

# IL CONTRATTO NAZIONALE E INTERNAZIONALE DI AGENZIA

## *Come gestire la chiusura del rapporto evitando il contenzioso giudiziario*

La maggior parte delle aziende utilizza agenti di commercio per la promozione dei propri prodotti, non solo nel mercato italiano, ma anche sui mercati esteri.

Tuttavia, non sempre i contenuti di tali contratti sono valutati con attenzione e ciò spesso viene alla luce al momento della chiusura del rapporto, quando insorge un contenzioso con l'agente. Il presente seminario ha l'obiettivo di fornire alle aziende tutte le informazioni pratiche e legali per una corretta gestione della fase di chiusura dei rapporti di agenzia con agenti italiani e stranieri. In particolare, i relatori tratteranno, da un lato la previsione di adeguate clausole contrattuali volte a minimizzare i rischi, nei limiti consentiti dalla legge; dall'altro, suggeriranno e discuteranno con le aziende partecipanti, possibili strategie da seguire per gestire al meglio la fase di chiusura del rapporto contrattuale, sempre al fine di ridurre al massimo i rischi per l'azienda preponente (es. modalità di recesso, valutazioni preventive, gestione del rapporto nel delicato periodo di preavviso, indennità di fine rapporto, ecc.).

Tali problematiche verranno affrontate non soltanto con riferimento alla legge vigente in Italia, ma anche alle norme comunitarie e di altre legislazioni straniere.

I relatori coinvolgeranno i partecipanti esaminando le principali clausole del contratto di agenzia rilevanti ai fini della trattazione, evidenziando vantaggi e rischi delle possibili soluzioni. Verranno altresì trattati esempi concreti e casi affrontati direttamente dallo studio.

## RELATRICI

- **Avv. Silvia Bortolotti**, partner degli studi legali associati BBM - Buffa, Bortolotti & Mathis; Vicepresidente e Segretaria Generale dell'International Distribution Institute (IDI)
- **Avv. Arianna Ruggieri**, partner degli studi legali associati BBM - Buffa, Bortolotti & Mathis

## PROGRAMMA

### **Introduzione:**

- Il contratto di agenzia interno ed internazionale: caratteristiche principali
- Agente europeo o extra UE: importanza pratica delle differenze normative esistenti nei vari paesi
- La scelta della legge applicabile e del foro competente. Gli Accordi Economici collettivi (AEC)
- Alcuni esempi di normative extra europee (Paesi Arabi, Cina, Stati Uniti d'America)

### **La risoluzione del contratto:**

- Recesso con preavviso
- Risoluzione in tronco/con effetto immediato
- Indennità

***L'indennità di fine rapporto:***

- I vari tipi di indennità nella direttiva europea
- L'indennità nelle leggi di attuazione dei vari paesi europei
- L'indennità nell'art. 1751 c.c. e nella contrattazione collettiva
- La sentenza *Honyvem – De Zotti* e le sue conseguenze sull'indennità calcolata secondo la contrattazione collettiva e la giurisprudenza sviluppatasi negli anni successivi
- Come si calcola l'indennità sulla base dell'art. 1751 c.c.
- Il calcolo dell'indennità in base agli AEC del settore industria e commercio

**DOCUMENTAZIONE**

- Direttiva 86/653/CEE del 18 dicembre 1986 - Direttiva del Consiglio relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti.
- Codice civile: artt. 1742 ss. sul contratto di agenzia.
- Regolamento CE 593/2008 (Roma I) sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali.
- Regolamento CE 1215/2012 sulla giurisdizione e il riconoscimento delle sentenze straniere.