DREPT INTERNAŢIONAL PRIVAT

CONTRACTUL INTERNAŢIONAL DE AGENŢIE

Lilia GRIBINCEA[*]

ABSTRACT:
INTERNATIONAL CONTRACT OF AGENCY

Concerning the Civil Code of the Republic of Moldova, the trade/sales agent is the natural person - independent entrepreneur, who was entrusted permanent warrants at trade contract conclusion or agency, with goods, rights and services in the name and on the account of another enterprise (principal).

According to this Code the person who:

a) being an employee of the principal has the competence to conclude obligatory contracts for the principal;

b) being a partner, he has the right to conclude mandatory contracts for his partners;

c) is the administrator of the reorganization or the abolition in the process of insolvency;

d) activates at the commodity exchange.

Concerning the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2010, the principal's grant of authority to an agent may be express or implied.The agent has authority to perform all acts necessary in the circumstances to achieve the purposes for which the authority was granted.

Where an agent acts within the scope of its authority and the third party knew or ought to have known that the agent was acting as an agent, the acts of the agent shall directly affect the legal relations between the principal and the third party and no legal relation is created between the agent and the third party. However, the acts of the agent shall affect only the relations between the agent and the third party, where the agent with the consent of the principal undertakes to become the party to the contract.

Where an agent acts within the scope of its authority and the third party neither knew nor ought to have known that the agent was acting as an agent, the acts of the agent shall affect only the relations between the agent and the third party. However, where such an agent, when contracting with the third party on behalf of a business, represents itself to be the owner of that business, the third party, upon discovery of the real owner of the business, may exercise also against the latter the rights it has against the agent.

Where an agent acts without authority or exceeds its authority, its acts do not affect the legal relations between the principal and the third party. However, where the principal causes the third party reasonably to believe that the agent has authority to act on behalf of the principal and that the agent is acting within the scope of that authority, the principal may not invoke against the third party the lack of authority of the agent.

An agent that acts without authority or exceeds its authority is, failing ratification by the principal, liable for damages that will place the third party in the same position as if the agent had acted with authority and not exceeded its authority. However, the agent is not liable if the third party knew or ought to have known that the agent had no authority or was exceeding its authority.

The trade agent is obliged to represent honestly the interests of the principal.

The principal is obliged to respect the principle of good-will/faith in relations with the trade agent. Particularly, the principal is obliged to put at the trade's agent disposal all the necessary information for the execution of the agency contract, to notify the trade agent in reasonable terms if it is expected that the volume of the commercial transactions will be considerably lower then the agent would normally suppose/assume, as well as about the acceptance, refusal or the non-execution of a commercial contract, proposed by the agent.

[*] ***GRIBINCEA Lilia*** - Doctor în drept, conferenţiar universitar, Universitatea de Stat din Moldova (Chişinău, Republica Moldova); ***GRIBINCEA Lilia*** - Ph.D. in Law, Associate Professor, The Moldova State University (Kishinev, The Republic of Moldova); ***ГРИБИНЧА Лилия*** - Кандидат юридических наук, доцент, Молдавский государственный университет (Кишинев, Республика Молдова).

If the sum of the remuneration was not stipulated, it is considered that was agreed upon an ordinary remuneration in this domain of activity. In case of impossibility of agreement upon an ordinary remuneration, the trade agent has the right to a reasonable remuneration for the service performed to the principal, taking into account the circumstances in matter and the principle of equality.

The remuneration can be entirely or partially paid in the form of commission remuneration, meaning remuneration that varies in dependence on the value of the legal trade acts.

The trade agent has the right to commission remuneration for the legal acts concluded during the period of the validity of the agency contract, if and to the extend that:

- *the legal act was concluded because of the actions of the respective trade agent;*
- *the legal act was concluded with a third party, that previously had become the client of the principal as the result of a similar transaction, due to the actions of the trade agent.*

The trade agent will have the right to commission remuneration, as well, for the legal acts, concluded during the validity of the agency contracts, in case that the agent has the exclusive right, licensed by the principal according to the agency contract, to lead negotiations or to conclude contracts in the name of the principal, on a certain territory or for a certain group of clients, and if a contract was concluded with a client from the territory or from that certain group.

РЕЗЮМЕ:

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДОГОВОР АГЕНТСТВА

Согласно Гражданскому кодексу Республики Молдова, коммерческим агентом признается занимающееся самостоятельной предпринимательской деятельностью физическое лицо, которому поручается на постоянной основе осуществлять посредничество или заключать коммерческие договоры в отношении вещей и услуг от имени и за счет другого предприятия (принципала).

В целях настоящего кодекса не считается коммерческим агентом лицо, которое:

a) являясь служащим принципала, наделено полномочиями заключать обязательные для принципала договоры;

b) являясь партнером принципала, наделено правом заключать обязательные для его партнеров договоры;

c) является управляющим процедурой реорганизации либо процедурой ликвидации в процессе несостоятельности;

d) действует на товарных биржах.

Согласно Принципам международных коммерческих договоров, УНИДРУА 2010, предоставление принципалом полномочий представителю может быть прямо выражено или подразумеваться. Представитель обладает полномочиями совершать любые действия, необходимые в конкретных обстоятельствах для достижения целей, в связи которыми полномочия были предоставлены.

Если представитель действует в пределах своих полномочий, и третье лицо знало или должно было знать о том, что представитель действовал в данном качестве, его действия непосредственно затрагивают правовые отношения между принципалом и третьим лицом; при этом правовых отношений между представителем и третьим лицом не возникает. Если представитель с согласия принципала принял обязательство стать стороной договора, действия представителя затрагивают только правовые отношения между представителем и третьим лицом.

Если представитель действует в пределах своих полномочий, и третье лицо не знало и не должно было знать, что представитель действовал в данном качестве, действия представителя обязывают только его и третье лицо. Однако, если такой представитель, заключая договор с третьим лицом от имени предприятия, заявляет о себе как о собственнике данного предприятия, то третье лицо, обнаружив действительного собственника предприятия, вправе также осуществлять в отношении последнего те же права, что и в отношении представителя.

Если представитель действует без полномочий или с превышением полномочий, его действия не влияют на правовые отношения между принципалом и третьим лицом. Однако, если принципал приводит к тому, что у третьего лица разумно возникает убеждение, что представитель имеет полномочия действовать от имени принципала и действует в пределах своих полномочий, принципал не может в отношениях с третьим лицом ссылаться на отсутствие у представителя полномочий.

