

CONTRATTO DI AGENZIA

La con sede in Iscritta al Registro delle Società presso il Tribunale di, partita IVA n°, in persona del suo legale rappresentante Sig.(e di seguito **"la Società"**)

.....
e il Sig., via, partita Iva iscritto al ruolo per gli agenti e rappresentanti di commercio al n° tenuto dalla C.C.I.A.A. di n. (di seguito **"l'Agente"**)

(La Società e l'Agente congiuntamente, le **"Parti"**)

PREMESSO CHE

- 1)
- 2) la società ha per oggetto la produzione, l'intermediazione ed il commercio di prodotti chimici e per l'agricoltura;
- 3) l'Agente è agente di commercio, iscritto all'Albo professionale di cui alla legge n.316/1968 e successive modificazioni ed integrazioni presso la C.C.I.A.A. di al n.;
- 4) l'agente, nel rispetto dei vincoli di cui all'art. 1742 C.C. nonché alle disposizioni di cui all'Accordo Economico per la disciplina del rapporto di agenzia nel settore del commercio (di seguito **"A.E.C."**) desidera promuovere, nella zona a lui affidata all'articolo 5 (la **"Zona"**) e secondo le altre pattuizioni qui previste, la conclusione di contratto di vendita che abbiano ad oggetto i prodotti della Società di cui all'Allegato a, da intendersi parte integrante del presente contratto (di seguito i **"Prodotti"**);
- 5) la società desidera concludere il contratto di agenzia e pertanto conferire il relativo incarico alle seguenti pattuizioni, termini e condizioni.

1. PREMESSE ALLEGATI – DICHIARAZIONE DELL'AGENTE

- 1.1 Le premesse e gli allegati formano parte integrante del presente contratto (il **"contratto"**).
- 1.2 L'agente dichiara e garantisce di aver adempiuto agli obblighi previsti dalla legge in relazione alla sua attività ed alla sottoscrizione ed esecuzione del presente contratto ed, in particolare, di avere regolarmente provveduto all'iscrizione al Ruolo Agenti, esonerando e manlevando la Società da ogni responsabilità al riguardo o, se del caso, indennizzandola. L'agente dichiara di disporre di una propria organizzazione e di agire in piena autonomia, nello svolgimento delle obbligazioni previste dal Contratto.

2. INCARICO – DIRITTO DI ESCLUSIVA

- 2.1 La società incarica l'agente di promuovere stabilmente, senza rappresentanza, le vendite dei prodotti della Società nella Zona, così come definita all'art.5, ai termini e alle condizioni del presente Contratto. L'Agente accetta detto incarico a detti termini e condizioni e si obbliga a promuovere attivamente e con la massima diligenza la conclusione dei contratti di vendita dei Prodotti nella zona.
- 2.2 Nello svolgimento dell'incarico, l'Agente agisce con autonomia sia quanto alle modalità (anche temporali) di svolgimento dell'incarico sia in relazione alle strategie e tecniche promozionali dei Prodotti. Quanto a queste ultime, tuttavia la Società si riserva di impartire all'agente – che sarà tenuto a rispettare- direttive programmatiche volte all'applicazione delle politiche commerciali di volta in volta seguite dalla Società stessa.

- 2.3 Oltre alle direttive programmatiche di cui all'articolo che precede, la società dovrà inoltre informare l'Agente delle specifiche iniziative promozionali che la Società stessa intenda intraprendere all'interno della Zona, alle quali l'Agente sin d'ora manifesta irrevocabilmente il suo intento di partecipare. Tali attività compresa la sollecitazione da parte dell'Agente ad intervenire a tali occasioni promozionali, si considerano già remunerati nell'ambito del rapporto di agenzia qui disciplinato.
- 2.4 L'Agente si obbliga inoltre a fornire rendiconti ed altre informazioni utili ai fini della commercializzazione dei Prodotti nella zona, ad agevolare ed assistere la Società nel coordinamento delle proprie attività nella zona e (per quanto di sua competenza) al di fuori della stessa, con particolare riferimento all'esecuzione delle iniziative promozionali alla raccolta ed elaborazione di dati, all'assistenza e consulenza dei dipendenti e clienti della Società il tutto come meglio previsto agli articoli seguenti, ed in conformità con le norme legali, regolamentari e convenzionali applicabili.
- 2.5 L'incarico si intende conferito in esclusiva all'agente. Pertanto la società, per tutta la durata del Contratto si impegna a non affidare ad altri agenti l'incarico di promuovere la conclusione dei contratti di vendita e di propagandare i Prodotti della Società all'interno della zona.

