

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 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, 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 INTERNATIONAL AGENCY CONTRACT

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

S-1	Nome e indirizzo del Preponente/Name and address of the Principal
<hr style="border: 0; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 10px;"/> <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 Preponente"/hereinafter called "the Principal")</p>	

S-2	Nome e indirizzo dell'Agente/Name and address of the Agent
<hr style="border: 0; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 10px;"/> <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 /Contractual Products

S-5	Clients contractual/Contractual Customers
* <i>inserire eventualmente tipologia di clienti/please, insert possible category of customers</i>	

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

S-7	Clients reserved (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 II.</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 Preponente/The /The Principal		L'Agente/The Agent
_____		_____
In particolare vengono approvate specificatamente le clausole delle condizioni generali relative a:		The parties expressly approve the following general conditions' clauses:
(Art. 3) - Non concorrenza		(Art. 3) - Undertaking not to compete
(Art. 5) - Esclusiva		(Art. 5) - Exclusivity
(Art. 6.8) - Affari non eseguiti		(Art. 6.8) - Unexecuted business
(Art. 7) - Durata e scioglimento del contratto		(Art. 7) - Term and termination of the contract
(Art. 7.4) - Indennità		(Art. 7.4) - Indemnity
(Art. 8) - Scioglimento anticipato del contratto		(Art. 8) - Earlier contract termination
(Art. 9) - Legge applicabile - Foro competente		(Art. 9) - Applicable law – Jurisdiction

(Art. 10.2) - Cessione del contratto

(Art. 10.2) - Assignment of the contract

L'Agente/The Agent

PARTE II/PART II

CONDIZIONI GENERALI/GENERAL CONDITIONS

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 di 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. Territory and Products

1.1 The Principal appoints the Agent, who accepts, to promote the sale of the products listed in box S-4 (hereinafter called "the Products") in the territory indicated in box S-3 (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 Principal 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 Principal's reasonable instructions and to protect the Principal'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 Principal the offers or orders received by him, the Principal 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 Principal towards third parties.

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 fabbricanti 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 nel 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 Undertaking not to compete

3.1 Without the prior written authorization of the Principal, 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 principals) on condition that he informs the Principal 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 Principal. 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 Principal in advance. He shall furthermore assist the Principal in recovering debts due.

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

5. Exclusivity

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

5.2 However, the Principal 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 Principal shall be furthermore entitled to deal directly, without paying any commission to 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 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 tutto o in parte, non spetterà all'Agente la provvigione sulla parte

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 Principal 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 Principal 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 Principal'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 Principal may make advance payments, to the extent permitted by the currency regulations in force.

6.6 The Principal 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.

6.8 If a contract made by the Principal 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

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, 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

portion of the contract that has not been fulfilled, except if such non-fulfilment amounts to a serious breach by the Principal.

6.9 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, fax).

7.3 The Principal 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 notice, by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier, fax), 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 cir-

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, come successivamente modificato in data 10.03.2010.

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 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 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.

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 2.3, 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 Principal 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 Principal has his registered office shall have exclusive jurisdiction in any action arising out of or in connection with this contract. However, as an exception to the principle hereabove, the Principal is in any case entitled to bring his action before the competent court of the place where the Agent has his registered office.

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. Final clauses

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

10.2 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.

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