Представитель, действующий без полномочий или с превышением полномочий в случае отсутствия последующего одобрения со стороны принципала, обязан возместить третьему лицу убытки с тем, чтобы последнее оказалось в том же положении, как если бы представитель действовал, имея полномочия и не превышая их. Однако, представитель не несет ответственности,

если третье лицо знало или должно было знать, что представитель действовал без полномочий или с превышением полномочий.

Коммерческий агент обязан добросовестно представлять интересы принципала. Принципал обязан соблюдать в отношениях с коммерческим агентом принцип добросовестности. В частности, принципал обязан предоставлять коммерческому агенту всю необходимую для исполнения агентского договора информацию, извещать коммерческого агента в разумные сроки об ожидаемом уменьшении объема коммерческих сделок по сравнению с предполагаемым агентом в нормальной ситуации, а также об одобрении, отказе или неисполнении по поводу коммерческого договора, предложенного агентом.

Если сумма вознаграждения не установлена, считается, что достигнуто согласие относительно обычного в этой сфере деятельности вознаграждения. При невозможности установления обычного вознаграждения коммерческий агент имеет право на разумное вознаграждение за оказанные принципалу услуги с учетом всех обстоятельств дела и принципа справедливости.

Вознаграждение может уплачиваться полностью либо частично в форме комиссионного вознаграждения, то есть вознаграждения, варьирующегося в зависимости от суммы коммерческой сделки.

Коммерческий агент имеет право на получение комиссионного вознаграждения за совершенную в период действия агентского договора сделку, если и в той мере, в которой:

- *сделка заключена в результате действий соответствующего коммерческого агента;*
- *сделка заключена с третьим лицом, которое ранее стало клиентом принципала в аналогичной сделке благодаря действиям соответствующего коммерческого агента.*

Коммерческий агент также имеет право на комиссионное вознаграждение за сделки, совершенные в период действия агентского договора, если он обладает исключительным правом, предоставленным ему в соответствии с агентским договором принципалом, на ведение переговоров или заключение договоров от имени принципала на определенной территории или с определенной группой клиентов и если был заключен договор с клиентом, принадлежащим к данной территории или группе клиентов.

Contractul de agenţie este o creaţie a sistemului de drept anglo-saxon, care a consacrat o concepţie unică a intermedierii, fără a face distincţie între reprezentarea directă şi cea indirectă.

Institutul Internaţional pentru Unificarea Dreptului Privat (UNIDROIT)[62] a întreprins mai multe eforturi de unificare a celor două mari sisteme de drept. Astfel, la 17.02.1983, la Geneva, a fost adoptată Convenţia UNIDROIT asupra agenţiei în vânzarea internaţională de bunuri. Convenţia nu a intrat în vigoare, deoarece nu a fost depozitat cel de-al zecelea instrument de ratificare, acceptare, aprobare sau aderare, conform prevederilor art.33 al Convenţiei[63]. Un alt pas spre unificare l-a constituit introducerea în Ediţia a doua - 2004 a Principiilor UNIDROIT asupra contractelor comerciale internaţionale, Capitolul 2 a unei secţiuni noi, intitulată „Competenţa agenţilor", care se regăseşte nemodificată şi în Ediţia a treia - 2010 a Principiilor UNIDROIT asupra contractelor comerciale internaţionale[64].

În Uniunea Europeană contractul de agenţie comercială este reglementat prin Directiva 86/653/CEE din 18 decembrie 1986 privind coordonarea legislaţiei statelor membre referitoare la agenţii comerciali independenţi (în continuare - Directiva 86/653/CEE).

Camera Internaţională de Comerţ de la Paris a elaborat Contractul Internaţional de Agenţie[65] (în

[62] Institutul Internaţional pentru Unificarea Dreptului Privat este o organizaţie interguvernamentală, independentă cu sediul la Roma. Pentru informaţii generale a se vedea [On-line]: http:// www.unidroit.org.

[63] Conform art.33 al Convenţiei, aceasta va intra în vigoare în prima zi a lunii care urmează după expirarea a douăsprezece luni din data depozitării celui de-al zecelea instrument de ratificare, acceptare, aprobare sau aderare. La moment, Convenţia a fost ratificată de către următoarele state: Franţa, Italia, Mexic, Olanda, Africa de Sud. Depozitarul Convenţiei este Guvernul Elveţiei.

[64] UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2010. [On-line]: http:// www.unidroit.org. Prima ediţie a Principiilor a fost publicată în anul 1994. Larga susţinere a acestor Principii de către cercurile ştiinţifice şi de afaceri din diferite ţări, precum şi aplicarea frecventă a principiilor de către legiuitorii naţionali şi instanţele judecătoreşti sau arbitrale au determinat continuarea lucrărilor de îmbunătăţire a Principiilor, care s-au materializat prin alte două ediţii din 2004 şi 2010. În prezenta lucrare trimiterile sunt efectuate la Ediţia 2010. Ediţia 2010 conţine 211 articole, comparativ cu 185 articole Ediţia 2004 şi 120 articole Ediţia 1994.

[65] Contractul model.

continuare - Publicaţia ICC nr.644/2002)[66], care constituie o codificare a uzanţelor comerciale în materie.

Potrivit Directivei 86/653/CEE[67], „agentul comercial" reprezintă intermediarul care desfăşoară o activitate independentă şi care este în permanenţă autorizat să negocieze vânzarea sau cumpărarea produselor în numele altei persoane, denumită „comitent", sau să negocieze şi să încheie astfel de tranzacţii pentru şi în numele comitentului în cauză. De remarcat, că Directiva nr. 86/653/CEE utilizează noţiunea de „*comitent*" în loc de „*principal*".

În doctrina juridică s-a remarcat[68], că deşi denumirea de principal nu transmite, sub raport semantic, suficiente informaţii cu privire la poziţia juridică a acestuia, autorul citat consideră, că alegerea denumirii de comitent este nepotrivită, trimiţând la contractul de comision şi acreditând ideea conform căreia contractul de agenţie ar fi o subspecie a contractului de comision. În ce ne priveşte vom utiliza pe parcursul analizei noţiunea de principal, iar atunci când vom face referiri la prevederile Directivei nr.86/653/CEE vom păstra terminologia utilizată de aceasta, adică partea va fi numită comitent.