3 OBBLIGHI DELL'AGENTE

- 3.1 Nell'esecuzione dell'incarico, l'Agente deve tutelare gli interessi della Società ed agire con lealtà e buona fede.
- 3.2 L'incarico dell'Agente comprende quello di creare e sviluppare la vendita dei Prodotti nella zona. L'Agente dovrà pertanto attuare una continua ed intensa attività di propaganda e promozione dei prodotti, nonché di ricerca della clientela in modo da ottenere il maggior numero possibile di affari. In particolare l'attività promozionale dell'Agente sarà svolta presso diretti consumatori, o utenti finali, i rivenditori e tutti gli Enti e associazioni e consorzi Attivi nel settore dell'agricoltura.
- 3.3 Nell'ambito dell'attività promozionale svolta dall'agente, l'Agente si impegna ad effettuare il massimo sforzo ai fini di svolgere attività di propaganda e di promozione delle vendite dei Prodotti nell'ambito della Zona, attenendosi inoltre ai piani annualmente stabiliti dalla Società per singoli prodotti.
- 3.4 Qualora l'agente non sia temporaneamente in grado di eseguire, in tutto o in parte, l'incarico affidatogli, deve darne immediata notizia alla società, specificando la causa e la prevedibile durata dell'impedimento. Tale comunicazione deve essere effettuata tramite invio di lettera raccomandata con ricevuta di ritorno entro e non oltre tre giorni dal sorgere dell'impedimento. In difetto di tale comunicazione l'agente è tenuto al risarcimento dei danni subiti dalla società a norma dell'articolo 1747 del Codice Civile.
- 3.5 In seguito alla conclusione di ogni contatto e di costanza di esecuzione dello stesso, l'Agente deve assicurare continuità di relazione con i clienti ed assistere la società, sollecitando l'incasso dei crediti e l'adempimento di ogni altra obbligazione assunta dal cliente.
- 3.6 L'agente è tenuto ad informare la società circa gli sviluppi della propria attività avendo cura di relazionare la Società sulle visite effettuate ed a fornire alla Società ogni notizia utile a valutare la convenienza dei singoli affari
- 3.7 L'agente dovrà dare prova di conoscenza approfondita del mercato, inviando informazioni e/o notizie utili alla creazione e formulazione della politica di vendita della Società.
- 3.8 Richiesta di informazioni che l'Agente non sia in grado di soddisfare direttamente, così come istanze e reclami che i clienti inoltrino o propongano, debbono essere prontamente trasmesse alla Società dell'Agente, dovendosi quest'ultimo astenere

dal fare affermazioni in qualsiasi modo vincolanti per la Società e suscettibili di comprometterne le ragioni.

- 3.9 L'Agente dovrà operare nei limiti del mandato conferitagli e promuovere la vendita dei prodotti presso i clienti che diano garanzia di affidamento e solvibilità.

4 OGGETTO DEL MANDATO E PATTO DI NON CONCORRENZA

- 4.1 Il contratto ha per oggetto la propaganda e la promozione delle vendite dei Prodotti per conto ed esclusivo interesse della società nella zona con le modalità indicate dall'articolo 3

- 4.2 L'Agente (anche per conto di controllante, controllato o sotto comune controllo) si impegna a non concludere contratti, o assumere incarichi, per tutta la durata del Contratto, direttamente o indirettamente, neppure mediante interposta persona, di agenzia, procacciamento di affari, distribuzione, commissione, concessione di vendita sotto qualsiasi forma di.....in concorrenza con i Prodotti, o comunque ad essa simili. In deroga al presente articolo vengono concessi i contratti di agenzia con la ditta " _____ " e con la ditta " _____ "

- 4.3 L'Agente si impegna inoltre per tutta la durata del Contratto, a non produrre direttamente o indirettamente detti prodotti in concorrenza con quelli della Società ed a non acquisire o mantenere partecipazioni o interessenze in società o altri enti che abbiano ad oggetto una o più delle attività concorrenziali sopra individuate o che producano prodotti in concorrenza con i prodotti.

