



CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO



FEDERCHIMICA  
CONFINDUSTRIA



CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA

# I RAPPORTI COMMERCIALI NEL SETTORE CHIMICO:

## Lo strumento del contratto tipo di distribuzione



Si ringraziano per la collaborazione:  
**Matteo Panni** - Consulente Camera di Commercio di Milano  
**Marco Coldani** - AssICC  
**Lorenzo Faregna** - Federchimica  
**Roberto Frigerio** - Federchimica  
**Enzo Grimaldi** - AssICC  
**Paolo Lessio** - AssICC  
**Amalia Pannuti** - Confcommercio.

Pubblicazione a cura di:  
Servizio Armonizzazione del Mercato  
Camera di Commercio di Milano

Dicembre 2013

## **PREFAZIONE**

### **MERCATI E REGOLE IN EVOLUZIONE**

Il mercato su cui operano imprese e consumatori negli ultimi anni è cambiato radicalmente. Da un lato, la libera circolazione di persone, merci e capitali ha spinto verso una sempre maggiore globalizzazione, con una progressiva internazionalizzazione non solo degli scambi, ma anche della filiera produttiva; dall'altro lato, l'innovazione tecnologica ha accentuato e accelerato le dinamiche concorrenziali, rendendo ipercompetitivi i mercati tradizionali e aprendo nuove arene competitive, in cui le imprese si confrontano con nuovi operatori, spesso internazionali.

In uno scenario così dinamico, è importante che esista un corpus di regole semplici, precise e flessibili e un sistema di controlli efficace, in grado di prevenire le possibili distorsioni, i comportamenti illeciti e tutelare così le imprese e i consumatori. Solo con queste condizioni è possibile lo sviluppo armonioso di un mercato realmente efficiente e concorrenziale.

### **LE FUNZIONI DI REGOLAZIONE DEL MERCATO DELLA CAMERA DI COMMERCIO**

La Camera di commercio svolge alcune importanti attività per la tutela e la trasparenza del mercato, a livello locale, che possono essere divise in tre insiemi, corrispondenti a tre funzioni tra loro sequenziali: Regolazione, informazione e prevenzione; Vigilanza; Risoluzione delle controversie. Si tratta di funzioni svolte istituzionalmente dalla Camera. Inoltre, per quanto riguarda la vigilanza del mercato, la Camera effettua alcune attività anche in base ad una convenzione tra il Ministero dello Sviluppo Economico e il sistema camerale nazionale, per garantire una maggiore uniformità sul territorio.

#### **1. Regolazione, informazione e prevenzione per un funzionamento del mercato corretto e trasparente**

La presenza di regole certe ed eque e l'utilizzo di pratiche commerciali corrette sono condizioni imprescindibili per un mercato efficiente, che permetta lo sviluppo delle imprese che vi operano. In quest'ambito la Camera, in collaborazione con le Associazioni imprenditoriali e dei consumatori:

- realizza iniziative e servizi tesi a favorire condizioni di equilibrio contrattuale, in particolare tra consumatori e imprese, ma anche tra le imprese stesse. Cura l'elaborazione e la promozione di modelli contrattuali, verifica la presenza di clausole inique nei contratti tra imprese e di clausole vessatorie in quelli tra imprese e consumatori, accerta e raccoglie gli usi e le consuetudini, promuove la predisposizione di codici di autodisciplina;
- provvede a rilevare i prezzi di mercato e a pubblicare le relative quotazioni nei settori delle merci all'ingrosso e dei materiali e delle opere edili;
- promuove la diffusione della conoscenza e il corretto utilizzo degli strumenti di tutela della proprietà intellettuale.

## **2. Vigilanza del mercato**

Non esiste regolazione del mercato efficiente senza la cultura della legalità degli operatori e l'esistenza di un sistema di controlli per la verifica del rispetto delle regole.

La Camera verifica il rispetto delle normative nazionali e comunitarie mediante la vigilanza del mercato (ed esercitando il potere sanzionatorio), in collaborazione con le altre autorità. Gli ambiti di controlli sono i seguenti:

- sicurezza dei prodotti posti in commercio (settori giocattoli, materiale elettrico a bassa tensione, dispositivi di protezione individuale, prodotti industriali in genere);
- correttezza delle informazioni al consumatore (settori tessili, calzature, credito al consumo, consumo carburante e emissione CO2 delle auto nuove, efficienza energetica, ecc.);
- affidabilità degli strumenti di misura impiegati per lo svolgimento delle attività commerciali (e saggio e marchio dei metalli preziosi), tramite le verifiche prime degli strumenti, preliminari alla loro immissione in commercio, e tramite ispezioni periodiche, per l'accertamento del mantenimento nel tempo dell'affidabilità degli strumenti.

