



**ACCORDI CONTRATTUALI CON
DISTRIBUTORI E AGENTI
DI COMMERCIO: IL CORRETTO
APPROCCIO ALLA DISTRIBUZIONE
COMMERCIALE NEGLI STATI UNITI**

a cura di:

AVV. ALBERTO POLIMENI

RAPPORTI CON IL PROPRIO AGENTE IN USA

- Contratto o Società
- Il rapporto di agenzia è anche per fatti concludenti importante escluderlo o limitarlo

PUNTI FONDAMENTALI:

- Prima dell'accordo (due diligence e negoziazione)
- L'accordo (Compiti, limiti e processo cartaceo chiaro)
- Cosa accade al termine del rapporto (termine; ordini aperti; non compete; etc.)

FUNZIONI DI UN AGENCY/DISTRIBUTION AGREEMENT

- Protezione del Brand
- Limitare l'esposizione
- Misurare e controllare i livelli di vendita
- Evitare casi di contenzioso
- Essere tutelati in caso di contenzioso

PRIMA DELL' ACCORDO

- Identificare l'agente/distributore e due diligence necessaria
- Negoziazione
 - *Relazione*
 - *Tempi e costi*
 - *Permessi e licenze*
 - *Prezzi*
 - *Potere di rappresentanza*
 - *Ruoli e responsabilità*
 - *Obiettivi dell'agente*
 - **Stabilire rapporti di consulenza (red flag date dall'esperienza)**

L' ACCORDO – *COMPENSAZIONE*

- **Commissione**

- *Ordinato / Fatturato / Incassato*

- *Lordo / Netto*

- **Forme alternative o parallele:**

- *Stipendio / Partecipazione a profitti / Premi*

- **Processo cartaceo chiaro:**

- *Checkpoint*

- *Onere della prova a carico dell'agente e silenzio assenso*

L' ACCORDO – *RAPPORTI E RELAZIONI*

• Relazione

- *Esclusività*
- *Servizio dopo vendita/garanzia*
- *Office*
- *Società*
- *Fiere e promozione*



• Prodotti

- *Quali sono*
- *Prezzi*
- *Ricambi*
- *Prodotti usati*



• Prodotti futuri

- *Quali sono*
- *Precedenza*
- *Non compete*

OLTRE IL CONTRATTO – *COSA ACCADE AL TERMINE?*

- Posizioni aperte
 - *Ordini Pendenti*
 - *Inventario*
 - *Materiale pubblicitario*
 - *Rinnovi, nuovi ordini e commissioni*
 - *Lista clienti e contatti successivi*

LITIGATION

- Estremamente efficace e rapida
- 95% dei casi si risolve in settlement
- Discovery
- **Spese legali** a carico proprio, salvo diversa previsione di legge o contrattuale (può bastare anche una riga nella fattura inviata).
- La causa si vince prima di cominciare l'azione



www.bec.iaccse.com

Prodotto da



Per maggiori informazioni in merito all'iniziativa contattare

Alessia Marcenaro

Deputy Executive Director

Italy-America Chamber of Commerce Southeast

999 Brickell Ave., Suite 1002 | Miami, FL 33131

marketing@iacc-miami.com | www.iaccse.com

Avvocato
Alberto Polimeni
apolimeni@b2b.legal

**BARAKAT
+ BOSSA**

2701 Ponce De Leon Blvd
Suite 202
Coral Gables, FL 33134

305-444-3114