- 4.4 Il Contratto non conferisce all'Agente alcun potere di rappresentanza della Società. L'Agente non potrà pertanto vincolare od obbligare la società in confronti di terzi, e dovrà portare a conoscenza di questi la natura ed i limiti del proprio incarico.

5 ZONA DI VENDITA

- 5.1 Il territorio in cui l'agente svolgerà la propria attività, così come disciplinato dal presente contratto, sono le province di: _____

- 5.2 L'attività di propaganda e promozione dei prodotti dovrà essere svolta dall'agente presso clienti residenti nel territorio di cui all'articolo che precede. L'Agente non può promuovere affari per conto della società al di fuori della Zona

6 CONDIZIONI DI VENDITA

- 6.1 Prezzi, modalità, condizioni di pagamento e termini di consegna dei Prodotti sono fissati dalla Società. La società è tenuta a fornire annualmente all'Agente listini aggiornati contenenti tutti gli elementi sopra indicati. La versione attualmente in vigore costituisce l'allegato A del Contratto.

- 6.2 La Società può modificare i listini a sua discrezione. La comunicazione di tale decisione dovrà essere inviata all'Agente non meno di 5 giorni prima della data in cui la variazione deve avere effetto.

- 6.3 L'Agente promuove la conclusione di contratti relativi alla vendita dei Prodotti, attenendosi alle condizioni contrattuali comunicategli dalla Società. Non è consentito all'Agente proporre prezzi dei Prodotti diversi da quelli contenuti nei listini fornitigli dalla Società, né concedere sconti o dilazioni di pagamento difformi da quanto la Società abbia predeterminato o accordato nel corso della campagna di vendita, rimanendo essi, in caso contrario, a totale carico dell'agente, con espressa riserva di ripetizioni degli eventuali danni che dovessero derivare alla Società.

7 MUTAMENTO DEI PRODOTTI

- 7.1 La società potrà, a sua discrezione, decidere di non commercializzare più qualsiasi Prodotto nella Zona, eliminare uno o più dei Prodotti dell'oggetto del contratto, comunicando tale decisione all'Agente, in qualsiasi momento, senza che ciò dia diritto ad alcun indennizzo a favore di quest'ultimo. La comunicazione di tale

decisione dovrà essere inviata all'agente non meno di 60 giorni prima della data in cui la variazione deve avere effetto.

7.2 Qualora richiesto dalla Società, l'Agente dovrà curare la promozione delle vendite anche di eventuali nuovi prodotti di cui la Società stessa avvii la commercializzazione. La comunicazione di tale decisione dovrà essere inviata all'Agente la data in cui la variazione deve avere effetto

7.3 Nel caso in cui ai precedenti punti 7.1 e 7.2 l'allegato A verrà modificato in modo corrispondente e debitamente sottoscritto dalle Parti.

8 PROPOSTE DI ACQUISTO – PROMOZIONE

8.1 Le proposte di acquisto raccolte dall'Agente devono essere trasmesse per iscritto alla Società tramite l'utilizzo di formulari appositamente forniti dalla Società stessa. Tali proposte non sono vincolanti per la Società fino a che non siano state da essa accettate. In particolare le proposte di acquisto raccolte dall'agente dovranno contenere la dicitura “salvo approvazione di _____” ed essere sottoscritte per accettazione dal cliente. In nessun caso l'agente ha diritto o il potere di concludere contratti di vendita per conto della Società, né di impegnare in alcun modo quest'ultima nei confronti di terzi.

9 PROVVIGIONI

9.1 Le provvigioni saranno calcolate in percentuale sul fatturato totale derivante dalle vendite dei prodotti effettuate, direttamente dalla Società, ai clienti stabiliti e/o residenti nella Zona nella misura del

- _____
- _____
- _____

9.2 Annualmente la Società concederà e sottoscriverà gli obiettivi commerciali che definiranno gli incentivi provvigionali per la “Campagna di Vendita” in corso. Questo documento costituirà l'allegato B al presente contratto.