## **3. Risoluzione delle controversie**

In un mercato efficiente la risoluzione di eventuali controversie deve avvenire tramite un processo rapido, economico ed efficace. La Camera offre alle imprese e ai consumatori un agile strumento di risoluzione delle controversie mettendo a loro disposizione, tramite la Camera Arbitrale di Milano, procedure di risoluzione extragiudiziale delle controversie (ADR) quali l'arbitrato e la mediazione.

Il tratto distintivo della Camera rispetto a questi tre insiemi di attività è di agire nell'interesse non solo dei consumatori, ma anche delle imprese che intendano operare sul mercato nel rispetto delle regole, supportandole nel percorso verso una sempre maggiore trasparenza e compliance normativa. A tal fine l'Ente opera da sempre in stretto coordinamento con il mondo associativo e istituzionale locale e nazionale.

## **CONTRATTO TIPO DI DISTRIBUZIONE DEI PRODOTTI CHIMICI**

Nonostante la durata e la profondità della recessione, in un contesto italiano in cui il settore manifatturiero continua a essere in difficoltà, la chimica non vive una crisi strutturale diffusa e vanta molte imprese eccellenti. Le imprese di distribuzione e di produzione, nonostante la diffusione dei fenomeni di chiusura e delocalizzazione, resistono perché sono riuscite ad affrontare nei giusti tempi le sfide dell'innovazione. In questo specifico caso, è importante ricordare che l'innovazione passa necessariamente per l'attività di ricerca, nella consapevolezza che la concorrenza con i paesi a basso costo può e deve caratterizzarsi come un confronto serrato sulla qualità dei prodotti. In questo contesto estremamente dinamico la Camera di Commercio su sollecitazione del mondo imprenditoriale ha istituito un Tavolo di lavoro con le più importanti associazioni di categoria (ASSICC e Federchimica), in modo da dare una risposta strutturata alla

grande domanda di autoregolazione normativa e diffusione di una cultura giuridica evoluta, improntata a criteri di equità e trasparenza.

Il Contratto tipo di distribuzione dei prodotti chimici rappresenta un punto di partenza innovativo, uno schema contrattuale aperto e non vincolante messo a disposizione delle imprese, con le garanzie di imparzialità e certezza giuridica che solo un Ente come la Camera di Commercio può dare. Esso viene a colmare un vuoto particolarmente sentito, in quanto i formulari di vendita già presenti sul mercato erano di solito fissi e schematici, quasi mai espressione di una negoziazione diretta a soddisfare le esigenze di tutti contraenti. Si può allora dire che un passo avanti è stato fatto nella direzione di una maggiore sensibilità per il contemperamento degli interessi contrapposti. Noi ci auguriamo che questo contratto abbia la diffusione che merita, data l'importanza della materia, diventando così parte di un meccanismo efficiente, inteso a minimizzare le occasioni di contenzioso e ad accogliere le esigenze di armonizzazione giuridica che il mercato esprime.

**Pier Andrea Chevallard**

Segretario Generale

Camera di commercio di Milano

**CONTRATTO TIPO DISTRIBUZIONE**  
**PRODOTTI CHIMICI**

Tra:

[*dati Fornitore*]

(di seguito il "Fornitore")

e

[*dati Distributore*]

(di seguito il "Distributore")

- congiuntamente, di seguito, le "Parti" -

**Premesse**

Il Fornitore svolge la propria attività nel seguente ambito di mercato:

[*breve descrizione del mercato del Fornitore - specificare tipologia prodotti e riferimento geografico*].

Il Distributore svolge abitualmente attività di commercio nell'ambito del mercato del fornitore ed essendo dotato delle necessarie infrastrutture di vendita si è proposto quale partner di distribuzione di quest'ultimo.

Le Parti, come sopra individuate, con la presente scrittura da valere ad ogni effetto di legge

**convengono quanto segue**

**1) TERRITORIO E PRODOTTI**

**1.1)** Il Fornitore concede al Distributore, che accetta, il diritto di commercializzare e vendere i prodotti elencati nelle "*Specifiche di esecuzione del contratto*" (allegato "A"), di seguito denominati "Prodotti", nei territori indicati nel medesimo allegato (di seguito denominati "Territorio").

