



Modelli di Contratto Internazionale di **AGENZIA**

- Versione italiano-inglese
- Versione italiano-francese



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

Modello di Contratto Internazionale di **AGENZIA** (versione italiano-inglese)

INTRODUZIONE

Il modello di contratto internazionale di agenzia è suddiviso in due parti:

- **Parte I - Condizioni Speciali** contiene le pattuizioni aventi ad oggetto i requisiti essenziali del contratto: le parti contraenti, il territorio contrattuale, i prodotti contrattuali, la provvigione, l'elenco dei clienti riservati.
- **Parte II - Condizioni Generali** copre gli aspetti più strettamente "giuridici" del contratto, quali la legge applicabile, le modalità e le conseguenze della risoluzione del contratto, nonché gli obblighi del preponente, i compiti dell'agente, il metodo di calcolo della provvigione ecc.

Il modello è stato elaborato partendo dal presupposto che verranno utilizzate entrambe le parti, ragion per cui ciascuna tiene conto e richiama espressamente l'altra. Entrambe le parti sono modificabili dai contraenti che dovranno e potranno adattare alle loro specifiche esigenze, tenuto anche conto delle leggi dei Paesi rispettivi.

Il modello è stato realizzato pensando che il Fabbricante sia l'impresa italiana e l'Agente sia un soggetto straniero: pertanto si può definire leggermente sbilanciato a favore del Fabbricante.

Qualora l'impresa italiana invece debba negoziare un contratto per diventare Agente dell'impresa straniera, si consiglia di rivedere le clausole contenute nella Parte II - Condizioni Generali.

Il modello ha preso in considerazione solo il caso in cui l'Agente promuova la vendita di beni, senza considerare gli agenti che si occupano della promozione di servizi o degli agenti all'acquisto. Ciò non significa che il modello non possa essere utilizzato anche tali situazioni, con le opportune modifiche.

COMMENTI SU PUNTI SPECIFICI

Assenza di regolamentazione internazionale

In assenza di una regolamentazione internazionale uniforme sul contratto di agenzia recepita da diversi paesi, si è cercato di rendere il modello il più possibile auto-sufficiente rispetto alle previsioni delle normative nazionali, posto che quest'ultime raramente tengono conto delle specifiche problematiche che un rapporto di agenzia internazionale può comportare. Le previsioni contenute nel modello non possono ovviamente essere onnicomprensive: pertanto, per quanto non espressamente previsto dal contratto, troverà applicazione la legge italiana.



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

Indennità di fine rapporto

Sull'indennità di fine rapporto, clausola 7.4 Parte II - Condizioni Generali, è stata prevista l'applicazione dell'accordo economico collettivo che sicuramente risulta essere uno strumento utile per determinare l'indennità. Si segnala che fuori dai paesi membri dell'Unione Europea, dove le leggi nazionali prevedono l'indennità di fine rapporto in determinati casi, nei paesi extra-comunitari non sempre viene riconosciuta agli agenti l'indennità di fine rapporto. Pertanto si consiglia di valutare tale clausola anche alla luce del paese dell'Agente.

Obbligo di non concorrenza post-contrattuale

Si è ritenuto di non inserire la clausola che prevede un obbligo di non concorrenza post-contrattuale, poiché generalmente tale previsione è accompagnata dall'obbligo di remunerazione. Ovviamente laddove le parti vogliano prevedere tale clausola di non concorrenza post-contrattuale, potranno inserirla con l'avvertenza di stabilire una remunerazione.

AVVERTENZA IMPORTANTE

Questo modello, aggiornato in base alla normativa italiana in vigore a marzo 2010, è stato elaborato, su commissione di Unioncamere Lombardia, da Bortolotti & Mathis Studi Legali Associati. Il modello è un elaborato che non ha pretese di esaustività.

Si ricorda che questo modello, come ogni altro modello contrattuale, offre per definizione delle "proposte tipo", che dovranno essere adattate alle particolari esigenze del caso di specie, anche tenuto conto della legislazione del paese della controparte (per esempio alcune clausole del modello potrebbero risultare in contrasto con norme imperative e di ordine pubblico del paese della controparte, si pensi a norme antitrust, o sulla scelta del giudice competente).

Vista la complessità della materia, Unioncamere Lombardia raccomanda di utilizzare il modello con attenzione, valutando le soluzioni proposte alla luce della situazione concreta, possibilmente con il supporto del proprio servizio di assistenza tecnica o, in alternativa, con l'assistenza comunque di un legale.

Nessuna responsabilità derivante dall'uso del modello e dei suoi contenuti, potrà essere imputata a Unioncamere Lombardia o agli estensori del modello stesso, salvi i limiti dell'art. 1229 c.c.

CONTRATTO INTERNAZIONALE DI AGENZIA INTERNATIONAL AGENCY CONTRACT

PARTE I/PART I CONDIZIONI SPECIALI/SPECIAL CONDITIONS
--

S-1	Nome e indirizzo del Fabbrikante/Name and address of the Manufacturer
<p>_____</p> <p>con sede in/having its seat at _____</p> <p>in persona del legale rappresentante Sig./represented by Mr.</p> <p>(in seguito denominato "il Fabbrikante"/hereinafter called "the Manufacturer")</p>	

S-2	Nome e indirizzo dell'Agente/Name and address of the Agent
<p>_____</p> <p>con sede in/having its seat at _____</p> <p>in persona del legale rappresentante Sig./represented by Mr.</p> <p><i>*in caso l'agente sia una società/where the agent is a company</i></p> <p>(in seguito denominato "l' Agente"/hereinafter called "the Agent")</p>	

S-3	Territorio contrattuale/Contractual Territory

S-4	Prodotti contrattuali contrattuale/Contractual Products

S-5	Clienti contrattuali/Contractual Customers



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

* inserire eventualmente tipologia di clienti/to insert category of customers

S-6	Provvigione dell'Agente/Agent's commission
* in percentuale o ammontare fisso/in percentage or fixed amount	

S-7	Clients riservati (art. 5.3 delle Condizioni Generali) Special customers (Art. 5.3 of the General Conditions)

S-8	Data e firma delle parti/Date and signature of the parties	
<p>Il presente contratto di agenzia è disciplinato dalle condizioni speciali riportate qui sopra (nella misura in cui siano state riempite le rispettive caselle) e dalle condizioni generali riportate qui di seguito nella parte</p>		
<p>This agency contract is governed by the special conditions hereabove (to the extent the respective boxes have been filled in) and by the general conditions contained in part II hereafter.</p>		
_____ (luogo/place)		_____ (data/date)
Il Fabbricante /The Manufacturer	L'Agente/The Agent	
_____		_____
<p>In particolare vengono approvate specificatamente le clausole delle condizioni generali relative a: Non concorrenza Art.3, Esclusiva Art.5, Affari non eseguiti Art. 6.8, Durata e scioglimento del contratto Art. 7, Indennità Art. 7.4, Scioglimento anticipato del contratto Art. 8, Legge applicabile - Foro competente Art. 9.</p>		
<p>The parties expressly approve the following general conditions' clauses: Undertaking not to compete Art.3, Exclusivity Art.5, Unexecuted business Art. 6.8, Term and termination of the contract, Art.7, Indemnity Art. 7.4,Earlier contract termination Art. 8, Applicable law – Jurisdiction Art. 9.</p>		
Il Fabbricante/The Manufacturer	L'Agente/The Agent	
_____		_____

PARTE II/PART II

CONDIZIONI GENERALI/GENERAL CONDITIONS

1. Territorio e Prodotti contrattuali

1.1 Il Fabbrikante incarica l'Agente, che accetta, di promuovere la vendita dei prodotti indicati nella casella S-3 (in seguito denominati "Prodotti contrattuali") nel territorio indicato nella casella S-4 (in seguito denominato "il Territorio") verso clienti della categoria indicata nella casella S-5 (in seguito denominati "Clienti contrattuali").