Raportul de agency poate rezulta[69] din acordul părţilor sau dintr-o prezumţie legală. În prima situaţie, raportul de intermediere este concretizat de părţi, fiind denumit prin expresiile *agency by agreement, agency by consent, agency act of the parties*. Agentul trebuie să aibă o împuternicire reală, *actual authority,* care poate fi expresă sau implicită. El acţionează pe seama şi sub controlul principalului. În a doua situaţie, raportul de intermediere este determinat de o prezumţie legală, care se deduce din conduita părţilor, *agency by estoppel*, ori se justifică în caz de necesitate, *agency by necessity*. Împuternicirea agentului este aparentă, *apparent authority,* fiind creată de conduita principalului faţă de terţ.

Codul civil al Republicii Moldova (în continuare – codul civil)[70] defineşte agentul comercial[71] ca fiind persoana fizică întreprinzător independent căreia i s-au încredinţat împuterniciri permanente de intermediere sau de încheiere de contracte comerciale cu bunuri şi servicii în numele şi pe contul unei alte întreprinderi (principal). Totodată, codul stabileşte, că în sensul reglementat de acesta, nu se consideră agent comercial persoana care:

a) fiind un angajat al principalului, are atribuţii de încheiere a contractelor obligatorii pentru principal;

b) fiind partener, are dreptul de a încheia contracte obligatorii pentru partenerii săi;

c) este administratorul procedurii de reorganizare sau al procedurii de lichidare în procesul de insolvabilitate;

d) activează la bursele de mărfuri.

Potrivit codului civil român[72], agenţia[73] este contractul prin care comitentul îl împuterniceşte în mod statornic pe agent fie să negocieze, fie atât să negocieze, cat şi să încheie contracte, în numele şi pe seama sa, în schimbul unei remuneraţii, în una sau mai multe regiuni determinate. Agentul este un intermediar independent care acţionează cu titlu profesional. El nu poate fi în acelaşi timp prepusul comitentului.

Conform codului elveţian al obligaţiilor[74], agentul este persoana care îşi asumă cu titlu permanent angajamentul de a negocia încheierea de afaceri pentru unul sau mai mulţi mandanţi sau de a le încheia în numele şi pe contul lor, fără a fi legat de aceştia printr-un contract de muncă.

În doctrina juridică, contractul internaţional de agenţie a fost definit de mai mulţi autori. Potrivit unei opinii[75], contractul internaţional de agenţie este acel contract încheiat între doi comercianţi independenţi, cu sediul în state diferite, prin care unul dintre aceştia (agentul) se obligă să

---

[66] International Agency Contract, Publicaţia ICC nr. 644/2002. Ediţia a II.

[67] Art. 1.

[68] Ion Schiau. Contractul de agenţie. În: Revista de Drept Comercial. 2003, nr. 11, p. 28 - 29.

[69] Ioan Macovei. Dreptul comerţului internaţional. Volumul II. Bucureşti: Editura C.H. Beck, 2009, p. 44.

[70] Codul a fost adoptat la 6.06.2002 şi a fost publicat în în Monitorul Oficial al Republicii Moldova Nr. 82-86 din 22.06.2002. Codul este pus în aplicare începând cu 12.06.2003.

[71] Art. 1199

[72] Legea nr.287/2009 privind Codul civil a fost publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr.511 din 24 iulie 2009. Potrivit Legii nr.71/2011 pentru punerea în aplicare a Legii nr.287/2009 privind Codul civil. În: Monitorul Oficial al României, Partea I nr.409 din 10 iunie 2011, Codul civil a intrat în vigoare la 1 octombrie 2011.

[73] Art. 2081.

[74] Art. 418 a.

[75] Dragoş-Alexandru Sitaru, Claudiu-Paul Buglea, Şerban-Alexandru Stănescu. Dreptul comerţului internaţional. Tratat. Partea specială. Vol. II. Bucureşti, Editura Universul Juridic, 2008, p. 312.

promoveze afacerile celuilalt (principalul) într-un anumit teritoriu, prin obţinerea şi negocierea de oferte pentru principal sau, atunci când este împuternicit în mod expres, prin încheierea de contracte pe seama principalului, în schimbul unui comision şi fără ca între agent şi principal să existe raporturi de subordonare. Într-o altă opinie[76], contractul de agency este un contract încheiat între o parte, numită agent, care se obligă, în schimbul unui comision, să trateze afaceri în numele şi pe seama altei părţi, numită principal. Unii autori definesc contractul de agency[77] ca acel raport de intermediere în care o persoană, numită agent, se obligă să acţioneze în contul unei alte persoane, numită principal. Alţi autori[78] prin *agency* înţeleg raportul ce se stabileşte în temeiul împuternicirii date de o persoană, principal, unei alte persoane, agent, care acceptă să acţioneze în numele său.

Referitor la forma contractului de agenţie, codul civil al Republicii Moldova stabileşte[79], că un contract de agenţie poate fi încheiat în scris sau verbal, iar fiecare parte are dreptul să ceară încheierea contractului în scris ori să primească de la cealaltă parte o adeverinţă privind obligaţiile asumate de partea respectivă în conformitate cu contractul de agenţie.

În S.U.A. contractul de agency poate fi încheiat printr-o manifestare expresă sau tacită a lui principal. Însă, pentru unele cazuri forma scrisă a contractului este cerută *ad validitatem*. Astfel, împuternicirea eliberată unui agent pentru o perioadă mai mare de un an trebuie făcută în formă scrisă. În unele state ale S.U.A. împuternicirea agentului de a vinde pământ trebuie făcută în formă scrisă şi semnată de principal[80].

Contractul de agenţie poate fi încheiat pentru o perioadă determinată sau nedeterminată. Pentru situaţia în care părţile continuă să-şi execute obligaţiile ce decurg din contractul de agenţie încheiat pe un termen determinat, potrivit codului civil[81], contractul se consideră prelungit pentru un termen nedeterminat.

În sensul Directivei nr. 86/653/CEE agentul comercial nu include, în mod special[82]:

- persoană care, în calitatea sa de angajat cu funcţie superioară, este împuternicită să contracteze angajamente care sunt obligatorii pentru o companie sau asociaţie;
- un partener care este autorizat legal să contracteze angajamente care devin obligatorii pentru partenerii săi;
- un administrator judiciar, un lichidator sau un judecător sindic.

