

**Centro risorse**

**canale indiretto**

|  |
| --- |
| **Descrizione**  Le Linee guida relative ai contratti con sub-distributori/agenti forniscono raccomandazioni e procedure consigliate per la stipula di contratti con ogni sub-distributore/agente coinvolto nella vendita di prodotti o nel servizio di assistenza postvendita ai clienti finali. |



**Istruzioni**

1. Consultare queste linee guida prima di stipulare nuovi contratti o accordi scritti   
   con sub-distributori/agenti.
2. Stipulare un accordo scritto con tutti i nuovi sub-distributori/agenti e includere   
   le clausole e le disposizioni previste.
3. Per i rapporti già in essere con sub-distributori/agenti deve essere stipulato un accordo con ogni sub-distributore/agente che non rientra in accordi precedenti.
4. Verificare gli accordi dei sub-distributori/agenti con i propri produttori per identificare eventuali requisiti o termini contrattuali specifici del produttore.

*Versione 1.0*

**Linee guida relative ai contratti con sub-distributori/agenti**



**Altra documentazione da considerare**

* Procedura di nomina di sub-distributori/agenti

**Benefici**

L'osservanza di queste linee guida consentirà di mitigare i rischi associati alle attività   
di vendita e assistenza di sub-distributori/agenti incorporando determinati componenti   
e disposizioni in contratti e accordi scritti.



**LINEE GUIDA RELATIVE AI CONTRATTI CON SUB-DISTRIBUTORI/AGENTI**

Gli accordi scritti sono uno strumento importante per mitigare i rischi posti da sub-distributori/agenti. Utilizzare queste linee guida per capire quali componenti devono essere inclusi

**QUANDO È NECESSARIO UN CONTRATTO?**

Con ogni sub-distributore/agente nominato deve essere stipulato un contratto. Se un potenziale sub-distributore/agente si rifiuta di stipulare un accordo scritto, è necessario rivalutare l'idoneità di tale soggetto come partner commerciale.

**COS'ALTRO SI DEVE FARE?**

Prima di stipulare un contratto con un sub-distributore/agente, è necessario consultare ciascuno dei nostri produttori per identificare eventuali disposizioni contrattuali richieste da includere negli accordi di sub-distributore/agente, ma, come condizione minima, è necessario:

* Avvisare ogni produttore per il quale il potenziale sub-distributore/agente fornirà servizi (e, se necessario, ricevere la loro approvazione).
* Completare la due diligence sul potenziale sub-distributore/agente (se la due diligence non viene già eseguita dai produttori).
* Fornire al potenziale sub-distributore/agente la necessaria formazione sulle aspettative commerciali e di conformità.

**QUALI ELEMENTI DEVONO ESSERE PRESENTI NEL CONTRATTO?**

Il nostro contratto deve descrivere il rapporto e l'ambito dei servizi da eseguire nel modo più dettagliato possibile e includere almeno quanto segue:

* La ragione sociale di ciascuna parte contraente.
* Le responsabilità di ciascuna parte contraente.
* In che modo il sub-distributore/agente viene retribuito per eventuali servizi prestati   
  (ad es. commissioni, importi fissi).
* La durata dell'accordo contrattuale.
* Rimedi disponibili nel caso in cui una delle parti non adempia ai propri obblighi.

**QUALI TERMINI E CONDIZIONI DI CONFORMITÀ DEVONO ESSERE INCLUSI?**

Le seguenti condizioni ci aiutano a proteggerci dai rischi elevati associati a sub-distributori/agenti e devono essere incluse nei nostri contratti:

* Una disposizione che obblighi il sub-distributore/agente a rispettare tutte le leggi e i regolamenti applicabili, comprese le leggi internazionali che potrebbero vincolarci in base agli accordi di distribuzione/agenzia stipulati con i produttori, come il Foreign Corrupt Practices Act degli Stati Uniti.
* Una disposizione che certifichi che il sub-distributore/agente seguirà il nostro Codice di Condotta, i Codici di condotta dei nostri produttori e qualsiasi altra politica e procedura appropriata.
* Una disposizione che consenta la risoluzione del contatto in caso di violazione di una qualsiasi clausola.
* Una disposizione che ci consenta di esaminare o controllare i libri e i registri contabili dei sub-distributori/agenti per valutare il rispetto del contratto.
* Una disposizione che richieda al sub-distributore/agente di fornire la necessaria formazione anti-concussione e anti-corruzione a tutti i dipendenti che saranno coinvolti nella fornitura di servizi alla nostra azienda o ai nostri produttori.

*Nota: sentire i propri consulenti legali prima di stipulare qualsiasi accordo contrattuale con terze parti.*