1.2 Se le parti non hanno compilato la casella S-3, l'intero territorio del paese in cui l'Agente ha la sua sede d'affari dovrà essere considerato "Territorio contrattuale" ai sensi del presente contratto. Se le parti non hanno compilato la casella S-4, tutti i prodotti fabbricati e/o distribuiti dal Fabbrikante attualmente ed in futuro saranno considerati "Prodotti contrattuali" ai fini del presente contratto. Se le parti non hanno compilato la casella S-5, tutti i clienti con sede nel Territorio saranno considerati "Clienti contrattuali" ai fini del presente contratto.

2. Compiti dell'Agente

2.1 L'Agente si impegna a promuovere, al meglio delle sue possibilità, e secondo le ragionevoli istruzioni impartitegli dal Fabbrikante, la vendita dei Prodotti contrattuali nel Territorio, nonché a tutelare gli interessi del Fabbrikante con la diligenza di un buon commerciante. In particolare, l'Agente si impegna a visitare periodicamente, con frequenza proporzionata alla loro importanza, i clienti attuali o potenziali del Territorio.

2.2 L'Agente terrà informato il Preponente, con la dovuta diligenza, sugli sviluppi della propria attività, sulle condizioni di mercato e sulla situazione concorrenziale (caratteristiche e prezzi di prodotti concorrenti, azioni di marketing della concorrenza, ecc.) nel Territorio. Egli risponderà inoltre tempestivamente a qualsiasi ragionevole richiesta di informazioni fattagli dal Preponente.

2.3 L'Agente trasmette al Fabbrikante le richieste o gli ordini ricevuti, che quest'ultimo è libero di accettare o rifiutare. Egli non detiene alcun potere di stipulare contratti in nome e per conto del Fabbrikante, nè di impegnare in qualsiasi modo quest'ultimo nei confronti di terzi.

1. Territory and Products

1.1 The Manufacturer appoints the Agent, who accepts, to promote the sale of the products listed in box S-3 (hereinafter called "the Products") in the territory indicated in box S-4 (hereinafter called "the Territory") to customers belonging to the category indicated in box S-5 (hereinafter called "the contractual Customers").

1.2 If the parties have not completed box S-3, the whole territory of the country where the Agent has his place of business will be considered as "Territory" for the purpose of this contract. If the parties have not completed box S-4, all products manufactured and/or marketed by the Manufacturer at present and in the future will be considered as "Products" for the purpose of this contract. If the parties have not completed box S-5, all customers having their seat in the Territory will be considered as "contractual Customers" for the purpose of this contract.

2. Agent's functions

2.1 The Agent agrees to use his best endeavours to promote the sale of the Products in the Territory in accordance with the Manufacturer's reasonable instructions and to protect the Manufacturer's interests with the diligence of a responsible businessman. In particular, the Agent agrees to visit regularly, according to their importance, the actual or potential customers in the Territory.

2.2 The Agent shall with due diligence keep the Principal informed about the developments of his activity, the market conditions and the state of competition (characteristics and prices of competing products, marketing activities carried out by competitors, etc.) within the Territory. He shall furthermore promptly answer any reasonable request for information made by the Principal.

2.3 The Agent shall transmit to the Manufacturer the offers or orders received by him, the Manufacturer being free to accept or reject such offers. He has no authority to make contracts on behalf of, or in any way to bind the Manufacturer towards third parties.



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

3 Obbligo di non concorrenza

3.1 L'Agente si impegna, per tutta la durata del presente contratto, a non rappresentare, fabbricare, né distribuire, senza il preventivo consenso scritto del Fabbricante, prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali, né, comunque, ad agire, nel Territorio o altrove, direttamente o indirettamente, in qualità di agente, commissionario, rivenditore, concessionario, o in qualsiasi altro modo, nell'interesse di terzi che fabbricano o distribuiscono prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali.

3.2 L'Agente è invece libero di rappresentare, distribuire o fabbricare prodotti non concorrenti (purché non nell'interesse di fabbricanti concorrenti), a condizione che egli ne informi in anticipo per iscritto il Fabbricante (indicando dettagliatamente i tipi e le caratteristiche dei prodotti in questione) e sempreché l'esercizio di tale attività non pregiudichi il puntuale adempimento degli obblighi assunti con il presente contratto.

4 Solvibilità dei clienti

4.1 L'Agente è tenuto ad accertarsi, con la diligenza di un buon commerciante, della solvibilità dei clienti di cui trasmette gli ordini al Fabbricante. Egli non trasmette ordini di clienti di cui conosce o dovrebbe conoscere (usando l'ordinaria diligenza) la precaria situazione finanziaria, senza informarne preventivamente il Fabbricante. Egli dovrà inoltre assistere il Fabbricante nel recupero dei crediti.

4.2 L'Agente non è autorizzato a ricevere pagamenti per conto del Fabbricante, se non previa specifica autorizzazione scritta di quest'ultimo.

5. Esclusiva

5.1 Il Fabbricante si impegna a non concedere nel Territorio a terzi il diritto di rappresentare o distribuire i Prodotti contrattuali.

5.2 Tuttavia, egli resta libero di trattare direttamente, senza l'intermediazione dell'Agente, con i Clienti contrattuali stabiliti nel Territorio: su tali affari spetterà all'Agente la provvigione di cui all'articolo 6.

5.3 Inoltre, il Fabbricante si riserva di trattare direttamente, senza che spetti all'Agente alcuna provvigione

3 Undertaking not to compete

3.1 Without the prior written authorization of the Manufacturer, the Agent shall not represent, manufacture or distribute any products which are in competition with the Products, for the entire term of this contract. In particular he shall not engage, within the Territory or elsewhere, directly or indirectly, acting as agent, commission merchant, reseller, distributor, or in any other way, for the benefit of third parties who manufacture or market products which are in competition with the Products.

3.2 However, the Agent may represent, market or manufacture non competitive products (provided not for the benefit of competing manufacturers) on condition that he informs the Manufacturer in writing in advance (stating in detail the types and characteristics of such products), and that the exercise of such activity does not prejudice the punctual fulfilment of his obligations under this agreement.

4 Solvency of customers

4.1 The Agent shall satisfy himself, with the diligence of a responsible businessman, of the solvency of customers whose orders he transmits to the Manufacturer. He shall not transmit orders from customers of which he knows or ought to know (using due diligence) that they are in a critical financial position, without informing the Manufacturer in advance. He shall furthermore assist the Manufacturer in recovering debts due.