În doctrina juridică[83] s-a pus problema determinării raportului dintre contractul de agenţie şi cel de mandat, atunci când agentul este împuternicit să contracteze cu terţii în numele şi pe seama principalului, respectiv dintre contractul de agent şi cel de comision atunci când agentul este împuternicit să contracteze pe seama principalului, dar în nume propriu. Se menţionează, că în cazul contractelor de mandat şi de comision, mandatarul, respectiv comisionarul, sunt împuterniciţi să încheie pe seama mandantului/comitentului unul sau anumite acte juridice determinate, contractul încetând după executarea obligaţiei intermediarului. Cât priveşte contractul de agenţie, acesta se încheie pe o perioadă determinată sau nedeterminată, pe parcursul căreia agentului îi revine obligaţia de a încheia pe seama principalului contracte de vânzare a mărfurilor stipulate în interiorul teritoriului stabilit (în general beneficiind de clauza de exclusivitate). În situaţia în care agentul nu este împuternicit să încheie acte juridice, ci doar să obţină oferte şi să negocieze încheierea de contracte (situaţie regulă), asimilarea contractului de agenţie cu cel de mandat sau de comision ar fi totalmente nejustificată, obiectul esenţial al acestor contracte fiind diferit: încheierea de acte juridice ca regulă (şi numai cu titlu accesoriu efectuarea de operaţiuni comerciale) de către mandatar sau comisionar, respectiv efectuarea de operaţiuni comerciale de către agent.

[76] Richard A Mann; Barry S. Roberts. Ninth Edition. West Publishing Company, S. Paul, MN, 1994, p. 412.

[77] Dumitru Mazilu. Dreptul comerţului internaţional. Partea specială. Curs. Bucureşti: Editura Lumina Lex, 2000, p. 269.

[78] Ioan Macovei. Op.cit., p. 44.

[79] Art. 1207.

[80] Richard A. Mann, Barry S. Roberts. Business Law. Ninth edition. West Publishing Company. S. Paul. MN, 1994, p. 414.

[81] Art. 1208.

[82] Art. 1.

[83] Dragoş-Alexandru Sitaru, Claudiu-Paul Buglea, Şerban-Alexandru Stănescu. *Op.cit.*, p. 313.

Referitor la dreptul aplicabil contractului de agenţie[84], ţinem să remarcăm, că în baza principiului *lex voluntatis*, părţile pot desemna sistemul de drept al unui stat. Dacă părţile nu aleg dreptul aplicabil contractului lor, atunci conform Publicaţiei ICC nr. 644/2002[85] vor fi aplicabile următoarele reglementări:

a. principiile de drept recunoscute în mod general în comerţul internaţional ca aplicabile contractelor de agenţie;

b. uzanţele comerciale;

c. Principiile UNIDROIT asupra contractelor comerciale internaţionale, cu excluderea sistemelor de drept naţionale. Totuşi, conform art. 24.2. sunt aplicabile dispoziţiile obligatorii de ordine publică din sistemul de drept al statului unde agentul îşi are sediul.

Principiile UNIDROIT, reglementând „Competenţa agenţilor", se referă doar la efectele reprezentării în raport cu terţii. Principalul îl poate împuternici pe agent expres sau tacit, iar agentul este competent să efectueze toate actele necesare în scopul îndeplinirii sarcinilor pentru care i-a fost acordată împuternicirea[86].

Regulile privind relaţiile dintre agent şi terţ se aplică şi sub-agenţilor. Astfel, un agent are împuternicirea implicită de a numi un sub-agent, care să perfecteze actele pe care nu este rezonabil ca agentul să le efectueze el însuşi[87].

Când un agent acţionează în limitele împuternicirii sale şi terţul a ştiut sau ar fi trebuit să ştie că agentul a acţionat ca intermediar, actele agentului vor crea direct relaţii juridice dintre principal şi terţ şi nu va fi creată nici o relaţie între agent şi terţ. Totuşi, actele agentului vor afecta numai relaţiile dintre agent şi terţ atunci când agentul, cu acordul principalului se obligă să devină parte la contract[88].

Când un agent acţionează în limitele împuternicirii sale şi terţul nu a ştiut şi nici nu ar fi trebuit să ştie că agentul a acţionat ca intermediar, actele agentului vor crea direct relaţii juridice numai între agent şi terţ. Totuşi, când un asemenea agent, contractând cu un terţ în numele unei afaceri, se prezintă a fi proprietarul acelei afaceri, terţul, la descoperirea adevăratului proprietar al afacerii, poate exercita şi împotriva acestuia din urmă drepturile pe care le are faţă de agent[89].

Pentru situaţia în care agentul acţionează fără împuternicire sau îşi depăşeşte împuternicirea primită, Principiile UNIDROIT prevăd[90], că actele agentului nu creează relaţii juridice între principal şi terţa persoană. Totuşi, atunci când principalul face ca terţul să creadă că agentul are împuternicire de a acţiona în numele principalului şi că agentul acţionează în limitele acestei împuterniciri, principalul nu poate invoca faţă de terţ lipsa de împuternicire a agentului.

De asemenea, Principiile UNIDROIT stabilesc, că un agent care acţionează fără împuternicire sau care îşi depăşeşte împuternicirea este responsabil, în lipsa ratificării de către principal, pentru daunele care vor pune terţul în aceeaşi poziţie ca şi când agentul ar fi acţionat cu împuternicire şi fără a o depăşi. Totuşi, agentul nu este responsabil, dacă terţul a ştiut sau ar fi trebuit să ştie, că agentul nu a avut împuternicire sau şi-a depăşit împuternicirea[91].

Reglementând conflictul de interese, Principiile UNIDROIT prevăd, că dacă un contract încheiat de un agent implică pe agent într-un conflict de interese cu principalul despre care terţul a ştiut sau ar fi trebuit să ştie, principalul poate refuza executarea contractului. Dreptul de a refuza executarea contractului este supus regulilor specifice privind nulitatea contractelor, prevăzute de art. 3.2.9 şi 3.2.11.-3.2.15. ale Principiilor UNIDROIT.

Totuşi, principalul nu poate refuza executarea contractului în următoarele situaţii:

a) dacă principalul a consimţit la implicarea agentului în conflictul de interese sau a ştiut ori ar fi trebuit să ştie despre implicarea agentului în conflictul de interese; sau

b) dacă agentul a dezvăluit conflictul de interese principalului şi acesta nu a obiectat într-o perioadă de timp rezonabilă.

