo finale comune.

In questo quadro l'Azienda Editoriale (Editore) e/o di Distribuzione nazionale svolge i seguenti compiti:

1. determina la strategia di posizionamento del prodotto sul mercato, definendo le variabili di *marketing* relative all'offerta del prodotto stesso;
2. definisce la strategia di commercializzazione del prodotto, fissando la politica di copertura del territorio e la conseguente tiratura;
3. determina autonomamente la fornitura da inviare in sede locale per soddisfare le esigenze diffusionali dei singoli punti di vendita, compatibilmente con le esigenze di economicità dell'Azienda stessa, utilizzando oltre i dati di fornito anche quelli di resa ove possibile comunicati dall'Impresa di distribuzione locale;
4. fornisce i prodotti all'Impresa di distribuzione locale o direttamente ai punti di vendita (in quest'ultimo caso l'Editore svolge i compiti del Distributore Locale).

Nei documenti scambiati tra Azienda Editoriale e Impresa di distribuzione locale devono comparire i seguenti elementi:

- titolo e, ove presente, sottotitolo del prodotto editoriale quotidiano o periodico;
- data/numero del prodotto editoriale;
- periodicità;
- codice di identificazione della pubblicazione;
- classificazione delle pubblicazioni con riferimento alle fasce di classificazione del prodotto editoriale quotidiano e periodico;
- prezzo di vendita al pubblico;
- prezzo di cessione alla Rivendita;
- sconto di cessione alle Rivendite;
- percentuale di defiscalizzazione.

Gli elementi di cui sopra vengono messi a disposizione delle Parti contraenti e degli utilizzatori del sito Inforiv, contestualmente all'entrata in vigore dell'Accordo Nazionale.

5. Comunica alla rete di vendita, direttamente o per tramite del Distributore Locale, eventuali iniziative editoriali che richiedono la fattiva collaborazione della rete stessa;
6. provvede all'addebito ed all'incasso del valore del venduto nei confronti dell'Impresa di distribuzione locale;
7. effettua controlli di verifica delle copie rimaste invendute;
8. fornisce ai Rivenditori, ove disponibili e qualora richiesti, i numeri arretrati delle pubblicazioni di durata predeterminata, tramite l'Impresa di distribuzione locale o direttamente al punto vendita.

L'attività di distribuzione locale, svolta direttamente dagli Editori o dai Distributori Locali incaricati, dovrà essere eseguita secondo i principi e con le modalità di seguito indicate:

1. assicurando la migliore diffusione dei prodotti, anche attraverso autonomi interventi durante il periodo di vendita del prodotto stesso, in modo da massimizzare le vendite e contenere il numero delle copie invendute ed ottimizzare i punti di vendita esauriti, coerentemente con le indicazioni editoriali di commercializzazione, tenuto anche conto dei dati storici e statistici del singolo punto vendita;
2. emettendo la bolla di consegna con il dettaglio dei prodotti editoriali che vengono forniti al singolo Rivenditore indicando:

Sezione consegna

- numero: per i quotidiani potrà essere utilizzata la data, per i periodici il numero;
- titolo e, ove presente, il sottotitolo: il titolo andrà inserito nella prima riga, il sottotitolo nella seconda;
- fornito: copie fornite;
- prezzo lordo: il prezzo di vendita al pubblico (6 caratteri);
- prezzo netto di cessione al Rivenditore (8 caratteri comprensivi di 4 decimali);
- prezzo netto della pubblicazione chiamata in resa;
- copie rese: copie che il Rivenditore rende;
- fornito precedente: copie fornite del numero precedente;
- periodicità (Q-S-M-A), variazione prezzo (+ o -), classificazione (categoria A, B e C), defiscalizzazione e sconto (unico carattere che individui anche eventuali sovrascosti).

Sezione resa

- numero/data delle copie richiamate in resa;
- codice identificativo della pubblicazione. Il massimo spazio da dedicare quest'informazione è di 9 caratteri (*ISSN* + variante prodotto);
- prezzo netto della pubblicazione chiamata in resa;
- titolo/sottotitolo (vedi punto 2);
- copie rese: copie che il Rivenditore rende;
- prezzo lordo: si riferisce alla pubblicazione chiamata in resa.

Nel caso di prodotti inviati con pagamento al richiamo della resa, la sezione consegna deve riportare, al momento del richiamo in resa, nella seconda riga destinata al sottotitolo della pubblicazione, la data di distribuzione della stessa, compatibilmente con gli spazi dedicati al sottotitolo.

3. Provvedendo al trasporto dei prodotti - di norma in forma assemblata - e al ritiro delle copie invendute ai punti di vendita organizzando in via del tutto autonoma i servizi di trasporto, franco punto vendita, fatte salve le consuetudini in atto determinate da elementi oggettivi di difficoltà di accesso. Tale attività è svolta in modo da garantire la compatibilità territoriale della consegna dei prodotti editoriali quotidiani e periodici ai Rivenditori secondo il calendario di uscita delle pubblicazioni predisposto dall'Editore ed in tempi ottimali per la vendita, con impegno professionale adeguato, assicurando comunque, in accordo con l'Editore, la distribuzione e la consegna dei prodotti ai punti di vendita anche in situazioni di emergenza e straordinarietà. Sono confermate le situazioni in atto di ritiro al banco delle pubblicazioni da parte dei Rivenditori, salvo richieste di introduzione del servizio franco punto di vendita presentate da almeno tre quarti delle Rivendite operanti nella piazza e/o dall'Azienda che svolge l'attività di distribuzione locale per le quali, in entrambi i casi, vi sia parere favorevole della Commissione di cui all'art. 15. Le strutture locali delle Organizzazioni firmatarie del presente Accordo rappresentano al soggetto che svolge l'attività di distribuzione le esigenze della rete di vendita in merito agli orari di consegna dei prodotti, al fine di ottimizzare il servizio; la Rivendita non è tenuta a corrispondere al soggetto che svolge l'attività di distribuzione alcun compenso qualora non sussistano consuetudini determinate da oggettive difficoltà di accesso al punto vendita medesimo legate allo svolgimento del servizio di trasporto delle pubblicazioni o qualora il soggetto che svolge l'attività di distribuzione non presti servizi non specificatamente previsti come a suo carico nel presente Accordo;
4. eseguendo giornalmente il conteggio delle copie invendute, restituite da tutti i punti di vendita verificandone la consistenza nonché l'integrità indicandone il relativo valore in estratto conto;