4.2 The Agent is not entitled to receive payments on the Manufacturer's behalf unless after having obtained a prior specific written authorization from the Manufacturer to that effect.

5. Exclusivity

5.1 The Manufacturer shall not grant within the Territory to any third party the right to represent or distribute the Products.

5.2 However, the Manufacturer shall be entitled to deal directly, without the Agent's intervention, with contractual Customers seated in the Territory. In respect of such sales the Agent shall be entitled to the commission provided for in article 6.

5.3 The Manufacturer shall be furthermore entitled to deal directly, without paying any commission to



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

ne, con i clienti riservati indicati nella casella S-7.

the Agent, with the special customers indicated in box S-7.

6. Provvigione

6.1 L'Agente ha diritto alla provvigione indicata nella casella S-6, su tutte le vendite di Prodotti contrattuali concluse dal Fabbrikante nel corso del contratto con Clienti contrattuali stabiliti nel Territorio (ad eccezione dei clienti riservati di cui all'art. 5.3).

6.2 Qualora l'Agente, trattando con clienti del Territorio, promuova affari che diano luogo a vendite a clienti stabiliti fuori dal Territorio, e sempreché il Fabbrikante sia interessato all'affare, l'Agente avrà diritto ad una provvigione ridotta, da concordarsi caso per caso. L'Agente accetta inoltre che la sua provvigione venga ridotta nel caso inverso, cioè quando altri promuovano fuori dal Territorio affari che diano luogo a vendite a clienti stabiliti nel Territorio.

6.3 E' inteso che la provvigione di cui all'art. 6.1 verrà ridotta in misura da concordarsi quando risulti opportuno praticare al cliente prezzi o condizioni di vendita più favorevoli di quelli usualmente praticati dal Fabbrikante.

6.4 La provvigione si calcola sull'ammontare netto delle fatture, cioè sul prezzo di vendita effettivo (dedotti eventuali sconti diversi dagli sconti di valuta), ad esclusione di ogni spesa accessoria (ad es. imballaggio, trasporto, assicurazione), oneri doganali, imposte o tasse.

6.5 Il diritto alla provvigione sorge solo con l'integrale pagamento della fattura da parte del cliente. In caso di pagamento parziale, purché effettuato in osservanza del contratto di vendita, il Fabbrikante potrà concedere all'Agente eventuali anticipi, nei limiti delle disposizioni valutarie vigenti.

6.6 Il Fabbrikante determina le provvigioni dovute all'Agente per ogni trimestre di calendario, trasmettendo all'Agente un conto delle provvigioni, che indicherà tutti gli affari in relazione ai quali la provvigione è dovuta. La provvigione verrà corrisposta entro il mese successivo alla fine del trimestre in questione.

6.7 All'Agente non spetta alcuna provvigione nel caso in cui il Fabbrikante non accetti le offerte o gli ordini trasmessigli.

6. Commission

6.1 The Agent is entitled to the commission indicated in box S-6 on all sales of the Products which are made by the Manufacturer during the currency of the contract to contractual Customers established in the Territory (except sales to special customers considered in art. 5.3).

6.2 If the Agent, when dealing with customers established in the Territory, solicits orders resulting in contracts of sale with customers established outside the Territory, and provided the Manufacturer is interested in such business, the Agent shall be entitled to receive a reduced commission, to be agreed upon on a case by case basis. Similarly, the Agent accepts his commission to be reduced in the opposite case, i.e. in of case business solicited by others outside the Territory, which gives rise to sales to customers established within the Territory.

6.3 It is understood that the commission provided for under article 6.1. shall be reduced by mutual consent, whenever it appears appropriate to grant the customer conditions that are more favourable than the Manufacturer's standard conditions.

6.4 Commission shall be calculated on the net amount of the invoices, i.e. on the effective sales price (any discount other than cash discounts being deducted) clear of any additional charges (such as packing, transportation, insurance) and clear of all custom duties or taxes of any kind.

6.5 The Agent shall acquire the right to commission only after full payment by the customers of the invoiced price. In case of partial payment, provided it is made in compliance with the sale contract, the Manufacturer may make advance payments, to the extent permitted by the the currency regulations in force.

6.6 The Manufacturer shall provide the Agent with a statement of the commissions due in respect of each quarter and shall set out all the business in respect of which such commission is payable. The commission shall be paid not later than the last day of the month following the relevant quarter.

6.7 No commission shall be due in respect of offers or orders transmitted by the Agent and not accepted by the Principal.



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

6.8 Qualora il contratto concluso dal Fabbrikante sulla base di un ordine trasmesso dall'Agente non venga successivamente eseguito dal Fabbrikante, in tutto o in parte, non spetterà all'Agente la provvigione sulla parte non eseguita, salvo che la mancata esecuzione non sia riconducibile ad un grave inadempimento del Fabbrikante.

6.10 L'agente supporta tutte le spese inerenti alla promozione delle vendite (ad es. telefono, ufficio, spese di viaggio) nonché ogni altra spesa sostenuta in relazione al presente contratto. Tali spese si considerano interamente comprese nella provvigione di cui all'art. 6.1

7. Durata e scioglimento del contratto

7.1 Il presente contratto è a tempo indeterminato ed entra in vigore il giorno della firma.

7.2 Ciascuna parte potrà recedere dal contratto con un preavviso di tre mesi per i primi tre anni, di quattro mesi nel quarto anno, di cinque mesi nel quinto anno e di sei mesi a partire dal sesto anno di durata del rapporto. Il recesso dovrà essere comunicato alla controparte per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (ad es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere, telex).

7.3 Il Fabbrikante potrà recedere in ogni momento dal contratto senza osservare il preavviso, purché corrisponda alla controparte un'indennità sostitutiva del preavviso pari ad un dodicesimo della provvigione corrisposta all'Agente nell'anno di calendario precedente per ogni mese della rimanente durata del contratto.

7.4 In caso di scioglimento del rapporto, l'Agente avrà diritto all'indennità di cui all'art. 1751 c.c., da calcolarsi conformemente all'accordo stipulato il 20 marzo 2002 tra le associazioni sindacali dei preponenti e degli agenti.¹

8. Scioglimento anticipato del contratto

8.1 Ciascuna parte può risolvere il presente contratto con effetto immediato, senza preavviso, mediante

6.8 If a contract made by the Manufacturer as a result of orders transmitted by the Agent is not thereafter carried into effect, totally or partially, the Agent shall not be entitled to any commission in respect to the portion of the contract that has not been fulfilled, except if such non-fulfilment amounts to a serious breach by the Manufacturer.

6.10 The Agent shall bear all expenses related to the sales' promotion (such as telephone, office, travel expenses) as well as any other expense made with reference to the present contract. Such expenses shall be deemed to be entirely covered by the commission provided for in Article 6.1

7. Term and termination of the contract

7.1 This contract is concluded for an indefinite period and enters into force on the date on which it is signed.

7.2 This contract may be terminated by either party by a written notice of three months within the first three years of duration of the contract, four months during the fourth year, five months during the fifth year and six months during the sixth year or thereafter. The termination notice shall be notified to the other party in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier, telex).

7.3 The Manufacturer is entitled to terminate at any moment this contract with without respecting the period of notice, provided he pays to the other party a termination indemnity equal to one twelfth of the commission paid to the Agent in the calendar year preceding the termination for every month of the remaining duration of the contract.