**1.2)** Qualora il presente Contratto abbia una durata superiore a \_\_\_\_\_ mesi, le Parti periodicamente, ogni \_\_\_\_\_ mesi, decorrenti dalla sottoscrizione del presente Contratto procederanno ad una revisione congiunta dell'Allegato A: qualora in esito a tale revisione le Parti non raggiungeranno un'intesa in ordine all'eventuale inserimento di nuovi prodotti o alla eventuale espunzione di Prodotti ivi contemplati, resterà obbligatorio tra le Parti, sino alla scadenza del Contratto, l'Allegato A, senza che nessuna delle Parti possa avanzare pretese di sorta in ordine alla sua modifica.

**2) RAPPORTI TRA LE PARTI ED ESCLUSIVA**

**2.1)** Il Distributore vende in nome e per conto proprio, nel Territorio, i Prodotti forniti dal Fornitore: il Distributore non ha dunque il potere di agire in nome e per conto del Fornitore, salvo preventiva autorizzazione scritta da parte di quest'ultimo.

**2.2)** Il Distributore può, nei casi in cui non desideri o non possa agire come acquirente e rivenditore, proporre, in forma scritta, al Fornitore, la vendita diretta al cliente. Al Distributore non spetterà

corrispettivo o riconoscimento alcuno per la vendita diretta procurata al Fornitore e da questi realizzata, salvo diversa pattuizione delle Parti risultante da accordo scritto precedente il perfezionamento della vendita.

**2.3)** Il Distributore *si impegna a non / è libero di*<sup>1</sup> vendere, fare pubblicità ai Prodotti, istituire filiali o mantenere depositi per la distribuzione degli stessi al di fuori del Territorio.

E' consentita la pubblicizzazione dei prodotti su piattaforme *web* ed effettuate con l'uso di strumenti informatici.

**2.4)** Il Distributore, a decorrere dalla data iniziale di efficacia del presente contratto e per tutta la sua durata, *si impegna a non / è comunque libero di* rappresentare, distribuire o vendere nel Territorio qualsiasi prodotto che possa in qualche modo porsi in diretta concorrenza con i Prodotti.

**2.5)** La fornitura dei Prodotti al Distributore *è / non è* in esclusiva. Conseguentemente il Fornitore *si impegna a non / è libero di* nominare nel Territorio altri Distributori agenti o intermediari per la distribuzione dei Prodotti.

### **3) CONDIZIONI DI FORNITURA, PREZZI E TERMINI DI PAGAMENTO**

**3.1)** Il Fornitore si impegna a soddisfare tutti gli ordini del Distributore nei termini e con le modalità indicate nei singoli ordini (di cui a titolo esemplificativo e non vincolante si allega sotto la lettera "B" un fac-simile). Ciascuna Parte, senza che le venga imputata alcuna responsabilità per il proprio inadempimento, potrà sospendere le proprie obbligazioni contrattuali qualora l'esecuzione delle stesse sia resa oggettivamente impossibile od eccessivamente onerosa dal verificarsi di un impedimento imprevedibile indipendente dalla sua volontà, di cui dovrà dare tempestiva comunicazione all'altra parte.

**3.2)** Le vendite dei Prodotti al Distributore ed i relativi prezzi e pagamenti saranno regolati dalle condizioni generali di vendita del Fornitore, la cui versione attualmente adottata è allegata sotto la lettera "C" al presente Contratto, ferma restando la facoltà delle Parti di derogarvi con apposita pattuizione scritta in relazione a ciascun singolo ordine.

### **4) PREZZO DI RIVENDITA**

Il Distributore potrà fissare liberamente il prezzo di rivendita dei prodotti ai clienti.

### **5) MARCHI E SEGNI DISTINTIVI DEL FORNITORE.**

**5.1)** Al Distributore *non è consentito/è consentito* l'uso dei marchi, nomi o altri segni distintivi del Fornitore *unicamente per il fine di identificare e pubblicizzare i Prodotti nel contesto del presente contratto e nell'esclusivo interesse del Fornitore.*

---

<sup>1</sup> Si è ritenuto di lasciare questa alternativa, e tutte quelle che seguono, alla libera determinazione delle parti, che potranno concordare quale delle due opzioni meglio si adatti alle proprie esigenze.

**5.2)** Il Distributore si impegna a non depositare, né far depositare nel Territorio od altrove, i marchi, nomi o altri segni distintivi del Fornitore, né altri segni che siano simili e/o confondibili con quelli del Fornitore.

**5.3)** Il diritto del Distributore di usare marchi, nomi o segni distintivi del Fornitore, ove le parti lo abbiano previsto al primo comma del presente articolo, cesserà immediatamente con la scadenza o alla risoluzione del presente contratto, fatta salva la possibilità per il Distributore, per il solo caso in cui la risoluzione del presente Contratto sia imputabile al Fornitore, di farne uso per la rivendita dei prodotti detenuti in stoccaggio che rechino il marchio e/o segni distintivi del Fornitore medesimo.

