



CHECK-LIST DI UN CONTRATTO INTERNAZIONALE DI AGENZIA di Alessandro Albicini



Si elencano i profili che dovrebbero essere espressamente disciplinati dai contraenti nella predisposizione di un contratto di agenzia.

Le Parti

Indicare esattamente le parti e i loro rispettivi legali rappresentanti.



Premesse e allegati

Specificare l'attività economica esercitata dalle parti ed eventuali circostanze di fatto che possano fornire elementi utili in sede di interpretazione del contratto.

Oggetto

Specificare:

- la nomina dell'agente;
- la zona di esercizio dell'attività promozionale dell'agente;
- esattamente i prodotti oggetto dell'attività promozionale dell'agente.

Esclusiva

Deve essere espressamente prevista e può essere:

- a carico del preponente: comporta il divieto di concedere a terzi il diritto di promuovere le vendite o di distribuire i prodotti contrattuali nella zona assegnata all'agente; sono possibili eventuali deroghe per clienti speciali (da identificare precisamente in apposito allegato) con espressa esclusione o riduzione della provvigione dell'agente;
- a carico dell'agente: comporta il divieto di svolgere attività commerciali che abbiano ad oggetto la commercializzazione di prodotti suscettibili di entrare in concorrenza con quelli contrattuali, così come di intrattenere relazioni d'affari con concorrenti del preponente.

Obblighi dell'agente

Specificare:

- l'obbligo dell'agente di seguire le istruzioni del preponente;
- le modalità di raccolta e di trasmissione al preponente degli ordini acquisiti presso la clientela;
- l'obbligo dell'agente di informare il preponente sull'andamento dell'attività di promozione delle vendite e sulle condizioni di mercato;
- l'obbligo di riservatezza.

Obblighi del preponente

Specificare:

- l'obbligo del preponente di fornire all'agente informazioni sui prodotti e sulle condizioni di pagamento dei prodotti stessi;
- l'obbligo del preponente di informare l'agente sull'accettazione o sul rifiuto degli ordini.

Solvibilità dei clienti

Specificare:

- l'obbligo dell'agente di informare il preponente sulla solvibilità dei clienti;
- l'agente può assumere l'obbligo di garanzia dell'agente per il mancato pagamento dei prodotti da parte del cliente, ma soltanto eccezionalmente e nel rispetto delle condizioni stabilite dall'art. 1746, comma 3°, c.c.;
- in caso di assunzione della garanzia l'agente ha diritto ad un "apposito corrispettivo"; la garanzia non deve comportare per l'agente un esborso più elevato della provvigione cui lo stesso agente avrebbe avuto diritto a percepire in caso di buon fine dell'affare.

Sub-agenti

Specificare:

- se è consentito o meno che l'agente si avvalga di sub-agenti;
- che è necessaria la preventiva accettazione del preponente per la nomina di ogni sub-agente designato dall'agente;
- che l'agente rimane l'esclusivo responsabile nei confronti del preponente in merito all'operato dei sub-agenti.

Incassi delle vendite ai clienti

Specificare se l'agente ha il potere di ricevere i pagamenti dei clienti e l'eventuale obbligo di darne tempestiva informazione al preponente.

Provvigioni

Specificare:

- le modalità di calcolo e i termini di pagamento delle provvigioni;
- il momento in cui matura il diritto alla percezione delle provvigioni da parte dell'agente;
- l'obbligo del preponente di fornire all'agente l'estratto conto delle provvigioni, con eventuale diritto dell'agente di verificare gli importi previa verifica e/o estratto dei libri contabili del pagamento;
- l'entità delle provvigioni eventualmente dovute per gli affari conclusi al di fuori della zona riservata contrattualmente all'agente;



CHECK-LIST DI UN CONTRATTO INTERNAZIONALE DI AGENZIA di Alessandro Albicini

e) l'entità delle provvigioni dovute:

- per gli affari non eseguiti;
- per gli affari conclusi dopo la risoluzione del contratto, ma promossi dall'agente in pendenza del contratto.



Risoluzione anticipata del contratto

Specificare i casi in cui è consentito di risolvere anticipatamente il rapporto, come, per esempio, nei seguenti casi:

- fallimento o assoggettamento di una delle parti a una procedura concorsuale o di liquidazione;
- trasferimento dell'azienda e/o della maggioranza delle partecipazioni sociali rappresentative rispettivamente il patrimonio o il capitale sociale di una delle parti, se queste ultime sono costituite in forma societaria;
- violazione da parte dell'agente dell'obbligo di non concorrenza; uso illecito da parte dell'agente dei marchi, dei segni distintivi, dei brevetti e degli altri diritti di proprietà industriale del preponente;
- condanne penali per reati particolarmente gravi di cui si sia resa autrice una delle parti, tale da pregiudicare il buon nome e l'immagine commerciale dell'altra parte.

Forza maggiore

Indicare le circostanze, indipendenti dalla volontà delle parti, al verificarsi delle quali l'inadempimento di una delle parti risulta giustificabile.

Minimi garantiti

Stabilire le conseguenze del mancato rispetto da parte dell'agente dei minimi garantiti (esempio: risoluzione del contratto o riduzione della zona in esclusiva); l'entità dei minimi garantiti a carico dell'agente deve essere ragionevole.

Relazione tra le parti

Specificare:

- a) che l'agente non è un lavoratore subordinato;
- b) che tra agente e preponente non sussiste un vincolo di natura societaria, associativa o di cointeressenza;
- c) se l'agente è "con rappresentanza" o meno;
- d) che l'agente è il solo responsabile dei rapporti che abbia instaurato con il personale alle sue dipendenze.

Marchio

Specificare:

- a) le modalità di utilizzo da parte dell'agente dei marchi e degli altri segni distintivi del preponente;
- b) come l'agente deve assistere il preponente e/o la clientela in caso di atti di contraffazione a danno del marchio del preponente.

Effetti della risoluzione del contratto

Specificare:

- a) che l'agente non può più qualificarsi come tale sul mercato;
- b) che l'agente non può più avvalersi dei segni distintivi e del materiale pubblicitario del preponente.

Patto di non concorrenza dopo l'estinzione del contratto

Specificare:

- a) la durata (non superiore a due anni);
- b) la zona, la clientela e i casi in cui si intende fare riferimento;
- c) l'indennità a favore dell'agente tenendo conto dei criteri fissati dall'art. 1751-bis, comma 2, c.c.

Durata del contratto

Scelta tra un contratto a tempo determinato o uno a tempo indeterminato; eventuale previsione di un periodo di prova.

Divieto di cessione del contratto

Prevedere il divieto in questione, salva la diversa volontà delle parti.

Testo Autentico

Indicare la lingua cui fare riferimento, come testo autentico, per l'interpretazione del contratto.

Clausola compromissoria (se applicabile) o foro competente

Eventualmente prevedere una procedura di conciliazione informale da esperire prima di iniziare la causa o di adire il giudizio arbitrale; qualora venga localizzato in Italia il foro competente, è bene lasciare alla parte italiana la facoltà di adire le vie legali davanti al giudice dove ha sede la parte straniera.

Legge applicabile

Deve essere individuata espressamente e per iscritto.

Clausole vessatorie

Prevedere la specifica approvazione delle clausole contrattuali da considerare "vessatorie" ex art. 1341 c.c. (se al contratto si applica la legge italiana).