7.4 In case of expiration of this agreement the Agent will be entitled to the goodwill indemnity set out in article 1751 of the Italian civil code, to be calculated in accordance with the agreement entered into on March 20, 2002 between the trade associations of the principals and the agents.

8. Earlier contract termination

8.1 Each party may terminate this contract with immediate effect, without respecting a period of no-

¹ L'AEC richiamato è quello del settore industria. Per le mandanti del settore commercio si ricorda che è in vigore un nuovo accordo del 16.02.2009.



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, telex, corriere), in presenza di un inadempimento contrattuale della controparte che costituisca giusta causa di recesso in tronco (conformemente all'art. 8.2) o in presenza di circostanze eccezionali che giustifichino la risoluzione anticipata (secondo quanto stabilito all'art. 8.3).

8.2 E' considerata giusta causa di recesso immediato, ai sensi dell'art. 8.1, qualsiasi violazione degli obblighi contrattuali di gravità tale da non consentire la prosecuzione anche provvisoria del rapporto contrattuale su una base di fiducia reciproca.

Le parti convengono inoltre di considerare in ogni caso, ed indipendentemente dalla gravità della violazione, come giusta causa di recesso immediato la violazione degli articoli 3, 4.1 e 4.2 del presente contratto. E' considerata altresì giusta causa di recesso immediato la violazione di qualsiasi altro obbligo contrattuale cui la parte inadempiente non ponga rimedio entro un termine ragionevole, dopo esser stata intimata per iscritto a farlo dalla controparte.

8.3 Costituiscono circostanze eccezionali che giustificano il recesso senza preavviso: fallimento, concordato o qualsiasi procedura concorsuale cui sia sottoposta una delle parti; morte o sopravvenuta incapacità dell'Agente; condanne civili o penali dell'Agente o altre circostanze che possano pregiudicarne il buon nome o ostacolare lo svolgimento regolare della sua attività; inoltre, nel caso in cui l'Agente sia una società, ogni modifica importante nella struttura giuridica o negli elementi dirigenti della società agente.

8.4 Al momento dello scioglimento del contratto per qualsiasi ragione, l'Agente è tenuto a restituire al Fabbricante il materiale illustrativo, pubblicitario ed ogni altro documento in suo possesso che sia stato messo a sua disposizione ed a collaborare per informare i terzi dell'avvenuto scioglimento del rapporto di agenzia.

9. Legge applicabile - Foro Competente

9.1 Il presente contratto è sottoposto alla legge italiana.

9.2 Per qualsiasi controversia derivante dal presente contratto o collegata allo stesso sarà esclusivamente competente il Foro della sede del Fabbricante. Tut-

tice, by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier, telex), in case of a breach of its contractual obligations by the other party, amounting to a justifiable reason for immediate contract termination (according to article 8.2) or in case of occurrence of exceptional circumstances which justify the earlier termination (as set out in article 8.3).

8.2 Any failure by a party to carry out his contractual obligations which is of such importance as to prevent the contractual relationship to continue, even temporarily, on a reciprocal confidence basis, shall be considered as a justifiable reason for the immediate contract termination for the purpose of article 8.1.

The parties furthermore jointly agree that the breach of the provisions under articles 3, 4.1 and 4.2 of this contract is to be considered in any case, whatever the importance of the violation, as a justifiable reason for immediate contract termination. Also the breach of any other contractual obligation which is not remedied by the breaching party within a reasonable term after having been invited in writing to do so by the other party, shall be considered as a justifiable reason for the immediate contract termination.

8.3 Shall be considered as exceptional circumstances justifying the immediate contract termination: bankruptcy, any kind of composition between the bankrupt and the creditors, death or incapacity of the Agent, civil or criminal sentences as well as any circumstances which may affect his reputation or hamper the punctual carrying out of his activities; moreover, if the Agent is a company, any important change in the juridical structure or in the management of the Agent Company.

8.4 Upon expiry of this contract the Agent shall return to the Manufacturer all explanatory and advertising material and other documents which have been supplied to him and are in the Agent's possession; the Agent shall also cooperate with the Principal in informing third parties about the expiry of the Agency contract

9. Applicable law - Jurisdiction

9.1 The present contract is governed by the laws of Italy.

9.2 The competent law courts of the place where the Manufacturer has his registered office shall have exclusive jurisdiction in any action arising out of or in



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

tavia, in deroga a quanto stabilito sopra, il Fabbricante ha comunque la facoltà di portare la controversia davanti al giudice competente presso la sede dell'Agente.

connection with this contract. However, as an exception to the principle hereabove, the Manufacturer is in any case entitled to bring his action before the competent court of the place where the Agent has his registered office.

Disposizioni finali

Il presente contratto abroga e sostituisce qualsiasi precedente accordo, scritto o verbale, intervenuto tra le parti sulla materia oggetto del contratto.

Il presente contratto non è cedibile, in tutto o in parte, se non previo accordo scritto tra le parti. Tuttavia, il Preponente ha il diritto di cedere il presente contratto ad altra società del gruppo, con effetto dalla comunicazione all'Agente.

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

Final clauses

This contract supersedes and replaces any other preceding agreement, written or verbal, that might have taken place between the two parties on the subject.

The present contract cannot be assigned without prior written agreement between the two parties. However, the Principal is entitled to assign this contract to another company of the same group, with effect from the date of communication to the Agent.

The Italian text of the present contract shall be the only authentic text.



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

Modello di Contratto Internazionale di **AGENZIA** (versione italiano-francese)

INTRODUZIONE

Il modello di contratto internazionale di agenzia è suddiviso in due parti:

- **Parte I - Condizioni Speciali** contiene le pattuizioni aventi ad oggetto i requisiti essenziali del contratto: le parti contraenti, il territorio contrattuale, i prodotti contrattuali, la provvigione, l'elenco dei clienti riservati.
- **Parte II - Condizioni Generali** copre gli aspetti più strettamente "giuridici" del contratto, quali la legge applicabile, le modalità e le conseguenze della risoluzione del contratto, nonché gli obblighi del preponente, i compiti dell'agente, il metodo di calcolo della provvigione, ecc

Il modello è stato elaborato partendo dal presupposto che verranno utilizzate entrambe le parti, ragion per cui ciascuna tiene conto e richiama espressamente l'altra. Entrambe le parti sono modificabili dai contraenti che dovranno e potranno adattare alle loro specifiche esigenze, tenuto anche conto delle leggi dei Paesi rispettivi.

Il modello è stato realizzato pensando che il Fabbricante sia l'impresa italiana e l'Agente sia un soggetto straniero: pertanto si può definire leggermente sbilanciato a favore del Fabbricante.

Qualora l'impresa italiana invece debba negoziare un contratto per diventare Agente dell'impresa straniera, si consiglia di rivedere le clausole contenute nella Parte II - Condizioni Generali.

Il modello ha preso in considerazione solo il caso in cui l'Agente promuova la vendita di beni, senza considerare gli agenti che si occupano della promozione di servizi o degli agenti all'acquisto. Ciò non significa che il modello non possa essere utilizzato anche tali situazioni, con le opportune modifiche.