5. rendendo disponibili all'Editore con la massima tempestività i dati di distribuzione, di vendita e di resa relativi alle testate dello stesso Editore sia in forma complessiva che per singolo punto di vendita, a livello di singola uscita;
6. effettuando rilevamenti, in collaborazione con la rete di vendita;
7. effettuando la consegna, ai punti di vendita, del materiale espositivo e del materiale informativo inerente eventuali iniziative editoriali che richiedono la collaborazione della rete di vendita;
8. assicurando la tempestiva comunicazione scritta di eventuali iniziative editoriali che richiedano la collaborazione della rete di vendita, utilizzando la bolla di consegna;
9. emettendo il documento di richiamo resa nei tempi indicati nell'ultimo comma del presente articolo, con i necessari elementi previsti al precedente n. 2;
10. richiamando in resa per almeno due volte successive, a distanza di dieci giorni, il prodotto che ha cessato la pubblicazione;
11. emettendo estratto conto per i prodotti consegnati, accreditando le copie di resa restituite nei tempi e nei modi definiti nel presente Accordo;
12. fornendo documentazione contabile distinta per i prodotti normati dal presente Accordo, nonché esponendo nell'estratto conto in forma separata e distinta gli importi relativi ai prodotti non normati dal presente Accordo;
13. informando in tempo utile i Rivenditori soggetti ad eventuale sospensione delle forniture delle pubblicazioni, motivandone le ragioni;
14. consentendo, in caso di sospensione delle forniture di prodotto editoriale, la resa delle pubblicazioni via via scadute durante il periodo di sospensione;
15. consentendo, in caso di interruzione definitiva del rapporto commerciale con il soggetto che svolge l'attività di distribuzione locale, la resa totale del prodotto giacente non scaduto, con le modalità stabilite dal soggetto che svolge l'attività di distribuzione;
16. fornendo mensilmente, se richiesto dalla singola Rivendita di volta in volta per giustificati motivi, documentazione contabile che consenta un adeguato riscontro delle pubblicazioni in pagamento differito giacenti presso il punto vendita.

Il punto di vendita (Rivenditore) svolge i seguenti compiti:

1. riceve e mette in vendita al dettaglio tutti i prodotti forniti esclusivamente dall'Azienda Editoriale o dalla Impresa di distribuzione locale incaricata dalla stessa con la tempestività, la continuità e l'impegno professionale adeguati per favorire lo sviluppo della loro diffusione, assicurando nella vendita parità di trattamento alle diverse testate;
2. comunica al soggetto che svolge l'attività di distribuzione locale, subito dopo il ricevimento, le copie danneggiate o prive di supporti integrativi o altri beni

- allegati, che restituirà con comunicazione nel documento di richiamo resa del giorno successivo, tenendo separato tale prodotto dalla resa del numero precedente;
3. assicura la migliore diffusione dei prodotti;
  4. effettua, ove indicato, le necessarie operazioni di compiegatura o abbinamento di componenti di prodotto editoriale che siano stati consegnati separatamente al punto vendita, in modo da presentare al consumatore l'offerta di prodotto prestabilita, con le modalità e la remunerazione di cui al precedente art. 8;
  5. restituisce il prodotto rimasto invenduto - di norma in forma assemblata -, completo di supporti integrativi o altri beni allegati, esclusivamente a seguito del documento di richiamo resa predisposto dal soggetto che esercita l'attività di distribuzione, compilandolo puntualmente e correttamente secondo i criteri contenuti nel presente articolo; residui di copie eventualmente dimenticate e non restituite per errore al momento del loro richiamo in resa saranno accettate eccezionalmente, e nel caso in cui non siano intervenuti più richiami resa, solo con il numero successivo;
  6. fornisce i dati di giacenza dei prodotti in corso di vendita;
  7. paga i prodotti al soggetto che svolge l'attività di distribuzione locale, nei modi e nei termini previsti nel presente Accordo, prestando idonee garanzie che tengano conto delle caratteristiche - eventualmente sopravvenute - di solvibilità del punto di vendita e siano rapportate alla valenza temporale di verifica dell'avvenuto pagamento dei prodotti editoriali e alle modalità dello stesso;
  8. garantisce il massimo della visibilità al prodotto editoriale sia attraverso l'esposizione del prodotto stesso che del materiale espositivo;
  9. riserva gli spazi espositivi della struttura di vendita esclusivamente alle pubblicazioni, in coerenza con le normative vigenti;
  10. non attua forme di commercializzazione dei prodotti difformemente dalle norme previste dal presente Accordo né dà in lettura a nessun titolo e per nessun motivo le pubblicazioni poste in vendita.

### **Norme transitorie**

*Le Parti ritengono che le modalità di esecuzione del processo distributivo di cui all'art. 10 corrispondono alle comuni esigenze dei comparti della filiera distributiva; a tal fine, entro 60 giorni dall'entrata in vigore del presente Accordo, le Parti si impegnano a valutare congiuntamente la coerenza tra i principi espressi nella nuova disciplina e la prassi in vigore anche a livello locale.*