



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA

Università degli Studi di Padova

Dipartimento di Studi Linguistici e Letterari

Corso di Laurea Magistrale in
Lingue Moderne per la Comunicazione e la Cooperazione Internazionale
Classe LM-38

Tesi di Laurea

Translating Law: Sales and Distribution Agreements

Relatrice
Prof.ssa Maria Teresa Musacchio

Laureanda
Federica Florio
n° matr.1211065 / LMLCC

Anno Accademico 2020 / 2021

Table of Contents

INTRODUCTION.....	7
1. LEGAL TEXTS.....	11
1.1 The nature of legal language.....	11
1.1.1 Normative, performative and technical nature of legal language.....	13
1.1.2 Legal language as a recognisable linguistic phenomenon.....	14
1.2 Different legal systems and laws.....	15
1.2.1 The Civil Law.....	16
1.2.2 The Common Law.....	17
1.3 Private Legal Documents.....	18
1.4 Contract: a Legal Genre.....	19
1.4.1 Sales and Distribution Agreements.....	21
2. TRANSLATING LEGAL TEXTS.....	23
2.1 Leading features of legal English.....	23
2.1.1 Latinisms.....	23
2.1.2 Terms of French and Norman origin.....	24
2.1.3 Formal register and archaic diction.....	24
2.1.4 Archaic adverbs and prepositional phrases.....	25
2.1.5 Redundancy.....	25
2.1.6 Frequency of performative verbs.....	25
2.1.7 Euphemisms and contemporary colloquialism.....	25
2.2 Legal vocabulary.....	26
2.2.1 Purely technical terms.....	26
2.2.2 Semi-technical or mixed terms.....	26
2.2.3 Everyday vocabulary found in legal texts.....	27
2.3 Leading features of the morphology and syntax of legal English.....	27
2.3.1 Unusually long sentences.....	27

2.3.2	Passive structures.....	28
2.3.3	Conditionals and hypothetical formulations.....	28
2.3.4	The suffixes –er (-or) and –ee.....	28
2.4	Provisos and other limiting clauses.....	28
2.5	The process of translation: equivalence and interpretation.....	29
2.5.1	Semantic equivalence as a prerequisite for the translation process... ..	29
2.5.2	Interpretation and construction.....	30
2.5.3	Lexical vagueness.....	30
2.5.4	Syntactic ambiguity.....	31
2.6	The language of legal private documents.....	31
2.6.1	Some specific linguistic traditions.....	31
2.6.2	Differences between Common Law and Civil Law.....	32
3.	TRANSLATION PROCESS: PROBLEMS, STRATEGIES AND	
	COMMENTS.....	35
3.1	Draft proposed agreement.....	35
3.2	Exclusive distribution agreement.....	48
3.3	Sales agency agreement.....	69
3.4	Translation process: problems, strategies and comments.....	75
3.4.1	Terminology.....	76
3.4.1.1	Technical vocabulary.....	76
3.4.1.2	Functional vocabulary.....	78
3.4.2	Syntax.....	79
3.4.2.1	Long sentences and the position of phrases.....	79
3.4.2.2	Repetitions and textual coherence.....	82
3.4.3	Other techniques of legal translation.....	85
3.4.3.1	Transposition.....	85
3.4.3.2	Modulation.....	86
3.4.3.3	Addition.....	87
	CONCLUSIONS.....	91

REFERENCES.....	95
RIASSUNTO IN ITALIANO.....	101
RINGRAZIAMENTI.....	109

Introduction

The following work is intended as a study of legal translation into Italian of three international contracts. One of them is a draft of a distribution agreement, while the other two are exclusive distribution agreement and sales agency agreement templates. This work, as suggested by its title, intends to provide a basic knowledge of legal language and legal documents through the analysis of their linguistic features. Moreover, it presents a brief investigation of techniques and strategies used in the process of translation.

Having reached the end of my university carrier, I decided to focus on one of the main subjects of my Master's degree. Since the degree course "Modern Languages for Communication and International Cooperation" gave me the possibility not only to study foreign languages, but also to analyse linguistic traditions related to different cultural contexts, I chose to concentrate on the legal field. Thanks to the study of Private Comparative Law and International Law, my interest in legal language has grown, leading me to attempt a translation of specialised texts for my final thesis. My choice fell on translation of private legal documents and, in particular, on sales and distribution agreements. This is due to the fact that international relations and market trades have clearly increased in the last decades. Drawing up international contracts is a growing need in our globalised world. For this reason, as written before, two of the translated texts are templates; I decided to focus on them because they present specific linguistic and textual features that are common in many legal documents of this kind.

This dissertation is divided into four chapters. Chapter one, *Introduction to Legal Texts*, focuses on the characteristics of legal language, underlining its normative, performative and technical nature. Legal language could be analysed as a recognisable linguistic phenomenon, with specific lexical, syntactic and pragmatic features. Then, the chapter emphasises the relation between language and systems of law, highlighting the complications that arise from crossing different jurisdictions. There is an intimate connection between language and law; since the latter is a product of society, it shapes the language used in legal context. Moreover, it is necessary for translators to remember

the peculiarities between different legal systems, especially between Common Law and Civil Law systems. For this reason, the chapter gives a brief explanation of these two legal families, underlining their characteristics and the disparity between them. Finally, the chapter focuses on private legal documents and, in particular, on contracts. Contracts can be considered as a specific legal genre, with a definite structure. In the end, the analysis goes deeper, considering the macrostructure of sales and distribution agreements.

Chapter two, *Translating Legal Texts*, provides information about leading features of English legal language, emphasising the presence of Latinisms, specific terms, archaic diction, redundancy, euphemisms and so on. Then, it deals in particular with legal vocabulary, dividing lexical items into three main groups: purely technical terms, semi-technical or mixed terms and everyday vocabulary. In addition, the chapter takes into consideration morphological and syntactic features, since their complexity can create misunderstandings and doubts during the translation process. Legal syntax is often characterised by long sentences, passive structures, conditionals, hypothetical formulations and so on. After that, the chapter focuses on the process of translation, taking into consideration the issue of equivalence and interpretation. In fact, semantic equivalence is considered as a prerequisite for the translation process, but it is a need to bear in mind that sometimes it is impossible to fully reproduce it. This happens in particular when there is lexical vagueness or syntactic ambiguity in the source text. The last part of the chapter refers to specific linguistic traditions of English private legal documents and it mentions the differences between the kind of language used in Common Law and Civil Law. Legal language is shaped by the jurisdiction in which it is expressed; documents that come from different legal systems present several peculiarities, some more evident than others, that require the attention of translators.

Chapter three, *Translation process: Problems, strategies and comments*, contains the three agreements chosen for this dissertation and their Italian translation. The documents are in the following order: draft proposed agreement, exclusive distribution agreement and sales agency agreement. Then, my translations are analysed highlighting problems and solutions. All the difficulties encountered were grouped by category and analysed in detail. In particular, the chapter focuses on terminology,

syntax and other techniques used to face some issues such as transposition and modulation.

1. Legal Texts

1.1 The nature of legal language

Our world is increasingly globalized and connected. Interactions between states are growing, and there are more and more international organizations which are making a grand entrance on the international economic and political stage. In such a context, legal translation is becoming an extremely necessary action. Its importance is more and more evident. In such an interconnected world, citizens feel they belong to an international reality, while they are less bound to a state dimension. As a result, legal translation has an even greater impact, since it is getting deeper and deeper into the aspects of citizens' everyday life.

As will be seen later, precisely because of its international role, legal translation has to face some difficulties due to differences in terms of culture and legal systems, which are evident when various judicial systems are considered. Nevertheless, one of the immediate difficulties encountered during the transposition of legal concepts regards the nature of language itself. Legal translation is a delicate operation. According to Joseph (1995: 14), the practice of legal translation involves not only language theory, but also legal and translation theory. For this reason, legal translators have to understand both the nature of law and the nature of legal language.

What is the real nature of legal language? Is it a sort of technical or specialized speech, or does it belong to general language? As Cao (2007: 8) points out, legal translation could be defined as a kind of specialised or technical translation; in other words, as a language for special purposes (LSP) or as language for legal purposes (LLP). As a result, it shows the main peculiarities of technical translation, but it is also evident that it shares some of the characteristics of general translation. Scholars do not all agree on this point. For instance, Bédard (1986: 101-102) considers legal translation as a specialised translation, but not as a technical one. He distinguishes between 'réalités humaines' e 'réalités non humaines'. The expression 'Réalités humaines' refers to realities that are extraneous to the technical translator's work. Branches of knowledge

such as law, finance, administration, human sciences, arts, sport etc. belong to these realities. Pinchuck (1977: 17-18) partly agrees with Bédard. The author introduces a distinction between aesthetic texts and service texts, underling that: “all technical texts are service texts, but not all service texts are scientific and technical”. For this reason, jurisprudential texts cannot be called scientific. By contrast, Bobbio (1950: 38) thinks that scientific language is not strictly related to the so-called service texts. In his opinion, a language can be considered ‘scientific’ when every word is perfectly defined and has a precise semantic meaning. Unfortunately, this does not solve the question; legal language sometimes can be really precise and rigorous, but it can also be characterized by incompleteness or vagueness.

It is not easy to find a good solution to this question. This is also due to the fact that legal documents are not all the same. As regard the varieties of legal texts, Cao (2007: 9-10) distinguishes four major variants in the written form: legislative texts, judicial texts produced by legal authorities during judicial process, legal scholarly texts and private legal texts. Since legal language is not homogeneous, each sub-text type has its own peculiarities, which concern not only law, but all communications in legal settings (Maley 1994: 13). According to Viezzi (1994: 13), legal language is characterised by its performative, prescriptive and binding nature. Strictly depending on the legal system to which it refers, legal language is characterised by linguistic rigour and one-to-one relationship between signifier and signified. Moreover, each term has to refer to its concept in an immediate way. This peculiar nature of legal language is due to the fact that legal texts can have several communicative purposes. As Cao (2007: 10) points out, legal documents can be written for normative purpose, as they establish legal facts or create obligations and rights. On the other hand, they can be for informative purposes too. Consequently, “it is necessary to determine the legal status and communicative purpose of the original texts and the target texts as these may impact on translation” (Cao 2001: 10).

Regardless of all these considerations, the bond between language and law remains inextricable; as Danet (1985: 273) remembers, “law would not exist without language”. Dealing with law always means dealing with language. For this reason, in the next session I will outline an analysis of the nature of legal language, which could be normative, performative and technical.

1.1.1 Normative, performative and technical nature of legal language

Legal language is prominently linked with the normative, performative and technical nature of the use of language. As regards the first one, it is possible to say that it derives from the necessity of regulating human relations and guiding human behaviour through the creation of norms (Jori 1994). The normative nature of legal language is related to the basic functions in human society. The normative purpose of law is to embody ideals and principles, such as equity, justice, rights and general welfare. Moreover, law guarantees the rules which define and enforce relationship, arrangements and patterns of behaviour that have to be followed in a society (Jenkins 1980: 98). Consequently, the language used to achieve this communicative purpose is predominantly imperative, directive and prescriptive, since it has to direct and influence people's behaviour. According to Maley (1994: 11), "language is the medium, process and product in the various arenas of the law where legal texts, spoken or written, are generated in the service of regulating social behaviour." Olivecrona (1962: 177, in Jackson 1985: 315) concurs: "the purpose of all legal enactments, judicial pronouncements, contracts, and other legal acts is to influence men's behaviour and direct them in certain ways, thus, the legal language must be viewed primarily as a means to this end."

Secondly, legal translation has a performative nature. Cao (2007: 14) observes that "language used in law can perform such acts as conferring rights, prescribing prohibition and granting permission." Merely using words, people can accept legal responsibilities, transfer legal rights, assume legal roles and so on (Juri 1994: 2092). According to Danet (1980: 457-461), legal speech acts can be classified into five different categories – representatives, commissives, expressives, declaratives and directives – and all of them are indispensable to law in order to regulate human behaviour and society through setting out permission, prohibition and permission. Finally, as was previously mentioned, it is necessary to emphasize the technical nature of legal language. According to Cao (2007: 15), some scholars believe that there is no law language, since there it is only a specialised form of the everyday language, used for legal purposes. For instance, Caton (1963) considers technical language as an adjunct of ordinary language, because it has the same syntax and the same speech act

rules and differs in vocabulary only. Similarly, Schauer (1987: 571) thinks that legal language operates in a specific context, which gives different meanings to legal terms from those they have in non-legal contexts. In contrast, many people consider legal language as a specialised language that differs from ordinary language. Hart (1954) states that sometimes legal terms are meaningful only in the context of a specific legal system, or only referring to particular rules of law. Moreover, from a semiotic perspective, legal language is autonomous only in institutional contexts, when it refers to a specific system (Jackson 1985: 46).

In short, it should be noticed that legal language has also an indeterminate nature; it is full of imprecise and ambiguous expressions, and its vagueness constitutes a major problem in the translation context. Lexical vagueness, in particular, will be analysed in more detail in Chapter two.

1.1.2 Legal language as a recognisable linguistic phenomenon

Because of the nature and purposes previously discussed, some distinctive linguistic features of legal language can be found. According to Cao (2007: 20), “the language of the law has developed particular linguistic features, lexical, syntactical and pragmatic, to fulfil the demands of the law and accommodate the idiosyncrasies of law and its applications”. Clearly, such linguistic peculiarities have several concrete implications for legal translation. Linguistic features of this kind are found in lexis, syntax, pragmatics and style.

As regards lexis, legal vocabulary is complex and unique, often extensive. A major source of difficulty in translation is due to the problem of non-equivalence, since many terms in one language do not match terms in another language/legal system. In particular, as will be shown in chapter two, English legal vocabulary is full of archaic words, ritualistic usages, common words with uncommon meanings and a huge amount of phrases and formulas (see Mellinkoff 1963, Danet 1980, Bowers 1989, Tiersma 1999).

As far as syntax is concerned, legal language is written in formal and impersonal style, with considerable complexity and length. Salmi-Tolonen (2004: 1173) states that legal texts present sentences which are longer than in other text types. Moreover,

conditions, qualifications and exceptions are extensively used, as well as passive voice, prepositional phrases and multiple negations (Cao 2007: 21).

As written before, legislation is a perfect example of performative language. , legal expressions perform acts and create rights, institutions and facts. For this reason, “a prominent linguistic feature is the frequent use of performative markers” (Cao 2007: 22). Moreover, another pragmatic consideration regards ambiguity and vagueness, which are usually points of legal controversies.

Finally, it is necessary to underline the style, which shows how legal problems are managed, solved and approached (Smith 1995). According to Cao (2007: 22), the legal style is impersonal, “with the extensive use of declarative sentences pronouncing rights and obligations”. It is true that legal languages have their own style, otherwise the main peculiarities previously mentioned are the same.

1.2 Different legal systems and laws

It is clear that the nature of legal language contributes to the complexity of legal translation. Nevertheless, there are further complications that arise from crossing different jurisdictions and legal systems. linguistic and cultural differences are strictly related to differences in law (Cao 2007: 23).

The main difficulty in legal translation derives from the uniqueness of legal systems and from the intimate connection of these with the societies in which they are applied. Law is not only produced by a particular country, but it has also to respond to the needs of a specific society. For this reason, the language used depends on culture and social bonds too. Weisflog (1987: 203) states that legal language, being tied to a national legal system, is very different from the one used in pure science, because it reflects the history of a nation. In other words, law, representing the development of a state through many centuries, includes the various necessities of the time and reproduces life as it has been experienced. For this reason, legal language does not contain axioms and corollaries, but it is differently shaped by legal systems.

Certainly, since law is an abstract concept which reflects behavioural norms in different countries, legal systems depend on the societies where they have been

formulated (Cao 2007: 24). Each legal system is independent and has its own terminological apparatus, which is used to refer to the nature and content of the law (Tetley 2000). According to Alcaraz and Hughes (2002: 153), since the asymmetry of two systems of law is as important as the asymmetry of the languages involved, legal translators

must expect to have to cope with alien modes of thought and unfamiliar conceptualizations of the underlying subject-matter, as well as performing the more obvious task of wresting the original terms and syntax into a shape acceptable to users of the target language.

Comparative law can undoubtedly help legal translators to completely understand peculiarities of each system, as well as to face possible obstacles that can derive from the process of translating. There is therefore a need to understand how legal systems – which are also described as legal families – differ from each other. In the world there are a number of legal families, but the two most influential are the Common Law and the Civil Law, because they are spread in the 80% of the countries in the world (Cao 2007: 24). Since there is “a considerably disparity between the Anglo-American system of law and the systems in place in the so-called ‘civil law countries’”, as Alcaraz and Hughes (2002: 47) state, in the following sections peculiarities of both Civil Law and Common Law will be examined. Nevertheless, it is necessary to notice that, thanks to the growing contact between nations due to globalisation and market trades between English-speaking countries and the rest of the world, the two legal families somehow converged and produced a fertile ground between them (Merryman *et al.* 1994).

1.2.1 The Civil Law

The Civil law, also known as ‘Continental law’ or ‘codified law’, has its origin in ancient Roman law, which was codified in the Corpus Juris Civilis of Justinian between 528 and 534 A.D.; it is the oldest legal tradition in the Western world. It is characterized by the presence of formal written codes, or legislations, which represent the primary legal basis. In the Middle Ages, the Roman law was developed by medieval legal scholars, who preserved it over the centuries (Cao 2007: 25).

According to Zweigert and Kötz (1992: 70), in the Civil Law there is a predisposition for using abstract norms. Nevertheless, at the same time, the system contains well defined legislative areas, which are also well articulated. As Alcaraz and

Hughes (2002: 48) notice, “codes are normally divided into a civil code, a penal code, an administrative code, a code of commercial law, and a written constitution that stands above them all as a ‘law of laws’ setting out the basic rights and principles from which all the rest are held to flow”. Since case law is not the primary source of law, jurists focus on legal principles, often ignoring details. This is due to the fact that Civil Law is extremely structured and systematised and bases its field of action on well-known declarations and principles (Tetley 2000). Moreover, as mentioned by Cao (2007: 27), “the Civil Law has such unique legal institutions as *cause*, abuse of right, the direct action, the oblique action, the *action de in rem verso*, the extent of strict liability in tort, and *negotiorum gestio*, among others.” These peculiarities are foreign to the Common Law.

1.2.2 The Common Law

The Common Law system, originated in England, developed as a system of case law or judicial precedent; in other words, courts’ decisions are based on principles accepted as common or universal (de Cruz 1999: 102–103). Unlike the Civil Law, case law provides the principal source of law, and the typical legal institutions include estoppels and agency, tort law and trust, which are unique to this legal family. There are also separate branches of law, such as contract and tort, and the two main bodies of law: common law and equity (Cao 2007: 27). In particular, as regards the English law, legal documents could present references to earlier cases, rules of equity or sections of a particular Act. As mentioned by Alcaraz and Hughes (2002: 49), case-law, equity and statute law are the three principal sources of English law.

a) Case-law

As previously mentioned, case-law is based on accepted principles that are considered as common or universal. In particular, it derived from courts’ decisions in cases involving properties, contracts, interference with goods and personal injuries. Nowadays, “the main principles applied to laws of contract and tort derive essentially from common-law decisions sanctioned by long custom” (Alcaraz and Hughes 2002: 50).

b) Equity

According to Alzaraz and Hughes (2002: 50), ‘equity’ is a term, typical of the English law, which is applied to specific principles and remedies. These were excluded by the common law but were recognized by the Lord Chancellor in the Middle Ages. Anyway, it is necessary to remember that both common law and equity are based on precedents; this means that a judicial decision cannot be merely based on what a judge thinks right and fair; decisions must be always viewed as reasonable and lawful.

c) Statute law

In the English legal system, the principal written laws are known as Acts of Parliament, that is to say legislation drafted and passed by Parliament. Apart from that, there is also supplementary legislation, which includes ministerial orders, local bye-laws and so on. Moreover, especially as regards the field of the law of contract, there are codified areas which have been modernised with the passing of time.

1.3 Private Legal Documents

It is well known that modern English legal language is an excessively complex form of writing. ‘Obscure’, ‘redundant’ and ‘misleading’ are just a few of the several adjectives that Goldstein and Lieberman (2002: 3) use to describe it. Legal documents are considered difficult to read and hard to comprehend for everyone, even for lawyers and for the lawperson in general. However, it is also true that there are basic rules and specific peculiarities, which shape the structure of legal texts.

Before underlining the major characteristics of this kind of texts, it is necessary to define what legal writing is. Generally speaking, legal genre includes judicial texts, statutory texts, legal scholarly works and private legal documents. In particular, as Deborah Cao (2007: 83) states:

Private legal documents are those documents that are drafted and used by lawyers in their daily practice on behalf of their clients. They may include deeds, contracts and other agreements, leases, wills, among others, and other legal texts such as statutory declaration, power of attorney, statements of claims or pleadings and other court documents, and advice from lawyers to clients.

Legal texts can be classified into a number of different types, which present an extremely predictable macrostructure and a specific technical content. However, private legal documents – especially contracts, deeds and wills – are more flexible. It is important to underline that here ‘flexibility’ regards content rather than form, since people can make any kind of agreement or arrangement, so long as they remain within the law. According to Alcaraz and Hughes (2002: 125), language variation in contracts is potentially almost infinite and the parties are not confined to any particular form of words. This is due to the fact that, nowadays, agreements are really familiar to ordinary people. Nevertheless, although there is freedom of form, contracts tend to conform to standard formats in order to be immediately recognizable. As Cao (2007: 85) states, across the Common Law countries, the use of standard documents, which maintain similar drafting styles, is common. In other words, linguistic traditions and conventions of the genre can easily determine the macrostructure of the text.

1.4 Contract: a Legal Genre

Even though documents such as agreements and contracts can vary not only in terms of actual content, but also of complexity and length, they are often written in similar styles. As regards textual components, it is possible to identify some clauses and common parts. According to Cao (2007: 85-86), parts in common are the following:

- date of the agreement;
- names and addresses of the parties;
- recital;
- definition clause;
- rights, obligations and liabilities of the parties;
- force majeure;
- termination;
- breach and remedies;
- dispute resolution;
- notice;
- assignment;

- waiver;
- warranty and exclusion;
- entire agreement clause;
- governing law;
- language clause if two or more languages are involved;
- signature, date and execution.

Obviously, not all agreements have all these sections and elements, but many of them have.

Similarly, Alcaraz and Hughes (2002: 126-133) analyse basic elements that distinguish contracts from other forms of private legal documents. First of all, in a contract there must be an agreement, which is defined as a bond between natural or juristic persons. Second, there must be a valuable consideration, which is defined by the *West's Encyclopedia of American Law* as “a promise to perform a desire act or a promise to refrain from doing an act that one is legally entitled to do”. In other words, each party promises to give something in exchange for the pledge of the other party to give something else (money, goods or service) in return. Then, Alcaraz and Hughes list the main elements of the macrostructure of contracts, which are the following:

- commencement or premises;
- recitals or preamble;
- the operative provisions;
- definitions;
- consideration;
- representation and warranties;
- applicable law;
- severability;
- testimonium (or testing clause);
- signatures;
- schedules.

It is clear that, although with some differences, both Cao and Alcaraz and Hughes outlined more or less the same parts, putting them in the same order. This proves that the macrostructure is especially determined by the conventions of the genre rather than by legal constraint and traditions.

The next chapter will discuss more fully and some pointers to linguistic features of private legal documents will be provided, especially focusing on differences between agreements in Common Law and Civil Law.

1.4.1 Sales and Distribution Agreements

Since the aim of this thesis is the translation of sales and distribution agreements, it is necessary to highlight some of the peculiarities of this kind of legal documents. A sale agreement is a contract between a buyer and seller of real estate, setting forth the terms of the sale, where rights and duties of the parties in the real estate transaction are specified. It is signed by the buyer and seller - and their witnesses – and becomes legally binding upon each party. A distribution agreement, on the other hand, is a contract between a supplier of goods and a distributor of goods. This kind of agreements can be categorised as either exclusive or non-exclusive. Despite these differences, the essential task of these legal documents remains the same and, as Jones (1972: 111) states, “most contracts of this nature have basic elements in common”.

First, one of the common elements is the identification of the parties and presentation of the purpose of the agreement. Next in order, there is usually an accurate classification of the products that have to be sold. Products have to be specified and described in detail.

Typical sales and distribution agreements have often a designation of the territory. There is also a specification about the exclusiveness or non-exclusiveness of the contract. In particular, in most of member countries of the European Community, “a contract is presumed to be exclusive unless explicitly otherwise provided, but it is safest to spell this out” (Jones 1972: 112).

Furthermore, it is useful to include a full description of the distributor and agent’s duties. A specification about possible additional compensation is highly recommended too. It is also wise to include exculpatory clauses for any possible failures of the supplier in supplying or delaying delivery. Moreover, it should be clarified who is responsible for potential cost of advertisements and samples.

Another important provision is the terms of agreement; its absence can cause economic damage. According to Jones (1972: 113), five or six years is usually a sufficient term and, after this period, it is possible to renew the agreement through a

written notice of renewal allowed by both parties. In these contracts, disclaimers of warranties are commonly included, beyond those usually made in the sales literature of the company, as well as disclaimers regarding products or manufacturer's liability. Finally, in sales and distribution agreements there are also clauses relating to the languages used. This is a formality which has developed in the last decades, since the amount of international contracts has risen due to globalization and to the increase of international market trades and relations.

2. Translating Legal Texts

2.1 Leading features of legal English

Due to its perceived obscurity and its use of specific terms, legal language is a really complex type of discourse. Legal syntax is famous for being daunting and ambiguous, far from the one used in everyday English language. Generally speaking, the complexity and difficulty in legal translation is connected precisely with this. It reflects the nature of law and the languages used by law itself.

In the last few decades, to enable people to understand the legal system and to defend their own rights, native English speakers have requested a clarification and a simplification of the language used by the legislature and the judiciary. According to Alcaraz and Hughes (2002: 4-5), this has happened through the ‘Plain English Campaign’, a movement against misleading public information and linguistic unclear communication. Lawyers behind the Campaign underline that “a justice system genuinely concerned to safeguard ordinary people’s right should find some means of administering the law in a language that those people can understand” (Alcaraz and Hughes 2002: 15). Unfortunately, this attempt at simplification is difficult to make, since law is scientifically based on the texts of the past (such as judgements, decided cases, statutes, procedural rules, etc...). Moreover, it is not possible to make huge changes to traditional terminology because, as Alcaraz and Hughes explain, more unambiguous terms provide a greater degree of legal certainty.