COMMENTI SU PUNTI SPECIFICI

Assenza di regolamentazione internazionale

In assenza di una regolamentazione internazionale uniforme sul contratto di agenzia recepita da diversi paesi, si è cercato di rendere il modello il più possibile auto-sufficiente rispetto alle previsioni delle normative nazionali, posto che quest'ultime raramente tengono conto delle specifiche problematiche che un rapporto di agenzia internazionale può comportare. Le previsioni contenute nel modello non possono ovviamente essere onnicomprensive: pertanto, per quanto non espressamente previsto dal contratto, troverà applicazione la legge italiana.



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

Indennità di fine rapporto

Sull'indennità di fine rapporto, clausola 7.4 Parte II - Condizioni Generali, è stata prevista l'applicazione dell'accordo economico collettivo che sicuramente risulta essere uno strumento utile per determinare l'indennità. Si segnala che fuori dai paesi membri dell'Unione Europea, dove le leggi nazionali prevedono l'indennità di fine rapporto in determinati casi, nei paesi extra-comunitari non sempre viene riconosciuta agli agenti l'indennità di fine rapporto. Pertanto si consiglia di valutare tale clausola anche alla luce del paese dell'Agente.

Obbligo di non concorrenza post-contrattuale

Si è ritenuto di non inserire la clausola che prevede un obbligo di non concorrenza post-contrattuale, poiché generalmente tale previsione è accompagnata dall'obbligo di remunerazione. Ovviamente laddove le parti vogliano prevedere tale clausola di non concorrenza post-contrattuale, potranno inserirla con l'avvertenza di stabilire una remunerazione.

AVVERTENZA IMPORTANTE

Questo modello, aggiornato in base alla normativa italiana in vigore a marzo 2010, è stato elaborato, su commissione di Unioncamere Lombardia, da Bortolotti & Mathis Studi Legali Associati. Il modello è un elaborato che non ha pretese di esaustività.

Si ricorda che questo modello, come ogni altro modello contrattuale, offre per definizione delle "proposte tipo", che dovranno essere adattate alle particolari esigenze del caso di specie, anche tenuto conto della legislazione del paese della controparte (per esempio alcune clausole del modello potrebbero risultare in contrasto con norme imperative e di ordine pubblico del paese della controparte, si pensi a norme antitrust, o sulla scelta del giudice competente).

Vista la complessità della materia, Unioncamere Lombardia raccomanda di utilizzare il modello con attenzione, valutando le soluzioni proposte alla luce della situazione concreta, possibilmente con il supporto del proprio servizio di assistenza tecnica o, in alternativa, con l'assistenza comunque di un legale.

Nessuna responsabilità derivante dall'uso del modello e dei suoi contenuti, potrà essere imputata a Unioncamere Lombardia o agli estensori del modello stesso, salvi i limiti dell' art. 1229 c.c.



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

CONTRATTO INTERNAZIONALE DI AGENZIA CONTRAT INTERNATIONAL D'AGENCE

PARTE I/PART I CONDIZIONI SPECIALI/ CONDITIONS SPECIALES

S-1	Nome e indirizzo del Fabbriante/Nom et adresse du Fabricant
	<hr/>
	con sede in/ dont le siège est à _____
	in persona del legale rappresentante Sig./dont le représentant légal est M.
	(in seguito denominato "il Fabbriante"/ dénommé par la suite "le Fabricant")

S-2	Nome e indirizzo dell'Agente/ Nom et adresse de l'Agent
	<hr/>
	con sede in/ dont le siège est à _____
	in persona del legale rappresentante Sig./dont le représentant légal est M.
	<i>*in caso l'agente sia una società/si l'agent est une société</i>
	(in seguito denominato "l'Agente"/ dénommé par la suite "l'Agent")

S-3	Territorio contrattuale/Territoire contractuel
	<hr/>

S-4	Prodotti contrattuali contrattuale/Produits contractuels
	<hr/>



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

S-5	Clienti contrattuali/Clients Contractuels
* inserire eventualmente tipologia di clienti/indiquer éventuellement la typologie des clients	

S-6	Provvigione dell'Agente/Commission de l'Agent
* in percentuale o ammontare fisso/en pourcentage ou montant fix	

S-7	Clienti riservati (art. 5.3 delle Condizioni Generali) Clients réservés (Art. 5.3 des Conditions Générales)

S-8	Data e firma delle parti e data/Date et signature des parties	
<p>Il presente contratto di agenzia è disciplinato dalle condizioni speciali riportate qui sopra (nella misura in cui siano state riempite le rispettive caselle) e dalle condizioni generali riportate qui di seguito nella parte II.</p>		
_____ (luogo/place)		_____ (data/date)
Il Fabbricante/Le Fabricant		L'Agente/L'Agent
_____		_____
<p>In particolare vengono approvate specificatamente le clausole delle condizioni generali relative a:</p>		
<p>Non concorrenza Art. 3, Esclusiva Art. 5, Affari non eseguiti Art. 6.8, Durata e scioglimento del contratto Art. 7, Indennità Art. 7.4, Scioglimento anticipato del contratto Art. 8, Legge applicabile - Foro competente Art. 9.</p>		<p>En particulier on approuve spécifiquement les clauses suivantes contenues dans les Conditions Générales qui concernent:</p> <p>Obligation de non concurrence Art. 3, Exclusivité Art. 5, Affaires non exécutées Art. 6.8, Duréè et cession du contrat Art. 7, Indemnité Art. 7.4, Ré-lisiation anticipée du contract Art. 8, Loi applicable – Tribunal compétent Art. 9.</p>
Il Fabbricante/Le Fabricant		L'Agente/L'Agent-
_____		_____

PARTE II/PART II

CONDIZIONI GENERALI/ CONDITIONS GENERALES

1. Territorio e Prodotti contrattuali

1.1 Il Fabbricante incarica l'Agente, che accetta, di promuovere la vendita dei prodotti indicati nella casella S-3 (in seguito denominati "Prodotti contrattuali") nel territorio indicato nella casella S-4 (in seguito denominato "il Territorio"), verso clienti della categoria indicata nella casella S-5 (in seguito denominati "Clienti contrattuali").

1.2 Se le parti non hanno compilato la casella S-3, l'intero territorio del paese in cui l'Agente ha la sua sede d'affari dovrà essere considerato "Territorio contrattuale" ai sensi del presente contratto. Se le parti non hanno compilato la casella S-4, tutti i prodotti fabbricati e/o distribuiti dal Fabbricante attualmente ed in futuro saranno considerati "Prodotti contrattuali" ai fini del presente contratto. Se le parti non hanno compilato la casella S-5, tutti i clienti con sede nel Territorio saranno considerati "Clienti contrattuali" ai fini del presente contratto.

2. Compiti dell'Agente

2.1 L'Agente si impegna a promuovere, al meglio delle sue possibilità, e secondo le ragionevoli istruzioni impartitegli dal Fabbricante, la vendita dei Prodotti contrattuali nel Territorio, nonché a tutelare gli interessi del Fabbricante con la diligenza di un buon commerciante. In particolare, l'Agente si impegna a visitare periodicamente, con frequenza proporzionata alla loro importanza, i clienti attuali o potenziali del Territorio.

