Direttiva 86/653/CEE del Consiglio

relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti

18 dicembre 1986

(Pubblicata nella G.U.C.E. 31 dicembre 1986, n. 382.
Entrata in vigore il 23 dicembre 1986).

*«Attenzione: il testo degli Accordi che state consultando è stato manualmente riprodotto.
Pertanto è possibile che sussistano degli errori materiali di trascrizione e/o di omissione e/o di stampa.
Per eventuale conferma potete consultare i siti istituzionali».*

IL CONSIGLIO DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea, in particolare l'articolo 57, paragrafo 2, e l'articolo 100,

vista la proposta della Commissione (1),

(1) GU n. C 13 del 18. 1. 1977, pag. 2, e GU n. C 56 del 2. 3. 1979, pag. 5.

visto il parere del Parlamento europeo (2),

(2) GU n. C 239 del 9. 10. 1978, pag. 17.

visto il parere del Comitato economico e sociale (3),

(3) GU n. C 59 dell'8. 3. 1978, pag. 31.

considerando che la direttiva 64/224/CEE (4) ha soppresso le restrizioni alla libertà di stabilimento ed alla libera prestazione dei servizi per le attività degli intermediari del commercio, dell'industria e dell'artigianato;

(4) GU n. 56 del 4. 4. 1964, pag. 869/64.

considerando che le differenze tra le legislazioni nazionali in materia di rappresentanza commerciale influenzano sensibilmente all'interno della Comunità le condizioni di concorrenza e l'esercizio della professione e possono pregiudicare il livello di protezione degli agenti commerciali nelle loro relazioni con il loro preponente, nonché la sicurezza delle operazioni commerciali; che d'altro canto, tali differenze sono di natura tale da ostacolare sensibilmente la stesura ed il funzionamento dei contratti di rappresentanza commerciale tra un preponente ed un agente commerciale, stabiliti in Stati membri diversi;

considerando che gli scambi di merci tra Stati membri devono effettuarsi in condizioni analoghe e quelle di un mercato unico, il che impone il ravvicinamento dei sistemi giuridici degli Stati membri nella misura necessaria al buon funzionamento di tale mercato comune; che, a questo proposito, le norme in materia di conflitti di leggi, anche se unificate, non eliminano nel campo della rappresentanza commerciale gli inconvenienti denunciati sopra e non dispensano di conseguenza dall'armonizzazione proposta;

considerando, a tale proposito, che i rapporti giuridici tra l'agente commerciale e il preponente devono essere presi in considerazione con priorità;

considerando che è opportuno ispirarsi ai principi dell'articolo 117 del trattato e procedere ad una armonizzazione nel progresso della legislazione degli Stati membri concernente gli agenti commerciali;

considerando che devono essere concessi termini transitori supplementari a taluni Stati membri che devono compiere sforzi particolari per adeguare le loro regolamentazioni alle

esigenze della presente direttiva in particolare per quanto riguarda l'indennità dopo l'estinzione del contratto tra il committente e l'agente commerciale,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DIRETTIVA:

CAPITOLO I (Campo di applicazione)

Art. 1

1. Le misure di armonizzazione prescritte nella presente direttiva si applicano alle disposizioni legislative, regolamentari ed amministrative degli Stati membri che regolano i rapporti tra gli agenti commerciali ed i loro preponenti.

2. Ai sensi della presente direttiva per «agente commerciale» si intende la persona che, in qualità di intermediario indipendente, è incaricata in maniera permanente di trattare per un'altra persona, qui di seguito chiamata «preponente», la vendita o l'acquisto di merci, ovvero di trattare e di concludere dette operazioni in nome e per conto del preponente.

3. Per evitare qualsiasi dubbio, agente commerciale ai sensi della presente direttiva non può essere in particolare:

- una persona che, in qualità di organo, ha il potere di impegnare una società o associazione;
- un socio che è legalmente abilitato ad impegnare gli altri soci,
- un amministratore giudiziario, un liquidatore o un curatore di fallimento.

Art. 2

1. La presente direttiva non si applica:

- agli agenti commerciali non retribuiti per la loro attività,
- agli agenti commerciali nella misura in cui essi operino nell'ambito delle camere di commercio o sui mercati di materie prime,
- all'organismo conosciuto sotto il nome «Crown Agents for Overseas Governments and Administrations», quale è stato istituito nel Regno Unito in virtù della legge del 1979 relativa ai «Crown Agents», o alle sue filiali.