Art. 2.2.9. reglementează ratificarea actelor agentului care a acţionat fără împuternicire sau cu depăşirea împuternicirii. Astfel, un act al unui agent care acţionează fără împuternicire sau îşi depăşeşte împuternicirea poate fi ratificat de principal. După ratificare, actul produce aceleaşi efecte ca şi cum ar fi fost încheiat iniţial cu

[84] Pentru dreptul aplicabil contractelor de intermediere, vezi Dragoş-Alexandru Sitaru. Drept internaţional privat. Tratat. Bucureşti: Editura Lumina Lex, 2000, p. 393 - 394.

[85] Art. 24.1.A.

[86] Art. 2.2.2.

[87] Art. 2.2.8.

[88] Art. 2.3.3.

[89] Art. 2.2.4.

[90] Art. 2.2.5.

[91] Art. 2.2.6.

împuternicire. Terţul poate să acorde, prin notificarea principalului, un termen rezonabil pentru ratificare. Dacă în acest termen principalul nu ratifică actul, ulterior nu mai poate face acest lucru. Dacă, în momentul efectuării actului agentului, terţul nu ştia şi nici nu trebuia să ştie despre lipsa de mandat, acesta poate, în orice moment anterior ratificării, prin notificare către principal, să-şi exprime refuzul de a deveni obligat în urma ratificării.

Încetarea împuternicirii nu produce efecte în relaţia cu terţul, dacă acesta nu a ştiut sau nu ar fi trebuit să ştie despre această încetare. În pofida încetării împuternicirii, agentul rămâne competent să efectueze acele acte care sunt necesare pentru a împiedica producerea de daune intereselor principalului[92].

În executarea obligaţiilor sale, agentul trebuie să se conformeze instrucţiunilor primite de la principal. Potrivit prevederilor codului civil[93], agentul comercial este obligat să reprezinte onest interesele principalului. De asemenea, agentul comercial trebuie să întreprindă măsurile corespunzătoare în cadrul negocierilor, precum şi să încheie, după caz, contracte la indicaţia principalului, să prezinte acestuia informaţia utilă care se află la dispoziţia sa şi să îndeplinească indicaţiile rezonabile date de principal.

Directiva nr.86/653/CEE prevede, că în exerciţiul activităţii, agentul comercial trebuie să promoveze interesele comitentului său şi să acţioneze loial şi de bună credinţă.

În baza contractului de agenţie, agentul are următoarele obligaţii:

a. De a obţine oferte şi de a negocia încheierea contractelor. Această obligaţie reprezintă regula în materie. Directiva nr. 86/653/CEE prevede[94], că agentul comercial trebuie, în special, să depună eforturile necesare pentru negocierea şi, după caz, încheierea tranzacţiilor de care a fost mandatat să se ocupe.

Conform Publicaţiei ICC nr. 644/2002[95] agentul numai solicită oferte din partea clienţilor pentru principal, care este în drept să le accepte sau să le refuze. Totuşi, principalul nu poate refuza în mod nerezonabil ofertele furnizate de agent, iar refuzul repetat, în dependenţă de împrejurări, ar putea fi considerat ca o încălcare a contractului. Ofertele trebuie solicitate doar în limita teritoriului stabilit în contract, excepţie făcând cazul când în contract s-a prevăzut expres contrariul. Agentul poate încheia contracte cu terţii pe seama principalului doar dacă un asemenea drept a fost prevăzut expres în contract.

Codul elveţian al obligaţiilor stabileşte[96] că agentul răspunde numai pentru încheierea contractelor cu terţii, dar nu şi pentru executarea obligaţiilor acestora, cu excepţia cazului când a intervenit în plus o convenţie *ducroire* cu mandantul.

b. De a verifica solvabilitatea terţilor ale căror oferte le transmite principalului. Agentul este obligat să verifice solvabilitatea terţilor ale căror oferte le transmite principalului şi să-l informeze în prealabil în legătură cu dificultăţile financiare ale ofertanţilor. Agentul va acorda principalului asistenţa necesară pentru recuperarea sumelor datorate de terţi în cazul contractelor încheiate prin intermediul său. De regulă, agentul nu poartă răspundere pentru neexecutarea contractului de către terţ. Excepţie face cazul în care, în contractul de agenţie este inserată clauza *del credere*, în baza căreia agentul devine garant al executării obligaţiilor de către terţ. Într-o atare situaţie, în cazul neexecutării obligaţiei contractuale de către terţ şi, în lipsa culpei principalului, agentul va fi obligat să-l despăgubească pe principal. Clauza *del credere* poate fi aplicabilă tuturor contractelor încheiate prin intermediul agentului sau numai în anumite situaţii. De asemenea, în contract poate fi plafonată şi răspunderea agentului.

c. De neconcurenţă. De regulă, pe perioada de derulare a contractului, agentul nu este în drept să reprezinte, să producă sau să comercializeze mărfuri aflate în concurenţă cu cele prevăzute în contract şi în raport cu care agentul îşi execută obligaţiile contractuale. Excepţie face cazul în care principalul l-a autorizat expres în acest sens pe agent. Această obligaţie de neconcurenţă este aplicabilă exclusiv pentru perioada contractuală. Potrivit prevederilor codului civil[97], părţile pot prevedea în contractul de agenţie o clauză care să limiteze activitatea agentului comercial în acelaşi domeniu în care activează principalul, după încetarea raporturilor contractuale. Pentru a fi valabilă, o asemenea clauză trebuie să îndeplinească următoarele condiţii:

[92] Art. 2.2.10.
[93] Art. 1200.
[94] Art. 3.
[95] Art. 3.3.
[96] Art. 418, lit. (c).
[97] Art. 1210.

a) să fie încheiată în formă scrisă;

b) să se refere la un teritoriu sau la o categorie de clienţi şi un teritoriu şi la acelaşi tip de bunuri sau de servicii prevăzute în contractul de agenţie;

c) să nu încalce prevederile legislaţiei privind protecţia concurenţei şi limitarea activităţii monopoliste;

d) efectul clauzei să se întindă pe o perioadă de cel mult 2 ani de la încetarea raporturilor contractuale.

d. De a organiza promovarea vânzărilor şi de a promova vânzarea mărfurilor. Agentul are atât obligaţia de a organiza promovarea vânzărilor, cât şi obligaţia de a promova vânzarea mărfurilor prin diferite mijloace (publicitate, participare la expoziţii etc.), aprobate în prealabil de principal. Repartizarea cheltuielilor de promovare a vânzărilor se efectuează conform prevederilor contractuale.