Since lawyers and law experts do not intend to modify legal language, it is necessary to mention some of the main characteristics of legal English (which is also called ‘Legalese’ in jargon). The following is an overview of the leading features of legal language.

2.1.1 Latinisms

Legal English was strongly influenced by the role of the Roman Empire and the language in which it was administered. The Roman Church in the Middle Ages was

very powerful and prestigious; Latin, the language used by the Church, was the *lingua franca* in Europe for written texts. Moreover, the written system of Roman law was developed over a huge European area, so a lot of formulations had been used in texts and speeches of English lawgivers (for instance, ‘bona fide’, ‘res judicata’ and ‘onus probandi’). Even if Latin phrases can be commonly found in legal documents, translators have to decide whether to translate them or not, according to the target-language system.

2.1.2 Terms of French or Norman origin

After the Norman invasion in 1066, customs and language (and, consequently, justice) had been administrated in Norman French. French language had a huge influence in terminology. According to Alcaraz and Hughes (2002: 6-7),

many legal terms ending in ‘-age’ came into the language via French and bear the meaning of some specific service, right or duty, including the notions of indemnity, prize, reward, contribution, and so on.

Tiesma (1999) identifies some examples of common legal terms that were borrowed from French, including ‘complaint’, ‘claim’, ‘damage’ and ‘evidence’.

2.1.3 Formal register and archaic diction

Legal language is characterised by antiquated vocabulary and complex, old-fashioned syntax. This is due to the fact that lawyers focus on the preservation of terms, since the advantage of clarity do not depend on semantic change. On the contrary, archaic terms offer more certainty, because they refer to old legal documents which give validity to rules and doctrines.

Archaic terms are usually connected with formal register. They are markers of respect and politeness and they are required by social etiquettes. Nevertheless, it is necessary to remember that not every language has the same level of pedantry or formality. As Alcaraz and Hughes state, translators have to make sure that they use appropriate equivalences, in order to not appear embarrassing or meaningless.

2.1.4 Archaic adverbs and prepositional phrases

Compound adverbs – such as ‘hereinafter’, ‘thereunder’, ‘hereby’ and so on – are a special case of fossilized language. As prepositional phrases, they are used to achieve the solemn tone which abounds in legal documents.

2.1.5 Redundancy

Redundancy is caused by reduplication of two (‘doublets’) or sometimes three (‘triplets’) synonyms, which are combined. This group includes expressions such as ‘false and untrue’, ‘sole and exclusive’ and ‘null and void’. In some cases, in the target language there are similar combinations and the translation results easy and quite immediate. On the contrary, it may happen that equivalent expressions do not exist. In this case, translators have to decide whether the English expression implies a real distinction between the two (or three) terms. If there is no difference, translators have two options: to drop the less general term, or to simply reproduce it (Alcaraz and Hughes 2002: 10).

2.1.6 Frequency of performative verbs

As was mentioned in Chapter one, legal language is characterized by a performative nature; words are not used only to say something, but also to perform actions (Austin 1962). For instance, decisions given by magistrates come into effect through the very act of pronouncing performative verbs. As Alcaraz and Hughes (2002: 11) write, “given the binding nature of legal relationships and judicial decisions, verbs of this type are used particularly frequently”. Some of the most used performative verbs are ‘agree’, ‘admit’, ‘promise’, ‘affirm’ and so on.

2.1.7 Euphemisms and contemporary colloquialism

Euphemisms are a product of traditional linguistic reticence of English-speaking countries. They are especially used in those area of laws concerned with sexual offences, but they can also be found in contract and agreements. For instance, a common euphemism in contract law is ‘Act of God’, which refers to natural disasters, or to calamities that could neither have been foreseen nor protected against. Moreover,

new terms in legal English are not only informal, but actually colloquial; it is the case of words that refer to computer crimes, drug trades and so on.

2.2 Legal vocabulary

Undoubtedly, the greatest difficulty in legal translation is the vocabulary. According to Alcaraz and Hughes (2002: 16), lexical items, in any language (specialized or not), can be divided into two groups: functional items and symbolic items. The first group includes all the grammatical words or phrases that have no direct reference to concepts of reality. They are used only to bind notions together. On the other hand, the symbolic group contains “all the terms that refer to things or ideas found in the world of reality, physical or mental” (Alcaraz and Hughes 2002: 16). This group could also be divided into three subgroups: purely technical terms, semi-technical or mixed terms and everyday vocabulary. Since the latter group is the one which give specialist lexicon, the following is a brief examination of the three subgroups.

2.2.1 Purely technical terms

This group include technical terms that are found exclusively in the legal sphere and that have no application in other fields. It is the case of terms such as ‘barrister’, ‘solicitor’, ‘estoppel’ and so on. These words are monosemic and they are crucial in their context; in other words, translators cannot deal with them until they do not completely understand their meaning. Nevertheless, sometimes these terms cannot be translated, but only adapted. For instance, ‘trust’, ‘tort’ or ‘estoppel’ are often left untranslated, since they do not have equivalences in the target language.

2.2.2 Semi-technical or mixed terms

This subgroup consists of terms that are usually found in common language, but that have always an additional meaning acquired by a process of analogy in the legal context. They are more difficult to recognize and assimilate. Semantically, they can be translated in different ways, and translators have to face dilemmas raised by

connotation, ambiguity and partial synonymy. For instance, the words ‘issue’ and ‘consideration’, whose precise nuances are often context-dependent.

2.2.3 Everyday vocabulary found in legal texts

This is the largest group of terms. According to Alcaraz and Hughes (2002: 18), they are generally used in legal texts, but they do not lose their everyday meaning. Translators should not assume that ordinary words are always used in the ordinary way; they should be aware of the additional meaning that a simple everyday word may have in legal context (Cao 2007: 70). For instance, this is the case with ‘subject-matter’, ‘paragraph’ and ‘system’.

2.3 Leading features of the morphology and syntax of legal English

Legal vocabulary was previously defined as the major source of difficulty in legal English; at any rate, it is possible to say that the peculiarity of morphology and syntax is the second one. The complexity of syntactical phrases and sentences is the element that usually creates misunderstanding and, as a consequence, problems in translation process too. Obviously, good knowledge of syntactical rules of both languages is essential: translators have to carefully analyse and understand the original sentence structures and try to convey the meaning in the target language. It may happen that a translator has to break long sentences up or to put two sentences together (Cao 2007: 94). In the following parts, some syntactical and morphological features will be discussed more fully.

2.3.1 Unusually long sentences

Legal syntax is really complex, “with multiple subordination and postponement of the main verb until very late in the sentence” (Alcaraz and Hughes 2002: 19). On the other hand, texts of the Civil Law are characterized by shorter sentences and a more predictable syntax; dealing with this kind of unusually long sentences, translators have to choose between keeping the format, risking incomprehensibility and vagueness, and modifying the clauses to meet target audience’s expectations. It is also necessary to say

that English legal syntax present an abundance of restrictive connectors, as well as a particular density of parenthetical restrictions and subordinations (Bhatia 1993: 116).

2.3.2 Passive structures

The use of passive structures is a really common feature of legal English, but fortunately it is not an obstacle in the translation process, since it is often used in every language in order to convey an universal statement. The passive voice helps to keep the stress on actions, rules or decisions, avoiding references to people involved or performing the action (Alcaraz and Hughes 2002: 20).

2.3.3 Conditionals and hypothetical formulations

Legal language is rich in conditional and hypothetical structures, which, according to Alcaraz and Hughes (2002: 20), can be positive (such as ‘when’, ‘in the event that’, ‘assuming that’ and so on) or negative (‘unless’, ‘except’, ‘failing’ etc...). Translators have to pay attention, since a sentence could present double or triple hypotheses, with a mix of positive and negative structures.

2.3.4 The suffixes -er (-or) and -ee

In most of legal activities, both in criminal cases and civil proceedings, there are disputes between two parties: plaintiff and defendant, applicant and respondent, state and accused and so on. Sometimes, active and passive parties in legal relationship are underlined by the use of verbs with the suffixes –er (-or) and –ee. For instance, ‘assignor’ and ‘assignee’ from the verb ‘to assign’, ‘lessor’ and ‘lessee’ from ‘to lease’, or ‘licensor’ and ‘licensee’ from the verb ‘to license’. However, it is important to say that this is not an automatic morphological structure; it is a specific feature of word-formation generally found in legal documents.

2.4 Provisos and other limiting clauses

According to Walker (1980: 1011) a proviso is a clause in a deed or statute which begins with "provided that" and operates as conditions or qualifications. It is a

traditional feature of English legal documents which is usually inserted to save or except, from the effect of the preceding words, some rights, instances or cases. As Bakshi (1992: 186) notices, it is used almost exclusively in legislation. The term “proviso” should not confuse with “provision”. In fact, a provision is “a general term used to denote a clause or section in a document or statute” (Cao, 2007: 95), while a proviso was originally used to introduce an independent section of a statute (Aitkin and Butter 2004: 86).

The use of proviso is fading, since it is considered as an archaic device that should be avoided in contemporary legal documents (Dick 1985: 92-100). Nevertheless, they may be commonly found, especially in wills. Provisos can have a main role in legal texts. For instance, they may be used to interpret provisions that are not enough clear, or, by contrast, they can have an exclusionary function. Sometimes, provisos can be inserted only for sake of clarification. However, in private legal documents there are also other limiting clauses. One of the most used phrases is “subject to”, which is really common in agreements. As Cao (2007: 95) states, “it is used to express the intent that one provision (the master provision) prevails over another (the subject provision)”. Even if the use of provisos and limiting clauses gives a sort of ‘legalistic feel’, unfortunately they increase the length of sentences, and this could create difficulties during the translation process.

2.5 The process of translation: equivalence and interpretation

2.5.1 Semantic equivalence as a prerequisite for the translation process

The translation process is conventionally divided into three stages; first of all, translators have to completely understand the ideas of the source text. Second, they have to attempt to express those ideas in equivalent terms in the target language. Finally, target-language expressions must be ‘natural’; in other words, it is necessary to strains, forced meanings or forced syntax have to be avoided (Alcaraz and Hughes 2002: 23).

It is well known that, during the translation process, one of the greatest difficulties is finding terms in the target language that are equivalent to the ones found in the source language. According to Nida (1975), semantic equivalence is one of the

most essential prerequisites for the translation process. Anyway, finding true equivalence is not always possible. As Sarcevic (1997: 233) wrote, legal concepts sometimes are alien or simply do not exist in the target language. Since they are untranslatable in the strict sense, translators can decide whether interpret them or not. In fact, according to Cao (2007: 34), some legal concepts may partially overlap in different legal systems and, as a result, interpretation and construction can be good solutions.

2.5.2 Interpretation and construction

Generally speaking, ‘to interpret’ means to understand an action, a situation, etc., and to explain its meaning. According to Alcaraz and Hughes (2002: 24), “to interpret, in general, is to assign a meaning to a word, phrase, clause, sentence or utterance, and, where two or more meanings are possible, either to decide between them or to declare the utterance indeterminably ambiguous”. In other words, interpretation means to elucidate or explain the meaning: it is a task which is more ideological than linguistic. For legal translation, it would be more suitable to speak about construction. This means to assign a definite sense to an expression which is ambiguous or vague; in short, to find the closest equivalent in the target language. It is important to bear in mind the difference between these two concepts, since translators of legal texts “are unlikely to be tempted to interpret ambiguous terms or phrases; they will reproduce the ambiguity as literally as possible and leave the matter up to the parties concerned” (Alcaraz and Hughes 2002: 29).

2.5.3 Lexical vagueness

As mentioned in the first chapter, legal documents need specialised vocabulary and precise meaning of lexical units in order to guarantee legal certainty. Nevertheless, it is necessary to bear in mind that sometimes words can appear technically transparent in one language, but really vague in the target one. In the case of connotatively rich expressions, translators have to be sure to avoid linguistic traps.

It is also true that it is context that can enable linguistic experts to resolve lexical ambiguity. The type of context which turns out to be the most important for legal translation is the so-called ‘co-text’: the immediate verbal environment, the combination of expressions and terms that precede (and, sometimes, follow) the analysed text.

Anyway, even if the ‘co-text’ is really significant and immediate, translators cannot ignore the extra-linguistic context. Moreover, the presence of false cognates or ‘false friends’ cannot be denied, since they are particularly frequent in legal documents. For instance, three common false cognates are ‘case’, ‘arrest’ and ‘magistrate’. On the other hand, sometimes the meanings in the source and target languages partially overlap, as in the case of ‘sequester’ or ‘article’.

Finally, it is appropriate to remember that “language is an inextricable mixture of figurative and non-figurative elements”, full of the so-called ‘buried metaphors’, which are products of unconscious linguistic processes (Alcaraz and Hughes 2002: 43). For instance, some clearly comprehensible figurative expressions that are part of legal diction include phrases like: ‘covenants *running with the land*’, ‘the *burden* of proof’ and ‘the ruling is *on all fours* with the decision of the High Court’. However, even if legal language is full of metaphorical terms, both buried and unburied, translators do not have any poetic licence. It is advisable to “choose the plainest possible rendering rather than run the risk of fanciful or highly coloured expressions at odds with the generally formal and even solemn tone of this type of text” (Alcaraz and Hughes 2002: 44).

2.5.4 Syntactic ambiguity

It is well known that sentences in legal texts are longer than in other text types (Salmi-Tolonen 2004: 1173). As a result, long and complex sentences may be misleading. Since it is inherent in the syntactic structure of the single sentence, syntactic ambiguity is usually a problem inside a single language. In this case, translators have to reproduce the same uncertainty, creating sentences that are equally ambiguous for the same reasons; in other words, they have to reproduce the literal sense of the source text, as they are not responsible for any question of interpretation.

2.6 The language of legal private documents

2.6.1 Some specific linguistic traditions

As mentioned in the first chapter, certain textual features can be identified in private legal documents. For instance, agreements and contracts are usually written in

similar styles and present common parts and clauses. Nevertheless, private legal documents can provide peculiar lexical features too. As an example, they have an archaic drafting style; words such as ‘aforementioned’, ‘hereinabove’ and ‘hereinafter’ can often be found. Moreover, as Cao states (2007: 88), private legal texts present a huge use of word strings, which are really challenging for translators. As a matter of fact, word strings are usually composed of synonyms or consist of a series of nouns, verbs, adjectives, adverbs etc. As written before, redundancy is one of the major difficulties for legal translators, since a real distinction between the terms may not exist.

The use of these word strings derives from ancient Anglo-Saxon linguistic tradition. According to Tiersma (1999: 13-15), in addition to putting together similar words with closely related meanings, Anglo-Saxon often made extensive use of alliteration, which is found in today’s ordinary legal English (‘aid and abet’, ‘fame and fortune’, ‘might and main’, ‘new and novel’, ‘part and parcel’ and ‘safe and sound’ etc...). It seems that this linguistic tradition is still present in private legal documents because word strings are used to “convey the meaning of all-inclusiveness, that is, to cover all possible situations and eventualities” (Cao 2007: 89). According to Dick (1958: 1), word strings, developed in Common Law, are related to the notion of ‘preventative law’: a law used to prevent possible future disputes through the specification of exact rights and obligations between the parties.

2.6.2 Differences between Common Law and Civil Law

As previously mentioned, private legal documents may present some differences as regards the structure of the text and linguistic peculiarities. However, they can also be written in different ways, depending on the countries of origin. As a matter of fact, according to Cao (2007: 96), “private legal documents from different countries are not written in the same way”.

The more important difference exist in the writing of legal texts in the Common Law and Civil Law systems. As an example, according to Zweigert and Kötz (1992: 275), the style of language of contracts and wills in Common Law is “positively medieval”. Private legal documents in Common Law are very long, with a great deal of ‘legalese’ and of explanation, qualification and limitation in the language. Moreover, Hill and King (2004: 894) notice that, even if contracts are similar in general coverage,

their specific language considerably varies from contract to contract. By contrast, in Civil Law private legal documents, there is much less 'legalese'. In addition, Continental agreements are about one-half or two-thirds the size of comparable Common Law agreements.

Obviously, the aim of this brief comparison is not to demonstrate that one legal system is better than the other, but to illustrate the differences between the two, which are linked to different legal languages and legal cultures. In fact, according to Cao (2007: 98), "legal documents drafted in each jurisdiction are conditioned by and cater to the demands and requirements of that particular jurisdiction, unique to the law, tradition and policy of each culture". For example, Ramsfield (2005: 194) states that in Common Law jurisdictions, agreements and contracts tend to be long because they usually contain provisions that can cover eventual issues in litigations. Moreover, in the Common Law, many words have been interpreted and defined by courts over the centuries; as a result, their meanings, including the ones of simple and everyday words, have changed over time. For instance, expressions such as 'subject to', 'provided' and others have histories of legal use. Cao (2007: 98) thinks that these phrases are "the archaeological bricks from the past that have constructed and supported and are still supporting the four walls of the law" and, as a result of their historical significance, they are not completely understood by many people. This is why English legal language and drafting are experiencing linguistic changes and reforms in the last few decades to make legal communication more accessible and comprehensible for everyone. It is the case with the Plain English Movement, which has been mentioned at the beginning of this chapter.

3. Translation process: problems, strategies and comments

3.1 Draft proposed agreement

ENGLISH VERSION

Draft proposed agreement
Between
Rossi S.p.A. and Smith & Co. Ltd.
Dated 2012

Distribution Agreement

Date:

Parties:

1. The Manufacturer: Rossi S.p.A. a corporation organized and existing under the law of Italy having its principal place of business at Giulio Rossi S.p.A. Caminetti, Via Roma 25 Cittadella, Padova, Italy
2. The Distributor: Smith & Co. Limited a company incorporated in England whose registered office is at 1 St. George's Industrial Estate, Main Road, Woking, Surrey HP5 2UN

Recitals:

- (A) The Manufacturer manufactures Central Heating Cookers and Boilers.
(B) The Distributor has considerable market experience in the Territory and wishes to act as the Manufacturer's distributor for the products therein

ITALIAN TRANSLATION

Bozza di proposta di contratto
tra
la ditta Rossi S.p.A. e la ditta Smith & Co. Ltd.

Contratto di distribuzione

In Data:

Tra le parti:

1. Il Produttore, la società Giulio Rossi Caminetti S.p.A. (che d'ora in avanti potrà essere indicata semplicemente anche come "il Produttore") strutturata e costituita secondo le leggi italiane, ossia con sede principale in Cittadella (Pd), Via Roma 25.
2. Il Distributore, la società Smith & Co. Ltd., (che d'ora in avanti potrà essere indicata semplicemente anche come "il Distributore") costituita in Inghilterra e la cui sede sociale è sita in Woking, Surrey HP5 2UN, 1 St. George's Industrial Estate, Main Road.

Premesso che:

- A) La Rossi S.p.A. produce caldaie per il riscaldamento centralizzato e scaldabagni.
(B) La Smith & Co. Ltd. ha una notevole conoscenza del mercato nel Territorio e ivi assume l'impegno di fungere da distributrice dei Prodotti della Rossi S.p.A.

1. Interpretation:

1.1 In this Agreement, unless the context otherwise requires:

“FORCE MAJEURE” means, in relation to either party, any circumstances beyond the reasonable control of the party (including without limitation, any strike, lock-out or other form of industrial action)

“INTELLECTUAL PROPERTY” means any patent, copyright, registered design, trade mark or other industrial or intellectual property right subsisting in the Territory in respect of the Products, and applications for any of the foregoing

“INVOICE VALUE” means the sum invoiced by the Manufacturer to the Distributor in respect of any Products, less any Value Added Tax (or other taxes, duties or levies) and any amounts for transport or insurance included in the invoice

“PRODUCTS” means, subject as provided in Clause 3.2, such of the products listed in Schedule I as are the date of this Agreement in the range of products manufactured by or for the Manufacturer, and such other products as may from time to time be agreed in writing by the parties

“RESTRICTED INFORMATION” means any information which is disclosed to the Agent by the Principal pursuant to or in connection with this Agreement (whether orally or in writing, and whether or not such information is expressly stated to be confidential or marked as such)

“TERRITORY” means England, Scotland, Wales, Channel Islands and Isle of Man

“TRADE MARK” means

(a) the trade marks registered in the name of the Manufacturer of which particulars are given in Schedule 2; and

(b) such other trade marks as are used by the Manufacturer on or in relation to the Products at any time during this Agreement

1.2 Any reference in this Agreement to “writing” or cognate expressions includes a reference to telex, cable, facsimile transmission, electronic mail or comparable means of communication

1. Precisazioni:

1.1 Si precisa inoltre che formano parte integrante del presente contratto, a meno che il contesto non implichi altrimenti, anche le seguenti precisazioni:

“FORZA MAGGIORE” indica, in relazione a una o all’altra parte, qualsiasi circostanza al di là del ragionevole controllo della parte stessa (compreso, senza alcuna limitazione, qualsiasi sciopero, serrata o altra forma di azione sindacale o padronale).

“PROPRIETÀ INTELLETTUALE” indica qualsiasi brevetto, copyright, marchio registrato, marchio o altro diritto di proprietà industriale o intellettuale sussistente nel Territorio (Isole britanniche) in relazione ai Prodotti e le applicazioni di uno qualsiasi dei suddetti.

“VALORE FATTURATO” indica le somme fatturate al Distributore in relazione a uno dei Prodotti al netto di qualsiasi Imposta sul Valore Aggiunto (o altre tasse, dazi doganali o imposte) e spese di trasporto ed assicurazione incluse nella fattura.

“PRODOTTO” indica, come previsto in seguito dalla clausola 3.2, i prodotti, tra quelli indicati nell’appendice I, che alla data del presente contratto rientrano nella serie di articoli prodotti dalla Rossi S.p.A. e simili, concordati per iscritto di volta in volta dalle parti.

“INFORMAZIONI RISERVATE” indica qualsiasi informazione rivelata all’Agente dal suo Principale a seguito di o in relazione al presente Contratto (sia a voce che per iscritto e sia che venga o meno precisato che tale informazione è confidenziale o definita tale).

“TERRITORIO” indica l’Inghilterra, la Scozia, il Galles, le Isole della Manica e l’Isola di Man

“MARCHIO” indica:

(A) i marchi registrati a nome del Produttore e i cui particolari sono forniti nell’Appendice 2; e

1.3 The headings in this Agreement are for convenience only and shall not affect its interpretation

(B) gli altri marchi usati dal Produttore su o in relazione ai Prodotti in qualsiasi momento nel corso del presente Contratto.

1.2 Nel presente Contratto qualsiasi riferimento all'espressione "per iscritto" o simili implica il riferimento a documenti trasmessi via telex, cablo, facsimile, posta elettronica o analoghi mezzi di comunicazione.

1.3 Nel presente Contratto ogni riferimento ad articoli di legge (statutes) verrà intesa come riferimento a tali articoli in vigore al momento in cui viene fatto il riferimento, anche se modificati, rimessi in vigore o estesi.

1.4 La denominazione delle clausole è puramente esemplificativa e non ne influenza l'interpretazione.

Quanto segue esposto e precisato si conviene quanto segue:

2. Appointment of Distributor

2.1 The Manufacturer hereby appoints the Distributor as its distributor for the resale of the Products and the Distributor agrees to act in that capacity, subject to the terms and conditions of this Agreement

2.2 The Manufacturer shall not:

2.2.1 appoint any other person, firm or company in the Territory as a distributor or agent for the Products in the Territory; or

2.2.2 supply to any other person, firm or company in the Territory any of the Products, whether for use or resale

2.3 the Distributor shall be entitled to describe itself as the Manufacturer's "Authorised Distributor" for the Products, but shall not hold itself out as the Manufacturer's agent for sale of the Products or as being entitled to bind the Manufacturer in any way

2. Nomina del Distributore

2.1 Con il presente atto il Produttore nomina la Smith & Co. Ltd. distributore per la rivendita dei Prodotti nel Territorio e il Distributore conviene di operare in tale veste con le modalità e alle condizioni previste nel presente Contratto.

2.2 Il Produttore si impegna a non:

2.2.1 conferire ad altre persone, ditte o società attive nel Territorio la nomina di distributore o agente per i Prodotti;

2.2.2 fornire ad altra persona, ditta o società del Territorio alcuno dei Prodotti, né per uso né per rivendita.

2.3 Al Distributore verrà permesso di definirsi "Distributore autorizzato" dei Prodotti della Rossi S.p.A., ma non potrà assumere la qualifica di agente del Produttore per la vendita dei Prodotti, né avrà la facoltà di spendere il nome del produttore.

3. Supply of the Products

3.1 Subject as provided in Clause 3.2 the

3. Fornitura dei Prodotti

3.1 Come previsto all'articolo 3.2 il

Manufacturer shall use its best endeavours to supply the Products to the Distributor in accordance with the Distributor's orders

3.2 The Distributor shall, in respect of each order for the Products to be supplied hereunder, be responsible for:

3.2.1 ensuring the accuracy of the order

3.2.2 providing the Manufacturer with every information which is necessary in order to enable the Manufacturer to fulfil the order and to comply with the labelling, marketing and other applicable legal requirements in the Territory; and

3.3 Upon receipt and confirmation of such order the Manufacturer shall as soon as is practicable inform the Distributor of the Manufacturer's estimated delivery date for the consignment.

The Manufacturer shall use all reasonable endeavours to meet the delivery date, but time of delivery shall not be of the essence

3.4 Risk of loss or damage to any consignment of the Products shall pass to the Distributor from the time of delivery to the Distributor's carrier at the Manufacturer's premises

4. Payment of the Products

4.1 All Products to be supplied by the Manufacturer pursuant to this Agreement shall be sold on an ex-works basis, and accordingly the Distributor shall, in addition to the price, be liable for arranging and paying all costs of transport and insurance

4.2 Where the Manufacturer agrees to arrange for transport and insurance as agent for the Distributor, the Distributor shall reimburse to the Manufacturer the full costs thereof and all the applicable provisions of this Agreement shall apply with respect to the payment of such costs as they apply to payment of the price of the Products

4.3 The prices for all Products to be supplied

Produttore farà quanto possibile per fornire i Prodotti al Distributore in conformità agli ordini trasmessigli.