9.3 Il presente accordo prevede sin d'ora che le aliquote provvigionali potranno essere riviste di comune accordo fra le parti in funzione dello sviluppo del fatturato.

9.4 La Società effettuerà la liquidazione delle provvigioni con il seguente sistema:

Prospetto preventivo

(i) Entro il 30 giugno di ogni anno, la società e l'Agente redigeranno un prospetto indicante le vendite previste per l'anno successivo nella zona (il “Prospetto preventivo”) con indicazione dell'acconto provvigionale calcolato ai sensi dell'articolo 9.1 Entro il giorno 20 di ogni mese, l'Agente consegnerà alla Società fattura indicante l'ammontare di tale acconto provvigionale.

Estratto conto

(ii) Entro il 30 di luglio di ogni anno, la società provvederà a redigere un estratto conto delle vendite effettivamente realizzate nella zona per l'anno precedente, nonché le provvigioni effettivamente spettanti all'Agente (l'“**Estratto Conto**”). In caso di differenza negativa rispetto alle provvigioni calcolate sul Prospetto Preventivo, la Società verserà all'Agente ogni ulteriore somma dovuta. In caso di differenza positiva, l'Agente sarà tenuto a versare alla Società tale somma entro 15 giorni dal ricevimento dell'Estratto Conto.

Approvazione o contestazione dell'Estratto Conto

(iii) Entro e non oltre giorni 30 dal ricevimento dell'Estratto Conto, l'Agente restituirà alla società l'Estratto Conto debitamente sottoscritto per accettazione.

10 PAGAMENTO FORNITURE

10.1 Le fatture saranno emesse dalla Società e saranno trasmesse direttamente ai clienti, i quali pagheranno direttamente alla società o, all'Agente, secondo gli accordi raggiunti con i clienti stessi.

10.2 Qualora la Società autorizzi l'Agente a riscuotere somme dovute alla Società dai clienti, tali somme dovranno essere accreditate alla Società entro e non oltre 5 (cinque) giorni dall'avvenuta riscossione. L'Agente invierà alla Società i relativi documenti per l'eventuale quietanza da parte della Società stessa.

Le somme incassate non potranno essere trattenute per alcun motivo dall'Agente neppure in compensazione dei propri crediti verso la società, salvo che la Società non rilasci, di volta in volta, specifica autorizzazione scritta.

10.3 L'Agente si impegna a trasmettere settimanalmente alla Società un prospetto indicante il dettaglio degli incassi effettuati.

11 SPESE DI AGENZIA

11.1 Le spese che l'Agente potrà incontrare nello svolgimento dell'incarico, comprese quelle della tenuta del suo ufficio e dell'eventuale deposito, per viaggi o soggiorni fuori sede, per compensi al suo personale di vendita e tecnico, per posta e telefax, ecc. sono a completo carico dell'Agente stesso, essendosene tenuto conto nello stabilire la misura della provvigione, così come sono a carico dell'Agente – senza poter dar luogo ad alcun indennizzo – tutti i rischi derivanti dalla sua attività, essendo l'organizzazione aziendale dell'Agente nello svolgimento della sua attività un compito dell'Agente con risultato e rischi ricadenti in capo allo stesso.

12 PERSONALE DELL'AGENTE

12.1 L'agente potrà avvalersi dell'opera di dipendenti, sub-agenti, di altri incaricati, collaboratori od ausiliari. In ogni caso i collaboratori dell'agente, tanto autonomi che subordinati, dipenderanno esclusivamente e totalmente dall'Agente stesso e saranno a suo esclusivo carico e responsabilità, non intendendo la società avere con essi alcun rapporto.

12.2 Le Parti potranno concordare di volta in volta la possibilità di ammettere i dipendenti, collaboratori od ausiliari dell'Agente a training, corsi di formazione e di aggiornamento eventualmente organizzati alla Società.

12.3 L'Agente si impegna a tenere indenne la società da ogni pretesa avanzata da terzi collaboratori, dipendenti e altri incaricati dell'Agente nei confronti della Società. In particolare l'Agente sarà solidamente e illimitatamente responsabile per tutti gli atti compiuti dal sub-agente in occasione dell'attività di promozione che gli venisse affidata dall'agente.