2. Ogni Stato membro può prevedere che la direttiva non si applichi alle persone che svolgono le attività di agente commerciale considerate accessorie secondo la legge di tale Stato membro.

CAPITOLO II (Diritti e obblighi)

Art. 3

1. L'agente commerciale deve, nell'esercizio della propria attività, tutelare gli interessi del preponente e agire con lealtà e buona fede.

2. In particolare, l'agente commerciale deve:

a) adoperarsi adeguatamente per trattare ed, eventualmente, concludere gli affari di cui è incaricato;

b) comunicare al preponente tutte le informazioni necessarie di cui dispone;

c) attenersi alle istruzioni ragionevoli impartite dal preponente.

Art. 4

1. Nei suoi rapporti con l'agente commerciale, il preponente deve agire con lealtà e buona fede.

2. In particolare, il preponente deve:

a) mettere a disposizione dell'agente commerciale la documentazione necessaria relativa alle merci in questione;

b) procurare all'agente commerciale le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto di agenzia, in particolare avvertire l'agente commerciale entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente commerciale avrebbe normalmente potuto attendersi.

3. Il preponente deve inoltre informare l'agente commerciale entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare procuratogli.

Art. 5

Le parti non possono derogare agli articoli 3 e 4.

CAPITOLO III (Retribuzioni)

Art. 6

1. In assenza di un accordo in proposito fra le parti e fatta salva l'applicazione delle disposizioni obbligatorie degli Stati membri relative al livello delle retribuzioni, l'agente commerciale ha diritto ad una retribuzione conforme agli usi del luogo dove esercita la sua attività e per la rappresentanza delle merci che sono oggetto del contratto di agenzia. In mancanza di tali usi, l'agente commerciale ha diritto a una retribuzione ragionevole che tenga conto di tutti gli elementi connessi con l'operazione.

2. Tutti gli elementi della retribuzione che variono secondo il numero o il valore degli affari sono considerati come costituenti una provvigione ai sensi della presente direttiva.

3. Gli articoli da 7 a 12 non si applicano nella misura in cui l'agente commerciale non sia retribuito totalmente o parzialmente mediante provvigione.

Art. 7

1. Per un'operazione commerciale conclusa durante il contratto di agenzia, l'agente commerciale ha diritto alla provvigione:

a) quando l'operazione è stata conclusa grazie al suo intervento, o

b) quando l'operazione è stata conclusa con un terzo che egli aveva precedentemente acquisito come cliente per operazioni dello stesso tipo.

2. Per un'operazione conclusa durante il contratto di agenzia l'agente commerciale ha parimenti diritto alla provvigione

• quando è incaricato di una determinata zona o di un determinato gruppo di persone,

• quando gode di un diritto d'esclusiva per una determinata zona o un determinato gruppo di persone, e l'operazione è stata conclusa con un cliente appartenente a tale zona o a tale gruppo.

Gli Stati membri devono inserire nella loro legislazione una delle possibilità cui ai due precedenti trattini.

Art. 8

Per un'operazione commerciale conclusa dopo l'estinzione del contratto di agenzia, l'agente commerciale ha diritto alla provvigione;

a) se l'operazione è dovuta soprattutto al risultato dell'attività da lui svolta durante il contratto di agenzia e se l'operazione è conclusa entro un termine ragionevole dopo l'estinzione del contratto, o

b) se, conformemente alle condizioni di cui all'articolo 7, l'ordinazione effettuata dal terzo è stata ricevuta dal preponente o dall'agente commerciale prima dell'estinzione del contratto di agenzia.

Art. 9

L'agente commerciale non ha diritto alla provvigione di cui all'articolo 7, se questa è dovuta all'agente precedente a norma dell'articolo 8, a meno che non risulti dalle circostanze che è equo dividere la provvigione tra gli agenti commerciali.

Art. 10

1. La provvigione è acquisita dal momento e nella misura in cui si presenti uno dei casi seguenti:

a) il preponente ha eseguito l'operazione,

b) il preponente dovrebbe aver eseguito l'operazione in virtù dell'accordo concluso con il terzo,

c) il terzo ha eseguito l'operazione.

2. La provvigione è acquisita al più tardi quando il terzo ha eseguito la sua parte dell'operazione o dovrebbe averla eseguita qualora il preponente avesse eseguito la sua.