3.2 In relazione ad ogni ordinazione di Prodotti, forniti in adempimento del presente Contratto, il Distributore sarà tenuto a:

3.2.1 assicurare la correttezza dell'ordine;

3.2.2 fornire al Produttore qualsiasi informazione necessaria ai fini di permettere al Produttore stesso di evadere l'ordine e ottemperare alle norme di classificazione e commercializzazione e qualsiasi altra norma giuridica applicabile vigente nel Territorio;

3.3 all'atto del ricevimento della conferma di ogni ordine il Produttore dovrà comunicare al Distributore non appena possibile la data di consegna prevista della commessa.

Il Produttore dovrà, nei limiti del possibile, rispettare la data di consegna, ma il periodo di consegna non deve intendersi come tassativo.

3.4 I rischi di perdite o di danni a qualsiasi commessa dei Prodotti ricadranno sul Distributore all'atto della consegna al vettore del Distributore nella sede del Produttore.

4 Pagamento dei Prodotti

4.1 Tutti i prodotti che verranno forniti dal Produttore in conformità al presente Contratto saranno venduti Franco fabbrica e di conseguenza, oltre al prezzo, il Distributore sarà tenuto a definire e sostenere tutte le spese di trasporto e di assicurazione.

4.2 Nel caso in cui il Produttore acconsenta ad organizzare trasporto ed assicurazione quale agente del Distributor, questi dovrà rimborsare al Produttore tutte le spese relative a tutte le clausole del presente Contratto inerenti al pagamento di questi costi.

4.3 I prezzi di tutti i Prodotti che saranno

hereunder shall be the Manufacturer's ex-works prices from time to time (inclusive of packaging costs) and accordingly the Manufacturer shall:

4.3.1 supply to the Distributor up to date copies of all price lists for the Products from time to time and

4.3.2 give the Distributor not less than three months' notice in writing of any alteration in such list prices, and the prices as so altered shall apply to all Products ordered on and after the applicable date of the increase

4.4 If the Distributor fails to pay the price for any Product within 90 days after the date of the invoice therefore, the Manufacturer shall be entitled (without prejudice to any other right or remedy it may have) to cancel or suspend any further delivery to the Distributor under any order

4.5 All payments shall be made by the Distributor on bills of exchange in euro by transfer to such bank account as the Manufacturer may from time to time notify in writing to the Distributor

5. Marketing of the Products

5.1 The Distributor shall use its best endeavours to promote the sale of the Products throughout the Territory and, subject to compliance by the Manufacturer of its obligation under Clause 3.1 to satisfy market demand therefore

5.2 The Distributor shall be entitled, subject as provided in this Agreement, to promote and market the Products in the Territory in such manner as it may think fit, and in particular shall be entitled to resell the Products to its customer at such prices as it may determine

5.3 The Distributor shall maintain such stocks of the Products as the Distributor in its absolute discretion considers necessary to meet the customers' requirements

forniti in conformità al presente Contratto saranno:

i prezzi di listino Franco fabbrica del Produttore fissati di volta in volta (comprensivi di spese di imballo) e di conseguenza il Produttore dovrà:

4.3.1 fornire di volta in volta al Distributore copie aggiornate di tutti i listini dei prezzi dei Prodotti e

4.3.2 dare al Distributore almeno tre mesi di preavviso di qualsiasi modifica di tali listini; i prezzi così modificati saranno validi per tutti i Prodotti ordinati alla data di entrata in vigore dell'aumento o in seguito.

4.4 Se il Distributore non paga il prezzo di qualsiasi Prodotto entro 90 giorni dalla data della fattura il Produttore sarà autorizzato (senza pregiudizio di alcun altro diritto o eventuale risarcimento) annullare o sospendere qualsiasi ulteriore consegna al Distributore relativa a qualsiasi ordine.

4.5 Tutti i pagamenti verranno effettuati dal Distributore mediante tratte in euro sul conto che il Produttore potrà notificare per iscritto di volta in volta al Distributore.

5. Commercializzazione dei Prodotti

5.1 Il Distributore farà tutto quanto è in suo potere per promuovere la vendita dei Prodotti in tutto il Territorio e, ammesso che il Produttore adempia ai propri obblighi secondo la Clausola 3.1, soddisfare la domanda del mercato; quindi

5.2 il Distributore avrà diritto, in conformità al presente Contratto, di promuovere e commercializzare i Prodotti nel Territorio nella forma che riterrà adeguata, e, in particolare, con totale autonomia nella formazione dei prezzi di rivendita dei Prodotti ai clienti.

5.3 Il Distributore manterrà scorte dei Prodotti che in qualità di Distributore a propria assoluta discrezione riterrà necessarie a soddisfare le richieste dei

propri clienti.

6. Support and Training

6.1 The Manufacturer shall from time to time provide the Distributor with samples, catalogues, brochures and up to date information concerning the Products as the Manufacturer may consider appropriate or as the Distributor may reasonably require in order to assist the Distributor with the sale of the Products in the Territory, and the Manufacturer shall endeavour to answer as soon as practicable any technical enquiries concerning the Products which are made by the Distributor or its customers

6.2 During the term of this Agreement the Distributor shall be entitled to send to the Manufacturer's premises (at such time and for such period as may be agreed) up to four suitably qualified employees or sub-contractors of the Distributor for training by the Manufacturer in matters relating to the Products and their marketing

6.3 The services to be provided by the Manufacturer pursuant to Clause 6.2 shall be free of charge but the Distributor shall remain liable for all salaries and other employment costs of, and all travelling expenses incurred by such employees of the Distributor who are sent to the Manufacturer's premises but the Manufacturer will be responsible for accommodation and other expenses incurred

7. Intellectual Property

7.1 The Manufacturer hereby authorizes the Distributor to use the Trade Mark in the Territory on or in relation to the Products for the purpose only of exercising its rights and performing its obligations under this Agreement and the Manufacturer shall not so authorize any other person, firm or company

7.2 The Distributor shall ensure that each

6. Sussidi e formazione del personale

6.1 Il Produttore dovrà fornire di volta in volta al Distributore i campioni, i cataloghi, gli opuscoli e le informazioni più recenti relative ai Prodotti che considera adeguate o che il Distributore possa ragionevolmente richiedere per assistere il Distributore nella vendita dei Prodotti nel Territorio; il Produttore cercherà di rispondere non appena possibile a qualsiasi domanda tecnica inerente ai Prodotti fatta dal Distributore o dai suoi clienti.

6.2 nel corso della durata del presente Contratto il Distributore sarà autorizzato a inviare alla sede del Produttore (nel momento e per il periodo che potrà essere concordato) fino a quattro dipendenti debitamente qualificati appartenenti alla Smith a& Co. Ltd. O ad altre consociate per la formazione professionale nella sede del Produttore nelle materie attinenti ai Prodotti e alla loro commercializzazione.

6.3 I servizi che il Produttore dovrà fornire in conformità all'articolo 6.2 saranno gratuiti, ma il Distributore sarà sempre tenuto a pagare gli stipendi e le spese contributive connesse e le spese di viaggio sostenute dai dipendenti del Distributore che vengono mandati presso il Produttore; il Produttore però sarà tenuto a sostenere tutte le spese di alloggio e altre spese sostenute dai dipendenti.

7. Proprietà intellettuale

7.1 Con il presente il Produttore autorizza il Distributore ad utilizzare il Marchio nel Territorio sui Prodotti o in relazione agli stessi solo nell'ambito di esercizio dei suoi poteri di rivendita o nell'adempimento di obblighi in conformità al presente Contratto e il Produttore non conferirà tale autorizzazione a nessun'altra persona,

reference to and use of any of the Trade Mark by the Distributor is in a manner from time to time approved by the Manufacturer and accompanied by an acknowledgement, in a form approved by the Manufacturer, that the same is a trade mark (or registered trade mark) of the Manufacturer

8. Confidentiality

8.1 Except as provided in Clause 8.2 and 8.3, the Distributor shall at all time during the continuance of this Agreement and after its termination

8.1.1 use its best endeavours to keep all Restricted Information confidential and accordingly not to disclose any Restricted Information to any other person and

8.1.2 not use any Restricted Information for any purpose other than the performance of the obligations under this Agreement

8.2 Any Restricted Information may be disclosed by the Distributor to:

8.2.1 any customer or prospective customer

8.2.2 any governmental or other authority or regulatory body; or

8.2.3 any employers of the Distributors or of any of the aforementioned person, to such extent only as is necessary for the purpose contemplated by this Agreement, or as is required by Law and subject in each case to the Distributor using its best endeavours to ensure that the person in question keeps the same confidential and does not use the same except for the purpose for which disclosure is made

8.3 Any Restricted Information may be used by the Distributor for any purpose, or disclosed by the Distributor for any other person, to the extent only that:

8.3.1 it is the date hereof, or hereafter becomes, public knowledge through no fault of the Distributor (provided that in doing so the Distributor shall not disclose any Restricted Information which is not public knowledge); or

ditta o società.

7.2 Il Distributore dovrà accertarsi che tutti i riferimenti a uno qualsiasi dei Marchi o il loro uso da parte sua siano effettuati in modo di volta in volta approvato dal Produttore e accompagnato dall'attestazione, nella forma approvata dal Produttore, che si tratta di un marchio (o marchio registrato) del Produttore.

8. Riservatezza

8.1 Eccetto per quanto sancito dalle Clausole 8.2 e 8.3 il Distributore si impegna in ogni momento nel corso della durata del presente Contratto e dopo il suo termine:

8.1.1 a fare tutto quanto è in suo potere per mantenere confidenziali tutte le Informazioni Riservate ossia a non rivelare alcuna Informazione Riservata ad un'altra persona; e

8.1.2 a non usare alcuna Informazione Riservata per scopi che eccedono l'adempimento degli obblighi insorgenti dal presente Contratto.

8.2 Il Distributore può rivelare qualsiasi Informazione Riservata a:

8.2.1 qualsiasi cliente o potenziale cliente;

8.2.2 qualsiasi autorità governativa, amministrativa o altra autorità; o

8.2.3 qualsiasi impiegato del Distributore o di una qualsiasi delle persone summenzionate, solo nella misura in cui sia necessario per i fini contemplati nel presente Contratto o sia richiesto dalla legge e in ogni caso a condizione che il Distributore faccia tutto quanto è in suo potere per assicurarsi che la persona in questione non usi l'informazione Riservata che per lo scopo per il quale essa viene rivelata.

8.3 Qualsiasi Informazione Riservata può essere utilizzata dal Distributore per qualsiasi scopo o rivelata dal Distributore a qualsiasi altra persona solo nella misura in cui:

8.3.2 it can be shown by the Distributor to have been known to it prior to its being disclosed by the Manufacturer to the Distributor.

9. Warranties and Liability

9.1 The Manufacturer warrants that:

9.1.1 all Products supplied hereunder will be of merchantable quality and will comply with any specification agreed for them;

9.1.2 all Products supplied hereunder will conform to the specification agreed between the parties and that no variation will be made to the specification unless the Manufacturer with the agreement of the Distributor but at the Manufacturer's own expense notifies the Distributor in advance of such modification

9.1.3 the trade marks of which registration particulars are given in Schedule II are registered in the name of the Manufacturer and that it has disclosed to the Distributor all trade marks and trade names used by the Manufacturer in relation to the Products at the date of this Agreement, and

9.1.4 it is not aware of any rights of any third party in the Territory which would or might render the sale of the Products, or the use of any of the Trade Marks on or in relation to the Products, unlawful

9.2 The Manufacturer will at the opinion of the Distributor either replace free of charge any units supplied which are found to be defective as a result of a defect in any of the parts included in the unit within One year of the date of the sale of the unit by the Distributor or will alternatively supply to the Distributor free of charge any necessary parts and materials to enable the Distributor to effect a repair of the unit provided that all shipping costs either for return of faulty

8.3.1 sia all'atto della stipulazione del presente Contratto o diventi in seguito di dominio pubblico senza alcuna colpa da parte del Distributore (ammesso che nel fare ciò il Distributore non riveli alcuna Informazione Riservata che non sia di pubblico dominio), oppure

8.3.2 Il Distributore possa dimostrare di essere stato a conoscenza di tale Informazione prima che essa gli venisse rivelata dal Produttore.

9. Garanzie e responsabilità

9.1 Il Produttore garantisce che:

9.1.1 tutti i Prodotti forniti in adempimento del presente Contratto siano di qualità commerciabile e rispondano a tutte le caratteristiche per essi convenute;

9.1.2 tutti i Prodotti forniti in adempimento del presente Contratto siano conformi alle caratteristiche convenute tra le parti e che non venga effettuata alcuna modifica a tali caratteristiche a meno che il Produttore, con il consenso del Distributore, ma a proprie spese, non informi in anticipo il Distributore di tale modifica.

9.1.3 I marchi le cui caratteristiche di registrazione sono fornite nell'Appendice II sono registrati a suo nome e che ha trasmesso al Distributore tutti i marchi e i nomi di vendita da lui usati in relazione ai Prodotti all'atto del presente Contratto; e

9.1.4 non è a conoscenza di alcun diritto di una terza parte nel Territorio che abbia la volontà o possa rendere illecita la vendita dei Prodotti o l'uso di uno qualsiasi dei Marchi su o in relazione ai Prodotti.

9.2 Dietro richiesta del Distributore il Produttore sostituirà gratuitamente qualsiasi articolo fornito che risulti difettoso in seguito ad un difetto di uno qualsiasi dei pezzi che lo costituiscono entro UN anno dalla data di vendita dell'articolo da parte del Distributore

units to the Manufacturer or for the supply of spare parts and materials shall be paid by the Distributor

oppure fornirà gratuitamente al Distributore tutti i pezzi e i materiali necessari a riparare l'articolo a condizione che tutte le spese di spedizione per la restituzione degli articoli difettosi al Produttore o per la fornitura di pezzi e materiali di ricambio siano pagate dal Distributore.

10. Force Majeure

10.1 If either party is affected by Force Majeure it shall forthwith notify the other part of the nature and extent therefore

10.2 Neither part shall be deemed to be in breach of this Agreement or otherwise be liable to the other, by reason of any delay in the performance, or non-performance, of any of its obligations hereunder to the extent that such delay or non-performance is due to any Force Majeure of which it has notified the other party; and the time for performance of this obligation shall be extended accordingly

10.3 If the Force Majeure in question prevails for a continuous period in excess of six months, the parties shall enter into bona fide discussions with a view to alleviating its effects, or to agreeing upon such alternative arrangements as may be fair and reasonable

10. Forza Maggiore

10.1 Se una delle parti viene a trovarsi in condizioni di Forza Maggiore informerà immediatamente l'altra parte della natura e degli impedimenti prodotti dalla stessa.

10.2 Nessuna delle parti verrà ritenuta inadempiente ai fini del presente Contratto o altrimenti responsabile verso l'altra parte a causa di qualsiasi ritardo nell'adempimento o nel non adempimento dei propri obblighi in conformità a questo Contratto se tale ritardo o inadempienza è dovuta a qualsiasi causa di Forza Maggiore che sia stata notificata all'altra parte; il periodo di adempimento dell'obbligo sarà esteso di conseguenza.

10.3 Se la causa di Forza Maggiore in questione dura per un periodo continuato superiore ai sei mesi, le parti daranno corso a trattative "in buona fede" per cercare di alleviarne gli effetti o raggiungere accordi alternativi che appaiano giusti e ragionevoli.

11. Duration and Termination

11.1 This Agreement shall come into force on the date hereof but it shall continue for a period of Ten years and thereafter until terminated on Twelve months' written notice by either party expiring at any time

11.2 Either party shall be entitled forthwith to terminate this Agreement by written notice to the other if:

11.2.1 that other party commits any breach of any of the provisions of this Agreement and, in the case of a breach capable of remedy the same within 30 days after receipt of written notice giving full particulars of

11. Durata e risoluzione del Contratto

11.1 Il presente Contratto entrerà in vigore alla data qui apposta, ma durerà per un periodo di Dieci anni e oltre fino alla risoluzione mediante disdetta scritta di una delle parti da inviare con preavviso di almeno Dodici mesi e ciò in qualsiasi momento della durata del presente Contratto.

11.2 L'una o l'altra delle parti avrà diritto di risolvere immediatamente il presente Contratto previa disdetta scritta se:

11.2.1 l'altra parte infrange una qualsiasi

the breach and requiring it to be remedied

11.2.2 an encumbrancer takes possession or a receiver is appointed over any of the property or assets of that party;

11.2.3 the other party makes any voluntary arrangement with its creditors or becomes subject to an administration order

11.2.4 the other party goes into liquidation (except for the purpose of amalgamation or reconstruction and in such manner that the company resulting therefrom effectively agrees to be bound by or assume the obligations imposed on the other party under this Agreement;

11.2.5 anything analogous to any of the foregoing under the law of any jurisdiction occurs in relation to the other party; or

11.2.6 that other party ceases, or threatens to cease, to carry on business

11.3 Any waiver by either party of a breach of any provision of this Agreement shall not be considered as a waiver of any subsequent breach of the same or any other provision thereof

11.4 The rights to terminate this Agreement given by this Clause shall be without prejudice to any other right or remedy of either party in respect of the breach concerned (if any) or any other breach

12. Consequence of Termination

12.1 Upon the termination of this Agreement for any reason:

12.1.1 The Manufacturer shall be entitled (but not obliged) to repurchase from the Distributor all or part of any stock of the Products then held by the Distributor at their Invoice Value provided that:

delle clausole contrattuali e, in caso di inadempienza rimediabile, protrae l'inadempimento per i 30 giorni successivi al ricevimento della notifica scritta delle condizioni per ovviarvi;

11.2.2 un creditore ipotecario prende possesso di una proprietà o dei beni di quella parte o nel caso in cui venga dichiarato il fallimento;

11.2.3 l'altra parte stipula un concordato con i creditori o viene sottoposta a regime di amministrazione controllata;

11.2.4 l'altra parte venga messa in liquidazione (tranne che per i fini della fusione o della ricostituzione della società e in modo tale che la società che ne risulta acconsenta effettivamente ad essere vincolata da o ad assumere gli obblighi imposti all'altra parte secondo il presente Contratto);

11.2.5 le medesime conseguenze si produrranno altresì per effetto di ogni altra pronuncia simile di qualsiasi altro organo giurisdizionale;

11.2.6 l'altra parte smette o minaccia di smettere di svolgere l'attività.

11.3 Qualsiasi rinuncia di una delle parti alla rivalsa in caso di inadempienza di una qualsiasi clausola del presente Contratto non verrà considerata una rinuncia alla rivalsa nel caso di una qualsiasi inadempienza successiva della stessa o di altre clausole del presente Contratto.

11.4 Le facoltà di risoluzione del Contratto precedentemente previste non osteranno alla possibilità di rimediare all'inadempimento stesso (se sussiste) né ad ogni altro.

12. Conseguenze della risoluzione del Contratto

12.1 In caso di risoluzione del presente Contratto per qualsiasi motivo:

12.1.1 il Produttore avrà diritto (ma non sarà obbligato) a riacquistare dal Distributore tutte o parte delle scorte dei prodotti tenute dal Distributore al loro

(a) the Manufacturer shall be responsible for arranging the cost of transport and insurance; and

(b) the Distributor may sell stocks for which it has accepted orders from customers prior to the date of termination, or in respect of which the Manufacturer does not, by written notice given to the Distributor within 7 days after the date of termination exercise its rights of repurchase, and for those purposes and to the extent the provision of this Agreement shall continue in full form and effect;

12.1.2 the Distributor shall cease to promote, market or advertise the Products or make any use of the Trade Marks other than for the purpose of selling stock in respect of which the seller does not exercise its rights of repurchase;

12.1.3 the provisions of Clauses 9 and 10 shall continue in force in accordance with their respective terms;

12.1.4 subject as otherwise provided herein and to any rights or obligations which have accrued prior to termination, neither party shall have any further obligation to the other under this Agreement

13. Nature of Agreement

13.1 The Manufacturer shall be entitled to perform any of the obligations undertaken by it and to exercise any of the rights granted to it under this Agreement through any other company which at the relevant time is its holding company or subsidiary of any such holding (as defined by s.736 of the Companies Act 1985) or the subsidiary of any such holding company and any act or omission of any such company shall for the purpose of this Agreement be deemed to be the act or omission of the Manufacturer

13.2 The Manufacturer and the Distributor may assign this Agreement and the rights and obligations hereunder

Valore Fatturato a condizione che:

(a) il Produttore organizzi il trasporto e l'assicurazione e ne paghi le spese; e

(b) il Distributore possa vendere le scorte per le quali ha accettato ordini dai clienti prima della data di risoluzione del Contratto o in relazione alle quali il Produttore non esercita, mediante notifica scritta inoltrata al Distributore entro 7 giorni dalla data di risoluzione del Contratto, i propri diritti di (ri)acquisto, e per quei fini e in tale ambito le clausole del presente Contratto rimarranno in pieno vigore e saranno valide a tutti gli effetti;

12.1.2 il Distributore cessi di promuovere, commercializzare o pubblicizzare i Prodotti o di fare alcun uso dei Marchi se non con l'intento di vendere le scorte per le quali il venditore non esercita diritti di riscatto;

12.1.3 quanto sancito alle Clausole 9 e 10 rimarrà in vigore secondo i rispettivi termini;

12.1.4 a meno che non sia sancito altrimenti nel presente Contratto o che non siano insorti altri diritti o obbligazioni prima della risoluzione del Contratto, nessuna delle parti avrà alcun altro obbligo nei confronti dell'altra secondo il presente Contratto.

13. Natura del Contratto

13.1 Il Produttore avrà facoltà di adempiere qualsiasi obbligo assunto e di esercitare qualsiasi diritto gli sia accordato secondo il presente Contratto mediante qualsiasi altra società che al tempo del Contratto sia la sua holding o consociata di tale holding (come definito dall'articolo – statute – 736 del Companies Act del 1985) ed ogni atto od omissione di tale società sarà considerato, ai fini del presente Contratto, atto od omissione del Produttore

13.2 Il Produttore ed il Distributore possono cedere il presente Contratto, e i

diritti e le obbligazioni che esso comporta.

14. Arbitration and Proper Law

14.1 Any dispute arising out of or in connection with this Agreement shall be referred to the arbitration in London of single arbitrator appointed by agreement between the parties or, in default of agreement, nominated on the application of either part by the President for the time being of the Law Society

14.2 This Agreement shall be governed by and construed in all respects in accordance with the Laws of England, and each party hereby submits to the exclusive jurisdiction of the English Courts

15. Notice of Service

15.1 Any notice or other information required or authorized by this Agreement is to be given by either party to the other may be given by hand or (by first-class pre-paid post, telex, cable, facsimile transmission, electronic mail or comparable means of communication) to the other party at the address referred to in Clause 15.4

15.2 Any notice or other information given by post pursuant to Clause 15.1 which is not returned to the sender as undelivered shall be deemed to have been given on the date of posting and proof that the envelope containing any such notice or information was properly addressed, pre-paid, registered and posted, and that it has not been so returned to the sender, shall be sufficient evidence that such notice of information has been duly given

15.3 Any notice or other information by telex, cable, facsimile transmission, email or other comparable means of communication shall be deemed to have been duly sent on the date of transmission, provided that a confirming copy thereof is sent by first class pre-paid post to the other party at the address referred to in Clause 15.4 within 24 hours after transmission.

15.4 Service of any legal proceedings

14. Arbitrato e foro competente

14.1 Qualsiasi controversia derivante da o in relazione al presente Contratto verrà sottoposta ad arbitrato a Londra da parte di un singolo arbitro nominato con l'accordo delle parti o, in mancanza di accordo, su richiesta di una delle parti dal Presidente in carica della Law Society.

14.2 Il presente Contratto risponderà a e sarà formulato sotto tutti gli aspetti secondo il Diritto inglese; con il presente ogni parte si rimette alla giurisdizione non esclusiva delle corti inglesi.

15. Avviso e notifica

15.1 Qualsiasi avviso o altra informazione che il presente Contratto richiede o permette sia fornita da una parte all'altra può essere inoltrata a mano o spedite mediante servizio postale di prima classe prepagato, trasmissione via telex, cavo, facsimile, posta elettronica o analoghi mezzi di comunicazione all'altra parte all'indirizzo di cui alla Clausola 15.4.

15.2 Qualsiasi avviso o altra informazione fornita per posta in conformità alla Clausola 15.1 che viene restituita al mittente senza essere stata consegnata verrà ritenuta come consegnata alla data di spedizione e prova che la busta contenente qualsiasi avviso o informazione del genere è stata debitamente indirizzata, pre-pagata, registrata e imbucata e che non è stata restituita al mittente sarà prova sufficiente che tale avviso o informazione è stata debitamente fornita.

15.3 Qualsiasi avviso o altra informazione inviata per telex, cavo, facsimile, posta elettronica o mezzi analoghi di comunicazione verrà ritenuta debitamente inviata alla data di trasmissione a condizione che una copia

concerning or arising out of this Agreement shall be effected by causing the same to be delivered to (the Company Secretary of) the party to be served at its principal place of business (in the case of the Principal) or its regional office (in the case of the Distributor) or to such other address as may from time to time be notified in writing by the party concerned.

SCHEDULE I

Products
Central Heating Cookers and Boilers operating on oil, natural gas or electricity including models type MG 90, SG 60 and all successive models, developments, model replacements or additional models or variations

SCHEDULE II

Trade Mark
Mark Country Number Class Goods for which registr'd

IN WITNESS WEHEREOF the Manufacturer and the Distributor have caused their Common Seal to be hereunto affixed the day and year first before written

THE COMMON SEAL of Rossi S.p.A. was hereunto affixed in the presence of

Director

Secretary

THE COMMON SEAL of Smith & Co. Ltd

di conferma venga spedita per posta prepagata di prima classe all'altra parte all'indirizzo di cui alla Clausola 15.4 entro 24 ore dalla trasmissione.

15.4 La notifica di qualsiasi procedimento legale inerente al presente contratto o da esso derivante verrà effettuata facendola pervenire al (Segretario della società) della parte cui deve essere fatta la notifica nella principale sede di attività (nel caso del Principale) o della sua sede sociale (nel caso del Distributore) o all'indirizzo che di volta in volta può essere notificato per iscritto dalla parte interessata.

APPENDICE I

Prodotti
Caldaie per il riscaldamento centralizzato e scaldabagni funzionanti a gasolio, gas metano, gas liquido o elettricità compresi i modelli tipo TG 90, MG 90me tutti quelli successivi, i loro sviluppi, i modelli sostitutivi, aggiuntivi o loro variazioni.