**5.4)** Il Distributore si impegna inoltre ad informare il Fornitore di qualsiasi violazione di marchi, nomi segni distintivi o qualsiasi altro diritto di proprietà industriale del Fornitore verificatasi nel Territorio e di cui abbia conoscenza.

## **6) DURATA DEL CONTRATTO, RINNOVO, RECESSO E INDENNIZZO.**

**6.1)** Il presente contratto entra in vigore dal \_\_\_\_\_ al \_\_\_\_\_ e si intenderà automaticamente rinnovato per un pari periodo di tempo<sup>2</sup> qualora una delle Parti non ne dia disdetta comunicando tale sua intenzione all'altra Parte entro il termine di \_\_\_\_\_ mesi prima della scadenza contrattualmente prevista, con comunicazione scritta a mezzo racc. A/R o con posta elettronica certificata, ferma l'efficacia della disdetta in qualunque forma comunicata ove risulti la prova scritta che il destinatario abbia ricevuto tale comunicazione entro il termine predetto. Qualora la comunicazione della disdetta tempestivamente inviata sia ricevuta dal destinatario oltre tale termine sopra concordato, la disdetta resta efficace, fermo che il contratto avrà scadenza prorogata per un periodo pari a quello intercorso fra il termine di disdetta e la effettiva ricezione della comunicazione

**6.2)** A ciascuna Parte è sempre consentito, anche nel corso del primo periodo di vigenza come indicato al precedente punto 6.1, recedere unilateralmente dal presente Contratto, con un preavviso di \_\_\_\_\_ mesi e dietro pagamento in favore dell'altra Parte di un indennizzo pari *al seguente importo / all'importo determinato come segue:*

*(inserire criteri di calcolo)*

---

Tale indennizzo è onnicomprensivo e completamente soddisfacente di ogni pretesa, anche a titolo risarcitorio, che possa avanzare la Parte che subisce il recesso.

## **7) CLAUSOLA RISOLUTIVA, PENALE E RESTITUZIONE DELLA MERCE.**

---

<sup>2</sup> In linea con le disposizioni previste dalle Guidelines dell'Authority garante della concorrenza e del mercato si consiglia di non indicare periodi di durata superiori ai 5 anni

**7.1)** Entrambe le Parti hanno diritto di risolvere unilateralmente il Contratto in ogni momento, prevalendo tale diritto sui termini di durata stabiliti al precedente punto 6, in caso di sostanziale e rilevante inadempimento, imputabile ad una di esse, degli obblighi previsti nel medesimo. In tale caso, il Contratto verrà risolto il giorno di recapito della comunicazione scritta di risoluzione del contratto all'indirizzo della Parte inadempiente.

Per violazione sostanziale e rilevante ai sensi del presente paragrafo si intende:

- a) violazione dell'esclusiva prevista ai paragrafi 2.3, 2.4 e 2.5;
- b) violazione dei termini o delle condizioni di vendita concordate tra le parti nell'ambito della fornitura dei prodotti;
- c) violazione delle obbligazioni derivanti dal paragrafo 5.

**7.2)** L'eventuale violazione degli impegni di esclusiva, ove pattuiti, di cui artt. 2.3, ovvero 2.4, ovvero 2.5, obbligherà la Parte inadempiente a corrispondere all'altra – ai sensi dell'art. 1382 c.c., a titolo di risarcimento per il danno convenzionalmente dalle Parti ritenuto sussistente in forza del solo inadempimento - l'importo di / *determinato come segue* :

*(inserire criteri di calcolo)*

---

Tale penale è omnicomprensiva e completamente soddisfattiva di ogni risarcimento che possa pretendere la parte per la violazione sofferta..

Eventuali danni sofferti da una delle Parti, per violazioni contrattuali e di legge diverse da quelle per le quali le Parti hanno pattuito le penali sopradette, restano disciplinati dal codice civile e dalle leggi eventualmente applicabili al caso.

**7.3)** In caso di cessazione del contratto per inadempimento del Fornitore, il Distributore avrà diritto di restituire i prodotti rimanenti al prezzo della transazione originaria a condizione che la risoluzione sia imputabile a responsabilità del Fornitore e che i prodotti siano ancora commercializzabili.

## **8) LEGGE APPLICABILE – GIURISDIZIONE – TENTATIVO OBBLIGATORIO DI CONCILIAZIONE**

**8.1)** Le parti riconoscono e dichiarano che il presente Contratto è sottoposto alla legge italiana e alla giurisdizione italiana, fatto salvo l'obbligo del tentativo di conciliazione di cui all'articolo successivo.