e. De a organiza un volum minim al vânzărilor. O asemenea obligaţie poate fi de mijloace sau de rezultat. Dacă obligaţia agentului este de diligenţă, atunci el va purta răspundere pentru neexecutarea contractului doar în cazul în care există culpă din partea sa. Dacă obligaţia este de rezultat, atunci în contract se stabilesc şi consecinţele neexecutării, de exemplu dreptul principalului de a înlătura exclusivitatea agentului pe teritoriul menţionat în contract, de a reduce teritoriul pe care agentului i s-a acordat exclusivitate, de a rezilia contractul de agenţie. De regulă, aplicarea sancţiunilor menţionate sunt precedate de notificarea agentului, fiind convenit şi termenul în care principalul trebuie să-şi exercite aceste drepturi, sub sancţiunea stingerii acestuia.

f. De a-l informa pe principal. Agentul este obligat să-l informeze pe principal referitor la:

- activitatea agentului;
- prevederile legislaţiei din teritoriu, cărora trebuie să se conformeze mărfurile principalului;
- condiţiile pieţei;
- nivelul concurenţei în teritoriul în care agentul este împuternicit să-şi desfăşoare activitatea;
- observaţiile şi reclamaţiile primite de la terţi cu privire la mărfurile ce constituie obiectul contractului.

Directiva nr. 86/653/CEE prevede, că agentul trebuie să comunice comitentului său toate informaţiile necesare pe care le deţine[98].

g. De a utiliza numele comercial al principalului, mărcile şi alte simboluri ale acestuia exclusiv în scopul executării contractului de agenţie. Dreptul agentului de a utiliza numele comercial al principalului, mărcile şi alte simboluri încetează odată cu încetarea contractului de agenţie. Agentul nu este în drept să înregistreze numele comercial, mărcile sau alte simboluri ale principalului ori altele de natură a permite confuzia cu acestea atât în teritoriul în care agentul îşi desfăşoară activitatea, cât şi în afara teritoriului. Agentul este obligat să-l informeze pe principal referitor la orice atingere adusă de către terţi numelui comercial, mărcilor sau altor simboluri ale acestuia.

h. De a păstra secretul privind afacerile principalului. Această obligaţie se menţine şi după expirarea contractului.

o. De a restitui principalului la încetarea contractului de agenţie documentele şi materialele care se află în posesia sa. La încetarea contractului de agenţie, agentul este obligat să restituie principalului documentele, materialele publicitare şi mostrele care se află în posesia sa.

Codul civil al Republicii Moldova prevede expres[99], că principalul trebuie să respecte principiul bunei-credinţe în relaţiile cu agentul comercial.

În baza contractului de agenţie, principalul are următoarele obligaţii:

a. De a-l informa pe agent. Principalul este obligat să pună la dispoziţia agentului comercial toată informaţia necesară executării contractului de agenţie[100]. Publicaţia ICC nr. 644/2002, prevede, că principalul trebuie furnizeze agentului următoarea informaţie:

- care este necesară executării obligaţiilor contractuale ale agentului;
- care este necesară cu privire la mărfurile ce constituie obiectul contractului, în special liste de preţuri, broşuri etc.;
- orice discuţie relevantă cu terţii din teritoriu, care se referă la obiectul contractului de agenţie;
- de a-l informa pe agent fără întârzieri nejustificate referitor la acceptarea sau refuzul oricăror oferte transmise de către acesta, precum şi referitor la neexecutarea oricărui contract încheiat prin intermediul agentului;

[98] Art. 3.

[99] Art. 1201.

[100] Ibidem.

- de a-l informa în timp rezonabil pe agent despre orice scădere anticipabilă a capacităţii principalului de a furniza mărfuri în cantitatea la care agentul era îndreptăţit să se aştepte;

- de a prezenta în scris agentului comercial calculul comisionului la care acesta are dreptul. Calculul trebuie să includă elementele principale în funcţie de care a fost determinat comisionul. Agentul comercial are dreptul la informaţie, inclusiv la extrase din registrele şi documentele deţinute de principal, necesare lui pentru verificarea comisionului pe care este în drept să îl primească.

Prevederi similare întâlnim şi în Directiva 86/653/CEE, precum şi în codul civil al Republicii Moldova.

b. De a respecta exclusivitatea acordată agentului. Această obligaţie este corelativă obligaţiei de neconcurenţă stipulată în sarcina agentului. Dacă o asemenea clauză este inserată în contract, principalul se obligă să nu acorde unei alte persoane dreptul de a reprezenta sau comercializa, în teritoriul stabilit în contract, mărfurile cu privire la care a fost încheiat contractul de agenţie[101]. Codul civil reglementează obligaţia de neconcurenţă doar în sarcina agentului.

Totuşi, părţile convin ca principalul să poată negocia şi încheia în mod direct contracte în teritoriul stabilit în contract şi cu privire la mărfurile ce formează obiectul contractului de agenţie. În asemenea situaţie, agentul este în general îndreptăţit la comisionul pe care l-ar fi primit dacă ar fi intermediat încheierea contractului. De asemenea, părţile pot prevedea în contract ca principalul să negocieze şi să încheie în mod direct contracte cu anumiţi terţi, care reprezintă clienţi actuali ai principalului. În asemenea caz agentul este îndreptăţit la primirea unui comision diminuat.

c. De a plăti comisionul către agent. Agentul comercial are dreptul la remunerare pentru serviciile prestate principalului conform contractului de agenţie. Codul civil prevede, că, dacă suma remuneraţiei nu este stipulată, se consideră că s-a convenit asupra unei remuneraţii obişnuite pentru acest domeniu de activitate. În cazul imposibilităţii de a se stabili o remuneraţie obişnuită, agentul comercial are dreptul la o remuneraţie rezonabilă pentru serviciile prestate principalului, luându-se în considerare circumstanţele cauzei şi principiul echităţii[102]. Remuneraţia poate fi plătită integral sau parţial sub formă de comision, adică de remuneraţie care variază în funcţie de valoarea actelor juridice comerciale[103].

Directiva 86/653/CEE prevede[104], că agentul comercial are dreptul la comision pentru tranzacţiile comerciale încheiate în termenul prevăzut în contractul de agenţie:

(a) în cazul în care tranzacţia a fost încheiată ca rezultat al acţiunii sale sau

(b) în cazul în care tranzacţia a fost încheiată cu un terţ pe care acesta l-a câştigat anterior în calitate de client pentru tranzacţii de acelaşi fel.