APPENDICE II

Marchi
Marchio Paese Numero Classe Merci per cui è richiesto

ALLA PRESENZA DI TESTIMONI qui indicati il Produttore e il Distributore hanno fatto apporre qui di seguito il loro sigillo aziendale il giorno e l'anno qui riportato

IL SIGILLO AZIENDALE di Rossi S.p.A. è stato qui apposto alla presenza di

Il direttore

Il segretario

IL SIGILLO AZIENDALE di Smith &

was hereunto affixed in the presence of

Co. Ltd. è stato qui apposto alla presenza di:

Director

Il direttore

Secretary

Il segretario

3.2 Exclusive distribution agreement

ENGLISH VERSION

ITALIAN TRANSLATION

Exclusive Distribution Agreement

Contratto di distribuzione esclusiva

Prepared for:

[Client.FirstName] [Client.LastName]
[Client.Company]

Preparato per:

[Nome.Cliente] [Cognome.Cliente]
[Società.Cliente]

Created by:

[Sender.FirstName] [Sender.LastName]
[Sender.Company]

Creato da:

[Nome.Mittente] [Cognome.Mittente]
[Società.Mittente]

Exclusive Distribution Agreement

THIS EXCLUSIVE DISTRIBUTION AGREEMENT (this “Agreement” or this “Exclusive Distribution Agreement”) is entered into effective as of [Effective date] (the “Effective Date”) by and between [Sender.Company] (“Supplier”) and [Client.Company] (“Distributor”).

The parties agree as follows:

Contratto di distribuzione esclusiva

IL PRESENTE CONTRATTO DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA (che d’ora in poi potrà essere denominato “Contratto” o “Contratto di distribuzione esclusiva”) viene sottoscritto in data [data di entrata in vigore] (qui di seguito indicata anche come “Data di entrata in vigore”) tra [Società.Mittente] (qui di seguito indicata anche come “Fornitore”) e [Società.Cliente] (qui di seguito indicata anche come “Distributore”).

Le parti convengono quanto segue:

1. Appointment

a. Subject to the terms and conditions of this Exclusive Distribution Agreement, Supplier appoints Distributor, and Distributor accepts such appointment and agrees to act as Supplier’s exclusive

1. Nomina

a. Secondo quanto previsto dai termini e dalle condizioni del presente Contratto di distribuzione esclusiva, il Fornitore nomina il Distributore, e il Distributore accetta tale nomina e acconsente ad agire

distributor of the Supplier Products (defined below) within the geographical territory defined as follows (the “Territory”):

b. Distributor agrees to exercise its best efforts to (a) promote the sale of and obtain orders for the Supplier Products in the Territory; (b) abide by Supplier’s policies and procedures with regard to the purchase, sale and support of Supplier Products; and (c) conduct its business in a manner that reflects favorably at all times on the Supplier Products and the good name, goodwill and reputation of Supplier or its affiliates. Distributor acknowledges and agrees that it has no rights or claims of any type to the Supplier Products, or any aspect thereof, except such rights as are created by this Exclusive Distribution Agreement. Distributor agrees that it shall not and is not authorized to promote, resell, deliver, install, service or otherwise support the Supplier Products outside of the Territory.

2. Products and Pricing

Supplier Products consist of the items or classifications of items listed in this Section below, and the purchase price or license fee to Distributor of all Supplier Products delivered pursuant to this Agreement shall be as set forth in this Section below.

3. Approvals

Distributor shall obtain, at its own expense, such approvals, consents, certifications, permits and other authorizations, including all approvals as are required to qualify the Supplier Products for sale and use in the Territory for all purposes, both governmental and non-governmental (collectively, the “Approvals”), as soon as is reasonably practicable; provided, however, that Supplier shall not be obligated to deliver

come distributore esclusivo dei Prodotti del Fornitore (definiti in seguito) nel territorio geografico (qui di seguito indicato anche come “Territorio”) definito come segue:

b. il Distributore si impegna a fare tutto quanto è in suo potere per (a) promuovere la vendita e ottenere ordini per i Prodotti nel Territorio; (b) rispettare le politiche e le procedure del Fornitore in merito all’acquisto, alla vendita dei Prodotti e alla relativa assistenza; e (c) condurre la propria attività in modo tale che, in ogni momento, si rifletta favorevolmente sui Prodotti il buon nome, l’avviamento e la reputazione del Fornitore o delle sue filiali. Il Distributore riconosce e accetta di non avere diritti o pretese di alcun tipo sui Prodotti, o su qualsiasi aspetto di essi, ad eccezione dei diritti creati dal presente Contratto di distribuzione esclusivo. Il Distributore accetta di non essere autorizzato a promuovere, rivendere, consegnare, installare, fornire assistenza o supportare in altro modo i Prodotti al di fuori del Territorio.

2. Prezzi e Prodotti

I Prodotti sono costituiti dagli articoli o dalle tipologie degli articoli elencati nella Sezione di seguito, e il prezzo di acquisto o l’imposta di licenza di tutti i Prodotti consegnati al Distributore ai sensi del presente Contratto sarà quello stabilito nella Sezione sottostante.

3. Consensi

Non appena possibile, il Distributore dovrà ottenere a proprie spese tutte le approvazioni, i consensi, le certificazioni, i permessi e le altre autorizzazioni, comprese tutte le approvazioni richieste (in seguito collettivamente indicate come “Approvazioni”) per autorizzare la vendita e l’uso dei Prodotti nel Territorio per qualsiasi scopo, sia pubblico che privato; a condizione, tuttavia, che il Fornitore non sia obbligato a consegnare alcun Prodotto

any Supplier Products unless and until Distributor provides Supplier with satisfactory evidence that such Approvals have been obtained. Supplier agrees to cooperate with Distributor to obtain such Approvals.

4. Exclusivity

Supplier's appointment of Distributor in Section 1 of this Agreement is an exclusive appointment to distribute the Products in the Territory. Supplier shall not independently advertise, solicit and make sales of Supplier Products, support Supplier Products or appoint additional distributors for Supplier Products in the Territory.

5. Sales Targets

Distributor shall use reasonable commercial efforts to purchase and sell during each calendar year at least the dollar value of Supplier Products listed in this Section below (the "Annual Target"). If Distributor does not purchase and sell the Annual Target during a given calendar year, Supplier may terminate this Agreement effective immediately upon notice to Distributor (but Supplier may not require Distributor to purchase or sell any additional Supplier Products in order to meet the Annual Target Amount).

6. Sales Outside of the Territory

Distributor shall promote the sale of Supplier Products in the Territory on its website. Notwithstanding the foregoing sentence, Distributor shall not actively advertise or actively solicit orders for Supplier Products outside of the Territory. In the event Distributor receives an order from outside its Territory, Distributor will work with Supplier to fulfill the order in a manner financially beneficial to Supplier,

a meno che e fino a quando il Distributore non gli fornisca una prova soddisfacente che tali Approvazioni siano state ottenute. Il Fornitore accetta di collaborare con il Distributore per ottenere tali Approvazioni.

4. Esclusiva

La nomina di Distributore da parte del Fornitore nella Sezione 1 del presente Contratto è una nomina esclusiva per la distribuzione dei Prodotti nel Territorio. Il Fornitore non pubblicizzerà, promuoverà o venderà in modo indipendente i Prodotti, non fornirà assistenza in relazione ad essi né nominerà distributori aggiuntivi nel Territorio.

5. Obiettivi di vendita

Il Distributore dovrà compiere ogni ragionevole sforzo commerciale per acquistare e vendere in ogni anno solare almeno l'equivalente in dollari dei Prodotti elencati nella presente Sezione di seguito (indicato anche come "Obiettivo annuale"). Se il Distributore non acquista né vende un quantitativo pari all'Obiettivo Annuale durante un dato anno solare, il Fornitore può risolvere il presente Contratto con effetto immediato previa comunicazione al Distributore (tuttavia, il Fornitore non può richiedere al Distributore di acquistare o vendere qualsiasi Prodotto aggiuntivo al fine di raggiungere l'Importo dell'Obiettivo Annuale).

6. Vendite al di fuori del Territorio

Il Distributore promuoverà la vendita dei Prodotti nel Territorio sul proprio sito web. Fatto salvo quanto testé descritto, il Distributore non pubblicizzerà né promuoverà attivamente ordini dei Prodotti al di fuori del Territorio. Nel caso in cui il Distributore riceva un ordine proveniente da un'area al di fuori del proprio Territorio, egli lavorerà con il Fornitore per evadere l'ordine in modo

Distributor and the distributor located in the region where the order originated (as determined by Supplier in its sole discretion and in compliance with applicable law).

7. No Third Party Agents

Distributor shall not sell/license the Supplier Products through third parties (such as original equipment manufacturers, distributors, value added resellers or other dealers or agents) without Supplier's prior written consent to the proposed relationship (including the specific terms of such relationship).

8. Orders

All orders will be transmitted by Distributor to Supplier and shall be subject to acceptance in writing by Supplier. Supplier may (in its sole discretion) refuse acceptance of any order. Each order submitted shall constitute an offer by Distributor to purchase or license the Supplier Products described in such order and, upon acceptance by Supplier, shall give rise to a contractual obligation of Distributor to purchase or license the said products on the terms and conditions set forth in this Agreement. Conflicting, inconsistent or additional terms or conditions contained in any order submitted by Distributor shall not be binding unless Supplier specifically accepts such terms or conditions in writing. All expenses arising out of the change or cancellation of an order after acceptance by Supplier, including the cost of diversion, cancellation or reconsignment of shipments, and any reasonable restocking charge, shall be paid by Distributor to Supplier, on demand.

economicamente vantaggioso per il Fornitore, per sé stesso e per il distributore situato nella regione di provenienza dell'ordine (come stabilito dal Fornitore a sua esclusiva discrezione e nel rispetto della legge applicabile).

7. Divieto di cessione a terze parti

Il Distributore non concederà in licenza i Prodotti tramite terze parti (come ad esempio produttori di attrezzature originali, distributori, rivenditori a valore aggiunto o altri rivenditori o agenti) senza il previo consenso scritto del Fornitore al rapporto commerciale proposto (ivi incluse le sue specifiche condizioni).

8. Ordini

Tutti gli ordini saranno trasmessi dal Distributore al Fornitore e saranno soggetti all'accettazione scritta da parte di quest'ultimo. Il Fornitore può (a sua esclusiva discrezione) rifiutare l'accettazione di qualsiasi ordine. Ogni ordine così inoltrato costituirà un'offerta da parte del Distributore di acquistare o concedere in licenza i Prodotti del Fornitore descritti in detto ordine e, previa accettazione da parte del Fornitore, determinerà l'obbligo contrattuale del Distributore all'acquisto o alla concessione della licenza dei suddetti prodotti secondo i termini e le condizioni stabiliti nel presente Contratto. Termini o condizioni contrastanti, incoerenti o aggiuntivi contenuti in qualsiasi ordine inoltrato dal Distributore non saranno vincolanti, a meno che il Fornitore non accetti specificamente detti termini o condizioni per iscritto. Dietro espressa richiesta, saranno pagate dal Distributore al Fornitore tutte le spese derivanti dalla modifica o dall'annullamento di un ordine dopo l'accettazione da parte del Fornitore, compreso il costo di modifica della destinazione, di annullamento o riconsegna delle spedizioni, nonché qualsiasi ragionevole addebito di

riassortimento.

9. Payment and Delivery

The purchase price shall be quoted and payable in U.S. dollars to Supplier at the address specified on the invoice. Unless otherwise agreed by the parties in writing, payment shall be made by Distributor by wire transfer in advance of shipment from the Supplier facilities. The Supplier Products shall be delivered EXW Supplier's facilities (Incoterms 2010). Risk of loss for the Supplier Products shall pass upon delivery to the named carrier at Supplier's facilities. If Supplier pays any shipping, insurance or handling costs, such costs will be billed to Distributor and will be reimbursed to Supplier by Distributor.

10. Security Interest

Notwithstanding the passage of title, Supplier shall retain a security interest in all Supplier Products delivered until amounts for which Distributor is responsible under this Agreement have been received by Supplier. Supplier shall have all rights of a secured party, including the right to file a financing statement under the Uniform Commercial Code or a comparable law within the Territory to protect Supplier's security interest. In the event Distributor defaults in its payment obligations, Supplier will have the right to enter the premises of Distributor to recover possession of all Supplier Products on said premises, to recover all Supplier Products supplied by Distributor to its customers and associated supplies or software, and to pursue any other remedy existing at law or equity. Distributor, for itself and on behalf of its customers, hereby waives a prior hearing and demand for Supplier's exercise of such rights.

9. Pagamento e Consegna

Il prezzo di acquisto sarà quotato e pagabile in dollari USA al Fornitore all'indirizzo specificato sulla fattura. Salvo diverso accordo scritto tra le parti, il pagamento dovrà essere effettuato dal Distributore tramite bonifico bancario prima della spedizione dalle strutture del Fornitore. I Prodotti saranno consegnati franco fabbrica (Incoterms 2010). Il rischio di perdita dei Prodotti passerà, al momento della consegna, al corriere indicato presso lo stabilimento del Fornitore. Se il Fornitore paga costi di spedizione, assicurazione o movimentazione, tali costi saranno addebitati al Distributore, che li rimborserà al Fornitore.

10. Diritto di garanzia

Nonostante il trasferimento del titolo, il Fornitore conserverà il diritto di garanzia su tutti i Prodotti consegnati fino a quando non riceverà gli importi per i quali il Distributore è responsabile ai sensi del presente Contratto. Il Fornitore avrà tutti i diritti di contraente tutelato, compreso il diritto di presentare un bilancio d'esercizio ai sensi del Codice Commerciale Uniforme (Uniform Commercial Code) o di una legge analoga all'interno del Territorio per proteggere il proprio diritto di garanzia. Nel caso in cui il Distributore sia inadempiente nei propri obblighi di pagamento, il Fornitore avrà il diritto di entrare nei locali del Distributore per riprendere possesso di tutti i Prodotti presenti nei suddetti locali, dei Prodotti forniti dal Distributore ai clienti e degli approvvigionamenti o software associati, nonché per perseguire qualsiasi altro risarcimento esistente secondo la legge o secondo equità. Il Distributore, per sé e per conto dei propri clienti, rinuncia con il presente all'udienza preliminare e alla richiesta di esercizio di tali diritti da parte

del Fornitore.

11. Resale Price and Expenses

Distributor shall set the selling price and license fees at which the Supplier Products are sold or licensed by it in the Territory. Distributor shall be solely responsible for the costs involved in the distribution of the Supplier Products, including sales costs, import duties, any and all banking charges, shipping and handling costs, installation costs or other operating expenses, letter of credit costs, wire transfer fees and other costs associated with making payment, and taxes, however designated, except that Distributor shall not be liable for taxes imposed that are based on Supplier's income.

12. Promotional Literature

Supplier agrees to furnish, in English, to Distributor (via email in pdf format) such descriptive literature, advertising materials, technical manuals and sales promotional materials concerning the Supplier Products as Supplier may, from time to time, have available for such purposes. Distributor shall have the right to translate such materials into the languages of the Territory at its own expense. Supplier shall retain ownership of all proprietary rights, including, intellectual property rights to the translated versions of the materials. Distributor will be solely responsible for the accuracy of the translations and will provide Supplier with a copy of each translated work. Distributor shall promptly revise (at Distributor's costs) the materials upon notice from Supplier.

13. Use of Trademarks

Distributor shall not be permitted to print, post or otherwise use letterhead, calling cards, literature, signage or other representations in the name of Supplier (or any of its affiliates) or to represent itself

11. Prezzi e spese di rivendita

Il Distributore stabilirà il prezzo di vendita e le tariffe di licenza a cui i Prodotti del Fornitore sono venduti o concessi in licenza nel Territorio. Il Distributore sarà l'unico responsabile dei costi coinvolti nella distribuzione dei Prodotti, inclusi i costi di vendita, i dazi di importazione, tutte le spese bancarie, i costi di spedizione e di movimentazione, i costi di installazione o altre spese di gestione, i costi delle lettere di credito, le commissioni dei bonifici bancari e altri costi relativi ai pagamenti e alle tasse, comunque designati, ma il Distributore non sarà responsabile del pagamento di tasse riconducibili al reddito del Fornitore.

12. Materiale promozionale

Il Fornitore si impegna a fornire, in lingua inglese, al Distributore (tramite e-mail in formato pdf) documentazione descrittiva, materiale pubblicitario, manuali tecnici e materiale promozionale di vendita relativi ai Prodotti che il Fornitore può, di volta in volta, avere a disposizione per tali scopi. Il Distributore ha il diritto di tradurre tali materiali nelle lingue del Territorio a proprie spese. Il Fornitore manterrà tutti i diritti di proprietà, inclusi i diritti di proprietà intellettuale sulle versioni tradotte dei materiali. Il Distributore sarà l'unico responsabile dell'accuratezza delle traduzioni e fornirà al Fornitore una copia di ogni testo tradotto. Il Distributore dovrà rivedere prontamente i materiali (a proprie spese) previa comunicazione da parte del Fornitore.

13. Utilizzo di marchi

Al Distributore non è consentito stampare, inviare o utilizzare in altro modo carta intestata, biglietti da visita, materiale illustrativo, segnaletica o altre rappresentazioni a nome del Fornitore (o

as Supplier (or any of its affiliates) or make commitments on behalf of Supplier (or any of its affiliates) without the express, written permission of Supplier. Distributor expressly agrees that no license to use Supplier (or any of its affiliates' trademarks, trade names, service marks or logos (collectively, the "Supplier Trademarks") is granted by this Agreement. Distributor may, however, indicate in its advertising and marketing materials that it is a distributor for Supplier Products and may, as necessary, incidentally use the Supplier Trademarks in its sales/marketing efforts. Upon request by Supplier, Distributor will place proper trademark, copyright and patent notices in its advertisements, promotional brochures and other marketing materials for Supplier Products. Supplier reserves the right to review Distributor's marketing and sales materials prior to their publication or use. No rights shall inure to Distributor as a result of any such use or reference, and all such rights, including goodwill shall inure to the benefit of and be vested in Supplier.

Upon termination of this Agreement for any reason, Distributor will immediately cease using the Supplier Trademarks as allowed in this Section and shall immediately take all appropriate and necessary steps to (a) remove and cancel any listings in public records, telephone books, other directories, remove any visual displays or literature at Distributor's location, the Internet and elsewhere that would indicate or would lead the public to believe that Distributor is the representative of Supplier (or any of its affiliates) or Supplier's (or any of its affiliates') products or services; and (b) cancel, abandon or transfer (as requested by Supplier) any product licenses, trade name filings, trademark applications or registrations or other filings with the governments of the Territory (whether or not such filings were authorized by

di una delle sue affiliate) o presentarsi come Fornitore (o qualsiasi dei suoi affiliati) o per spendere il nome del Fornitore (o di uno dei suoi affiliati) senza l'espresso consenso scritto del Fornitore. Ai sensi del presente Contratto, il Distributore accetta espressamente di non essere autorizzato a spendere il nome del Fornitore (o qualsiasi dei marchi, nomi commerciali, marchi di servizio o loghi delle sue affiliate, in seguito indicati collettivamente come "Marchi del Fornitore"). Il Distributore può tuttavia indicare, nella propria pubblicità e nel proprio materiale promozionale, di essere un distributore dei Prodotti e può, se necessario, utilizzare incidentalmente i Marchi del Fornitore nelle sue attività di vendita/promozione. Su richiesta del Fornitore, il Distributore inserirà in modo appropriato marchi, diritti d'autore e informazioni sui brevetti nelle sue pubblicità, brochure promozionali e altro materiale di promozione per i Prodotti. Il Fornitore si riserva il diritto di esaminare i materiali di promozione e vendita del Distributore prima della loro pubblicazione o del loro utilizzo. Nessun diritto è conferito al Distributore a seguito di tale uso o riferimento, e tutti questi diritti, compresi quelli di avviamento, saranno conferiti al Fornitore e andranno a suo vantaggio.

In caso di risoluzione del presente Contratto per qualsiasi motivo, il Distributore cesserà immediatamente di utilizzare i Marchi del Fornitore e adotterà immediatamente tutte le misure appropriate e necessarie a (a) rimuovere e cancellare qualsiasi inserimento in registri pubblici, elenchi telefonici e altri elenchi, rimuovere qualsiasi richiamo visivo o materiale illustrativo presente nella sua sede, su Internet e altrove che indicherebbe o indurrebbe il pubblico a credere che il Distributore sia il rappresentante del Fornitore (o di uno dei suoi affiliati) o dei prodotti o servizi del

Supplier) that may incorporate the Supplier Trademarks or any marks or names confusingly similar to the Supplier Trademarks. Upon Distributor's failure to comply with this paragraph, Supplier may make application for such removals, cancellations, abandonments or transfers in Distributor's name. Distributor shall render assistance to and reimburse Supplier for expenses incurred in enforcing this paragraph.

14. Infringement by Third Parties

Distributor will cooperate fully with and assist Supplier in its efforts to protect Supplier's intellectual property rights within the Territory and shall exercise reasonable diligence to detect and shall immediately advise Supplier if Distributor has knowledge of any infringement of any patents, trademarks, copyrights or other intellectual property rights owned or used by Supplier.

15. Confidential Information; No Reverse Engineering

Supplier may provide Distributor with certain confidential or proprietary information ("Confidential Information"). Confidential Information includes information, whether written, electronic or oral, which Distributor knows or reasonably should know is proprietary, confidential or a trade secret of Supplier, including any and all technical or business information, the Software including its

Fornitore (o di uno dei suoi affiliati); e (b) annullare, abbandonare o trasferire (come richiesto dal Fornitore) qualsiasi licenza di prodotto, archiviazione di nomi commerciali, domanda o registrazione di marchi o altri documenti archiviati presso qualsiasi amministrazione del Territorio (indipendentemente dal fatto che tali documenti siano stati autorizzati o meno dal Fornitore) che possono includere i Marchi del Fornitore o qualsiasi marchio o nome commerciale che possa essere confuso con i Marchi del Fornitore. In caso di mancato rispetto da parte del Distributore della presente clausola, il Fornitore può presentare domanda a nome del Distributore perché i Marchi siano cancellati, abbandonati o trasferiti. Il Distributore fornirà assistenza e rimborserà il Fornitore per le spese sostenute per l'applicazione della presente clausola.

14. Violazione da parte di terzi

Il Distributore collaborerà pienamente e assisterà il Fornitore nei suoi sforzi di tutela dei propri diritti di proprietà intellettuale nel Territorio e dovrà dimostrare una ragionevole diligenza nel rilevare e avvisare immediatamente il Fornitore nel caso in cui venisse a conoscenza di qualsiasi violazione di brevetti, marchi, diritti d'autore o altri diritti di proprietà intellettuale posseduti o utilizzati dal Fornitore.

15. Informazioni Riservate; Divieto di ingegneria inversa

Il Fornitore può fornire al Distributore alcune informazioni riservate o confidenziali (in seguito indicate anche come "Informazioni Riservate"). Le Informazioni Riservate comprendono informazioni, siano esse scritte, in forma elettronica o orali, che il Distributore sa o dovrebbe ragionevolmente sapere essere riservate, confidenziali o un segreto commerciale del Fornitore, comprese tutte

source codes and documentation, specifications and design information for the Supplier Products, servicing information, customer lists, pricing information, marketing information, policies, procedures and manuals regarding Supplier's distributors or distribution channels, research and development and other proprietary matter relating to the Supplier Products or business of Supplier. Distributor will refrain from using the Confidential Information except to the extent necessary to exercise its rights or perform its obligations under this Agreement. Distributor will likewise restrict its disclosure of the Confidential Information to those who have a need to know such Confidential Information in order for Distributor to perform its obligations and enjoy its rights under this Agreement. Such persons will be informed of and will agree to the provisions of this Section and Distributor will remain responsible for any unauthorized use or disclosure of the Confidential Information by any of them. Upon termination of this Agreement (or earlier, upon request by Supplier), Distributor shall cease to use all Confidential Information and promptly return to Supplier (or destroy, upon request by Supplier) any documents (whether written or electronic) in its possession or under its control that constitutes Confidential Information. During the term of this Agreement and thereafter, neither Distributor, nor Distributor's employees, independent contractors nor other agents shall (a) reverse engineer, decompile or otherwise disassemble the Supplier Products from the products themselves or from any other information made available to them, or (b) otherwise use any of the Confidential Information or Supplier provided training to support, maintain or otherwise service a third party's products or services.

le informazioni tecniche o commerciali, il Software, compresi i codici sorgente e la documentazione, le specifiche e le informazioni di progettazione dei Prodotti del Fornitore, informazioni sulla manutenzione, anagrafiche clienti, informazioni sui prezzi, informazioni sulla commercializzazione, politiche, procedure e manuali riguardanti i distributori o i canali di distribuzione del Fornitore, la ricerca e lo sviluppo e altre questioni riservate relative ai Prodotti o alla sua attività. Il Distributore si asterrà dall'utilizzare le Informazioni riservate salvo nella misura necessaria per esercitare i propri diritti o adempiere ai propri obblighi ai sensi del presente Contratto. Analogamente, limiterà la divulgazione delle Informazioni Riservate esclusivamente a coloro che avranno bisogno di conoscerle in modo da poter adempiere ai propri obblighi e godere dei propri diritti in conformità con il presente Contratto. Tali persone saranno informate e accetteranno le disposizioni della presente Sezione e il Distributore rimarrà responsabile di qualsiasi uso o divulgazione non autorizzata delle Informazioni Riservate da ognuno di loro. Alla risoluzione del presente Contratto (o prima, su richiesta del Fornitore), il Distributore cesserà di utilizzare tutte le Informazioni Riservate e restituirà prontamente al Fornitore (o distruggerà, su richiesta del Fornitore) qualsiasi documento (sia scritto che elettronico) in suo possesso o sotto il suo controllo che sia considerato Informazione Riservata. Per la durata del presente Contratto e successivamente, né il Distributore, né i dipendenti, gli appaltatori indipendenti o altri agenti del Distributore dovranno (a) effettuare la reingegnerizzazione inversa, la de compilazione o altra forma di disassemblaggio dei Prodotti del Fornitore partendo dai prodotti stessi o da qualsiasi altra informazione messa a loro disposizione, oppure (b) utilizzare in altro

modo le Informazioni Riservate o la formazione professionale assicurata dal Fornitore per l'assistenza, la manutenzione o l'erogazione di altri servizi o prodotti di terze parti.