**8.2)** Le parti si impegnano, in caso di controversie derivanti dal presente contratto o collegate ad esso - ivi comprese quelle relative alla sua interpretazione, validità, efficacia, esecuzione e risoluzione - e prima di iniziare qualsiasi procedimento arbitrale o giudiziale, ad esperire un tentativo di conciliazione presso la Camera di Commercio di \_\_\_\_\_, secondo le disposizioni del corrispondente regolamento del Servizio di conciliazione, che le parti espressamente dichiarano di conoscere e di accettare integralmente.

## 9) COMUNICAZIONI

Qualsiasi comunicazione fra le Parti, fermo quanto stabilito all'art. 6.1, sarà validamente effettuata se ricevuta dalla Parte destinataria ai seguenti indirizzi e riferimenti:

**Fornitore**

sede:

tel./fax:

e-mail:

p.e.c.:

**Distributore:**

sede:

tel./fax:

e-mail:

p.e.c.:

## 10) RISERVATEZZA

Le Parti si impegnano a trattare in conformità al d.lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" i dati forniti da ciascuna Parte e in ogni caso di cui vengano in possesso per effetto del presente contratto.

## 11) TESTO FACENTE FEDE

Il testo in lingua italiana del presente contratto è l'unico facente fede.

Allegati<sup>3</sup>:

A) Specifiche di esecuzione del contratto;

B) Ordine del Distributore;

C) Condizioni generali di vendita dei Prodotti.

Letto, approvato e sottoscritto a \_\_\_\_\_, li

**il Fornitore**

**il Distributore**

Le parti dichiarano di approvare specificatamente, ai sensi dell'art. 1341 cod. civ. e ad ogni effetto di legge, le seguenti clausole del presente contratto: art. 2 (Rapporti tra le parti ed esclusiva), art. 5 (Marchi e segni distintivi del Fornitore), art. 6 (Durata del contratto, rinnovo, recesso e indennizzo), art. 8 (Legge applicabile – Giurisdizione – Tentativo obbligatorio di conciliazione).

Letto, approvato e sottoscritto in \_\_\_\_\_, li

**il Fornitore**

**il Distributore**

---

<sup>3</sup> I tre fac-simile di Allegato non vengono aggiunti al presente contratto-tipo in quanto variabili in ragione dell'impresa che realmente lo stipula e del tipo di prodotto effettivamente distribuito.



CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO



ASSOCIAZIONE  
ITALIANA  
COMMERCIO  
CHIMICO



FEDERCHIMICA  
CONFINDUSTRIA



CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA

# THE MODEL DISTRIBUTION CONTRACT: an instrument for commercial dealings in the chemicals industry



With thanks for valuable contributions from:

**Matteo Panni** - Consultant, Milan Chamber of Commerce

**Marco Coldani** - AssICC

**Lorenzo Faregna** - Federchimica

**Roberto Frigerio** - Federchimica

**Enzo Grimaldi** - AssICC

**Paolo Lessio** - AssICC

**Amalia Pannuti** - Confcommercio.

Published by:

Market Harmonization Dept.,  
Milan Chamber of Commerce

December 2013

## **PREFACE**

### **CHANGING MARKETS, CHANGING RULES**

The market in which firms and consumers are engaged has been changing radically over the last few years. On the one hand the free movement of persons, goods and capital has driven more and more globalization, as not only trade but the production chain, too, has become steadily more international; on the other, technological innovation has accentuated and accelerated the dynamics of competition, making it inordinately fierce in traditional markets and opening up new competitive battle-grounds where companies face new operators, many of them international.

In this fast-changing marketplace it is essential to have a body of simple, precise yet flexible rules and a system of effective controls that can prevent potential distortion and unlawful practices so as to safeguard the interests of businesses and consumers alike: only under such conditions can a really efficient and competitive market develop harmoniously.

### **THE CHAMBER OF COMMERCE AND ITS MARKET-REGULATING FUNCTIONS**

The Chamber of Commerce performs some important functions for the protection and transparency of the market at local level. These may be divided into three bundles, forming three sequential stages: firstly, regulation, information and prevention; secondly, supervision; and thirdly, dispute resolution. These are functions carried out by the Chamber as an institution in its own right; then, so far as market supervision is concerned, the Chamber also conducts some activities under an agreement between the Ministry of Economic Development and the national Chambers of Commerce system, so as to ensure greater uniformity across the country.