13 DIVIETO DI CESSIONE

13.1 Il contratto ha carattere personale e non potrà pertanto essere ceduto dall'Agente o comunque trasferito ad altra o persona o società, neppure in parte, in qualsiasi forma e per qualsiasi causa, ivi incluso il caso di trasformazione, fusione, concentrazione o qualsiasi altra modifica della struttura sociale ed aziendale dell'Agente, anche se determinata da successione mortis causa a titolo universale o particolare. L'agente non potrà trasferire i diritti nascenti dal presente Contratto (compresi i crediti) o delegare le proprie obbligazioni di adempimento senza il preventivo consenso scritto della Società e, in mancanza, qualsiasi cessione o delega sarà nulla,

14 DURATA

14.1 Il presente Contratto è stipulato per una durata

14.2 Ciascuna delle Parti potrà recedere dal presente Contratto in qualsiasi momento a mezzo lettera raccomandata, dando all'altra Parte il preavviso previsto dalle disposizioni dell'Accordo Economico Collettivo in vigore al momento della disdetta.

14.3 Alla cessazione del presente Contratto, per qualsiasi causa determinata, l'Agente dovrà immediatamente riconsegnare alla Società tutto il materiale pubblicitario e

tutta l'attrezzatura eventualmente messa a sua disposizione per espletare i compiti relativi all'esecuzione del Contratto.

15 RISOLUZIONE

15.1 La società potrà risolvere immediatamente ed in qualsiasi momento il Contratto senza preavviso e senza alcuna indennità, comunicando all'Agente la propria volontà di avvalersi della presente clausola mediante lettera raccomandata A.R., al verificarsi di una delle seguenti circostanze:

(i) qualora l'Agente non abbia adempiuto ad una delle obbligazioni poste a suo carico ai sensi del Contratto e non abbia sanato tale inadempimento entro un termine di 30 (trenta) giorni a decorrere dal ricevimento da parte della Società delle messa in mora per iscritto;

(ii) in caso di inadempimento dell'Agente ad una qualsiasi delle seguenti disposizioni:

1.2 iscrizione al Ruolo degli Agenti;

3.1 buona fede e lealtà;

4.2 non concorrenza;

5 Zona di vendita;

7.2 promozione delle vendite dei nuovi prodotti;

10.2 riscossione pagamenti per conto della Società senza autorizzazione o mancato versamento entro 5 giorni alla Società;

13 cessione del Contratto;

16 regolarità dell'attività dell'Agente;

17 segreti aziendali;

20 marchi e segni distintivi.

16 REGOLARITA' DELL'ATTIVITA DELL'AGENTE

16.1 L'Agente si impegna esplicitamente ad essere in regola con tutte le norme di legge applicabili in Italia e relativi alla propria attività.

16.2 Il mancato rispetto di quanto previsto al paragrafo che precede sarà motivo di risoluzione immediata del Contratto .

17 DIRITTO DI RITENZIONE

17.1 L'Agente non ha alcun diritto di ritenzione sui beni della Società di cui eventualmente disponga.

18 SEGRETI AZIENDALI

18.1 L'Agente si impegna a mantenere riservate e a non divulgare o comunque a non rivelare a terzi, per alcun motivo diverso dalla legittima esecuzione dell'attività contrattuale, informazione o dati riguardanti la Società di cui si comunque venuto a conoscenza.

18.2 In particolare, l'Agente è tenuto a non divulgare e/o utilizzare, a fini extracontrattuali, informazioni circa l'ammontare degli affari, le caratteristiche e la composizione dei Prodotti, le strategie di mercato della Società ed in genere ogni altro dato che non sia di pubblico dominio.

18.3 L'obbligo di cui al presente Art.18 sopravvive alla cessazione del Contratto.

19 CONCORRENZA SLEALE DI TERZI

19.1 L'Agente informerà la Società, non appena ne venga a conoscenza, di eventuali atti di concorrenza sleale, appropriazione di segreti industriali o violazioni dei diritti di proprietà industriale, compreso il know-how di proprietà della Società, compiuti da terzi e riguardanti i prodotti della Società o la stessa Società, fornendo, altresì, la necessaria assistenza per la tutela dei diritti della Società nella Zona.