16. Compliance with Laws

In connection with its obligations under this Agreement, Distributor agrees to comply with all federal, state, local and foreign laws, constitutions, codes, statutes and ordinances of any governmental authority that may be applicable to Distributor, its activities under this Agreement or the Supplier Products, including all applicable export control laws and regulations. Distributor agrees to take all such further acts and execute all such further documents as Supplier reasonably may request in connection with such compliance.

17. Product Warranties

1. Limited Manufacturing Warranty. Supplier warrants for a period of [Days supplier warrants] days following delivery of the Products (the "Warranty Period") that the Products shall be free from defects in materials and workmanship. Supplier's sole obligation under this warranty shall be to provide, at no charge to Distributor, replacement Products. Defective Products must be returned to Supplier (at Distributor's cost) in order to receive warranty replacement (unless Supplier determines such return is not necessary) and shall become Supplier's property. For a warranty claim to be made, Distributor must follow the procedures established by Supplier from time to time.
2. Warranty of Good Title. Supplier agrees to indemnify Distributor

16. Conformità alle leggi

In riferimento ai propri obblighi ai sensi del presente Contratto, il Distributore accetta di rispettare tutte le leggi, costituzioni, codici, statuti e ordinanze federali, statali, locali e straniere di qualsiasi autorità governativa applicabili al Distributore, alle sue attività ai sensi del presente Contratto o ai suoi Prodotti, comprese tutte le leggi e i regolamenti rilevanti in materia di controllo delle esportazioni. Il Distributore accetta di prendere tutti provvedimenti e di produrre tutta la documentazione che il Fornitore può ragionevolmente richiedere a riprova dell'osservanza di dette disposizioni.

17. Garanzie dei Prodotti

1. Garanzia limitata di produzione. Il Fornitore garantisce per un periodo di [Giorni garantiti dal Fornitore] giorni successivi alla consegna dei Prodotti (in seguito indicato come "Periodo di Garanzia") che i Prodotti saranno esenti da difetti di materiali e di lavorazione. L'unico obbligo del Fornitore ai sensi della presente garanzia sarà quello di fornire Prodotti sostitutivi, senza alcun addebito al Distributore. Per ricevere la sostituzione in garanzia (a meno che il Fornitore non determini che tale restituzione non è necessaria), i Prodotti difettosi devono essere restituiti al Fornitore (a spese del Distributore) e diventeranno di proprietà del Fornitore. Affinché venga presentata una richiesta di garanzia, il Distributore dovrà seguire le procedure stabilite di volta in volta dal Fornitore.

from any liability to any third party for infringement of United States patents, copyrights, trademarks or trade secrets with respect to Supplier Products sold/licensed by Distributor pursuant to this Agreement. This obligation does not extend to any foreign patents, copyrights, trademarks, or trade secrets or to any Supplier Products manufactured or modified by Supplier to meet Distributor's or a customer's specifications. Supplier shall, at its option, be allowed sole and exclusive control over the defense, settlement and compromise of any claims of infringement. Supplier must be notified in writing by Distributor within 10 days of any third party claim which, if upheld, might result in a liability subject to indemnification under this Subsection. If the distribution of the Supplier Products is threatened by a claim of infringement, or is likely to be enjoined or liability for infringement is found, Supplier may, in its discretion and at its sole option: (i) procure for Distributor the right to continue distributing the Supplier Products; or (ii) modify the Supplier Products so as to make them non-infringing; or (iii) substitute non-infringing products; or (iv) refund the price paid by Distributor for the Supplier Products in its possession subject to their return by Distributor and terminate this Agreement with respect to the allegedly infringing products. THIS SUBSECTION STATES THE ENTIRE LIABILITY OF SUPPLIER WITH RESPECT TO INFRINGEMENT OF ANY PATENT, COPYRIGHT,

2. Garanzia per evizione. Il Fornitore accetta di tenere indenne il Distributore da qualsiasi responsabilità nei confronti di terzi per violazione di brevetti, diritti d'autore, marchi commerciali o segreti commerciali degli Stati Uniti per quanto riguarda i Prodotti del Fornitore venduti/concessi in licenza dal Distributore ai sensi del presente Contratto. Questo obbligo non si estende a brevetti stranieri, diritti d'autore, marchi o segreti commerciali di qualsiasi Prodotto del Fornitore fabbricato o modificato dal Fornitore per soddisfare le specifiche del Distributore o di un cliente. Al Fornitore, a sua discrezione, sarà concesso il controllo unico ed esclusivo sulla difesa, la risoluzione e il raggiungimento di un compromesso di qualsiasi pretesa di violazione. Il Fornitore deve essere informato per iscritto dal Distributore entro 10 giorni da qualsiasi reclamo da parte di terzi; tale reclamo, se accolto, potrebbe comportare una responsabilità soggetta a indennizzo ai sensi della presente Sottosezione. Se la distribuzione dei Prodotti del Fornitore è minacciata da un reclamo per violazione, o è probabile che venga imposta o si accerti la responsabilità per violazione, il Fornitore può, a propria ed esclusiva discrezione: (i) adoperarsi per assicurare al Distributore il diritto di continuare a distribuire i Prodotti; oppure (ii) modificare i Prodotti in modo da eliminare il motivo della violazione; oppure (iii) offrire in sostituzione prodotti che non determinano violazione; oppure (iv) rimborsare il prezzo pagato

TRADEMARK, TRADE SECRET OR OTHER INTELLECTUAL PROPERTY RIGHT BY ANY SUPPLIER PRODUCT.

3. Disclaimer. EXCEPT AS PROVIDED IN THIS SECTION, SUPPLIER MAKES NO OTHER WARRANTY, PROMISE OR OBLIGATION WITH RESPECT TO THE SUPPLIER PRODUCTS, THEIR USE, REPAIR OR PERFORMANCE. SUPPLIER DISCLAIMS ANY WARRANTY, PROMISE OR OBLIGATION THAT THE SUPPLIER PRODUCTS SHALL BE FIT FOR ANY PARTICULAR USE OR PURPOSE, REGARDLESS OF WHETHER SUCH USE OR PURPOSE IS MADE KNOWN TO SUPPLIER OR NOT. SUPPLIER DISCLAIMS ANY WARRANTY, PROMISE OR OBLIGATION THAT THE SUPPLIER PRODUCTS CONFORM TO ANY SAMPLES OR MODELS. SUPPLIER HEREBY DISCLAIMS ALL OTHER WARRANTIES, PROMISES AND OBLIGATIONS, EXPRESS, IMPLIED OR STATUTORY, INCLUDING ANY WARRANTIES, PROMISES AND OBLIGATIONS ARISING FROM A COURSE OF DEALING OR USAGE OF TRADE. THE WARRANTIES SET FORTH IN THIS SECTION ARE INTENDED SOLELY FOR THE BENEFIT OF DISTRIBUTOR. ALL CLAIMS UNDER THIS AGREEMENT SHALL BE MADE BY DISTRIBUTOR AND MAY NOT BE MADE BY DISTRIBUTOR'S

dal Distributore per i Prodotti del Fornitore in suo possesso previa restituzione da parte del Distributore e risolvere il presente Contratto per quanto riguarda i prodotti in presunta violazione. QUESTA SOTTOSEZIONE STABILISCE LA COMPLETA RESPONSABILITÀ DEL FORNITORE PER QUANTO RIGUARDA LA VIOLAZIONE DI QUALSIASI BREVETTO, DIRITTO D'AUTORE, MARCHIO COMMERCIALE, SEGRETO COMMERCIALE O ALTRI DIRITTI DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE DA PARTE DI QUALSIASI PRODOTTO DEL FORNITORE.

3. Esclusione di responsabilità. SALVO QUANTO PREVISTO IN QUESTA SEZIONE, IL FORNITORE NON RILASCIA ALTRE GARANZIE, FA PROMESSE O ASSUME OBBLIGHI RELATIVI AI PROPRI PRODOTTI, AL LORO UTILIZZO, RIPARAZIONE O AD ALTRE PRESTAZIONI. IL FORNITORE NON RICONOSCE ALCUNA GARANZIA, PROMESSA O OBBLIGO CHE I PRODOTTI DEL FORNITORE SIANO IDONEI A QUALSIASI USO O SCOPO PARTICOLARE, INDIPENDENTEMENTE DAL FATTO CHE TALE USO O SCOPO SIA NOTO O MENO AL FORNITORE. QUEST'ULTIMO NON RICONOSCE ALCUNA GARANZIA, FA ALCUNA PROMESSA O ASSUME ALCUN OBBLIGO DI CONFORMITÀ DEI PROPRI PRODOTTI A QUALSIASI CAMPIONE O MODELLO. CON LA PRESENTE RIFIUTA DI RICONOSCERE TUTTE LE

- CUSTOMERS.
4. Distributor's Warranties. Distributor agrees, at its cost, to provide its customers with, at a minimum, substantially the same warranties as set forth in Subsection 17(a). Distributor will assume all costs involved in providing any additional warranties.

ALTRE GARANZIE, PROMESSE E OBBLIGHI, SIANO ESSI ESPRESSI, IMPLICITI O LEGALI, INCLUSA QUALSIASI GARANZIA, PROMESSA E OBBLIGO DERIVANTE DA ACCORDI O USI COMMERCIALI. LE GARANZIE ESPOSTE IN QUESTA SEZIONE SONO DESTINATE ESCLUSIVAMENTE A BENEFICIO DEL DISTRIBUTORE. TUTTI I RECLAMI AI SENSI DI QUESTO CONTRATTO DEVONO ESSERE AVANZATI DAL DISTRIBUTORE E NON POSSONO ESSERE PRESENTATI DAI CLIENTI DI QUEST'ULTIMO.

4. Garanzie del distributore. Il Distributore accetta di fornire ai propri clienti, come minimo, a proprie spese, le stesse garanzie di cui alla sottosezione 17 (a). Il Distributore si assumerà tutti i costi sostenuti per la fornitura di eventuali garanzie aggiuntive.

18. Reporting

Every month Distributor shall e-mail to Supplier a rolling 3 month, nonbinding sales forecast of the expected sales of Supplier Products in the Territory. In addition, Distributor shall furnish such other information in a timely manner in response to Supplier requests for information pertaining to Distributor's activities in the Territory. Such requests may include, prospect lists and status of prospect sales activity, information applicable to specific sales activities, data regarding competition in the Territory, product operational data and other information required by Supplier to effectively coordinate its international

18. Comunicazioni

Ogni mese il Distributore invierà un'e-mail al Fornitore con una previsione di vendita non vincolante di 3 mesi dei Prodotti nel Territorio. Inoltre, il Distributore dovrà fornire tempestivamente le informazioni relative alle proprie attività nel Territorio nel caso in cui il Fornitore le richieda. Tali richieste possono includere elenchi di potenziali clienti e stato dell'attività di vendita a essi relativa, informazioni applicabili ad attività di vendita specifiche, dati relativi alla concorrenza nel Territorio, dati operativi del prodotto e altre informazioni richieste dal Fornitore per coordinare efficacemente le sue

sales and marketing efforts.

19. Inspection of Records

Distributor shall keep accurate records of all its activities as reasonably necessary to determine its compliance with the terms and conditions of this Agreement, including accounting records, customer sales records and governmental filings. Distributor shall retain such records for at least a 3-year period following their creation or preparation. During the term of this Agreement and for a period of 18 months thereafter, Supplier shall have the right to inspect and audit such records.

20. Term and Termination

Unless earlier terminated as provided in this Agreement, the term of this Agreement shall commence as of the Effective Date and shall automatically expire at the end of [Expiration after number of years] years following the Effective Date. Either party may terminate this Agreement as follows: (a) Immediately upon [Number days prior notice] days' prior notice with or without cause; (b) Immediately, for any breach or default of this Agreement by the other party which has not been cured within [Number days after delivery] days after the delivery of notice thereof to the party alleged to be in breach, specifying with particularity the condition, act, omission or course of conduct asserted to constitute such breach or default; (c) Immediately, upon the dissolution, insolvency or any adjudication in bankruptcy of, or any assignment for the benefit of creditors by, the other party or if the other party ceases to conduct business in the ordinary or normal course; (d) Immediately, if required by law or by any rule, regulation, order, decree,

attività internazionali di vendita e promozione.

19. Ispezione dei registri

Il Distributore dovrà conservare registrazioni accurate di tutte le sue attività come risulti ragionevolmente necessario per determinare la propria conformità con i termini e le condizioni del presente Contratto, comprese le registrazioni contabili, i registri di vendita e le dichiarazioni governative. Il Distributore conserverà tali registri per almeno un periodo di 3 anni dalla loro creazione o preparazione. Per la durata del presente Contratto e per un periodo successivo di 18 mesi, il Fornitore avrà il diritto di ispezionare e verificare tali registri.

20. Durata e risoluzione

A meno che non venga risolto in anticipo come previsto nel presente atto, la durata di questo Contratto decorre alla Data di entrata in vigore e scade automaticamente alla fine di [numero di anni alla Scadenza] anni successivi alla Data di entrata in vigore. Ciascuna delle parti può risolvere il presente Contratto come segue: (a) Immediatamente con [Numero giorni di preavviso] giorni di preavviso con o senza motivo; (b) Immediatamente, per qualsiasi violazione o inadempienza del presente Contratto a causa della controparte che non sia stata sanata entro [Numero giorni dopo la consegna] giorni dopo la consegna della notifica del presunto inadempimento, specificando in particolare la condizione, l'atto, l'omissione o il comportamento che costituisce tale violazione o inadempienza; (c) Immediatamente, in caso di scioglimento, insolvenza o di qualsiasi dichiarazione di fallimento o di cessione a beneficio dei creditori da parte della controparte, o nel caso in cui la controparte cessasse di condurre gli affari nel modo consueto o normale; (d)

judgment or other governmental act of any governmental authority; or (e) Immediately by Supplier if Supplier reasonably suspects that Distributor breached any of its obligations of confidentiality or protection of Supplier's proprietary rights.

21. Effect of Termination

Upon notice of termination of this Agreement for any reason, the following provisions shall apply: (a) Supplier shall have the right to immediately appoint another distributor to serve existing customers and continue sales efforts in the Territory; (b) Supplier may continue to fill any orders from Distributor that have been accepted by Supplier prior to the termination of this Agreement under the terms and conditions of this Agreement; (c) All outstanding balances owed by Distributor to Supplier shall become immediately due and payable to Supplier; (d) Both parties shall at all times thereafter refrain from any conduct that would be inconsistent with or likely to cause confusion with respect to the nature of their business relationship; (e) All rights granted to Distributor under this Agreement shall cease, and where appropriate, revert to Supplier; and (f) Supplier, in its sole discretion, shall have the right, but shall in no way be obligated (unless otherwise required by law), to inspect and repurchase all or any quantity of the Supplier Products (including Supplier Products for demonstration and parts to service the Supplier Products) then owned or ordered by Distributor at the lesser of (i) the original price paid by Distributor for such Supplier Products, or (ii) at the then-current price to Distributor, and under both (i) or (ii), less any applicable restocking or refurbishing charge.

Supplier shall have the right to assign

Immediatamente, se richiesto dalla legge o da qualsiasi norma, regolamento, provvedimento, decreto, giudizio o altro atto di qualsiasi autorità governativa; o (e) immediatamente dal Fornitore nel caso in cui egli sospettasse ragionevolmente che il Distributore avesse violato uno dei propri obblighi di riservatezza o protezione dei diritti di proprietà del Fornitore.

21. Effetti della Risoluzione

In caso di avviso di risoluzione del presente Contratto per qualsiasi motivo, si applicano le seguenti disposizioni: (a) il Fornitore avrà il diritto di nominare immediatamente un altro distributore per servire i clienti esistenti e continuare le attività di vendita nel Territorio; (b) Il Fornitore può continuare a evadere qualsiasi ordine del Distributore che egli stesso abbia accettato prima della risoluzione del presente Contratto, secondo i termini e le condizioni del Contratto stesso; (c) tutti gli importi dovuti al Fornitore da parte del Distributore diventeranno immediatamente esigibili; (d) In seguito, entrambe le parti si asterranno da qualsiasi comportamento che risulterebbe incoerente o tale da creare confusione riguardo la natura del loro rapporto d'affari; (e) tutti i diritti concessi al Distributore ai sensi del presente Contratto cesseranno ed eventualmente torneranno al Fornitore; e (f) il Fornitore, a sua esclusiva discrezione, avrà il diritto, ma non sarà in alcun modo obbligato (se non diversamente richiesto dalla legge), di ispezionare e riacquistare tutto o una qualsiasi quantità dei Prodotti (inclusi i Prodotti utilizzati per dimostrazione e i ricambi per la manutenzione) posseduti o ordinati dal Distributore al minore tra (i) il prezzo originale pagato dal Distributore per tali Prodotti, o (ii) il prezzo corrente applicato dal Distributore; in entrambi i casi andranno sottratti gli eventuali costi di rifornimento o ricondizionamento

such option to repurchase to any other person whom it may designate. No consideration or indemnity shall be payable to Distributor either for loss of profit, goodwill, customers or other like or unlike items, nor for advertising costs, costs of samples or supplies, termination of employees, employees' salaries and other like or unlike items. In no event shall Distributor continue to represent itself as a Supplier distributor or representative after termination of this Agreement. Supplier shall have no liability to Distributor by reason of any termination by Supplier. Distributor shall indemnify and hold harmless Supplier from and against any and all liability, loss, damages and costs (including reasonable attorneys' fees) arising out of any claim by Distributor or any third party standing in the right of Distributor to any right of entitlement contrary to the express terms of this Section.

22. Indemnification

Distributor agrees to indemnify and hold Supplier harmless from any and all actions, awards, claims, losses, damages, costs and expenses (including reasonable attorneys' fees) attributable to Distributor's breach of this Agreement or to any negligent, grossly negligent, willful or unlawful acts or omissions of Distributor, its employees, officers, agents, subcontractors, dealers or representatives.

23. Relationship of the Parties

Distributor is an independent contractor and not an employee, agent, affiliate, partner or joint venture with or of Supplier. Neither Distributor nor Supplier shall have any right to enter into any

applicabili.

Il Fornitore avrà il diritto di assegnare tale opzione di riacquisto a qualsiasi altra persona da lui stesso designata. Al Distributore non sarà dovuta alcun corrispettivo o indennizzo né per la perdita di profitto, avviamento commerciale, clienti o altri elementi simili o dissimili, né per costi pubblicitari, spese per campioni o scorte, risoluzione del rapporto di lavoro, stipendi dei dipendenti e altri elementi simili o dissimili. In nessun caso il Distributore continuerà a presentarsi come distributore o rappresentante del Fornitore dopo la risoluzione del presente Contratto. Il Fornitore non avrà alcuna responsabilità nei confronti del Distributore conseguente alla risoluzione ad opera sua. Il Distributore dovrà indennizzare e tenere indenne il Fornitore da e contro qualsiasi responsabilità, perdita, danno e costo (comprese le ragionevoli spese legali) presentati in seguito a qualsiasi reclamo del Distributore o di qualsiasi terza parte che subentri al Distributore in qualsiasi diritto di titolarità contrario ai termini espressi di questa Sezione.

22. Indennizzo

Il Distributore accetta di indennizzare e tenere indenne il Fornitore da qualsiasi azione, premio, reclamo, perdita, danno, costo e spesa (comprese le ragionevoli spese legali) attribuibile alla violazione del presente Contratto da parte sua o a qualsiasi negligenza, anche grave, ad atti intenzionali o illegali od omissioni da parte del Distributore, dei suoi dipendenti, funzionari, agenti, subappaltatori, rivenditori o rappresentanti.

23. Rapporti tra le Parti

Il Distributore non è un dipendente, un agente, un affiliato, un socio o un'impresa comune con o del Fornitore, bensì un imprenditore autonomo. Né il Distributore né il Fornitore avranno alcun diritto di

contracts or commitments in the name of, or on behalf of the other or to bind the other in any respect whatsoever, except insofar as is allowed by this Agreement.

24. Force Majeure

Neither party shall be liable in the event that its performance of this Agreement is prevented, or rendered so difficult or expensive as to be commercially impracticable, by reason of an Act of God, labor dispute, unavailability of transportation, goods or services, governmental restrictions or actions, war (declared or undeclared) or other hostilities, or by any other event, condition or cause which is not foreseeable on the Effective Date and is beyond the reasonable control of the party. It is expressly agreed that any failure of the United States Government to issue a required license for the export of any Supplier Product ordered by Distributor shall constitute an event of force majeure. In the event of non-performance or delay in performance attributable to any such causes, the period allowed for performance of the applicable obligation under this Agreement will be extended for a period equal to the period of the delay. However, the party so delayed shall use its best efforts, without obligation to expend substantial amounts not otherwise required under this Agreement, to remove or overcome the cause of delay. In the event that the performance of a party is delayed for more than 6 months, the other party shall have the right, which shall be exercisable for so long as the cause of such delay shall continue to exist, to terminate this Agreement without liability for such termination.

25. Limitation of Liability

SUPPLIER SHALL IN NO EVENT BE LIABLE FOR ANY INDIRECT, SPECIAL, EXEMPLARY,

stipulare contratti o impegni in nome o per conto dell'altro o di vincolare l'altro in alcun modo, se non nella misura consentita dal presente Contratto.

24. Forza Maggiore

Nessuna delle parti sarà responsabile nel caso in cui l'esecuzione del presente Contratto venga impedita o resa così difficile o costosa da essere commercialmente impraticabile, per causa di forza maggiore, disputa sindacale, indisponibilità di trasporto, beni o servizi, azioni o restrizioni governative, guerre (dichiarate o non dichiarate) o altre ostilità, o per qualsiasi altro evento, condizione o causa che non sia prevedibile alla Data di entrata in vigore e che sia al di fuori del ragionevole controllo della parte stessa. Si conviene espressamente che qualsiasi inadempienza del governo degli Stati Uniti nel rilasciare la licenza richiesta per l'esportazione di qualsiasi Prodotto del Fornitore ordinato dal Distributore costituirà un evento di forza maggiore. In caso di inadempimento o ritardo nell'esecuzione attribuibile a tali cause, il periodo consentito per l'adempimento dell'obbligo applicabile ai sensi del presente Contratto sarà esteso per una durata pari al periodo del ritardo. Tuttavia, la parte in ritardo dovrà fare tutto quanto è in suo potere per rimuovere o superare la causa del ritardo, senza l'obbligo di spendere importi sostanziali non altrimenti richiesti ai sensi del presente Contratto. Nel caso in cui l'esecuzione di una parte sia ritardata per più di 6 mesi, l'altra parte avrà il diritto, esercitabile fino a quando la causa di tale ritardo continuerà ad esistere, di risolvere il presente Contratto, senza avere alcuna responsabilità per tale risoluzione.

25. Limitazione di Responsabilità

IL FORNITORE NON SARÀ IN ALCUN CASO RESPONSABILE PER ALCUNA PERDITA O DANNO

INCIDENTAL OR CONSEQUENTIAL LOSS OR DAMAGE OR FOR ANY LOST PROFITS, LOST SAVINGS OR LOSS OF REVENUES SUFFERED BY DISTRIBUTOR ARISING FROM OR IN ANY WAY CONNECTED WITH THIS AGREEMENT OR THE SALE, DISTRIBUTION OR USE OF SUPPLIER PRODUCTS. DISTRIBUTOR SHALL INDEMNIFY SUPPLIER AND HOLD IT HARMLESS FROM ANY CLAIMS, DEMANDS, LIABILITIES, SUIT OR EXPENSES OF ANY KIND ARISING OUT OF THE SALE, SUBLICENSE OR USE OF SUPPLIER PRODUCTS IN THE TERRITORY OR BY DISTRIBUTOR'S CUSTOMERS. THIS SECTION SHALL SURVIVE THE TERMINATION OF THIS AGREEMENT FOR ANY REASON.

26. Governing Law

This Agreement shall be governed in all respect by the laws of the State of [State], USA, which shall be applied without reference to any conflict-of-laws rule under which different law might otherwise be applicable. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods shall not apply to any purchases or transactions entered into pursuant to this Agreement. Venue for any lawsuits brought by the parties to this Agreement against each other regarding or as a result of this Agreement shall be proper only in an appropriate [State] State Court or the United States District Court for the District of [State]. Distributor hereby submits itself to the exclusive jurisdiction of said courts and consents to service of process by confirmed facsimile

INDIRETTO, SPECIALE, ESEMPLARE, ACCIDENTALE O CONSEQUENZIALE O PER QUALSIASI PERDITA DI PROFITTO, PERDITA DI RISPARMIO O PERDITA DI ENTRATE SUBITA DAL DISTRIBUTORE DERIVANTE DA O IN QUALUNQUE MODO CONNESSO AL PRESENTE CONTRATTO, ALLA VENDITA, ALLA DISTRIBUZIONE O ALL'UTILIZZO DEI PRODOTTI DEL FORNITORE. IL DISTRIBUTORE DEVE INDENNIZZARE IL FORNITORE E TENERLO INDENNE DA QUALSIASI RIVENDICAZIONE, RICHIESTA, RESPONSABILITÀ, ISTANZA O SPESE DI QUALSIASI TIPO DERIVANTE DA VENDITA, SUBLICENZA O UTILIZZO DEI PRODOTTI DEL FORNITORE NEL TERRITORIO O DAI CLIENTI DEL DISTRIBUTORE. QUESTA SEZIONE RESTERÀ IN VIGORE ANCHE DOPO LA RISOLUZIONE DEL PRESENTE CONTRATTO PER QUALSIASI MOTIVO.

26. Legislazione vigente

Il presente Contratto sarà disciplinato a tutti gli effetti dalle leggi dello Stato di [Stato], Stati Uniti d'America, che dovranno essere applicate senza riferimento a qualsiasi norma specifica sul conflitto di leggi in base alla quale potrebbe essere altrimenti applicabile una legge diversa. Ai sensi del presente Contratto, la Convenzione sui Contratti per la vendita internazionale di beni mobili non si applicherà ad alcun acquisto o transazione conclusa. La sede per qualsiasi azione legale intentata dalle parti del presente Contratto l'una contro l'altra in merito o in conseguenza al Contratto stesso sarà solo un tribunale statale competente di [Stato] o il tribunale distrettuale degli Stati Uniti per il distretto di [Stato]. Con la presente il Distributore si sottopone alla giurisdizione esclusiva di

transmission or commercial courier (with written verification of receipt returned to the sender).