2.2 L'Agente terrà informato il Preponente, con la dovuta diligenza, sugli sviluppi della propria attività, sulle condizioni di mercato e sulla situazione concorrenziale (caratteristiche e prezzi di prodotti concorrenti, azioni di marketing della concorrenza, ecc.) nel Territorio. Egli risponderà inoltre tempestivamente a qualsiasi ragionevole richiesta di informazioni fattagli dal Preponente.

2.3 L'Agente trasmette al Fabbricante le richieste o gli ordini ricevuti, che quest'ultimo è libero di accettare o rifiutare. Egli non detiene alcun potere di stipulare contratti in nome e per conto del Fabbricante, nè di impegnare in qualsiasi modo quest'ultimo nei confronti di terzi.

1. Territoire et Produits contractuels

Le Fabricant charge l'Agent, qui accepte, de promouvoir la vente des produits indiqués dans la case S-3 (dénommés par la suite "Produits contractuels") dans le territoire indiqué dans la case S-4 (dénommé par la suite "le Territoire"), à clients de la catégorie indiquée dans le carré S-5 (dénommé par la suite "les Clients contractuels"),

1.2 Si les parties n'ont pas complété la case S-3, la totalité du territoire du pays où l'Agent a son établissement sera considérée comme "Territoire" pour l'application du présent contrat. Si les parties n'ont pas complété la case S-4, tous les produits fabriqués et/ou commercialisés par le Fabricant à la date de la signature du contrat et à l'avenir, seront considérés comme "Produits" pour l'application du présent contrat. Si les parties n'ont pas rempli le carré S-5, tous les clients ayant siège dans le Territoire seront considérés Clients contractuels pour le présent contrat.

2. Fonctions de l'Agent

2.1 L'Agent s'engage à promouvoir avec le plus d'efficacité possible et selon les instructions raisonnables données par le Fabricant, la vente des Produits contractuels sur le Territoire et à veiller aux intérêts du Fabricant avec la diligence d'un bon commerçant. Il s'engage en particulier à visiter périodiquement, avec une fréquence proportionnée à leur importance, les clients actuels ou potentiels du Territoire.

2.2 L'Agent doit informer le Fabricant, avec toute sa diligence, sur le développements de son activité, les conditions de marché et la situation de la concurrence (caractéristiques et prix de produits concurrents, actions de marketing, etc) dans le Territoire. Il répondra immédiatement à toute raisonnable requête d'info faite par le Fabricant .

2.3 L'Agent transmet au Fabricant les propositions ou les commandes qu'il aura reçues et que ce dernier est libre d'accepter ou de refuser. Il n'a ni le pouvoir de conclure des contrats au nom et pour le compte du Fabricant, ni le pouvoir d'engager de quelque façon que ce soit ce dernier face aux tiers.

3 Obbligo di non concorrenza

3.1 L'Agente si impegna, per tutta la durata del presente contratto, a non rappresentare, fabbricare, né distribuire, senza il preventivo consenso scritto del Fabbricante, prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali, né, comunque, ad agire, nel Territorio o altrove, direttamente o indirettamente, in qualità di agente, commissionario, rivenditore, concessionario, o in qualsiasi altro modo, nell'interesse di terzi che fabbricano o distribuiscono prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali.

3.2 L'Agente è invece libero di rappresentare, distribuire o fabbricare prodotti non concorrenti (purché non nell'interesse di fabbricanti concorrenti), a condizione che egli ne informi in anticipo per iscritto il Fabbricante (indicando dettagliatamente i tipi e le caratteristiche dei prodotti in questione) e sempreché l'esercizio di tale attività non pregiudichi il puntuale adempimento degli obblighi assunti con il presente contratto.

4 Solvibilità dei clienti

4.1 L'Agente è tenuto ad accertarsi, con la diligenza di un buon commerciante, della solvibilità dei clienti di cui trasmette gli ordini al Fabbricante. Egli non trasmette ordini di clienti di cui conosce o dovrebbe conoscere (usando l'ordinaria diligenza) la precaria situazione finanziaria, senza informarne preventivamente il Fabbricante. Egli dovrà inoltre assistere il Fabbricante nel recupero dei crediti.

4.2 L'Agente non è autorizzato a ricevere pagamenti per conto del Fabbricante, se non previa specifica autorizzazione scritta di quest'ultimo.

5. Esclusiva

5.1 Il Fabbricante si impegna a non concedere nel Territorio a terzi il diritto di rappresentare o distribuire i Prodotti contrattuali.

5.2 Tuttavia, egli resta libero di trattare direttamente, senza l'intermediazione dell'Agente, con i Clienti contrattuali stabiliti sul Territorio: su tali affari spetterà all'Agente la provvigione di cui all'articolo 6.

5.3 Inoltre, il Fabbricante si riserva di trattare direttamente, senza che spetti all'Agente alcuna provvigione, con i clienti riservati indicati nella casella S-7.

3 Obligation de non concurrence

3.1 L'Agent s'engage pour toute la durée du présent contrat à ne pas représenter, fabriquer ou distribuer, sans l'autorisation écrite préalable du Fabricant, des produits concurrents avec les Produits contractuels, et en tout cas à ne pas agir, dans le Territoire ou ailleurs, directement ou indirectement, en qualité d'agent, de commissionnaire, de revendeur, de concessionnaire ou toute autre, dans l'intérêt de tiers qui fabriquent ou distribuent des produits concurrents avec les Produits contractuels.

3.2 L'Agent est par contre libre de représenter, de distribuer ou de fabriquer des produits non concurrents (dans la mesure où ce n'est pas dans l'intérêt des fabricants concurrents) et à condition qu'il en informe à l'avance et par écrit le Fabricant (en indiquant de manière détaillée les types et les caractéristiques des produits en question) et pourvu que l'exercice d'une telle activité ne porte pas préjudice à l'accomplissement ponctuel des obligations assumées avec le présent contrat.

4 Solvabilité des clients

4.1 L'Agent doit s'assurer, avec la diligence d'un bon commerçant, de la solvabilité des clients dont il transmet les commandes au Fabricant. Il ne transmettra pas des commandes de clients dont il connaît ou dont il devrait connaître (en utilisant la diligence normale) la situation financière précaire, sans en informer au préalable le Fabricant. Il devra en outre assister le Fabricant dans le recouvrement de ses créances.

4.2 L'Agent n'est pas autorisé à recevoir de paiements pour le compte du Fabricant sans avoir obtenu au préalable de la part de ce dernier une autorisation écrite spécifique à cet égard.

5. Exclusivité

5.1 Le Fabricant s'engage à ne pas concéder sur le Territoire à des tiers le droit de représenter ou de distribuer les Produits contractuels.

5.2 Le Fabricant est toutefois libre de traiter directement, sans l'intermédiation de l'Agent, avec les Clients contractuels établis sur le Territoire; sur ces affaires l'Agent aura droit à la commission indiquée à l'art. 6.

5.3 Le Fabricant aura en outre le droit de traiter directement avec les clients réservés indiqués dans la case S-7, sans qu'aucune commission soit due à



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

6. Provvigione

6.1 L'Agente ha diritto alla provvigione indicata nella casella S-6, su tutte le vendite di Prodotti contrattuali concluse dal Fabbrikante nel corso del contratto con Clienti contrattuali stabiliti nel Territorio (ad eccezione dei clienti riservati di cui all'art. 5.3).