20 MARCHI E SEGNI DISTINTIVI

20.1 L'Agente, nello svolgimento della sua attività, è tenuto ad usare i marchi, nomi

ed altri segni distintivi della Società, ancorché al solo fine di identificare e pubblicizzare i Prodotti, essendo inteso che tale uso viene fatto e consentito nell'esclusivo interesse della Società.

20.2 L'Agente si impegna a non depositare né far depositare marchi, nomi o altri segni distintivi della Società, né a depositare o far depositare eventuali marchi, nomi o segni distintivi confondibili con quelli della Società.

20.3 Il diritto dell'Agente ad usare marchi, nomi o segni distintivi della Società, come previsto dal punto 20.1 cesserà immediatamente con la risoluzione o lo scioglimento, per qualsiasi causa, del Contratto.

21 ACCORDI PRECEDENTI – MODIFICHE

21.1 Il presente contratto rinnova e sostituisce totalmente qualsiasi precedente accordo, scritto o verbale, intercorso tra le Parti o tra l'Agente e la Società, fermi restando eventuali crediti maturi tra le Parti in relazione a precedenti accordi tra le stesse.

21.2 Eventuali modifiche o integrazioni del presente Contratto dovranno essere concordate tra le Parti per iscritto, a pena di inefficacia.

22 RELAZIONI E INFORMAZIONI SULLA CLIENTELA E SUL MERCATO

22.1 L'Agente invierà alla Società copia di ogni atto, notizia e di ogni altro materiale acquisito dai clienti nello svolgimento dell'attività prevista dal Contratto.

22.2 L'Agente si impegna inoltre ad inviare alla società, una breve relazione contenente ogni indicazione necessaria ed utile per consentire alla Società la più completa valutazione dell'attività svolta dall'Agente ed in particolare:

- la situazione del mercato nella Zona, con particolare riferimento all'attività ed ai prodotti della concorrenza;
- indicazioni sui clienti e sull'andamento dei rapporti con la clientela;
- previsioni sull'acquisizione ordini;
- informazioni su fiere, congressi ed altre simili manifestazioni in programma nella Zona;
- quant'altre informazioni vengano ritenute utili da parte della Società al fine di meglio valutare l'attività svolta dall'Agente e/o la situazione del mercato.

23 INVALIDITA' DI CLAUSOLE

23.1 Qualora qualsiasi clausola del Contratto dovesse essere ritenuta invalida, ovvero giuridicamente inesistente, nulla, annullabile o inefficace, tale vizio non importerà l'invalidità o l'inefficacia delle restanti clausole del Contratto.

24 TOLLERANZA

24.1 L'eventuale tolleranza da parte di una delle Parti di comportamenti dell'altra posti in essere in violazione delle disposizioni contenute nel presente Contratto non costituisce rinuncia ai diritti derivanti dalle disposizioni violate né al diritto di esigere l'esatto adempimento delle prestazioni dovute.

25 LEGGE APPLICABILE – QUALIFICAZIONE DEL RAPPORTO CONTRATTUALE

25.1 Il presente Contratto è regolato dalla legge italiana e pertanto, per quanto non previsto nel presente Contratto, si intendono qui richiamate ed applicabili le norme del Codice Civile che disciplinano il rapporto di agenzia, nonché alle norme del vigente Accordo Economico Collettivo.

25.2 Le parti si danno reciprocamente atto che il presente rapporto contrattuale è un rapporto di agenzia, con esclusione di ogni altra figura contrattuale (a mero titolo esemplificativo: mandato, rapporto di lavoro subordinato, ecc.).

Data

(Per)

(L'Agente)

L'Agente, Sig., ai sensi e per gli effetti degli artt. 1341 e 1342 cod. civ., dichiara espressamente d'approvare i seguenti articoli del Contratto: 1 (Premesse ed allegati – dichiarazioni dell'Agente); 3 (Obblighi dell'Agente); 4 (Oggetto del mandato e non concorrenza); 5 (Zona di vendita); 7 (Mutamento dei prodotti); 9 (Provvigioni); 10 (Pagamento forniture); 12 (Personale dell'Agente); 13 (Divieto di cessione); 14 (Durata); 15 (Risoluzione).

(L'Agente)