27. Assignment and Delegation

Distributor shall have no right to assign any of its rights or delegate its obligations under this Agreement without the prior written consent of Supplier. Any assignment or delegation attempted without such written consent shall be void and of no legal effect whatsoever. This Agreement shall be binding upon the parties' respective successors and permitted assigns.

28. Severability

In the event that any provision of this Agreement shall be unenforceable or invalid under any applicable law or be so held by applicable court or arbitration decision, such unenforceability or invalidity shall not render this Agreement unenforceable or invalid as a whole, and, in such event, such provisions shall be changed and interpreted so as to best accomplish the objectives of such unenforceable or invalid provision within the limits of applicable law or applicable court or arbitration decision.

29. Construction

The headings or titles preceding the text of the Sections and Subsections are inserted solely for convenience of reference, and shall not constitute a part of this Agreement, nor shall they affect the meaning, construction or effect of this Agreement. Both parties have participated in the negotiation and drafting of this Agreement. This Agreement is executed in the English language and may be translated into another language for informational purposes only. In the event an ambiguity or question of intent or

detti tribunali e acconsente alla notifica del processo mediante trasmissione fax confermata o corriere commerciale (con verifica scritta della ricezione restituita al mittente).

27. Cessione e Delega

Ai sensi del presente Contratto, il Distributore non ha il diritto di cedere alcuno dei propri diritti né di delegare i propri obblighi senza previo consenso scritto del Fornitore. Qualsiasi cessione o delega tentata senza tale consenso scritto sarà nulla e non avrà alcun effetto legale. Il presente Contratto sarà vincolante per i rispettivi successori e cessionari autorizzati delle parti.

28. Clausola di salvaguardia

Nel caso in cui una qualsiasi disposizione del presente Contratto sia inapplicabile o non valida ai sensi di qualsiasi legge applicabile, o sia ritenuta tale da una giurisdizione competente o da un lodo arbitrale, tale inapplicabilità o invalidità non renderà il presente Contratto inapplicabile o nullo nel suo insieme e, in tal caso, dette disposizioni dovranno essere modificate e interpretate in modo da realizzarne al meglio gli entro i limiti della legge applicabile o della giurisdizione competente o del lodo arbitrale.

29. Interpretazione

I titoli o le intestazioni che precedono il testo delle Sezioni e Sottosezioni sono inseriti esclusivamente per comodità di riferimento e non costituiscono parte del presente Contratto, né ne influenzano il significato, l'interpretazione o l'effetto. Entrambe le parti hanno partecipato alla negoziazione e alla redazione del presente Contratto. Il presente Contratto viene sottoscritto in lingua inglese e può essere tradotto in un'altra lingua solo a scopo informativo. Nel caso in cui sorga un'ambiguità o una disputa sugli intenti o

interpretation arises, the English version of this Agreement shall prevail and this Agreement shall be construed as if drafted by both of the parties and no presumption or burden of proof shall arise favoring or disfavoring either party by virtue of the authorship of any of the provisions of this Agreement.

30. Notice

Any notice, consent or other communication required or permitted under this Agreement shall be written in English and shall be deemed given when (a) delivered personally; (b) sent by confirmed facsimile transmission; or (c) sent by commercial courier with written verification of receipt returned to the sender. Notice, consent or other communications (but not service of process) may also be given by e-mail. Rejection or other refusal to accept or the inability to deliver because of changed address or facsimile number of which no notice was given shall be deemed to constitute receipt of the notice, consent or communication sent. Names, addresses and facsimile numbers for notices (unless and until written notice of other names, addresses and facsimile numbers are provided by either or both parties) are provided below.

31. Entire Agreement; Modifications; No Waiver; Counterparts and Survival

This Agreement and the Exhibit attached hereto (which is specifically incorporated herein by this reference) contain the full and entire agreement between the parties with respect to the subject matter hereof. It supersedes all prior negotiations, representations and proposals, written or otherwise, relating to its subject matter. Any modifications, revisions or amendments to this Agreement must be set forth in a writing signed by authorized

l'interpretazione, la versione inglese del presente Contratto prevarrà ed esso sarà interpretato come se fosse redatto da entrambe le parti e nessuna presunzione o onere della prova dovrà sorgere a favore o sfavore di una delle due parti in virtù della paternità di una qualsiasi delle disposizioni del presente Contratto.

30. Avvisi e comunicazioni

Qualsiasi avviso, consenso o altra comunicazione richiesta o consentita ai sensi del presente Contratto deve essere scritta in inglese e si considera fornita quando (a) consegnata personalmente; (b) inviata tramite trasmissione fax confermata; oppure (c) inviata tramite corriere commerciale con verifica scritta della ricezione restituita al mittente. Avvisi, consensi o altre comunicazioni (ma non le notifiche processuali) possono essere forniti anche tramite e-mail. La mancata accettazione o l'impossibilità di consegna a causa del cambio di indirizzo o della mancata notifica del numero di fax sarà considerato alla stregua della ricezione dell'avviso, del consenso o della comunicazione inviata. I nomi, gli indirizzi e i numeri di fax per gli avvisi (a meno che e fino a quando non venga fornita una comunicazione scritta di altri nomi, indirizzi e numeri di fax da parte di una o di entrambe le parti) sono riportati di seguito.

31. Accordo completo; modifiche; esclusione di rinuncia; controparti e sopravvivenza delle disposizioni

Il presente Contratto e l'Allegato (che è qui specificamente riportato come riferimento) contengono l'accordo intero e completo tra le parti in relazione all'oggetto del presente documento. Esso sostituisce tutte le precedenti negoziazioni, dichiarazioni e proposte, scritte o meno, relative all'oggetto in questione. Eventuali modifiche, revisioni o emendamenti del presente Contratto

representatives of both parties. Distributor acknowledges and agrees that any failure on the part of Supplier to enforce at any time or for any period of time, any of the provisions of this Agreement shall not be deemed or construed to be a waiver of such provisions or of the right of Supplier thereafter to enforce each and every provision. This Agreement may be made in several counterparts, each of which shall be deemed an original. The provisions of this Agreement that, by express terms of this Agreement, will not be fully performed during the term of this Agreement, shall survive the termination of this Agreement to the extent applicable.

devono essere espresse in forma scritta e firmate dai rappresentanti autorizzati di entrambe le parti. Il Distributore riconosce e accetta che qualsiasi inadempienza da parte del Fornitore nell'applicazione di qualsiasi disposizione del presente Contratto, in qualsiasi momento o per qualsiasi periodo di tempo, non sarà considerata o interpretata come una rinuncia a tali disposizioni o al diritto del Fornitore successivamente di far rispettare ogni disposizione. Il presente Contratto può essere stipulato in più copie, ciascuna delle quali sarà considerata come originale. Le disposizioni del presente Contratto che, in base ai termini espressi nello stesso, non saranno pienamente adempiute durante il periodo di validità del presente accordo, sopravvivranno alla risoluzione nella misura in cui saranno applicabili.

IN WITNESS WHEREOF the parties have caused this Exclusive Distribution Agreement to be executed and delivered by their duly authorized representatives.

[Sender.Company]

Signature

MM/DD/YYYY

[Sender.FirstName] [Sender.LastName]

[Client.Company]

Signature

MM/DD/YYYY

[Client.FirstName] [Client.LastName]

ALLA PRESENZA DI TESTIMONI le parti hanno fatto in modo che il presente Contratto di Distribuzione Esclusivo fosse sottoscritto dai loro rappresentanti debitamente autorizzati e consegnato.

[Società.Mittente]

Firma

Data

[Nome.Mittente] [Cognome.Mittente]

[Società.Cliente]

Firma

Data

[Nome.Cliente] [Cognome.Cliente]

3.3 Sales agency agreement

ENGLISH VERSION

Sales Agency Agreement

This sales agency agreement is entered into and deemed effective as of [Agreement.Date] between the following entities, collectively known as the "Parties":

[Sender.FirstName] [Sender.LastName]
(Company) and
[Client.FirstName] [Client.LastName]
(Sales Agency).

Appointment and Authority

The Company agrees to appoint the Sales Agency as a representative for the products and territories listed below. Furthermore, the Sales Agency is in acceptance of such appointment.

Commission

Commissions due to the Sales Agency shall include all orders within the territory assigned regardless if the orders were solicited by the Sales Agency.

All commissions shall be computed based on the net sale total invoiced by the Company to the Customer.

All commission payments shall be made in US currency and will be subject to all government laws including taxes and withholdings.

The commission shall be earned upon the customer order date and will be due within 30 days of the invoices' creation and product shipment.

Any unpaid dues occurring due to unpaid customer invoices may be charged back to the Sales Agency with prior notice and allowance for the Sales Agency to induce payment of said charges. If payment is received the, Sales Agency will be entitled to the compensations charged back.

A monthly earnings statement will be made available to the Sales Agency from

ITALIAN TRANSLATION

Contratto di agenzia di vendita

Il presente Contratto di agenzia di vendita è stipulato e considerato efficace a partire dal [Data.Contratto] tra le seguenti entità, collettivamente note come le "Parti":

[Nome.Mittente] [Cognome.Mittente]
(Società) e
[Nome.Cliente] [Cognome.Cliente]
(Agenzia di vendita).

Nomina e competenza/autorizzazione

La Società si impegna a nominare l'Agenzia di vendita come rappresentante dei prodotti e territori elencati di seguito. Inoltre, l'Agenzia di vendita accetta tale nomina.

Commissioni

Le commissioni dovute all'Agenzia di vendita includeranno tutti gli ordini all'interno del territorio assegnato indipendentemente dal fatto che siano stati promossi dall'Agenzia di vendita stessa.

Tutte le commissioni saranno calcolate in base al valore totale delle vendite fatturate dalla Società al Cliente.

Tutti i pagamenti delle commissioni saranno effettuati in valuta statunitense e saranno soggetti a tutte le leggi applicabili, comprese quelle sulle tasse e le ritenute.

La commissione sarà guadagnata alla data dell'ordine del cliente e dovrà essere pagata entro 30 giorni dall'emissione delle fatture e dalla spedizione dei prodotti.

Eventuali quote non pagate, dovute a fatture insolite del cliente, potranno essere addebitate con preavviso dando all'Agenzia di vendita il tempo di ottenere il pagamento di tali importi. Se il pagamento viene ricevuto, l'Agenzia di vendita avrà diritto al riaccredito del

the Company on the 15th of each month, which will be inclusive of any and all earnings, withholdings, and charge backs. The Sales Agency will be allowed to audit and inspect the Company's relevant accounts so as to verify all earnings. This audit will be at the expense of the Sales Agency and shall not occur more than twice in any given twelve month period.

Sale of Product

The Company shall provide an updated copy of all price lists, delivery schedules, as well as any terms and conditions related to the products or services being sold.

All quotes given by the Sales Agency shall reflect the above documents.

The Sales Agency will have no authority to offer discounts or any other pricing unless prior written consent has been obtained from the Company.

Additionally, the Company may change pricing, delivery costs, terms and conditions, or delivery schedules with 30 days prior notice to the Sales Agency. These changes will not affect any sales accepted prior to the notification date.

All quotes provided to customers must be submitted with invoicing and sales documentation for every order.

All orders shall be conducted in writing and submitted no later than 5 days from the customer's order date.

All orders are subject to acceptance by the Company. The Sales Agency will have no authority to make acceptance or delivery promises to customers.

The Company will be responsible for any and all collection attempts but may request the assistance of the Sales Agency to cure such debts.

risarcimento.

Un rendiconto mensile dei guadagni sarà messo a disposizione dell'Agenzia di vendita dalla Società il 15 di ogni mese. Tale rendiconto sarà comprensivo di tutti i guadagni, le ritenute e gli storni di addebito.

L'Agenzia di vendita sarà autorizzata a controllare e ispezionare i conti pertinenti della Società in modo da verificare tutti i guadagni.

Tale controllo sarà a carico dell'Agenzia di vendita e non dovrà verificarsi più di due volte in un dato periodo di dodici mesi.

Vendita del prodotto

La Società fornirà una copia aggiornata di tutti i listini prezzi, i programmi di consegna, nonché eventuali termini e condizioni relativi ai prodotti o ai servizi venduti.

Tutti i preventivi forniti dall'Agenzia di vendita devono rispecchiare i documenti di cui sopra.

L'Agenzia di vendita non avrà l'autorità di offrire sconti o prezzi diversi da quelli indicati, a meno che non sia stato ottenuto un previo consenso scritto da parte della Società.

Inoltre, la Società può modificare i prezzi, i costi di consegna, i termini e le condizioni o i programmi di consegna con un preavviso di 30 giorni all'Agenzia di vendita. Queste modifiche non influiranno sulle vendite accettate prima della data di notifica.

Tutti i preventivi forniti ai clienti devono essere presentati con la fatturazione e la documentazione di vendita per ogni ordine.

Tutti gli ordini devono essere eseguiti per iscritto e inviati entro e non oltre 5 giorni dalla data dell'ordine del cliente.

Tutti gli ordini sono soggetti ad accettazione da parte della Società. L'Agenzia di vendita non avrà alcuna autorità per emettere ricevute di

Any and all inquiries that occur outside of the Sales Agency's assigned territory shall be submitted to the Company in writing along with all original documents.

Sales Agency Responsibilities

Within 30 days of this sales agency agreement's effective date, the Company may assign the Sales Agency with an annual quota considered fair and reasonable and will consider previous sales, the territory's economic state, and any additional territory market situations.

The Sales Agency may, at their own expense, deploy advertising or sponsorship campaigns in the assigned territory.

The Sales Agency may, at its own expense, attend any industry trade shows as a representative of the Company.

The Sales Agency will be responsible for providing all customer service necessary or requested by clients prior to final submission of account documents to the Company.

Any product complaints shall be investigated by the Sales Agency and will be submitted to the Company immediately for their consideration.

The Sales Agency will be responsible for all costs and expenses incurred from conducting business within this sales agency agreement.

The Sales Agency shall not under any circumstances make any misleading or false representations regarding the products or Company in this sales agency agreement.

accettazione o di avvenuta consegna ai clienti.

La Società sarà responsabile di tutti i tentativi di riscossione ma potrà richiedere l'assistenza dell'Agenzia di vendita per sanare tali debiti.

Tutte le richieste presentate al di fuori del territorio assegnato all'Agenzia di vendita devono essere presentate alla Società per iscritto insieme a tutti i documenti originali.

Responsabilità dell'Agenzia di vendita

Entro 30 giorni dalla data di entrata in vigore del presente Contratto di agenzia di vendita, la Società può assegnare all'Agenzia di vendita una quota annuale considerata equa e ragionevole che prenderà in considerazione le vendite precedenti, lo stato economico del territorio e qualsiasi altra situazione di mercato del territorio.

L'Agenzia di vendita può, a proprie spese, implementare campagne pubblicitarie o di sponsorizzazione nel territorio assegnato.

L'Agenzia di vendita può, a proprie spese, partecipare a fiere del settore in qualità di rappresentante della Società.

Sarà responsabilità dell'Agenzia di vendita fornire tutta l'assistenza ai clienti necessaria o richiesta dai clienti stessi prima della presentazione definitiva dei documenti contabili alla Società.

Eventuali reclami relativi ai prodotti saranno esaminati dall'Agenzia di vendita e saranno immediatamente sottoposti alla Società perché li esamini.

L'Agenzia di vendita sarà responsabile di tutti i costi e delle spese sostenute per la conduzione degli affari nell'ambito del presente Contratto di agenzia di vendita.

L'Agenzia di vendita non deve in nessun caso rilasciare dichiarazioni fuorvianti o false in merito ai Prodotti o alla Società nominati nel presente Contratto di agenzia di vendita.

Additional Company Requirements

The Company will provide any and all sales training needed for the Sales Agency as well as the Agency's personnel periodically as deemed necessary.

When possible all training should take place at the Sales Agency's headquarters.

Any government licenses or approvals needed must be obtained by the Sales Agency prior to entering into this Sales Agency Agreement.

The Company shall, at their sole expense, provide the Sales Agency with all marketing and technical information concerning the products.

The Company shall provide delivery based on commitments to the best of its ability at all times.

Any product developments or enhancements to the product shall be delivered to the Sales Agency no later than 5 days of the release of such.

Trademarks

During this sales agency agreement's term the Sales Agency shall have rights to represent the products within the designated territory including those products under trademark, copyright, or trade name of the Company.

The Sales Agency will under no condition remove or alter any trademarks listed on the product by the Company.

Confidentiality

The Sales Agency understands they may gain knowledge to certain information or materials that are of high value to the Company.

Information of high value may not be disclosed to third parties under any circumstances during the term of this sales agency agreement.

All information marked confidential by the Company will remain as so unless

Requisiti aziendali aggiuntivi

Nel caso in cui sia ritenuto necessario, la Società fornirà periodicamente la formazione alle vendite necessaria all'Agenzia e al suo personale.

Ove possibile, tutta la formazione si svolgerà presso la sede dell'Agenzia di vendita.

Qualsiasi licenza o approvazione governativa necessaria deve essere ottenuta dall'Agenzia di vendita prima di stipulare il presente Contratto.

La Società, a proprie spese, fornirà all'Agenzia di vendita tutte le informazioni tecniche e commerciali relative ai prodotti.

La Società provvederà sempre alla consegna impegnandosi al meglio delle sue capacità.

Eventuali sviluppi o miglioramenti dei Prodotti devono essere forniti all'Agenzia di vendita entro e non oltre 5 giorni dal rilascio dei suddetti.

Marchi

Durante il periodo di validità del presente Contratto, l'Agenzia di vendita avrà il diritto di rappresentare i Prodotti all'interno del territorio designato, compresi i Prodotti con il marchio di fabbrica, protetti dal diritto d'autore o dal nome commerciale della Società.

L'Agenzia di vendita non rimuoverà o altererà in alcun modo il marchio registrato presente sul Prodotto della Società.

Riservatezza

L'Agenzia di vendita comprende che possono acquisire conoscenze di determinate informazioni o materiali che sono di alto valore per la Società.

Durante la durata del presente Contratto, le informazioni di alto valore non possono essere divulgate a terzi in nessuna circostanza.

Tutte le informazioni contrassegnate come riservate dalla Società rimarranno tali, a

prior written consent from the Company has been obtained.

Indemnification

It is and will remain the Company's sole responsibility to develop, design, and produce all of its products as well as all patents and trade names owned by the Company.

The Company agrees to hold the Sales Agency harmless against as well as pay any and all claims, losses, fees or damages that may result from the infringement of the Company's patents, trade names, or products.

Furthermore, the Company will indemnify the Sales Agency with regard to any and all costs arising from warranty claims, product liability claims, or negligence claims.

If the Sales Agency shall receive any notices with regard to any proceedings occurring from the above instances such notices shall be delivered to the Company and the Company shall defend any such litigation.

Term and Termination

Term

This sales agency agreement shall remain in full force for a period of 2 years from the agreement date.

Upon the termination date this agreement shall remain in effect for an additional 3 year term unless a request for termination is received by either party.

Termination

This agreement may be terminated under any of the following conditions:

- Failure to meet quota requirements
- Either parties filing for bankruptcy
- Any breach of the conditions listed that is not cured within 30 days of notice

meno che non sia stato ottenuto il previo consenso scritto da parte della Società stessa.

Indennizzo

È e rimarrà esclusiva responsabilità della Società sviluppare, progettare e produrre tutti i suoi prodotti, nonché tutti i brevetti e i nomi commerciali di sua proprietà.

La Società accetta di tenere indenne l'Agenzia di vendita e di pagare qualsiasi reclamo, perdita, commissione o danno che possa derivare dalla violazione di brevetti, nomi commerciali o Prodotti della Società.

Inoltre, la Società indennizzerà l'Agenzia di vendita per quanto riguarda tutti i costi derivanti da richieste di risarcimento, reclami per responsabilità da prodotto o accuse di negligenza.

Se l'Agenzia di vendita riceve comunicazioni in merito a procedimenti che si verificano nei casi di cui sopra, tali comunicazioni saranno consegnate alla Società e quest'ultima si difenderà da qualsiasi controversia.

Durata e risoluzione

Durata

Il presente Contratto rimarrà in vigore a tutti gli effetti per un periodo di 2 anni dalla data di entrata in vigore.

Alla data di risoluzione, il presente Contratto rimarrà in vigore per un ulteriore periodo di 3 anni, a meno che una delle parti non riceva una richiesta di risoluzione.

Risoluzione

Il presente contratto può essere risolto nelle seguenti condizioni:

- Mancato rispetto dei contingenti richiesti;
- Entrambe le parti dichiarano il fallimento;
- Qualsiasi violazione delle

- Upon either party's conviction of a crime or action that impacts the performance and ability to abide by the agreement terms
- condizioni elencate non viene sanata entro 30 giorni dal preavviso;
- In caso di condanna di una delle parti per un crimine o un'azione che influisce sulle prestazioni e sulla capacità di rispettare i termini dell'accordo.

Notices

Any and all notifications with regard to this sales agency agreement shall be delivered in person or via certified letter to the following addresses.

Company
(Address)
Sales Agency
(Address)

Assignment

Both parties agree not to transfer this agreement or any obligations pertaining to this agreement without prior written consent.

Compliance with Law

Both parties agree to comply with all governmental laws and regulations applicable to [Company.State].

Any legal proceedings regarding to this sales agency agreement will be conducted in the [Company.State] furthermore both parties agree to seek mediation prior to making any legal actions.

Property Rights

The Sales Agency understands and agrees the Company is the rightful owner of any and all titles, rights, interest, and products included in this agreement.

The Sales Agency will be permitted to use the products in accordance with this agreement and upon termination will relinquish any rights obtained.

Comunicazioni

Tutte le comunicazioni relative al presente Contratto devono essere consegnate di persona o tramite raccomandata ai seguenti indirizzi.

Società
(indirizzo)
Agenzia di vendita
(indirizzo)

Cessione

Entrambe le parti concordano di non cedere questo Contratto o qualsiasi obbligo a esso relativo senza previo consenso scritto.

Conformità alla legge

Entrambe le parti accettano di rispettare tutte le legislazioni e i regolamenti governativi vigenti in [Stato.Società].

Qualsiasi procedimento legale relativo al presente Contratto sarà condotto in [Stato.Società]. Inoltre, entrambe le parti si impegnano a cercare una mediazione prima di intraprendere qualsiasi azione legale.

Diritti di proprietà

L'Agenzia di vendita riconosce e accetta che la Società sia il legittimo proprietario di tutti i titoli, diritti, interessi e prodotti inclusi nel presente Contratto.

L'Agenzia di vendita sarà autorizzata a utilizzare i prodotti in conformità con il presente Contratto e, in caso di risoluzione, rinuncerà a qualsiasi diritto ottenuto.

Modification

In the event any modifications or changes or required to this agreement while in effect, such changes must be submitted in writing and approved by both parties prior to changes coming into effect.

Modifiche

In caso di modifiche o variazioni o richieste al presente Contratto mentre questo è in vigore, tali modifiche devono essere presentate per iscritto e approvate da entrambe le parti prima della loro entrata in vigore.

Entirety

This agreement and all its entirety shall constitute as the entire agreement between the parties. This agreement supersedes any and all previous agreements whether oral or written between the parties.

Interezza

Il presente Contratto nella sua interezza costituirà l'intero accordo tra le parti. Il presente Contratto sostituisce qualsiasi accordo precedente sia orale che scritto tra le parti.

Acceptance

By signing below, both parties acknowledge and agree to all the terms and conditions set forth within this sales agency agreement.

Company
(Signature)
Agent
(Signature)

Consenso

Con la seguente sottoscrizione, entrambe le parti riconoscono e accettano tutti i termini e le condizioni stabiliti nel presente Contratto.

Società
(firma)
Agente
(firma)

3.4 Translation process: problems, strategies and comments

The following chapter will illustrate linguistic choices made during the translation process. The issues and problems in translation that were already presented in the first and second chapter will now be repeated and analysed by underlining their presence in the three agreements. Difficulties encountered will be grouped by category and examined in detail.

The following analysis will follow the standard subdivision into lexical and syntactic features. However, in some cases, these linguistic aspects may overlap, since the distinction sometimes results purely convenient (Scarpa 2001: 27).

3.4.1 Terminology

3.4.1.1 Technical Vocabulary

As already mentioned, one of the most important aims of a legal translator is to achieve a contrastive awareness of legal vocabulary; in other words, it is necessary to master the appropriate lexicon both in the source and in the target language. In the second chapter of this thesis, legal vocabulary was divided into three main groups: purely technical terms, semi-technical or mixed terms and everyday vocabulary found in legal texts. It is important to bear in mind that, since sales and distribution agreements include a large number of terms concerning the economic field, in the contracts analysed for this dissertation there are not a lot of purely technical legal terms. However, in the texts, it is possible to find some of them, such as:

- ‘*legal*’, in some cases replaced with ‘*legale*’ (for instance, ‘*legal proceeding*’ began ‘*procedimento legale*’); in other cases, it was rendered as ‘*giuridico*’ (‘*legal requirement*’ began ‘*norma giuridica*’);
- ‘*unlawful*’, mostly replaced with ‘*illegale*’;
- ‘*agreement*’ and ‘*contract*’, which were both rendered as ‘*contratto*’;
- ‘*clause*’, in Italian ‘*clausola*’ or ‘*articolo*’;
- ‘*waiver*’, replace with ‘*rinuncia*’.

Other purely technical terms are ‘*arbitration*’ and ‘*encumbrancer*’, whose translation was a little bit more complex to achieve. For instance, ‘*arbitration*’ could be replaced both with ‘*compromissorio*’ or ‘*arbitrato*’. Since in the first agreement (subchapter 3.1 of this dissertation) the Clause 14 called “Arbitration and Proper Law” refers to ‘*the arbitration in London*’ as a physical place (in Italian translated as ‘*arbitrato a Londra*’), it was decided to always render the term in the same way. The Italian synonym ‘*compromissorio*’ was not used at all, even if it is usually more frequent in contracts. As regards ‘*encumbrancer*’, the translation choice was more difficult. It should be noticed that ‘*encumbrancer*’ is not a really common term; on the contrary, it is quite rare and it is used only in law. It is created by the noun ‘*encumbrance*’ (which is a mortgage or a claim on property or asset) with the suffix ‘*-er*’. The addition of the suffix forms, from a morphological point of view, an active party; in fact, according to the Collins Dictionary, an ‘*encumbrancer*’ is “a person who

hold an encumbrance on property belonging to another”. Taking into account the context of the clause in which it was written (Clause 11.2.2 of the first agreement), it was decided to replace it with ‘*creditore ipotecario*’.