6.2 Qualora l'Agente, trattando con clienti del Territorio, promuova affari che diano luogo a vendite a clienti stabiliti fuori dal Territorio, e sempreché il Fabbrikante sia interessato all'affare, l'Agente avrà diritto ad una provvigione ridotta, da concordarsi caso per caso. L'Agente accetta inoltre che la sua provvigione venga ridotta nel caso inverso, cioè quando altri promuovano fuori dal Territorio affari che diano luogo a vendite a clienti stabiliti nel Territorio.

6.3 E' inteso che la provvigione di cui all'art. 6.1 verrà ridotta in misura da concordarsi quando risulti opportuno praticare al cliente prezzi o condizioni di vendita più favorevoli di quelli usualmente praticati dal Fabbrikante.

6.4 La provvigione si calcola sull'ammontare netto delle fatture, cioè sul prezzo di vendita effettivo (dedotti eventuali sconti diversi dagli sconti di valuta), ad esclusione di ogni spesa accessoria (ad es. imballaggio, trasporto, assicurazione), oneri doganali, imposte o tasse.

6.5 Il diritto alla provvigione sorge solo con l'integrale pagamento della fattura da parte del cliente. In caso di pagamento parziale, purché effettuato in osservanza del contratto di vendita, il Fabbrikante potrà concedere all'Agente eventuali anticipi, nei limiti delle disposizioni valutarie vigenti.

6.6 Il Fabbrikante determina le provvigioni dovute all'Agente per ogni trimestre di calendario, trasmettendo all'Agente un conto delle provvigioni, che indicherà tutti gli affari in relazione ai quali la provvigione è dovuta. La provvigione verrà corrisposta entro il mese successivo alla fine del trimestre in questione.

6.7 All'Agente non spetta alcuna provvigione nel caso in cui il Fabbrikante non accetti le offerte o gli ordini trasmessigli.

l'Agent sur de telles ventes.

6. Commission

6.1 L'Agent a droit à la commission indiquée dans la case S-6 sur toutes les ventes de Produits contractuels conclues par le Fabricant au cours du contrat avec des Clients contractuels établis dans le Territoire (exception faite pour les clients réservés dont à l'article 5.3).

6.2 Dans le cas où l'Agent proposerait, tout en négociant avec des clients établis dans le Territoire, des affaires donnant lieu à des ventes à des clients établis hors du Territoire, et pourvu que le Fabricant soit intéressé à l'affaire, l'Agent aura droit à une commission réduite dont le montant devra être convenu dans chaque cas particulier. L'Agent accepte en outre que sa commission soit réduite dans le cas inverse, c'est-à-dire lorsque des sujets établis hors du Territoire font la promotion d'affaires donnant lieu à des ventes à des clients établis dans le Territoire.

6.3 Il est entendu que la commission définie à l'article 6.1. sera réduite d'une mesure à déterminer de commun accord lorsqu'il apparaît opportun de pratiquer au client des prix ou des conditions de vente plus favorables que celles habituellement pratiquées par le Fabricant.

6.4 La commission se calcule sur le montant net des factures, c'est-à-dire sur le prix de vente effectif (une fois déduites les éventuelles remises autres que les remises pour paiement comptant) à l'exclusion de tous frais accessoires (par ex. emballage, transport, assurance) droits de douane, impôts ou taxes.

6.5 Le droit à la commission n'est acquis qu'après le paiement intégral de la facture par le client. En cas de paiement partiel, dans la mesure où il est effectué en conformité du contrat de vente, le Fabricant pourra accorder à l'Agent d'éventuelles avances, dans les limites des dispositions en vigueur en matière de contrôle de changes.

6.6 Le Fabricant détermine les commissions dues à l'Agent pour chaque trimestre de calendrier, en indiquant toutes les affaires pour lesquelles la commission est due. La commission sera payée dans le mois successif à la fin du trimestre susmentionné.

6.7 Dans le cas où le Fabricant n'accepte pas les offres ou commandes transmises, aucune commission ne sera due à l'Agent.



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

6.8 Qualora il contratto concluso dal Fabbricante sulla base di un ordine trasmesso dall'Agente non venga successivamente eseguito dal Fabbricante, in tutto o in parte, non spetterà all'Agente la provvigione sulla parte non eseguita, salvo che la mancata esecuzione non sia riconducibile ad un grave inadempimento del Fabbricante.

6.9 E' inteso che la provvigione di cui all'art. 6.1 verrà ridotta in misura da concordarsi quando risulti opportuno praticare al cliente prezzi o condizioni di vendita più favorevoli di quelli usualmente praticati dal Preponente ovvero quando si tratti di vendite particolari a prezzi notevolmente inferiori a quelli correnti (es. vendite su stock, vendite campionarie, vendite a condizioni speciali, ecc.).

6.10 L'Agente supporta tutte le spese inerenti alla promozione delle vendite (ad es. telefono, ufficio, spese di viaggio) nonché ogni altra spesa sostenuta in relazione al presente contratto. Tali spese si considerano interamente comprese nella provvigione di cui all'art. 6.1

7. Durata e scioglimento del contratto

7.1 Il presente contratto è a tempo indeterminato ed entra in vigore il giorno della firma.

7.2 Ciascuna parte potrà recedere dal contratto con un preavviso di tre mesi per i primi tre anni, di quattro mesi nel quarto anno, di cinque mesi nel quinto anno e di sei mesi a partire dal sesto anno di durata del rapporto. Il recesso dovrà essere comunicato alla controparte per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (ad es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere, telex).

7.3 Il Fabbricante potrà recedere in ogni momento dal contratto senza osservare il preavviso, purché corrisponda alla controparte un'indennità sostitutiva del preavviso pari ad un dodicesimo della provvigione corrisposta all'Agente nell'anno di calendario precedente per ogni mese della rimanente durata del contratto.

7.4 In caso di scioglimento del rapporto, l'Agente avrà diritto all'indennità di cui all'art. 1751 c.c., da calcolarsi conformemente all'accordo stipulato il 20 marzo 2002 tra le associazioni sindacali dei preponenti e

6.8 Si le contrat conclu par le Fabricant sur la base d'une commande transmise par l'Agent n'est pas exécuté par la suite par le Fabricant, en tout ou en partie, la commission sur la partie non exécutée ne sera pas due à l'Agent, sauf si la non-exécution est imputable à une faute grave de la part du Fabricant.

6.9. Il est entendu que la commission dont à l'article 6.1 sera réduite d'une mesure à déterminer de commun accord lorsqu'il apparaît opportun de pratiquer au client des prix ou des conditions de vente plus favorables que celles habituellement pratiquées par le Fabricant ou quand il s'agit de ventes particulières à prix sensiblement plus bas (ex- ventes sur stock final, échantillon, conditions spéciales, etc).

6.10 L'Agent supporte tous les frais inhérents à la promotion des ventes (par ex. téléphone, bureau, frais de voyage) ainsi que tous les frais soutenus par rapport au présent contrat. Ces frais sont censés être entièrement couverts par la commission prévue à l'art. 6.1.