De asemenea, agentul comercial are dreptul la comision pentru tranzacţiile încheiate în termenul prevăzut în contractul de agenţie:

- fie în cazul în care i se încredinţează o anumită zonă geografică sau un anumit grup de clienţi,

- fie în cazul în care acesta deţine exclusivitate pentru o anumită zonă geografică sau un anumit grup de clienţi,

şi în cazul în care tranzacţia a fost încheiată împreună cu un client care aparţine zonei sau grupului respectiv.

Curtea de Justiţie a Comunităţilor Europene, prin Hotărârea Curţii (Camera întâi), în Cauza C-19/07[105] din 17 ianuarie 2008 (cerere de pronunţare a unei hotărâri preliminare formulată de Cour de cassation — Franţa) — Paul Chevassus-Marche/Groupe Danone, Société Kro beer brands SA (BKSA), Société Evian eaux minérales d'Evian SA (SAEME) a declarat: „Articolul 7 alineatul (2) prima liniuţă din Directiva 86/653/CEE a Consiliului din 18 decembrie 1986 privind coordonarea legislaţiei statelor membre referitoare la agenţii comerciali independenţi trebuie interpretat în sensul că, în lipsa intervenţiei directe sau indirecte a comitentului, agentul comercial căruia i se încredinţează o anumită zonă geografică nu are dreptul la comision pentru tranzacţiile încheiate cu un terţ de către clienţi care aparţin zonei respective".

[101] Publicaţia ICC nr. 644/2002, art. 13.

[102] Art. 1202.

[103] Art. 1203, al. (1).

[104] Art. 7.

[105] Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, C 64/11, 8.03.2008, p.11-12.

Potrivit codului civil[106], agentul comercial are dreptul la comision pentru actele juridice încheiate în perioada acţiunii contractului de agenţie dacă, şi în măsura în care:

a) actul juridic a fost încheiat în urma acţiunilor agentului comercial respectiv;

b) actul juridic a fost încheiat cu un terţ, care anterior a devenit client al principalului în urma unui act analog, datorită acţiunilor agentului comercial respectiv.

Agentul comercial va avea dreptul la comision şi pentru actele juridice încheiate în perioada acţiunii contractului de agenţie, dacă agentul are dreptul exclusiv, acordat de principal în baza contractului de agenţie, de a purta negocieri sau de a încheia contracte în numele principalului pe un anumit teritoriu sau pentru un grup anumit de clienţi şi dacă a fost încheiat un contract cu un client de pe teritoriul sau din grupa respectivă de clienţi.

Directiva 86/653/CEE[107] distinge următoarele situaţii în care agentul are dreptul la comision pentru tranzacţiile comerciale încheiate după expirarea contractului de agenţie:

(a) cazul în care tranzacţia este în principal rezultatul eforturilor agentului comercial în perioada de derulare a contractului de agenţie şi în care tranzacţia a fost încheiată într-un termen rezonabil de la expirarea contractului sau

(b) cazul în care comanda terţei părţi a ajuns la comitent sau la agentul comercial înainte de expirarea contractului de agenţie.

Comisionul poate fi stabilit sub forma unui procent fix sau a unor procente variabile, în dependenţă de valoarea contractului încheiat cu terţul. Comisionul se calculează la valoarea netă înscrisă în factură, liberă de orice cheltuieli adiţionale (împachetare, transport, asigurare etc.) sau taxe, inclusiv TVA, cu condiţia ca aceste cheltuieli sau taxe să fie înscrise separat în factură[108].

Pentru ca să devină exigibil comisionul, Directiva 86/653/CEE stabileşte îndeplinirea următoarelor condiţii[109]:

(a) comitentul a executat tranzacţia sau

b) comitentul ar fi trebuit să execute tranzacţia, potrivit înţelegerii cu terţul sau

(c) terţul a executat tranzacţia.

Comisionul devine exigibil cel mai târziu atunci când terţul şi-a executat partea sa din tranzacţie sau ar fi trebuit să o facă în cazul în care comitentul şi-a executat partea sa din tranzacţie, aşa cum ar fi trebuit. Comisionul se plăteşte cel târziu în ultima zi a lunii următoare trimestrului în care el devine exigibil.

Codului civil conţine prevederi similare. Astfel[110], agentul comercial are dreptul la comision din momentul şi în măsura în care actul juridic a fost executat. La înţelegerea părţilor, dreptul agentului comercial la remuneraţie poate apărea în momentul naşterii obligaţiei principalului de a executa actul juridic încheiat cu un terţ sau în momentul executării acestuia de către terţ. Comisionul trebuie plătit cel târziu în ultima zi a lunii în care agentul a obţinut dreptul la el.

Şi Directiva 86/653/CEE şi Codul civil prevăd expres, că nu se poate deroga prin acord în detrimentul agentului comercial, referitor la termenul limită de plată a comisionului.

Potrivit Publicaţiei ICC nr.644-2002, principalul este obligat la plata comisionului numai după ce terţul şi-a executat obligaţia total sau parţial.

S-a remarcat, că plata comisionului se face de regulă în aceeaşi monedă în care a fost efectuată şi plata din contractul care a justificat comisionul. Orice autorizaţie necesară în ţara principalului pentru plata comisionului trebuie obţinută de acesta. Taxele impuse asupra comisionului în ţara agentului sunt suportate de agent[111].

Conform Directivei 86/653/CEE[112], dreptul la comision se poate stinge numai dacă şi în măsura în care:

- s-a stabilit că nu va fi executat contractul dintre terţ şi comitent şi

- acest fapt este rezultatul unei cauze pentru care comitentul nu este vinovat. Comisioanele percepute deja de agentul comercial se rambursează, în cazul în care dreptul la acest comision s-a stins.

Dreptul la comision, conform prevederilor codului civil, încetează în cazul în care contractul dintre principal şi terţ nu a fost executat, dacă principalul nu poartă nici o vină pentru

[106] Art. 1203, al. (2), al. (3).

[107] Art. 8.

[108] Dragoş-Alexandru Sitaru, Claudiu-Paul Buglea, Şerban-Alexandru Stănescu. *Op.cit.,* p. 319.

[109] Art. 10.

[110] Art. 1204.

[111] Dragoş-Alexandru Sitaru, Claudiu-Paul Buglea, Şerban-Alexandru Stănescu. *Op.cit.,* p. 319.