Even if in this kind of legal documents there are not many purely technical terms, there is a variety of the so-called semi-technical or mixed terms. As it was written in the second chapter of this thesis, they are words that have one meaning in the everyday context and another one in the legal field. This group of terms can be difficult to translate, since translators have to be careful in selecting the proper equivalent from various options apparently available. Some of this kind of terms found in the analysed agreements are:

- ‘*recitals*’, rendered as ‘*premesse che*’;
- ‘*breach*’, replace with ‘*inadempienza*’ or ‘*inadempimento*’;
- ‘*provision*’, which began ‘*clausola*’;
- ‘*dispute*’, rendered as ‘*controversia*’;
- ‘*amalgamation*’, which began ‘ *fusione*’ in the Italian version;
- ‘*approval*’, replaced both with ‘*approvazione*’ or ‘*consenso*’;
- ‘*consideration*’, rendered as ‘*corrispettivo*’;
- ‘*goodwill*’, which began ‘*avviamento*’;
- ‘*assignment*’, rendered as ‘*cessione*’;
- ‘*withholdings*’, mostly replace with ‘*ritenute*’;
- ‘*compliance*’, rendered both as ‘*conformità*’ and ‘*disposizioni*’; otherwise, ‘*in compliance*’ began ‘*nel rispetto di*’;
- ‘*support*’, rendered as ‘*assistenza*’;
- ‘*governmental*’, replaced both with ‘*pubblico*’ (‘*governmental purposes*’, ‘*scopi pubblici*’) and ‘*governativo*’ (‘*governmental authority*’, ‘*autorità governativa*’); the choice depends on context and word combination in Italian;
- ‘*obligation*’, usually rendered as ‘*obbligo*’, but sometimes also as ‘*obbligazione*’;
- ‘*confidentiality*’, which commonly began ‘*riservatezza*’;
- ‘*termination*’, often rendered as ‘*risoluzione*’, but it can be found also as ‘*termine*’ (in particular, when the term has its focus on the duration of the agreement).

Obviously, there are also multiple-word technical terms; words that are composed by general vocabulary but with a specific meaning in legal context. They refer to specific concepts that may involve complex issues of word order, syntactic arrangement, thematization, modulation and so on. Some of the most interesting multiple-word terms encountered during the process of translation are:

- ‘*registered office*’, which could be rendered as ‘*sede sociale*’ or ‘*sede legale*’;
- ‘*proper law*’, which began ‘*foro competente*’;
- ‘*industrial action*’, rendered as ‘*azione sindacale o padronale*’;
- ‘*charge back*’, ‘*storni di addebito*’ in Italian;
- ‘*applicable court*’, replaced with ‘*giurisdizione competente*’;

These terms may appear similar to some expression of Italian language. However, they are usually lexical traps or ‘false friends’: they are similar only on the surface. Translators have to carefully choose the equivalent terms, checking the real meanings of this sort of expressions.

A similar case concerns the expression ‘*Act of God*’. This is defined by Alcaraz and Hughes (2002: 11) as an euphemism or as a contemporary colloquialism. As already mentioned in the second chapter of this dissertation, euphemisms are inevitable, especially in legal areas that involve natural disasters, calamities and other events that could not be foreseen. ‘*Act of God*’ belongs to that group of English expressions that are typical of legal language. In the Italian version, this expression was rendered as ‘*causa di forza maggiore*’.

Another curious expression was ‘*holding company*’. Despite the existence of a specific Italian translation (‘*società finanziaria di controllo*’), the term is now no longer used in contracts. For this reason, the Italian expression was replaced with the English one, ‘*holding*’.

3.4.1.2 Functional vocabulary

According to Alcaraz and Hughes (2002: 165), by functional vocabulary is meant “the terms used to interrelate the major linguistic elements, or blocks of meaningful words, in a text”. In formal legal speech, functional vocabulary predominantly includes adverbs and conjunctions or prepositional phrases. These

expressions usually are antiquated or fossilized as a result of the highly conservative nature of legal language.

In the three agreements that have been translated, a large number of archaic adverbs and prepositional phrases were found. The majority of adverbs were based on simple deictics, such as ‘here’, ‘there’, ‘where’, etcetera. For instance, the translated agreements include the following:

- ‘*herein*’, usually rendered as ‘*ivi*’ or using expansion, such as ‘*nel presente contratto*’;
- ‘*hereunder*’, transformed into ‘*in adempimento del seguente Contratto*’ or ‘*in conformità del presente Contratto*’;
- ‘*hereby*’, often rendered as ‘*con il presente atto*’.

This kind of adverbs usually refer to the same text or document in which they appear.

In a similar way, conjunctions and prepositional phrases are used to achieve an archaic and solemn tone in legal texts. For instance, the term ‘*under*’ is usually replaced with the expression ‘*in conformità a*’ or ‘*relativo a*’. Similarly, ‘*upon*’ is provided through the equivalents ‘*in caso di*’ or the more formal ‘*sull’atto di*’.

As regards prepositional phrases, some of the most common expressions were:

- ‘*in the event*’, mostly render as ‘*nel caso in cui*’ or ‘*in caso di*’;
- ‘*notwithstanding*’, which began ‘*fatto salvo*’ or ‘*nonostante*’;
- ‘*subject to*’, which began ‘*ammesso che*’ or ‘*essere soggetto a*’, depending on context;
- ‘*subject as provided*’, both rendered as ‘*come previsto*’ and ‘*in conformità a*’;
- ‘*with respect to*’ or ‘*in respect of*’, mostly replaced with ‘*per quanto riguarda*’, ‘*relativo a*’, ‘*in relazione a*’;

3.4.2 Syntax

3.4.2.1 Long sentences and the position of phrases

Legal language usually tends to be as factual and objective as possible; this is due to its normative and performative nature. As a result, judges’ aim is to make the

language as simple as they can, at least from a syntactic point of view. For this reason, legal grammar is inclined to be paratactic, presenting facts and events linked together through juxtaposition and coordinate clauses.

However, this does not always happen. As a matter of fact, legal style found in English text-books, regulations and statute law tends to be hypotactic, with subordination and restrictive clauses. Moreover, syntactic complexity could derive also by the use of double conjunctions. During the translation process, there is the risk of misunderstanding. According to Torrents dels Prats (1976), this problem can be avoided through a simplification of the syntax. However, just consider the following examples (it should be noted that in this chapter, from this point on, expressions which refer to the specific aspect analysed in the passages taken from the source text and target text will be indicated in bold):

If the distribution of the Supplier Products is threatened by a claim of infringement, or **is likely to be enjoined or liability for infringement is found**, Supplier may, in its discretion and at its sole option: (i) procure for Distributor the right to continue distributing the Supplier Products; or (ii) modify the Supplier Products so as to make them non-infringing; or (iii) substitute non-infringing products; or (iv) refund the price paid by Distributor for the Supplier Products in its possession **subject to** their return by Distributor and terminate this Agreement **with respect to** the allegedly infringing products.

Se la distribuzione dei Prodotti del Fornitore è minacciata da un reclamo per violazione, o **è probabile che venga imposta o si accerti la responsabilità per violazione**, il Fornitore può, a propria ed esclusiva discrezione: (i) adoperarsi per assicurare al Distributore il diritto di continuare a distribuire i Prodotti; oppure (ii) modificare i Prodotti in modo da eliminare il motivo della violazione; oppure (iii) offrire in sostituzione prodotti che non determinano violazione; oppure (iv) rimborsare il prezzo pagato dal Distributore per i Prodotti del Fornitore in suo possesso **previa** restituzione da parte del Distributore e risolvere il presente Contratto **per quanto riguarda** i prodotti in presunta violazione.

In the event an ambiguity or question of intent or interpretation arises, the English version of this Agreement shall prevail and this Agreement shall be construed **as if drafted** by both of the parties and no presumption or burden of proof shall arise favoring or disfavoring either party by virtue of the authorship of any of the provisions of this Agreement.

Nel caso in cui sorga un'ambiguità o una disputa sugli intenti o l'interpretazione, la versione inglese del presente Contratto prevarrà ed esso

sarà interpretato **come se fosse redatto** da entrambe le parti e nessuna presunzione o onere della prova dovrà sorgere a favore o sfavore di una delle due parti in virtù della paternità di una qualsiasi delle disposizioni del presente Contratto.

The complexity of these two sentences taken into account is increased by the presence of the conditional clauses and by the length of the sentences. According to Alcaraz and Hughes (2002: 189), translators have neither the duty nor the right to minimize such complexity, even if it is clear that the writer of the original text has chosen a complex wording. In particular, in this case, the Italian translation respected the order of words and the complexity of the original text, underlining the hypotactic structure; as a matter of fact, hypotaxis has revealed to be the most reasonable approach.

Obviously, a simplified translation might be based on the assumption that notions of a hypothetical state of affairs will be properly conveyed.

The Clause 9.2 of the first agreement translated in this thesis presents a similar case:

9.2 The Manufacturer will at the opinion of the Distributor either replace free of charge any units supplied which are found to be defective as a result of a defect in any of the parts included in the unit within One year of the date of the sale of the unit by the Distributor or will alternatively supply to the Distributor free of charge any necessary parts and materials to enable the Distributor to effect a repair of the unit provided that all shipping costs either for return of faulty units to the Manufacturer or for the supply of spare parts and materials shall be paid by the Distributor

A first, it has been decided to divide it into two sentences, in order to make it more understandable, as follows:

9.2 Il Produttore, in base al giudizio del Distributore, sostituirà gratuitamente qualsiasi unità fornita che si rivelerà difettosa in una qualsiasi delle parti dell'unità entro un anno dalla data di vendita dell'unità da parte del Distributore. **In alternativa**, fornirà gratuitamente al Distributore tutte le parti e i materiali necessari per consentire al Distributore di effettuare una riparazione dell'unità, a condizione che tutte le spese di spedizione per la restituzione delle unità difettose al Produttore o per la fornitura di pezzi di ricambio e i materiali vengano pagati dal Distributore.

To link the two sentences, the adverb '*in alternativa*' (highlighted in bold in the cited text) was used. However, the Clause 9.2 has been later translated into only one sentence, reflecting the original syntactic structure:

9.2 Dietro richiesta del Distributore il Produttore sostituirà gratuitamente qualsiasi articolo fornito che risulti difettoso in seguito ad un difetto di uno qualsiasi dei pezzi che lo costituiscono entro UN anno dalla data di vendita dell'articolo da parte del Distributore oppure fornirà gratuitamente al Distributore tutti i pezzi e i materiali necessari a riparare l'articolo a condizione che tutte le spese di spedizione per la restituzione degli articoli difettosi al Produttore o per la fornitura di pezzi e materiali di ricambio siano pagate dal Distributore.

Sometimes, it may happen that English legal syntax is more similar to Italian syntactic structure than usual, especially as regards the SVO order and, more generally, the position of phrases. However, the rhetorical structure of sentences in Italian language is different from the English one; in Italian, it could require a VSO order instead of the more common SVO. In a similar case, translators need to change the order of phrases, as happened in the following examples:

If Supplier pays any shipping, insurance or handling costs, such costs will be billed to Distributor and **will be reimbursed to Supplier** by Distributor.

Se il Fornitore paga costi di spedizione, assicurazione o movimentazione, tali costi saranno addebitati al Distributore, **che li rimborserà al Fornitore**.

IN WITNESS WHEREOF the parties have caused this Exclusive Distribution Agreement to be executed and delivered **by their duly authorized representatives**.

ALLA PRESENZA DI TESTIMONI le parti hanno fatto in modo che il presente Contratto di Distribuzione Esclusivo fosse sottoscritto **dai loro rappresentanti debitamente autorizzati** e consegnato.

Even if these differences may seem minimal, their impact on reading cannot be underestimated.

3.4.2.2 Repetitions and textual coherence

According to the Collins Dictionary, the term 'coherence' means "a state or situation in which all the parts or ideas fit together well so that they form

a united whole.” In a similar way, textual coherence regards a certain stability in the arrangement of phrasal elements, which aims to avoid ambiguity and contradiction.

Obviously, the simplest way to achieve certainty and clearness is by using repetitions. As a matter of fact, English legal language achieves coherence through lexical repetition; by contrast, Italian language tends to avoid reiteration through the use of linguistic markers, pronouns, anaphora and approximate or partial synonyms. As a result, in the Italian translation, repetitions were replaced on the basis of the commonsense logic of some syntactic situations. For instance, the sentence:

“PRODUCTS” means, subject as provided in Clause 3.2, such of the **products** listed in Schedule I as are the date of this Agreement in the range of **products** manufactured by of for the Manufacturer, and such other **products** as may from time to time be agreed in writing by the parties

has been translated as follows:

“PRODOTTO” indica, come previsto in seguito dalla clausola 3.2, i **prodotti**, tra quelli indicati nell’appendice I, che alla data del presente contratto rientrano nella serie di **articoli** prodotti dalla Rossi S.p.A. e **simili**, concordati per iscritto di volta in volta dalle parti.

As can be seen, the word ‘*products*’ in the original was replaced by the synonym ‘*articoli*’ or by anaphoric (or referring) term, such as ‘*simili*’. Moreover, in the following case, lexical repetition was avoided thanks to the use of the Italian pronoun ‘*gli*’, which replaces the noun “*Fornitore*”:

[...] provided, however, that Supplier shall not be obligated to deliver any Supplier Products unless and until Distributor provides **Supplier** with satisfactory evidence that such Approvals have been obtained.

[...] a condizione, tuttavia, che il Fornitore non sia obbligato a consegnare alcun Prodotto a meno che e fino a quando il Distributore non **gli** fornisca una prova soddisfacente che tali Approvazioni siano state ottenute.

Another example that shows the use of anaphora in the Italian version is the following:

3.1 Subject as provided in Clause 3.2 the Manufacturer shall use its best endeavours to supply the Products to the **Distributor** in accordance with the **Distributor**’s orders

3.1 Come previsto all'articolo 3.2 il Produttore farà quanto possibile per fornire i Prodotti al **Distributore** in conformità agli ordini **trasmessigli**.

As in the previous case, the repetition of the term '*Distributor*' was avoided through the use of the pronoun '-gli' in '*trasmessigli*'.

In other cases, the lexical repetition in the source text was preserved in the target one, in order to guarantee correct understanding. For instance:

3.2.2 providing the **Manufacturer** with every information which is necessary in order to enable the **Manufacturer** to fulfil the order and to comply with the labelling, marketing and other applicable legal requirements in the Territory;

3.2.2 fornire al **Produttore** qualsiasi informazione necessaria ai fini di permettere al **Produttore** stesso di evadere l'ordine e ottemperare alle norme di classificazione e commercializzazione e qualsiasi altra norma giuridica applicabile vigente nel Territorio;

3.4 Risk of loss or damage to any consignment of the Products shall pass to the **Distributor** from the time of delivery to the **Distributor's** carrier at the Manufacturer's premises

3.4 I rischi di perdite o di danni a qualsiasi commessa dei Prodotti ricadranno sul **Distributore** all'atto della consegna al vettore del **Distributore** nella sede del Produttore.

7.2 The Distributor shall ensure that each reference to and use of any of the Trade Mark by the Distributor is in a manner from time to time approved by the **Manufacturer** and accompanied by an acknowledgement, in a form approved by the **Manufacturer**, that the same is a trade mark (or registered trade mark) of the **Manufacturer**

7.2 Il Distributore dovrà accertarsi che tutti i riferimenti a uno qualsiasi dei Marchi o il loro uso da parte sua siano effettuati in modo di volta in volta approvato dal **Produttore** e accompagnato dall'attestazione, nella forma approvata dal **Produttore**, che si tratta di un marchio (o marchio registrato) del **Produttore**.

In the last three examples, it is impossible to replace the nouns '*Distributore*' or '*Fornitore*' with a personal pronoun; this is due to the fact that both are masculine nouns in Italian language. Repetition is the only applicable translation strategy to avoid ambiguous clauses and misinterpretation.

3.4.3 Other techniques of legal translation

3.4.3.1 Transposition

One of the most used techniques of legal translation is the substitution of one grammatical category for another one, which has the same meaning. Transposition can be of many kinds: a verb for a noun, a noun for an adjective, an active form for a passive one and so on. The aim of transposition is to achieve greater naturalism in the target language, so it could be motivated not only by syntactic but also stylistic considerations. In legal field, in particular, transposition is a really common technique. Some examples of transposition from active to passive voice:

8.2 Any Restricted Information **may be disclosed by the Distributor** to:

8.2 **Il Distributore può rivelare** qualsiasi Informazione Riservata a:

8.3.2 **it can be shown by the Distributor to have been known** to it prior to its being disclosed by the Manufacturer to the Distributor.

8.3.2 **Il Distributore possa dimostrare di essere stato a conoscenza** di tale Informazione prima che essa gli venisse rivelata dal Produttore.

In these two examples, it is possible to notice that transposition from active to passive voice is unidirectional; in the Italian version, there is a tendency to use the active one.

In the following sentences, transposition allows us to change a verb into a noun:

11.4 **The rights to terminate** this Agreement given by this Clause shall be without prejudice to any other right or remedy of either party in respect of the breach concerned (if any) or any other breach

11.4 **Le facoltà di risoluzione** del Contratto precedentemente previste non osteranno alla possibilità di rimediare all'inadempimento stesso (se sussiste) né ad ogni altro.

Distributor will cooperate fully with and assist Supplier in its **efforts to protect** Supplier's intellectual property rights within the Territory [...].

Il Distributore collaborerà pienamente e assisterà il Fornitore nei suoi **sforzi di tutela** dei propri diritti di proprietà intellettuale nel Territorio [...].

In the last case, the transposition of a verb (*'to protect'*) for a noun (*'tutela'*) gives us the possibility to write a more formal sentence.

Moreover, in the following example, transposition is used to avoid repetition:

Rejection or other refusal to accept or the inability to deliver because of changed address or facsimile number of which no notice was given shall be deemed to constitute receipt of the notice, consent or communication sent.

La mancata accettazione o l'impossibilità di consegna a causa del cambio di indirizzo o della mancata notifica del numero di fax sarà considerato alla stregua della ricezione dell'avviso, del consenso o della comunicazione inviata.

It is possible to notice that the nominalization process enables to avoid the translation of both the term *'rejection'* and *'refusal'*, which are almost equivalent, without overloading the syntactic structure.

3.4.3.2 Modulation

Modulation is one of the most thoroughgoing techniques of indirect translation. In contrast to how transposition works, affecting grammatical function, modulation involves the semantic field. It regards a change or an alteration of the process of thinking, underlying how thoughts are expressed. Since legal language is strictly related to everyday experience and to the way in which opinions are formulated, modulation is one of the most used translation techniques. For instance:

9.2 The Manufacturer will **at the opinion** of the Distributor either replace free of charge any units supplied which are found to be defective as a result of a defect in any of the parts included in the unit within One year of the date of the sale of the unit by the Distributor [...]

9.2 **Dietro richiesta** del Distributore il Produttore sostituirà gratuitamente qualsiasi articolo fornito che risulti difettoso in seguito ad un difetto di uno qualsiasi dei pezzi che lo costituiscono entro UN anno dalla data di vendita dell'articolo da parte del Distributore [...]

10.1 **If either party is affected by Force Majeure** it shall forthwith notify the other part of the nature and extent therefore

10.1 **Se una delle parti viene a trovarsi in condizioni di Forza Maggiore** informerà immediatamente l'altra parte della natura e degli impedimenti prodotti dalla stessa.

In these two examples, the source text presents certain stylistic measures. By contrast, the linguistic conventions of the target text require a more formal sentence construction, with the use of the passive voice and the use of more specific nouns (for instance, '*richiesta*' instead of '*opinion*').

It is possible to state something similar for the two following sentences too:

11.2.1 that other party **commits any breach** of any of the provisions of this Agreement and, in the case of a breach capable of remedy the same within 30 days after receipt of written notice giving full particulars of the breach and requiring it to be remedied

11.2.1 l'altra parte **infrange** una qualsiasi delle clausole contrattuali e, in caso di inadempienza rimediabile, protrae l'inadempimento per i 30 giorni successivi al ricevimento della notifica scritta delle condizioni per ovviarvi;

11.2.5 anything analogous **to any of the foregoing under the law of any jurisdiction occurs in relation to the other party;**

11.2.5 le medesime conseguenze **si produrranno altresì per effetto di ogni altra pronuncia simile di qualsiasi altro organo giurisdizionale;**

In particular, in the first case (Clause 11.2.1) the expression '*commits any breach*' was simply translated as '*infrange*' instead of '*commette qualsivoglia violazione*'. As a result, the target text became a little less heavy and severe, while preserving a serious and solemn tone. In the second case (Clause 11.2.5), the addition was necessary, since it clarifies the term '*jurisdiction*' and the vague expression '*anything analogous*'.

3.4.3.3 Addition

During the translation process, the translator might need to add few words – or, in rare cases, clauses – in order to replace idioms, phrases and specific terms. As Sharma (2015) states, addition is used to add clarity in the target text. Moreover, according to Van Dijk (1988), “additions are used to provide further information about previous events, context, or historical background, and thus have the function of explanation and embedding”.

As regards legal translation, and in particular the three agreements translated in this dissertation, addition was used to add typical legal formulas, which might be commonly found in Italian private legal documents. For instance:

THIS EXCLUSIVE DISTRIBUTION AGREEMENT (this “Agreement” or this “Exclusive Distribution Agreement) is entered into effective as of [Effective date] (the “Effective Date”) by and between [Sender.Company] (“Supplier”) and [Client.Company] (“Distributor”).

IL PRESENTE CONTRATTO DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA (**che d’ora in poi potrà essere denominato anche** “Contratto” o “Contratto di distribuzione esclusiva”) viene sottoscritto in data [data di entrata in vigore] (**qui di seguito indicata anche come** “Data di entrata in vigore”) tra [Società.Mittente] (**qui di seguito indicata anche come** “Fornitore”) e [Società.Cliente] (**qui di seguito indicata anche come** “Distributore”).

1. The Manufacturer: Rossi S.p.A. a corporation organized and existing under the law of Italy having its principal place of business at Giulio Rossi S.p.A. Caminetti, Via Roma 25 Cittadella, Padova, Italy

1. Il Produttore, la società Giulio Rossi Caminetti S.p.A. (**che d’ora in avanti potrà essere indicata semplicemente anche come “il Produttore”**) strutturata e costituita secondo le leggi italiane, ossia con sede principale in Cittadella (Pd), Via Roma 25.

In these two examples, it is possible to notice that the Italian version needs specific formulas to indicate all the potential alternatives that can be used when referring to the parties, territory and so on.

Another particular addition is the following one:

1.1 In this Agreement, unless the context otherwise requires

1.1 **Si precisa inoltre che formano parte integrante del presente contratto, a meno che il contesto non implichi altrimenti, anche le seguenti precisazioni**

By contrast, in the following sentences, addition was used to make the clauses more precise both from a linguistic and contextual point of view:

If Distributor does not purchase and sell the Annual Target during a given calendar year, Supplier may terminate this Agreement effective immediately upon notice to Distributor [...]

Se il Distributore non acquista né vende **un quantitativo pari** all'Obiettivo Annuale durante un dato anno solare, il Fornitore può risolvere il presente Contratto con effetto immediato previa comunicazione al Distributore [...]

In the event Distributor receives an order from outside its Territory, [...]

Nel caso in cui il Distributore riceva un ordine proveniente da **un'area** al di fuori del proprio Territorio, [...]

Distributor, for itself and on behalf of its customers, hereby waives a prior hearing and demand for Supplier's exercise of such rights.

Il Distributore, per sé e per conto dei propri clienti, rinuncia **con il presente** all'udienza preliminare e alla richiesta di esercizio di tali diritti da parte del Fornitore.

In the Italian version there are also two additional sentences, one between the Clause 1.2 and 1.3 of the first agreement, the other between the Clause 1.3 and the second section ('Appointment of Distributor'), which are the following:

1.3 Nel presente Contratto ogni riferimento ad articoli di legge (statutes) verrà intesa come riferimento a tali articoli in vigore al momento in cui viene fatto il riferimento, anche se modificati, rimessi in vigore o estesi.

Quanto segue esposto e precisato si conviene quanto segue.

In doing so, legal translators have to make sure their additional translations do not change or modify the meaning of the source text. At the same time, addition can be used to avoid uncertainty and to meet the linguistic and textual criteria that characterise legal documents.

Conclusions

The main goal of this dissertation – entitled *Translating Law: Sales and Distribution Agreements* – was to propose a possible translation into Italian of three contracts. One of them was a draft of a distribution agreement, while the other two were exclusive distribution agreement and sales agency agreement templates. In addition, the thesis aimed to provide a basic knowledge of legal language and private legal documents through the analysis of their linguistic features, presenting a brief investigation of techniques and strategies used in the process of translation. The study of the topic was meant to be as methodical and precise as possible, both from a theoretical and practical point of view.

The present thesis focused on specialised translation, with particular attention to legal discourse. However, since this work revolves around private documents such as sales agency agreements and exclusive distribution agreements, economics discourse has not been entirely set aside. With reference to translation studies, written by authors such as Alcaraz and Hughes, Cao and Viezzi, it was possible to outline the main linguistic and textual features of legal documents, focusing, in particular, on the characteristics of legal English.

Chapter one has served as an introduction to legal texts and as an analysis of the main peculiarities of legal language, which could be analysed as a recognisable linguistic phenomenon, with specific lexical, syntactic and pragmatic features. It also outlined the major differences between Civil Law and Common Law jurisdictions. Since law is a product of culture and society, it shapes the language used in legal context. The chapter then focused on private legal documents and, in particular, on contract, which can be considered as a specific legal genre, with a well definite structure. The analysis went deeper, taking into account the macrostructure of sales and distribution agreements.

Chapter two has offered a deeper analysis of leading features of English legal language, providing further information about Latinisms, specific terms, archaic diction, redundancy, euphemisms and so on. It also dealt with legal vocabulary, dividing

specialised terms into three main groups: purely technical terms, semi-technical or mixed terms and everyday vocabulary. This division was used in the fourth chapter, in order to explain how certain lexical choices have been made during the translation process. In addition, the chapter has taken into consideration morphological and syntactic features, since they may cause some uncertainties or misinterpretations. In particular, it has focused on long sentences, passive structures, conditionals, hypothetical formulations etc. Finally, a general introduction to the issue of equivalence and interpretation has been offered. With reference to translation studies and to some views of linguistic experts – such as Cao, Nida and Sarcevic – the chapter presented the concept of semantic equivalence, which is one of the major issues in legal translation. It is sometime nearly impossible to fully reproduce it, because of specific linguistic traditions that differ between Civil Law and Common Law documents.