#### **1. Regulation, information and prevention for properly-functioning, transparent markets**

The existence of established, fair and known rules and the use of correct trading practices are necessary conditions for an efficient market capable of fostering the development of the enterprises which do business within it. Here the Chamber, working with trade associations and consumers' organizations,

- conducts campaigns and provides services designed to encourage balanced contract terms – business-to-consumer especially, but also business-to-business.
- It sees devises and promotes model contracts, checks for the presence of unfair clauses in B2B contracts or oppressive clauses in B2C ones; it surveys, records and confirms current custom and practice, and promotes the drafting of voluntary regulation codes;
- it monitors and publishes market prices for wholesale goods, materials and construction works;
- it encourages wider awareness and proper use of instruments for the protection of intellectual property.

## **2. Market supervision**

There can be no efficient market regulation without a culture of lawful behavior among traders, allied to a system of controls to check that the rules are being obeyed.

In tandem with other authorities, the Chamber monitors compliance with national and European regulations through market supervision (including the exercise of punitive powers). The following areas are monitored:

- the safety of products put on the market (toys, low-voltage electrical goods, personal protection devices and industrial products in general);
- the fullness and accuracy of information provided to the consumer (textiles, footwear, consumer credit, fuel consumption and CO2 emissions of new cars, energy efficiency, etc.);
- the reliability of the measuring equipment used in trading activities (including the testing and hallmarking of precious metals), through the initial testing of instruments before they are used commercially, followed by regular inspections to ensure that they remain reliable over time.

## **3. Dispute resolution**

For markets to be efficient a swift, inexpensive and effective process must be available to resolve any disputes. The Chamber makes a ready means of dispute resolution available to businesses and consumers by offering them the Milan Arbitration Chamber's ADR procedures such as arbitration and mediation.

In all three of these activity bundles it is the Chamber's distinctive characteristic that it acts in the interest not only of consumers but also of firms wishing to do business in the market in accordance with the rules, and supports them in their drive for greater transparency and fuller compliance with laws and regulations. To that end the organization acts at all times in close co-operation with the many associations and official institutions which exist at local and national level.

## **MODEL DISTRIBUTION CONTRACT FOR CHEMICAL PRODUCTS**

Though the recession has been deep and long, and Italian manufacturing as a whole is still struggling, the chemicals industry has managed to avoid a thorough-going structural crisis and can point to many outstandingly successful member firms. Despite widespread closures and much offshoring its distributors and manufacturers are holding their own because they have managed to respond promptly to the challenges of innovation. Here it is particularly important to remember that there can be no innovation without research: it is well understood that if Italy is to compete with "lowcost" countries it can only do so by insisting on the closest of comparisons of product quality.

In this situation of very rapid change the Chamber of Commerce has, in answer to a call from business, set up a working party together with the biggest trade associations (ASSICC and Federchimica) with a view to drawing up a structured response to the widespread demand both for voluntary regulation backed by

statute and for the spread of a well-developed legal culture whose main characteristics are fairness and transparency.

The Model Distribution Contract for Chemical Products is an innovative starting point: an open, voluntary pattern for contracts, made available to businesses with the guarantee of impartiality and legal certainty which only an official body such as the Chamber of Commerce can provide. It is designed to meet a need which is all the more strongly felt as the market's existing dealership formulas have usually been rigid, schematic ones, hardly ever the outcome of direct negotiation that truly meets the requirements of all contracting parties. We may say, then, that a step has been taken towards a greater understanding of the need to harmonize opposing interests. It is our earnest wish that this contract will be as widely used as it deserves to be in view of the importance of the matter, and that it will accordingly prove an effective mechanism, in the sense of making disputes as rare as possible and meeting the market's clearly expressed demand for legal harmonization.

**Pier Andrea Chevallard**

Secretary General

Milan Chamber of Commerce

## MODEL DISTRIBUTION CONTRACT FOR CHEMICAL PRODUCTS

Between:

[*Producer's details*]

(hereinafter referred to as "the Producer")

and

[*Distributor's details*]

(hereinafter referred to as "the Distributor")

- (the two being hereinafter referred to jointly as "the Parties") -

### **Recitals: whereas**

the Producer is in the business of making goods of the following kinds:

[*short description of the Producer's goods – specify type(s) of product and geographical areas*].

and

the Distributor is used to trading in the type(s) of goods made by the supplier, and being equipped with the necessary sales infrastructure has put itself forward as a distribution partner for the supplier;

now, therefore, the Parties, identified as above, by this agreement, valid for all legal purposes,

### **contract as follows**

#### **1) TERRITORY AND PRODUCTS**

**1.1)** The Producer grants to the Distributor, and the latter accepts, the right to market and sell the products listed in the Contract Execution Specifications (Annex "A" hereto), hereinafter referred to as "the Products", within the territories indicated in that Annex, hereinafter referred to as "the Territory".

