STUDIO LEGALE MISURACA-
Avvocati, Fiscalisti& Associati
Law Firm in Italy

ROMA
MILANO
BOLOGNA

info@smaf-legal.com misuraca@smaf-legal.com
www.smaf-legal.com

Milano, Bologna, Roma, 3 Dicembre 2010

BELGIO

AGENZIA COMMERCIALE IN BELGIO
di
Avv. Francesco Misuraca

www.smaf-legal.com

CONSIDERAZIONI GENERALI

La legge del 13 aprile 1995 ha dato esecuzione alla Direttiva europea. Questa legge non sostituisce interamente la disciplina precedente, ma disciplina solo alcuni aspetti del contratto di agenzia, quali commissione, risoluzione del contratto etc.

LICENZE AMMINISTRATIVE

Eccetto che per alcune categorie di agenti come quelli assicurativi o come gli intermediari finanziari, non vi è alcuna regolamentazione specifica. Il contratto di agenzia può essere eseguito senza prima dover ottenere verifiche, registrazioni o autorizzazione governative.

TIPOLOGIA DI AGENTI

L'attività dell'agente è limitata alla vendita e promozione dei prodotti.

STUDIO LEGALE MISURACA-
Avvocati, Fiscalisti& Associati
Law Firm in Italy

ROMA
MILANO
BOLOGNA

info@smaf-legal.com misuraca@smaf-legal.com
www.smaf-legal.com

Milano, Bologna, Roma, 3 Dicembre 2010

POTERE DI RAPPRESENTANZA

L'agente può avere il potere di agire in nome del preponente ma in questo caso si deroga dai limiti del contratto di agenzia vero e proprio, realizzandosi una fattispecie sui generis.

Generalmente il preponente si riserva il diritto di accettare o rifiutare gli ordini; se però l'agente ha il potere di rappresentanza, il preponente resta vincolato dalle azioni dell'agente.

SUB-AGENZIA

Se non vi è accordo scritto che preveda il contrario, l'agente può farsi assistere da subagenti.

CLAUSOLA DI ESCLUSIVA

L'agente può lavorare per più preponenti se questi non vendono prodotti concorrenziali.

Rimane l'obbligo di non concorrenza al termine del contratto.

CLAUSOLE ACCESSORIE

E' meglio specificare quali sono i prodotti affidati all'agente e mettere per iscritto l'eventuale possibilità per l'agente di modificare la lista di prodotti.

info@smaf-legal.com misuraca@smaf-legal.com
www.smaf-legal.com

Milano, Bologna, Roma, 3 Dicembre 2010

E' opportuno stabilire se l'agente ha la facoltà di aumentare i prezzi o di fare sconti.

CESSAZIONE DEL RAPPORTO

A) Il contratto può terminare per le stesse ragioni per cui terminano tutti i contratti stipulati intuitu personae (venir meno della fiducia personale, morte, interdizione, incapacità di intendere, eventuale fallimento, ecc.)

B) Se il contratto è a tempo determinato è unilateralmente risolvibile se una parte agisce in modo da causare una violazione di obbligazioni fondamentali e l'altra può chiedere il risarcimento dei danni.

C) Se il contratto è a tempo indeterminato può essere risolto in qualsiasi momento solo con previa nota scritta.

I periodi di preavviso sono identici a quelli previsti dalla direttiva CEE.

Per determinare il periodo di preavviso, il giudice prenderà in considerazione fattori come il tempo necessario affinché gli affari si adattino alla nuova situazione, l'ammontare della commissione e la durata del contratto. A

differenza della distribuzione non è rilevante il periodo di tempo in cui l'agente potrà trovare un nuovo preponente.

INDENNITÀ

In assenza del periodo di preavviso e se non vi sono cause imputabili all'agente, quest'ultimo avrà diritto ad un'indennità che copra le perdite subite nel periodo di preavviso, e altri danni subiti.

info@smaf-legal.com misuraca@smaf-legal.com
www.smaf-legal.com

Milano, Bologna, Roma, 3 Dicembre 2010

Se la parte che commette una violazione di obbligazioni fondamentali è il preponente, l'agente avrà diritto ad un'indennità equivalente al guadagno che avrebbe avuto se il contratto fosse giunto a termine, aggiunto alle perdite causate dalla rottura anticipata del rapporto.

L'agente non ha automaticamente diritto ad un'indennità per la clientela, anche se non è escluso; bisogna aver riguardo alle circostanze e all'equità.

Oltre al periodo di preavviso, l'agente ha diritto ad un'indennità se ha portato nuova clientela o quando ha significativamente incrementato il volume d'affari.

L'ammontare dell'indennità è calcolato secondo i parametri della direttiva (media degli ultimi cinque anni).