In Chapter three the translation of the three agreements has been provided, starting from the draft proposed agreement and continuing with the exclusive distribution agreement and the sales agency agreement.

The translation process in this thesis has been based on rules that derive both from general translating practice and specialised legal translation. In other words, I tried to express concepts basing on communicative translation, but referring to groups of terms whose equivalents have to be found in the target language. My analysis has followed the standard subdivision into lexical and syntactic features. First, vocabulary has been taken into consideration. Lexical choices concerning terminology, semi-technical terms and multiple-word technical terms have been explained. Functional vocabulary has been explored too, since it is usually full of antiquated and fossilized forms as a result of the highly conservative nature of legal language. Then, the chapter focused on syntactic translation strategies as the syntactic complexity of legal language could derive from the use of hypotactic structures, double conjunctions, subordinations, restrictive clauses and so on. According to Torrents dels Prats, this problem can be avoided through a simplification of the syntax. Another important issue was related to repetitions and textual coherence. Cohesion is achieved by English legal language through lexical repetition; by contrast, Italian language tends to avoid reiteration through the use of pronouns, anaphora and approximate or partial synonyms. Compared to the source text, the target one usually presents phrases in different positions,

sometimes in order to emphasise the rhetorical structure. The last part of the chapter has been dedicated to other techniques of translation, such as transposition, modulation and addition.

Translating legal private documents such as sales and distribution agreements has proved a very stimulating and challenging experience. Apart from the question of terminology, the main challenge of these translations was to face lexical vagueness and syntactic ambiguity and to deal with the differences between the Italian and English formal register used in legal texts at the same time. In conclusion, I tried to achieve my goals in translation in the best possible way, focusing on register and on cultural and linguistic differences.

References

Bibliography

Aitken, J.K., Butter, P. (2004) *Piesse – The Elements of Drafting*, 10th edition, Sydney, Lawbook Co.

Alcaraz Varò, E., Hughes, B. (2002) *Legal Translation Explained*, Manchester, St. Jerome Publishing.

Austing, J. L. (1962) *How to Do Things with Words*, Oxford, Clarendon Press.

Bakshi, P. M. (1992) *Proviso in Legislative Drafting*, in *Journal of the Indian Law Institute*, Vol. 34, No. 2, pp. 179-186.

Bhatia, V. K. (1993) *Analysing Genre: Language Use in Professional Settings*, London, Longman.

Bédard, C. (1986) *La traduction technique*, Montreal, Linguattech.

Bobbio, N. (1959) *Scienza del diritto e analisi del linguaggio* in AA.VV. *Saggi di critica delle scienze*, Torino, De Silva.

Bowers, F. (1989) *The Linguistic Aspects of Legislative Expression*, Vancouver, University of British Columbia.

Cao, D. (2007) *Translating Law*, Clevedon, Multilingual Matters.

Caton, C. (1963) *Philosophy and Ordinary Language*, London, University of Illinois Press.

Danet, B. (1980) *Language in the Legal Process*, *Law and Society*, 14(3): 447–563.

De Cruz, P. (1999) *Comparative Law in a Changing World*, London, Cavendish Publishing.

Dick, R. C. (1985) *Legal Drafting*, Toronto, Carswell.

Goldstein, T., Lieberman, J. K. (2002) *The Lawyer's Guide to Writing Well*, Berkeley, CA, University of California Press.

Hart, H.L.A. (1954) *Definition and Theory in Jurisprudence*, *The Law Quarterly Review*, 70: 37–60.

Hill, C. A., King, C. (2004) 'How Do German Contracts do as Much with Fewer Words?', *Chicago-Kent Law Review*, 79: 889–926.

Jackson, B. S. (1985) *Semiotics and Legal Theory*, London, Routledge.

Jenkins, I. (1980) *Social Order and the Limits of Law: A Theoretical Essay*, Princeton, NJ, Princeton University Press.

JONES, R. (1972) Practical Aspects of Commercial Agency and Distribution Agreements in the European Community. *The International Lawyer*, 6(1), 107-127

Jori, M. (1994) *Legal Performative*, in R.E. Asher and J.M.Y. Simpson (eds), *The Encyclopedia of Language and Linguistics*, Volume 4, Oxford, Pergamon Press, 2092–2097.

Joseph, J. E. (1995) *Indeterminacy, Translation and the Law*, in Marshall Morris (ed.), *Translation and the Law*, Amsterdam, John Benjamins, 13–36.

Maley, Y. (1994) *The Language of the Law*, in John Gibbons (ed.), *Language and the Law*, New York, Longman, 11–50.

Mellinkoff, D. (1963) *The Language of the Law*, Boston, Little, Brown and Company.

Merryman, J. H., Clark, A. S. and Haley, J. O. (1994) *The Civil Law Tradition: Europe, Latin America, and East Asia*, Charlottesville, VA, The Michie Company.

Nida, E. A. (1975) *Language Structure and Translation*, Stanford CA, Stanford University Press.

Olivecrona, K. (1971) *Law as Fact*, London, Stevens & Sons.

Pinchuck, I. (1977) *Scientific and Technical Translation*, London, Deutsch.

Ramsfield, J. J. (2005) *Culture to Culture: A Guide to U.S. Legal Writing*, Durham, Carolina Academic Press.

Salmi-Tolonen, T. (2004) *Legal Linguistic Knowledge and Creating and Interpreting Law in Multilingual Environments*, *Brooklyn Journal of International Law*, 29(3): 1167–1191.

Sarcevic, S. (1997) *New Approach to Legal Translation*, The Hague, Kluwer Law International.

Scarpa, F. (2001) *La traduzione specializzata. Lingue speciali e mediazione linguistica*, Milano, Hoepli.

Schauer, F. (1987) *Precedent*, *Stanford Law Review*, 39: 571.

Sharma, V. K. (2015) *The Relevance of Addition, Omission and Deletion (AOD) in Translation*, International Journal of Translation Vol. 27, No. 1-2.

Smith, S. A. (1995) *Cultural Clash: Anglo-American Case Law and German Civil Law in Translation*, in Marshall Morris (ed.), *Translation and the Law*, Amsterdam, John Benjamins, 179–200.

Tetley, W. (2000) *Mixed Jurisdictions: Common Law vs Civil Law (Codified and Uncodified)*, Louisiana Law Review, 60: 677–738.

Tiersma, P. M. (1999) *Legal Language*, Chicago, Chicago University Press.

Torrents dels Prats, A. (1976) *Diccionario de dificultades del inglés*, Barcelona, Juventud.

Van Dijk, T.A. (1988) *News as Discourse*. Hillsdale, NJ: Erlbaum

Viezzi, M. (1994) *Introduzione alle problematiche della traduzione giuridica con particolare riferimento alla traduzione di testi in lingua inglese*, Traduzione, società, cultura, 5, 1-48.

Walker, D. M. (1980) *Oxford Companion to Law*, Oxford, Oxford University Press.

Weisflog, W.E. (1987) *Problems of Legal Translation, Swiss Reports presented at the XIIIth International Congress of Comparative Law*, Zürich, Schulthess, 179–218.

Zweigert, K., Kötz, H. (1992) *An Introduction to Comparative Law*, translated from the German by Tony Weir, Oxford, Clarendon Press.

Sitography

Collins Dictionary, Coherence

From <https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/coherence> (last accessed 11 Feb. 2021)

Collins Dictionary, Encumbrancer

From

<https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/encumbrancer#:~:text=encumbrancer%20in%20British%20English,Collins%20English%20Dictionary> (last accessed 9 Feb. 2021)

Macmillian Dictionary, Plain English Campaign

from <http://www.plainenglish.co.uk/> (last accessed 20 Jan. 2021)

West's Encyclopedia of American Law, edition 2. (2008)

from <https://legal-dictionary.thefreedictionary.com/Valuable+Consideration> (last accessed 18 Jan. 2021)

Riassunto in Italiano

L'obiettivo principale di questo elaborato, dal titolo *Translating Law: Sales and Distribution Agreements – Traduzione legale: contratti di vendita e di distribuzione*, è quello di proporre la traduzione di tre contratti dall'inglese all'italiano. La presente tesi, come suggerito dal titolo stesso, mira a fornire non solo una conoscenza base del linguaggio giuridico e dei documenti legali, ma anche una visione globale della traduzione legale, definendone caratteristiche, approcci e metodi.

Avendo ormai raggiunto la fine del mio percorso universitario, ho ritenuto opportuno scegliere una delle materie principali del mio corso di laurea, ovvero "Traduzione specializzata inglese". Il mio corso di laurea magistrale, "Lingue Moderne per la Comunicazione e la Cooperazione Internazionale", si prefigge lo scopo di raggiungere una buona competenza linguistica e la comprensione dettagliata del quadro culturale, storico, economico, sociale e politico a cui le lingue stesse fanno riferimento e di cui sono l'espressione. Mi ha dato dunque non solo la possibilità di approfondire la mia conoscenza delle lingue straniere, ma anche di condurre un'analisi profonda e dettagliata delle differenze linguistiche calate in vari contesti culturali. In seguito allo studio del diritto privato comparato e del diritto internazionale, il mio interesse per la lingua giuridica è cresciuto e ho deciso di concentrarmi sulla traduzione in ambito legale, analizzandone il linguaggio settoriale e la terminologia specifica. La scelta è caduta sulla traduzione di documenti legali privati e, in particolare, sui contratti di vendita e di distribuzione. Difatti, a causa di un mondo sempre più globalizzato, caratterizzato dall'aumento esponenziale dei rapporti commerciali e politici tra stati, la stesura di contratti internazionali è un'esigenza sempre più sentita. Per questo motivo, ho deciso di concentrarmi non solo su contratti veri, ma anche su due modelli contrattuali; in questo modo, ho avuto l'occasione di focalizzarmi sulle peculiarità linguistiche e testuali che caratterizzano i documenti legali di questo tipo.

L'elaborato consta di tre capitoli, strutturati nel seguente modo: nel primo capitolo, *Legal Texts*, viene definita la natura del linguaggio giuridico, considerando quest'ultimo come un fenomeno linguistico riconoscibile; successivamente, vi è

un'analisi dei diversi sistemi giuridici, con particolare riferimento alle principali famiglie legali, quali Civil Law e Common Law. Infine, vi è una breve introduzione ai documenti legali privati, con un approfondimento riguardante i contratti. Il secondo capitolo, *Translating Legal Texts*, si concentra invece sull'analisi della lingua legale inglese e sul processo di traduzione, dando un'idea delle principali difficoltà relative al concetto di equivalenza e interpretazione. Il terzo capitolo, *Translation Process: Problems, Strategies and Comments*, presenta i contratti scelti con la versione italiana a fronte; identifica, successivamente, i problemi sorti durante la traduzione, dividendoli per tipologia e mostrando le strategie attuate per risolverli.

Ho cercato di trattare la materia nel modo più specifico e preciso possibile; lo studio del tema è stato trattato in modo approfondito sia dal punto di vista teorico che da quello pratico. Difatti, dal momento in cui il suddetto lavoro è incentrato sulla traduzione di linguaggi specialistici della sfera giuridica, il primo capitolo presenta un'introduzione riguardante non solo la struttura e le peculiarità dei documenti legali, ma anche la natura del linguaggio legale stesso. Se è vero che questo viene considerato come una lingua specialistica o, in generale, appartenente a un idioma settoriale, bisogna anche tenere in considerazione la presenza di numerosi termini facenti parte del linguaggio colloquiale della vita di tutti i giorni. Gli studiosi non sono tutti d'accordo nel classificare la traduzione legale come un tipo di traduzione tecnica proprio a causa della mancanza di un contesto totalmente puro, non influenzato in nessun modo dalla presenza umana. Secondo Bédard e Pinchuck, ad esempio, il diritto non è una scienza pura, come può esserlo la matematica o la fisica; al contrario, si tratta di una disciplina fortemente influenzata dalla cultura e dalla storia. Queste ultime, a loro volta, sono condizionate dall'esperienza umana, che varia in modo evidente da nazione a nazione. Per questo motivo, il linguaggio relativo al diritto non può essere considerato esclusivamente tecnico o scientifico, in quanto non presenta la precisione e l'oggettività delle scienze fondamentali. Non è della stessa opinione Bobbio, che considera il testo giuridico al pari di uno scientifico. Secondo l'esperto, un linguaggio risulta essere scientifico quando ogni termine è perfettamente definito e possiede un preciso valore semantico. La visione di Bobbio, tuttavia, non risolve la questione, dato che il linguaggio legale non sempre risulta essere rigoroso ed esatto. Il tema appare ancor più complesso se si considera l'esistenza di diverse tipologie di documenti legali. A questo

proposito, Cao distingue quattro principali varianti di tesi: legislativi, giudiziari prodotti dalle autorità legali durante i processi, legali accademici e legali privati. Essendo la lingua giuridica disomogenea, queste quattro varianti presentano peculiarità non solo in relazione al diritto, ma anche alla comunicazione.

Ad ogni modo, è possibile affermare che il legame tra lingua e diritto rimane inestricabile, dato che il diritto è un prodotto diretto della lingua. Per questo motivo, una sezione del primo capitolo è stata dedicata alla natura normativa, performativa e tecnica del linguaggio legale. Per quanto riguarda il primo punto, esso deriva dalla necessità di regolare i rapporti umani e di guidare i comportamenti attraverso la creazione di norme comunemente accettate. La natura normativa del linguaggio giuridico è correlata alle funzioni di base nella società umana; lo scopo normativo della legge è l'incarnazione di ideali e principi, come l'uguaglianza, la giustizia e il benessere generale. La legge garantisce, inoltre, le regole che definiscono e impongono relazioni, accordi e modelli di comportamento che devono essere seguiti in una società. Di conseguenza, il linguaggio utilizzato per raggiungere questo scopo comunicativo è prevalentemente imperativo e prescrittivo, poiché deve guidare e influenzare positivamente il comportamento delle persone. La lingua, infatti, può essere considerata contemporaneamente come mezzo e come prodotto del diritto. In altre parole, i testi legali, orali o scritti, vengono generati con lo scopo di regolare il comportamento sociale.

Successivamente, ho deciso di riservare una parte consistente del capitolo alle differenze tra le due principali famiglie del diritto: Civil Law e Common Law. Infatti, benché una delle difficoltà maggiori nella traduzione legale risieda nelle differenze linguistiche, è necessario tenere in considerazione anche le complicazioni dovute al passaggio tra un sistema giuridico e l'altro. Difatti, il diritto è frutto dell'evoluzione dello stato nel corso dei secoli e rispecchia la storia e la mentalità di un determinato popolo. Il traduttore legale deve prepararsi ad affrontare concetti estranei e modi di pensare e di vedere la realtà profondamente diversi dai propri. Per questo motivo, si è deciso di dedicare parte del capitolo alle peculiarità che caratterizzano le due grandi famiglie giuridiche del diritto continentale e del diritto consuetudinario. Il Civil Law deriva dall'antico diritto romano, codificato nel *Corpus Juris Civilis* di Giustiniano tra il 528 e il 534 d.C. Ciò lo rende la più antica tradizione giuridica del mondo occidentale. È caratterizzato dalla presenza di codici scritti, o legislazioni, che rappresentano la base

giuridica primaria. Nel Medioevo il diritto romano fu sviluppato da studiosi del diritto medievale, che lo presero nel corso dei secoli. Secondo alcuni studiosi, nel Civil Law vi è una predisposizione all'uso di norme astratte. Allo stesso tempo, tuttavia, il sistema contiene ambiti legislativi ben definiti e ben articolati. Le norme giuridiche sono normalmente divise in un codice civile, un codice penale, un codice amministrativo, un codice di diritto commerciale e una costituzione scritta che sta al di sopra dei codici prima menzionati. Poiché il precedente legale non è la fonte primaria del Civil Law, i giuristi si concentrano sui principi legali, spesso ignorandone i dettagli. Ciò è dovuto alla struttura e alla sistematizzazione del Civil Law, il quale basa il proprio campo di azione su dichiarazioni e principi ben noti. Inoltre, esso presenta istituzioni legali uniche che sono estranee al Common Law. Quest'ultimo, nato in Inghilterra, si è sviluppato come modello giuridico basato sul precedente giudiziario; in altre parole, le decisioni dei tribunali si basano su principi accettati come comuni o universali. Così come avviene nel Civil Law, anche nel Common Law vi sono concetti e istituzioni legali tipici. In particolare, per quanto riguarda la legge inglese, i documenti legali possono presentare riferimenti a casi precedenti e al principio di equity. Il primo capitolo si conclude con una breve analisi dei documenti legali privati; in particolar modo, si concentra sulla struttura del contratto, inteso come vero e proprio genere testuale, e sottolinea le peculiarità che caratterizzano i contratti di vendita e di distribuzione.

Il secondo capitolo è stato dedicato allo studio delle peculiarità linguistiche dell'inglese legale, in particolar modo del lessico, che a volte rende i documenti giuridici vaghi o di difficile comprensione. Il vocabolario legale inglese presenta, infatti, un buon numero di latinismi, termini arcaici di origine francese o normanna, avverbi composti e di raro utilizzo e locuzioni preposizionali. Inoltre, sono utilizzati con una certa frequenza anche i verbi performativi, i quali non si limitano a descrivere un'azione o un fatto, bensì coincidono con l'azione stessa. Questi elementi, nel loro insieme, rendono il testo giuridico più solenne. È necessario considerare, tuttavia, anche la presenza di frasi più colloquiali e di eufemismi, come ad esempio 'Act of God', tipico dei contratti. Seguendo la distinzione attuata da Alcaraz e Hughes (2002), il lessico utilizzato nei testi legali è stato diviso in tre gruppi principali: termini puramente tecnici, termini semi-tecnici o misti e vocabolario quotidiano.

Successivamente, il capitolo si propone di analizzare l'inglese legale da un punto di vista sintattico e morfologico. Nonostante il lessico giuridico contenga spesso una terminologia molto specifica, una delle maggiori difficoltà per i traduttori riguarda la sintassi. A differenza dei documenti legali appartenenti al Civil Law, quelli del Common Law presentano una sintassi mediamente più complessa e articolata, con frasi più lunghe, ripetizioni, doppie congiunzioni, frasi condizionali ed ipotetiche e strutture passive. Non vanno sottovalutate nemmeno le condizioni ('provisos') e le clausole limitanti, che spesso contengono espressioni e formule standardizzate. Tra le più utilizzate, il capitolo cita 'provided that' e 'subject to'. In seguito, viene trattato il processo di traduzione vero e proprio, prendendo in considerazione le strategie dell'equivalenza e dell'interpretazione. È necessario, infatti, esaminare l'ambiguità sintattica e l'indeterminatezza semantica con particolare attenzione durante la traduzione. Benché il linguaggio giuridico italiano sia caratterizzato da frasi più precise e meno complesse, dove il rischio di fraintendimenti è minore rispetto alla versione inglese, il compito del traduttore consiste nel riprodurre il testo di partenza tenendo conto dei suoi tratti più ambigui. In altre parole, il traduttore legale deve riprodurre il senso letterale dell'originale, senza addentrarsi in questioni di interpretazione che non gli spettano. Il secondo capitolo si conclude con un'analisi più dettagliata del linguaggio giuridico nei documenti legali privati. Vengono citate alcune tradizioni linguistiche specifiche, tipiche del diritto contrattuale, sottolineando le differenze dovute ai diversi sistemi giuridici.

Il terzo capitolo contiene i tre testi nella versione originale, affiancati dalle rispettive traduzioni in italiano. Il primo documento trattato è la bozza di un contratto di distribuzione, seguito da un contratto di distribuzione esclusiva e, infine, da un contratto di agenzia di vendita. La parte finale del capitolo è stata dedicata all'analisi delle traduzioni svolte. Mi sono concentrata, in particolare, sugli aspetti che, a mio parere, risultavano più rilevanti sotto diversi punti di vista. Le problematiche relative alla traduzione legale affrontate nel primo e nel secondo capitolo sono state prese nuovamente in considerazione ed esaminate nel dettaglio, fornendo esempi sia in inglese che in italiano. Nell'ordine, sono state analizzate criticità dal punto di vista lessicale e morfo-sintattico.

Per quanto riguarda la terminologia, si è proceduto con l'esaminare il vocabolario comunemente definito come tecnico, approfondendo traduzioni riguardanti termini come 'legal', 'unlawful', 'agreement' e 'clause'. Mi sono soffermata successivamente sul vocabolario semi-tecnico, che comprende parole che possiedono, nella sfera legale, un significato diverso rispetto a quando sono utilizzate nella lingua comune di tutti i giorni. Per citarne alcune, 'dispute', 'breach' e 'governmental'. È stata dedicata una certa attenzione anche alla già citata espressione colloquiale 'Act of God', molto comune nel linguaggio contrattuale, che designa una qualsivoglia causa di forza maggiore, non prevedibile o derivante da eventi catastrofici che vanno oltre il controllo esercitato dall'uomo. Il commento relativo al vocabolario si è concluso con l'analisi del lessico funzionale, ovvero l'insieme dei termini utilizzati per unire due elementi linguistici principali in un testo. Principalmente, fanno parte del lessico funzionale gli avverbi, le congiunzioni e le locuzioni preposizionali. È interessante notare che queste categorie grammaticali raggruppano un gran numero di espressioni che nella lingua inglese appaiono antiquate o fossilizzate, sintomi della natura fortemente conservatrice della lingua legale. Tra gli avverbi più utilizzati nel linguaggio giuridico vi sono 'herein', 'hereunder' e 'hereby', mentre tra le locuzioni e le congiunzioni spiccano 'notwithstanding', 'subject to' e 'subject as provided'.

Il capitolo prosegue esaminando la sintassi. Come precedentemente menzionato, il linguaggio legale presenta una sintassi molto complessa, con frasi lunghe e articolate, numerose coordinate e subordinate e, in alcuni casi, doppie congiunzioni. In alcuni casi, ho preferito mantenere la struttura sintattica originale, rispettando l'ordine dei sintagmi. Altre volte, invece, si è rivelato necessario compiere qualche modifica, prediligendo la struttura retorica tipica della lingua italiana.

In seguito, mi sono concentrata sulla questione della coesione testuale, uno dei problemi più rilevanti in questo campo. L'inglese mantiene la coesione testuale tramite la ripetizione lessicale, evitando di produrre confusione e malintesi. L'italiano, al contrario, garantisce la coesione testuale attraverso la flessione, ovvero modificando la formazione delle parole per esprimere genere, numero e altre categorie grammaticali, oppure sostituendo determinati sostantivi con pronomi personali.

L'ultima parte del terzo capitolo di questa tesi è stata dedicata alle strategie di traduzione quali trasposizione, modulazione e aggiunta. La trasposizione è una delle

tecniche più utilizzate nella traduzione legale, in particolare dall'inglese all'italiano; consiste nella sostituzione di una categoria grammaticale con un'altra, purché il significato della frase rimanga lo stesso. L'obiettivo della trasposizione è quello di rendere più naturale il testo di arrivo, dunque tale operazione può derivare da considerazioni sia sintattiche che stilistiche. Si è deciso di elencare alcuni esempi esemplificativi; la maggior parte di questi riguarda la trasposizione da verbo a sostantivo e da forma attiva a forma passiva (e viceversa). Questa strategia di traduzione mi ha consentito non solo di raggiungere un più alto grado di formalità nel testo di arrivo, ma anche di evitare ripetizioni o strutture sintattiche pesanti e complesse.

La seconda strategia presa in considerazione è la modulazione, una delle tecniche più complesse di traduzione indiretta. Contrariamente a quanto avviene con la trasposizione, che influenza la funzione grammaticale, la modulazione coinvolge il campo semantico; essa riguarda un cambiamento o un'alterazione nel modo in cui i pensieri vengono espressi. Poiché il linguaggio giuridico è strettamente correlato all'esperienza quotidiana e al modo in cui vengono formulate le opinioni, la modulazione è una delle tecniche di traduzione più utilizzate.

Infine, la traduzione aggiuntiva viene utilizzata quando il traduttore ritiene opportuno di dover aggiungere parole – o, in alcuni casi, interi sintagmi – per sostituire idiomi o termini specifici che si riferiscono a concetti estranei alla cultura di arrivo. In generale, come avviene con la trasposizione, la traduzione aggiuntiva è usata con lo scopo di evitare fraintendimenti, così da rendere il testo più chiaro per il pubblico di riferimento. Le aggiunte forniscono ulteriori informazioni sul contesto culturale o storico e hanno la funzione di spiegazione e integrazione. Per quanto riguarda i tre contratti tradotti nella presente tesi, la traduzione aggiuntiva è stata utilizzata per aggiungere alcune formule giuridiche tipiche, solitamente presenti nei documenti legali privati italiani.

Portare a compimento la traduzione dei contratti di vendita e distribuzione si è rivelata un'esperienza impegnativa, ma al contempo stimolante. Ho cercato di tradurre i tre documenti nel miglior modo possibile, ovvero considerando la natura dei testi dal punto di vista sia della lingua che del contenuto. È stato necessario approfondire il significato di alcuni termini presenti nei testi di partenza, nonché documentarsi su determinati aspetti del diritto contrattuale e commerciale. Si è rivelato di fondamentale

importanza anche acquisire familiarità e padronanza delle formule linguistiche e giuridiche presenti nei contratti.

Ringraziamenti

Desidero dedicare il presente lavoro a chi mi è stato vicino in questi anni, sostenendomi e spronandomi per tutto il percorso universitario.

Ai miei genitori, Costantino e Vincenzina, che mi hanno insegnato, fin da piccola, l'importanza di studiare per se stessi prima che per gli altri.

Ai miei nonni, Luisa, Teresa, Sergio e Vito, che mi hanno supportata da lontano tutti i giorni e che, ogni volta che mi vedono, ribadiscono quanto siano fieri di me.

Al mio fidanzato Mattia, la persona più paziente che conosca, che ha subito i miei malumori e le mie preoccupazioni senza mai indietreggiare.

A tutti i parenti e gli amici che mi sono rimasti accanto, nonostante la lontananza.

A Giulia e Beatrice, splendide compagne di viaggio e di studio. Siete ciò che di più bello l'università mi abbia donato.