

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 adattarle alle loro specifiche esigenze, tenuto anche conto delle leggi dei Paesi rispettivi.

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

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 in 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 dai diversi paesi, si è cercato di rendere il modello il più possibile autosufficiente 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.

Indennità di fine rapporto

Per quanto riguarda l'indennità di fine rapporto, la clausola 7.4 Parte II - Condizioni Generali, prevede che essa venga calcolata conformemente all'Accordo Economico Collettivo dell'Industria del 20 marzo 2002. Tuttavia, in seguito alla sentenza Honyvem della Corte di giustizia europea, il richiamo dell'Accordo Collettivo non esclude che l'agente possa pretendere in base all'art. 1751 del codice civile, un'indennità più elevata (fino a un anno di provvigioni sulla media degli ultimi cinque anni), in presenza dei presupposti ivi previsti. Con tutto ciò, il riferimento ai criteri di calcolo dell'Accordo Collettivo permetterà di disporre di una base iniziale di negoziato con l'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 ad aprile 2014, è stato elaborato, su incarico di Unioncamere Lombardia, da BBM -Buffa, Bortolotti & Mathis - Studi Legali Associati, Torino. 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 legale interno (ove presente) 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.

CONTRATTO INTERNAZIONALE DI AGENZIA CONTRAT INTERNATIONAL D'AGENCE

PARTE I/PART I CONDIZIONI SPECIALI/ CONDITIONS SPECIALES

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

S-2	Nome e indirizzo dell'Agente/ Nom et adresse de l'Agent
 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

S-4	Prodotti contrattuali /Produits contractuels

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
<i>* in percentuale o ammontare fisso/en pourcentage ou montant fixe</i>	

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
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. _____ (luogo/place) Il Preponente/Le Mandant _____ In particolare vengono approvate specificatamente le clausole delle condizioni generali relative a: (Art. 3) - Non concorrenza (Art. 5) - Esclusiva (Art. 6.8) - Affari non eseguiti (Art. 7) - Durata e scioglimento del contratto (Art. 7.4) - Indennità (Art. 8) - Scioglimento anticipato del contratto (Art. 9) - Legge applicabile - Foro competente (Art. 10.2) - Cessione del contratto	
Le présent contrat d'agence est réglé par les conditions spéciales ci-dessus (dans la mesure où les cases respectives ont été remplies) et par les conditions générales contenues dans la partie II ci-après. _____ (data/date) L'Agente/L'Agent _____ En particulier on approuve spécifiquement les clauses suivantes contenues dans les Conditions Générales qui concernent: (Art. 3) - Obligation de non concurrence (Art. 5) - Exclusivité (Art. 6.8) - Affaires non exécutées (Art. 7) - Durée et cessation du contrat (Art. 7.4) - Indemnité (Art. 8) - Résiliation anticipée du contrat (Art. 9) - Loi applicable – Tribunal compétent (Art. 10.2) - Cession du contrat	
_____ L'Agente/L'Agent	

PARTE II/PART II

CONDIZIONI GENERALI/ CONDITIONS GENERALES

1. Territorio e Prodotti contrattuali

1.1 Il Preponente incarica l'Agente, che accetta, di promuovere la vendita dei prodotti indicati nella casella S-4 (in seguito denominati "Prodotti contrattuali") nel territorio indicato nella casella S-3 (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 Preponente 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 Preponente, la vendita dei Prodotti contrattuali nel Territorio, nonché a tutelare gli interessi del Preponente 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 d'informazioni fattagli dal Preponente.

2.3 L'Agente trasmette al Preponente 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 Preponente, né d'impegnare in qualsiasi modo quest'ultimo nei confronti di terzi.

1. Territoire et Produits contractuels

Le Mandant charge l'Agent, qui accepte, de promouvoir la vente des produits indiqués dans la case S-4 (dénommés par la suite "Produits contractuels") dans le territoire indiqué dans la case S-3 (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 Mandant 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 Mandant, la vente des Produits contractuels sur le Territoire et à veiller aux intérêts du Mandant 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 Mandant, 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 Mandant.

2.3 L'Agent transmet au Mandant 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 Mandant, 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 Preponente, 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 preponenti concorrenti), a condizione che egli ne informi in anticipo per iscritto il Preponente (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 Preponente. Egli non trasmette ordini di clienti di cui conosce o dovrebbe conoscere (usando l'ordinaria diligenza) la precaria situazione finanziaria, senza informarne preventivamente il Preponente. Egli dovrà inoltre assistere il Preponente nel recupero dei crediti.

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

5. Esclusiva

5.1 Il Preponente 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 Preponente 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 Mandant, 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 mandants concurrents) et à condition qu'il en informe à l'avance et par écrit le Mandant (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 Mandant. 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 Mandant. Il devra en outre assister le Mandant dans le recouvrement de ses créances.

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

5. Exclusivité

5.1 Le Mandant 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 Mandant 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 Mandant 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 l'Agent sur de telles ventes.

6. Provvigione

6.1 L'Agente ha diritto alla provvigione indicata nella casella S-6, su tutte le vendite di Prodotti contrattuali concluse dal Preponente 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 Preponente 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 Preponente.

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 Preponente potrà concedere all'Agente eventuali anticipi, nei limiti delle disposizioni valutarie vigenti.

6.6 Il Preponente 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 Preponente non accetti le offerte o gli ordini trasmessigli.

6.8 Qualora il contratto concluso dal Preponente sulla base di un ordine trasmesso dall'Agente non venga successivamente eseguito dal Preponente, in

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 Mandant 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 Mandant 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 Mandant.

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 Mandant pourra accorder à l'Agent d'éventuelles avances, dans les limites des dispositions en vigueur en matière de contrôle de changes.

6.6 Le Mandant 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 Mandant n'accepte pas les offres ou commandes transmises, aucune commission ne sera due à l'Agent.

6.8 Si le contrat conclu par le Mandant sur la base d'une commande transmise par l'Agent n'est pas exécuté par la suite par le Mandant, en tout ou en par-

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 Preponente.

6.9 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, fax).

7.3 Il Preponente 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 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, fax,

tie, 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 Mandant.

6.9 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 lettre recommandée avec accusé de réception, courrier spécial, fax).

7.3 Le Mandant 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 syndicales des mandants et des agents.

8. Résiliation 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 lettre recommandée avec accusé de réception, courrier spé-

¹ L'AEC richiamato è quello del settore industria. Per le preponenti del settore commercio si ricorda che è in vigore un nuovo accordo del 16.02.2009, come successivamente modificato in data 10.03.2010.

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

cial, fax), 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 2.3, 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 Mandant, 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.

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 Mandant. Toutefois, par dérogation à ce qui est établi ci-dessus, le Mandant pourra porter le litige devant les Tribunaux du siège de l'Agent.

10. Disposizioni finali

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

10.2 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.

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

10. Clauses finales

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

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

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