3. La provvigione è pagata al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel quale è stata acquisita.

4. Non si può derogare mediante accordo ai paragrafi 2 e 3 a detrimento dell'agente commerciale.

Art. 11

1. Il diritto alla provvigione può estinguersi unicamente se e nella misura in cui:

- sia certo che il contratto tra il terzo ed il preponente non sarà eseguito e
- la mancata esecuzione non sia dovuta a circostanze imputabili al preponente.

2. Le provvigioni già riscosse dall'agente commerciale sono rimborsate se il relativo diritto è estinto.

3. Non si può derogare mediante accordo al paragrafo 1 a detrimento dell'agente commerciale.

Art. 12

1. Il preponente consegna all'agente commerciale un estratto conto delle provvigioni dovute, al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono acquisite. Questo estratto conto indica tutti gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni.

2. L'agente commerciale ha il diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni, in particolare un estratto dei libri contabili, a disposizione del preponente, necessarie per verificare l'importo delle provvigioni che gli sono dovute.

3. Non si può derogare mediante accordo ai paragrafi 1 e 2 a detrimento dell'agente commerciale.

4. Questa direttiva non interferisce nelle disposizioni interne degli Stati membri che riconoscono all'agente commerciale un diritto di controllo sui libri contabili del preponente.

CAPITOLO IV (Conclusione e estinzione del contratto di agenzia)

Art. 13

1. Ogni parte ha il diritto di chiedere ed ottenere dall'altra parte un documento firmato, riproducente il contenuto del contratto di agenzia, comprese le clausole addizionali. Tale diritto è irrinunciabile.

2. Nonostante il paragrafo 1, uno Stato membro può prescrivere che un contratto di agenzia sia valido solo se documentato per iscritto.

Art. 14

Un contratto di agenzia a tempo determinato che continua ad essere eseguito dalle due parti dopo la scadenza del suo termine, si trasforma in contratto a tempo indeterminato.

Art. 15

1. Se il contratto di agenzia è concluso a tempo indeterminato, ciascuna parte può recedervi mediante preavviso.

2. Il termine di preavviso è di un mese per il primo anno del contratto di agenzia, di due mesi per il secondo anno iniziato, di tre mesi per il terzo anno iniziato e per gli anni successivi. Le parti non possono concordare termini più brevi.

3. Gli Stati membri possono fissare a quattro mesi il termine di preavviso per il quarto anno, a cinque mesi per il quinto anno e a sei mesi per il sesto anno e per tutti gli anni successivi. Essi possono stabilire che le parti non possono concordare termini più brevi.

4. Se le parti concordano termini più lunghi di quelli di cui ai paragrafi 2 e 3 il termine di preavviso che deve rispettare il preponente non deve essere più breve di quello che deve rispettare l'agente commerciale.

5. A condizione che le parti non abbiano concordato diversamente, la fine del termine di preavviso deve coincidere con la fine di un mese civile.

6. Il presente articolo si applica ai contratti di agenzia a tempo determinato trasformatisi, in virtù dell'articolo 14, in contratti a tempo indeterminato, fermo restando che per calcolare il termine di preavviso si deve tener conto del termine precedente.

Art. 16

La presente direttiva non può interferire nella legislazione degli Stati membri qualora quest'ultima preveda l'estinzione immediata del contratto di agenzia:

a) per l'inadempienza di una delle parti nell'esecuzione di tutti o parte dei suoi obblighi;

b) in caso di insorgenza di circostanze eccezionali.

Art. 17

1. Gli Stati membri prendono le misure necessarie per garantire all'agente commerciale, dopo l'estinzione del contratto, un'indennità in applicazione del paragrafo 2 o la riparazione del danno subito in applicazione del paragrafo 3.

2.

a) L'agente commerciale ha diritto ad un'indennità se e nella misura in cui:

• abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente abbia ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;

• il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente commerciale perde e che risultano dagli affari con tali clienti. Gli Stati membri possono prevedere che tali circostanze comprendano anche l'applicazione o no di un patto di non concorrenza ai sensi dell'articolo 20.

b) L'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente commerciale negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

c) La concessione dell'indennità non priva l'agente della facoltà di chiedere un risarcimento dei danni.

3. L'agente commerciale ha diritto alla riparazione del pregiudizio causatogli dalla cessazione dei suoi rapporti con il preponente.

