



***Gli accorgimenti giuridici necessari
per gestire il REACH
con successo***

Milano 16 Settembre 2010

- Il REACH non può essere circoscritto ad un ambito meramente tecnico scientifico
- Entrano in gioco numerosi aspetti relazionali, economici, di competizione
- Necessario un approccio pragmatico: alcuni atteggiamenti potrebbero essere dettati da interessi di parte
- Il luogo in cui più di altri questi aspetti possono emergere è il Consorzio

- Il "Consorzio", che non deriva da una previsione contenuta nel REACH, è lo strumento per ripartire i costi di registrazione
- Non esiste una equivalenza tra SIEF e Consorzi: i primi **obbligatori**, i secondi **facoltativi**
- Si concretizza nella stipulazione di un contratto
- Forti differenze tra le normative nazionali di riferimento



- Difficile inquadrare giuridicamente queste forme di collaborazione tra imprese
- Per tentare di farlo ci si può riferire alla prassi in atto a livello comunitario

- Non si costituisce alcuna entità giuridica terza rispetto alle Imprese che sottoscrivono il contratto
 - ↳ non si trasferisce la propria responsabilità

- Tutte le clausole contrattuali sono definite dalle Parti
 - ↳ grossa difficoltà nel negoziare con propri competitor

- E' un contratto "dinamico"
 - ↳ può prevedere adesioni successive

VANTAGGI DELLA COOPERAZIONE CONSORTILE

- Riduce i costi individuali
- Richiede minori risorse da investire
- Consente lo sviluppo di Know - How
- Potrebbe comportare un recupero economico degli investimenti realizzati, anche nel passato, su studi effettuati
- Attribuisce una posizione più solida nei confronti dell'ECHA
- Permette di evitare incongruenze e duplicazioni di informazioni e test

LE "INTERFERENZE" DI ALTRE NORMATIVE

- Antitrust
- Proprietà intellettuale
- Aspetti di fiscalità \ contabilità

- Criteri di accesso alla forma di cooperazione stabiliti "ex ante", in maniera "Trasparente", "Oggettiva" e "Non Discriminatoria"
- Il REACH prevede esclusivamente la possibilità di essere "compensati" per i costi sostenuti per la Registrazione
- Attenzione nel corso dei meeting: tra competitor anche i temi che appaiono "innocui" possono presentare profili problematici!!



- Esplicitare dubbi e verbalizzare dissensi
- Anche il caffè al bar può presentare insidie!

- Attenzione alle informazioni reperite su Banche dati per la preparazione del dossier
- Protezione delle informazioni scambiate/prodotte all'interno del Consorzio
- Verificare quali diritti si conseguono con l'acquisto del mero "accesso" al dossier

- Partecipano al consorzio Imprese di diversi Paesi
- Il contratto "sopravvive" alla Registrazione della sostanza di interesse

 i flussi finanziari potrebbero continuare per diversi anni

IL CONTESTO IN CUI OPERANO LE IMPRESE

- Il quadro giuridico di riferimento molto complesso
- Incertezza normativa
- Difficoltà nell'adozione di strumenti di tutela
- Forte spirito di collaborazione tra Associazioni e Autorità

- Necessità di coinvolgere più funzioni aziendali
- Opportunità di un Partner che:
 - ✓ sia in possesso di professionalità sia tecniche sia legali
 - ✓ abbia la possibilità di collegamenti con l'estero
 - ✓ abbia esperienza nel settore
- Il Partner deve essere considerato solo un "facilitatore"