**1.2)** If this Contract has a duration longer than \_\_\_\_\_ months then the Parties shall together review Annex A periodically every \_\_\_\_\_ months counting from the signing hereof: if at the end of any such review they do not reach agreement about the inclusion of new products or the removal of listed products then Annex A shall remain in force as between the Parties until the Contract expires, and neither Party shall be entitled to insist on changes to that Annex.

#### **2) RELATIONSHIP BETWEEN THE PARTIES; EXCLUSIVE DEALERSHIP**

**2.1)** The Distributor's sale within the Territory of Products provided by the Producer shall be in the Distributor's own name and on its own behalf: the Distributor shall not, accordingly, be entitled to act in the Producer's name or on the Producer's behalf without the latter's written authorization beforehand.

**2.2)** Whenever the Distributor is unwilling or unable to act as buyer and re-seller it may write to the Producer suggesting a direct sale to the customer. The Distributor shall not be entitled to any fee or other remuneration for prospecting a direct sale which the Producer subsequently carries out, except as otherwise agreed by the Parties in writing before the sale is completed.

**2.3)** The Distributor *undertakes not to / is free to*<sup>4</sup> sell and/or advertise the Products, and/or to establish branches or keep stocks for the distribution thereof, outside the Territory. Public display of the products on websites, with the use of ICT tools, is permitted.

**2.4)** The Distributor *undertakes not to / is free to* represent, distribute or sell within the Territory any product which might be in direct competition with the Products, at any time after the coming into force of this contract and throughout its duration.

**2.5)** The Distributor *is / is not* the sole dealer for the Products. The Producer consequently *undertakes not to / is free to* appoint other distributors as agents or dealers for the distribution of the Products within the Territory.

### **3) CONDITIONS OF SUPPLY, PRICES AND TERMS OF PAYMENT**

**3.1)** The Producer undertakes to fill all orders placed by the Distributor as and when indicated in the individual orders, one illustration of which is attached hereto (Annex B) but only as an example, not a prescribed model. Either Party may, on promptly informing the other Party, suspend its contractual obligations should they prove objectively impossible or unreasonably burdensome to perform due to some unforeseeable hindrance beyond its control, and shall not thereby incur any liability for default.

**3.2)** Sales of the Products to the Distributor, and the corresponding prices and payments, shall be governed by the Producer's General Conditions of Sale (the current version of which is attached hereto as Annex C), though the Parties may approve derogations therefrom by written agreement in relation to any particular order.

### **4) RESALE PRICE**

The Distributor may set the price for resale of the Products to customers at its discretion.

### **5) PRODUCER'S BRANDS AND TRADEMARKS**

**5.1)** The Distributor *may / may not* use the Producer's brands, names or other trademarks *but only to identify and advertise the Products in the course of performing this contract, and only in the exclusive interest of the Producer.*

**5.2)** The Distributor undertakes neither to register nor to procure the registration of any of the Producer's brands, names or other trade marks, nor of any other mark similar thereto and/or liable to be confused therewith.

**5.3)** Any permission to use the Producer's brands, names or trademarks granted to the Distributor under Art. 5(1) above shall cease immediately upon the expiry or termination hereof, unless such termination is at

---

<sup>4</sup> *It was thought better to leave this choice (and subsequent ones) to the discretion of the Parties, who will be able to agree which of the two options better suits their own requirements.*

the instance of the Producer, in which case the Distributor may continue to use them for the resale of products bearing the Producer's brand and/or trade marks held in the Distributor's inventories.

**5.4)** The Distributor further undertakes to inform the Producer of any infringement of brands, names, trade marks or any other of the Producer's intellectual property or design rights which comes to its notice within the Territory.

## **6) DURATION OF THE CONTRACT; RENEWAL; WITHDRAWAL; INDEMNITY**

**6.1)** This contract shall come into effect on the <date>\_\_\_\_\_and continue until the <date>\_\_\_\_\_ but shall be deemed to have been automatically renewed for the same length of time<sup>5</sup> unless one of the Parties gives the other written notice of termination, via registered mail (RR required) or certified email, not later than \_\_\_\_ months before the contractual date of expiry.

The notice of termination, given in whatever form, is effective when there is written evidence that the addressee received such notice not later than the above-mentioned deadline. If the notice of termination, sent promptly, is received by the addressee beyond the above-mentioned deadline, the notice will remain effective but the contractual date of expiry will be extended. This extended period will be the same as the one going from the above mentioned deadline to the date of reception of the notice.