Tale pregiudizio deriva in particolare dalla estinzione del contratto avvenuta in condizioni

• che privino l'agente commerciale delle provvigioni che avrebbe ottenuto con la normale esecuzione del contratto, procurando al tempo stesso al preponente vantaggi sostanziali in connessione con l'attività dell'agente commerciale;

• e/o che non abbiano consentito all'agente commerciale di ammortizzare gli oneri e le spese sostenuti per l'esecuzione del contratto dietro raccomandazione del preponente.

4. Il diritto all'indennità di cui al paragrafo 2 e/o la riparazione del pregiudizio di cui al paragrafo 3 sorge anche quando l'estinzione del contratto avviene in seguito al decesso dell'agente commerciale.

5. L'agente commerciale perde il diritto all'indennità di cui al paragrafo 2 o alla riparazione del pregiudizio di cui al paragrafo 3, se ha omesso di notificare al preponente, entro un anno dall'estinzione del contratto, l'intenzione di far valere i propri diritti.

6. La Commissione sottopone al Consiglio, entro 8 anni a decorrere dalla notifica della direttiva, una relazione dedicata all'attuazione dell'articolo 30 e gli sottopone, se del caso, proposte di modifica.

Art. 18

L'indennità o la riparazione ai sensi dell'articolo 17 non sono dovute:

a) quando il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente commerciale, la quale giustifichi, in virtù della legislazione nazionale, la risoluzione immediata del contratto;

b) quando l'agente commerciale recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente o da circostanze attribuibili all'agente commerciale: età, infermità o malattia per le quali non può più essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività;

c) quando, ai sensi di un accordo con il preponente, l'agente commerciale cede ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto d'agenzia.

Art. 19

Le parti non possono derogare, prima della scadenza del contratto, agli articoli 17 e 18 a detrimento dell'agente commerciale.

Art. 20

1. Ai fini della presente direttiva la convenzione che stabilisce una limitazione dell'attività professionale dell'agente commerciale dopo l'estinzione del contratto, è denominata patto di non concorrenza.

2. Un patto di non concorrenza è valido solo nella misura in cui:

a) sia stipulato per iscritto; e

b) riguardi il settore geografico o il gruppo di persone e il settore geografico affidati all'agente commerciale, nonché le merci di cui l'agente commerciale aveva la rappresentanza ai sensi del contratto.

3. Il patto di non concorrenza è valido solo per un periodo massimo di due anni dopo l'estinzione del contratto.

4. Il presente articolo lascia impregiudicate le disposizioni di diritto nazionale che apportano altre restrizioni alla validità o all'applicabilità dei patti di non concorrenza o prevedono che i tribunali possano attenuare le obbligazioni delle parti risultanti da tali accordi.

CAPITOLO V (Disposizioni generali e finali)

Art. 21

Nessuna disposizione della presente direttiva può obbligare uno Stato membro a prevedere una divulgazione di dati che sia contraria all'ordine pubblico.

Art. 22

1. Gli Stati membri mettono in vigore anteriormente al 1 gennaio 1990 le disposizioni necessarie per conformarsi alla presente direttiva. Essi ne informano immediatamente la Commissione. Queste misure si applicano almeno ai contratti conclusi dopo la loro entrata in vigore. Esse si applicano, al più tardi il 1o gennaio 1994, ai contratti in corso.

2. A decorrere dalla notifica della presente direttiva gli Stati membri comunicano alla Commissione il testo delle disposizioni essenziali di carattere legislativo, regolamentare o amministrativo che adottano nel campo della presente direttiva.

3. Tuttavia per quanto concerne l'Irlanda ed il Regno Unito, la data del 1 gennaio 1990 di cui al paragrafo 1 è sostituita dal 1o gennaio 1994.

Per quanto concerne l'Italia tale data è sostituita dal 1 gennaio 1993 per gli obblighi derivanti dall'articolo 17.

Art. 23

Gli Stati membri sono destinatari della presente direttiva.

Fatto a Bruxelles, addì 18 dicembre 1986.

Per il Consiglio

Il Presidente

M. JOPLING

Agenti.IT

RADIO Agenti.IT

CORSI PER Agenti.IT

Venditori.IT

FORUM Agenti

Cerco AGENTI

Legale Agenti.IT

SERVIZI AGENTI.IT

agent321

FATTURE AGENTI.IT
FATTURE PROVVIGIONALI

soluzione agenti

NETWORK AGENTI.IT

AgenTa