7. Durée et cessation du contrat

7.1. Le présent contrat est conclu pour une durée indéterminée et entre en vigueur le jour de la signature.

7.2 Chacune des parties pourra résilier le présent contrat moyennant un préavis de trois mois pendant les premières trois années du contrat, de quatre mois pendant la quatrième année, de cinq mois pendant la cinquième et de six mois à commencer de la sixième année du contrat. La résiliation devra être communiquée à l'autre partie par écrit, en utilisant un moyen de communication permettant de connaître avec certitude la date et d'assurer la preuve de la réception (par exemple une lettre recommandée avec accusé de réception, un courrier spécial, un télex).

7.3 Le Fabricant pourra résilier à tout moment le présent contrat sans respecter la période de préavis, pourvu qu'il paie à l'autre partie une indemnité de préavis égale à un douzième de la commission payée à l'Agent dans l'année de calendrier précédente pour chaque mois de la durée restante du contrat.

7.4 En cas de cessation du présent contrat l'Agent aura droit à l'indemnité prévue par l'article 1751 du code civil italien, qui sera calculée conformément à l'accord conclu le 20 mars 2002 entre les associations

degli agenti.²

8. Scioglimento anticipato del contratto

8.1 Ciascuna parte può risolvere il presente contratto con effetto immediato, senza preavviso, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, telex, corriere), in presenza di un inadempimento contrattuale della controparte che costituisca giusta causa di recesso in tronco (conformemente all'art. 8.2) o in presenza di circostanze eccezionali che giustifichino la risoluzione anticipata (secondo quanto stabilito all'art. 8.3).

8.2 E' considerata giusta causa di recesso immediato, ai sensi dell'art. 8.1, qualsiasi violazione degli obblighi contrattuali di gravità tale da non consentire la prosecuzione anche provvisoria del rapporto contrattuale su una base di fiducia reciproca.

Le parti convengono inoltre di considerare in ogni caso, ed indipendentemente dalla gravità della violazione, come giusta causa di recesso immediato la violazione degli articoli 3, 4.1 e 4.2 del presente contratto. E' considerata altresì giusta causa di recesso immediato la violazione di qualsiasi altro obbligo contrattuale cui la parte inadempiente non ponga rimedio entro un termine ragionevole, dopo esser stata intimata per iscritto a farlo dalla controparte.

8.3 Costituiscono circostanze eccezionali che giustificano il recesso senza preavviso: fallimento, concordato o qualsiasi procedura concorsuale cui sia sottoposta una delle parti; morte o sopravvenuta incapacità dell'Agente; condanne civili o penali dell'Agente o altre circostanze che possano pregiudicarne il buon nome o ostacolare lo svolgimento regolare della sua attività; inoltre, nel caso in cui l'Agente sia una società, ogni modifica importante nella struttura giuridica o negli elementi dirigenti della società agente.

8.4 Al momento dello scioglimento del contratto per qualsiasi ragione, l'Agente è tenuto a restituire al Fabricante il materiale illustrativo, pubblicitario ed ogni altro documento in suo possesso che sia stato messo a sua disposizione ed a collaborare per informare i terzi dell'avvenuto scioglimento del rapporto di agenzia.

syndicales des mandants et des agents.

8. Resiliation anticipée du contrat

8.1 Chaque partie peut mettre fin au présent contrat avec effet immédiat, sans respecter la période de préavis, par une communication écrite, faite par un moyen de transmission permettant de connaître avec certitude la date de réception (par exemple une lettre recommandée avec accusé de réception, un courrier spécial, un télex), en cas d'une violation contractuelle de l'autre partie constituant un juste motif de résiliation immédiate (selon l'art. 8.2) ou en présence de circonstances exceptionnelles justifiant la résiliation anticipée (conformément à l'article 8.3).

8.2 Est considérée comme juste motif de résiliation immédiate, au sens de l'article 8.1, toute violation des obligations contractuelles de gravité telle à empêcher la continuation, même provisoire, de la relation contractuelle sur la base d'une confiance réciproque.

Les parties conviennent en outre que doit être considéré de toute façon, indépendamment de la gravité de la violation, comme juste motif de résiliation anticipée la violation des articles 3, 4.1 et 4.2 du présent contrat. Sera aussi considérée comme juste motif de résiliation la violation de toute autre obligation contractuelle à laquelle la partie en faute n'aura pas remédié dans un terme raisonnable, après avoir été invitée par écrit par l'autre partie à le faire.

8.3 Seront considérées comme circonstances exceptionnelles justifiant la résiliation sans préavis: la faillite, la liquidation des biens, le règlement judiciaire ou toute autre procédure similaire à laquelle serait soumise une des parties; la mort, ou l'incapacité de l'Agent; des condamnations civiles ou pénales de l'Agent ou d'autres circonstances qui pourraient porter préjudice à son bon nom ou faire obstacle au déroulement régulier de son activité; en outre, dans le cas où l'agent serait une société, toute modification importante dans la structure juridique ou dans les éléments dirigeants de la société d'agence.

8.4 L'Agent est tenu de restituer au Fabricant, à l'expiration du contrat, le matériel illustratif, publicitaire et tout autre document en sa possession mis à sa disposition et à collaborer pour informer les tiers de la cessation du contrat d'agence.

² L'AEC richiamato è quello del settore industria. Per le mandanti del settore commercio si ricorda che è in vigore un nuovo accordo del 16.02.2009/ L'accord cité et celui du secteur industrie. Pour les fabricants du secteur commercial, un nouveau accord du 16.02.2009 est en vigueur.



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

9. Legge applicabile - Foro Competente

9.1 Il presente contratto è sottoposto alla legge italiana.

9.2 Per qualsiasi controversia derivante dal presente contratto o collegata allo stesso sarà esclusivamente competente il Foro della sede del Fabbricante. Tuttavia, in deroga a quanto stabilito sopra, il Fabbricante ha comunque la facoltà di portare la controversia davanti al giudice competente presso la sede dell'Agente.

10. Disposizioni finali

Il presente contratto abroga e sostituisce qualsiasi precedente accordo, scritto o verbale, intervenuto tra le parti sulla materia oggetto del contratto.

Il presente contratto non è cedibile, in tutto o in parte, se non previo accordo scritto tra le parti. Tuttavia, il Preponente ha il diritto di cedere il presente contratto ad altra società del gruppo, con effetto dalla comunicazione all'Agente.

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

9. Loi applicable - Tribunal compétent

9.1 Le présent contrat est soumis à la loi italienne.

9.2 Pour tout litige découlant du présent contrat ou se rapportant à celui-ci sera exclusivement compétent le Tribunal du siège du Fabricant. Toutefois, par dérogation à ce qui est établi ci-dessus, le Fabricant pourra porter le litige devant les Tribunaux du siège de l'Agent.

10. Clauses finales

Le présent contrat abroge et remplace tout accord antérieur, écrit ou oral, intervenu entre les parties sur la matière objet du contrat.

Ce contrat n'est pas cessible, entièrement ou en partie sans un accord écrit entre les Parties. Toutefois, le Fabricant a le droit de céder ce contrat à une autre société ou groupe avec effet à partir de la communication à l'Agent.

Le texte italien est celui qui fait foi comme texte original.