**6.2)** Either Party may unilaterally withdraw from this Contract at any time, even during the contract's initial period as indicated in sub-paragraph 6(1) above, by giving \_\_\_\_\_ months' notice and paying the other Party an indemnity of *the following amount / an amount calculated as follows:*

*(insert calculation algorithm)*

---

That indemnity shall be deemed to cover everything and meet all claims including any claim for compensation which might be made by the Party receiving notice of withdrawal.

## **7) TERMINATION; PENALTIES; RETURN OF GOODS**

**7.1)** Notwithstanding the provisions of Art. 6 above as to duration, either Party shall be entitled to terminate this Contract unilaterally at any time in the event of the other Party's substantive and material default on any of the obligations provided for herein, in which case the Contract shall terminate on the date when written notice of termination hereof is delivered to the address of the defaulting Party.

A "substantive and material" breach of contract for the purposes of this Article is hereby defined as:

- a) a breach of any exclusive dealership provisions of sub-paragraphs 3 – 5 of Article 2; or
- b) a breach of the terms or conditions of sale agreed between the parties in connection with the supply of the products; or

---

<sup>5</sup> In keeping with the Guidelines issued by the Competition and Markets Regulator, contract durations longer than five years are not recommended

c) a breach of any of the obligations arising from Article 5.

**7.2)** Breach of any of the exclusive dealership provisions of sub-paragraphs 3 – 5 of Article 2 shall render the defaulting Party liable to pay compensation to the other Party under Civil Code Art. 1382 for the loss occasioned by that particular default alone, which loss the Parties hereby agree shall be *assessed at / calculated as follows*:

*(insert calculation algorithm)*

---

That indemnity shall be deemed to cover everything and meet all claims including any claim for compensation which might be made in respect of that default by the aggrieved Party, f.

Any loss incurred by either Party due to any breach of contract or legal violation other than that for which the Parties have agreed the above penalties shall be governed by the Civil Code and any other statute which may apply to the case.

**7.3)** If the contract is terminated due to nonperformance by the Producer then the Distributor shall be entitled to return the remaining products at the price of the original transaction, provided that the termination is the Producer's fault and the products are still marketable.

## **8) APPLICABLE LAW – JURISDICTION – MANDATORY ATTEMPT AT CONCILIATION**

**8.1)** The Parties hereby acknowledge and declare that this Contract is subject to Italian law and the jurisdiction of the Italian courts, without prejudice to the obligation to attempt conciliation enshrined in the following sub-paragraph.

**8.2)** The Parties hereby undertake, before commencing any arbitration or court proceedings whatsoever, to submit any dispute arising herefrom or connected herewith – including any relating to the interpretation, validity, effectiveness, performance or termination hereof – to the Chamber of Commerce of \_\_\_\_\_ in an attempt at conciliation according to the rules prescribed by that Chamber's Conciliation Service, which rules the Parties expressly declare they are familiar with and accept in full.

## **9) WRITTEN NOTICES**

Any notice between the Parties, except as provided for in article 6.1, will be held to be valid once received by the addressee at the following addresses:

### **Producer:**

Registered office:

Tel:

Fax:

E-mail:

Certified E-mail

**Distributor**

Registered office:

Tel:

Fax:

E-mail:

Certified E-mail

10) DATA PROTECTION & PRIVACY.

The Parties hereby undertake to process personal data, provided by each Party or obtained in any other way, in accordance with legislative decree no 196/2003 – “Personal data protection Code”.

**11) DEFINITIVE WORDING**

The only binding version hereof is the English text.

Annexes<sup>6</sup>:

A) Contract Execution Specifications;

B) Order placed by the Distributor;

C) General Conditions of Sale of the Products.

Read, approved and signed in/at <place> on <date>,

<signature>

<signature>

**Producer Distributor**

The Parties hereby give their specific approval for the purposes of Civil Code Art. 1341 and for all other legal purposes to the following clauses of this contract: Art. 2 (Relationship between the parties; exclusive dealership), Art. 5 (Producer’s brands and trade marks), Art. 6 (Duration of the contract; renewal; withdrawal; indemnity), Art. 8 (Applicable law – Jurisdiction – Mandatory attempt at conciliation).

Read, approved and signed in/at <place> on <date>,

<signature>

<signature>

**Producer**

**Distributor**

---

<sup>6</sup> The three examples mentioned as an Annex are not in fact attached to this Model Contract since they will vary depending on the firm actually signing the contract and the type of product actually to be distributed.