[112] Art. 11.

neexecutare. Iar de la aceste prevederi nu se poate deroga în defavoarea agentului comercial.

d. De a plăti agentului comisionul pentru contractele încheiate după încetarea contractului de agenţie.

Codul civil prevede[113], că agentul comercial are dreptul la comision pentru actul juridic încheiat după încetarea acţiunii contractului de agenţie dacă:

a) propunerea terţului de a contracta (oferta sau cererea) a fost recepţionată de principal sau de agentul comercial până la încetarea acţiunii contractului de agenţie;

b) actul juridic a fost încheiat, datorită acţiunilor agentului comercial, într-un termen rezonabil din momentul încetării acţiunii contractului de agenţie.

Referitor la contractele încheiate de principal cu terţii din teritoriul prevăzut în contract după încetarea contractului de agenţie, Publicaţia ICC nr.644-2002 face următoarea distincţie[114]:

- în cazul ofertelor transmise de agent sau primite în mod direct de principal din teritoriu înainte de încetarea contractului de agenţie, agentul este îndreptăţit la primirea comisionului, chiar dacă aceste oferte se concretizează în contracte încheiate ulterior încetării contractului de agenţie;

- dacă ofertele au fost primite de principal după încetarea contractului de agenţie, agentul este îndreptăţit la primirea comisionului doar dacă sunt întrunite cumulativ următoarele condiţii:

i. încheierea contractului între principal şi terţ este în primul rând rezultatul activităţii desfăşurate de către agent pe parcursul derulării contractului de agenţie;

ii. contractul dintre principal şi terţ a fost încheiat într-un interval de timp rezonabil de la încetarea contractului de agenţie;

iii. agentul l-a informat pe principal înainte de încetarea contractului de agenţie despre existenţa negocierilor în derulare cu vocaţie de a da naştere dreptului la primirea comisionului.

e. De a plăti agentului o indemnizaţie la încetarea contractului.

Directiva 86/653/CEE dispune[115], că agentul comercial are dreptul la indemnizaţie în cazul şi în măsura în care:

- a adus comitentului noi clienţi sau a contribuit substanţial la creşterea volumului de afaceri întreprinse cu clienţii existenţi, iar comitentul continuă să obţină beneficii substanţiale din afacerile cu aceşti clienţi şi

- plata acestei indemnizaţii este echitabilă având în vedere toate împrejurările şi, în special, comisionul pierdut de agentul comercial în afacerea cu clienţii.

Codul civil al Republicii Moldova[116] şi Publicaţia ICC nr. 644-2002[117] oferă în aceleaşi condiţii agentului dreptul de a cere de la principal o compensaţie corespunzătoare la încetarea raporturilor contractuale.

Curtea de Justiţie a Comunităţilor Europene, prin Hotărârea Curţii (Camera întâi), în Cauza C-348/07[118] din 26 martie 2009 (cerere de pronunţare a unei hotărâri preliminare formulată de Landgericht Hamburg - Germania) - Turgay Semen/Deutsche Tamoil GmbH, a declarat:

„1) Articolul 17 alineatul (2) litera (a) din Directiva 86/653/CEE a Consiliului din 18 decembrie 1986 privind coordonarea legislaţiei statelor membre referitoare la agenţii comerciali independenţi trebuie interpretat în sensul că nu permite ca dreptul la indemnizaţie al agentului comercial să fie limitat din oficiu de pierderile de comision ce rezultă din încetarea relaţiei contractuale, chiar şi atunci când beneficiile reţinute de comitent trebuie considerate superioare.

2) Articolul 17 alineatul (2) litera (a) din Directiva 86/653 trebuie interpretat în sensul că, în cazul în care comitentul ar aparţine unui grup de societăţi, beneficiile obţinute de societăţile din grupul respectiv nu sunt, în principiu, considerate parte din beneficiile comitentului şi, prin urmare, nu trebuie să se ţină în mod necesar seama de acestea la calculul dreptului la indemnizaţie al agentului comercial”.

Directiva 86/653/CEE[119] şi Publicaţia ICC nr.644-2002 prevăd aproape similar situaţiile în care indemnizaţia sau repararea prejudiciului datorat încetării relaţiilor sale cu comitentul nu sunt datorate, şi anume:

(a) în cazul în care comitentul a reziliat contractul datorită neîndeplinirii obligaţiilor

[113] Art. 1203.
[114] Art. 19.
[115] Art. 17, al. (2).
[116] Art. 1211.
[117] Art. 21.
[118] Official Journal of the European Union, C113/8, 16.05.2009, p.8.
[119] Art. 18.

contractuale de către agentul comercial, fapt care ar justifica rezilierea imediată a contractului de agenţie în conformitate cu legislaţia internă;

(b) în cazul în care agentul comercial a reziliat contractul de agenţie şi această reziliere nu este justificată de împrejurări care pot fi atribuite comitentului, cu excepţia situaţiei în care a fost reziliat din motive de vârstă, infirmitate sau boală a agentului comercial şi pentru care acestuia nu i se poate pretinde în mod obiectiv să îşi continue activităţile;

(c) în cazul în care, cu acceptul comitentului, agentul comercial cedează unui terţ drepturile şi obligaţiile pe care le deţine în temeiul unui contract de agenţie.

Curtea de Justiţie a Uniunii Europene, prin Hotărârea Curţii (Camera întâi) din 28 octombrie 2010, în cauza C-203/09, având ca obiect o cerere de pronunţare a unei hotărâri preliminare formulată în temeiul articolului 234 CE de Bundesgerichtshof (Germania), prin decizia din 29 aprilie 2009, primită de Curte la 8 iunie 2009[120], în procedura Volvo Car Germany GmbH împotriva Autohof Weidensdorf GmbH, a declarat: „Articolul 18 litera (a) din Directiva 86/653/CEE a Consiliului din 18 decembrie 1986 privind coordonarea legislaţiei statelor membre referitoare la agenţii comerciali independenţi se opune posibilităţii ca un agent comercial independent să fie privat de indemnizaţia sa de clientelă atunci când comitentul constată existenţa unei neîndepliniri a obligaţiilor de către agentul comercial ce a avut loc după notificarea rezilierii contractului prin intermediul unui preaviz, dar înainte de expirarea acestuia, care era de natură să justifice o reziliere fără preaviz a contractului în cauză".

Referitor la cuantumul indemnizaţiei, codul civil[121] şi Publicaţia ICC nr.644-2002 au prevederi similare. Astfel, cuantumul indemnizaţiei nu poate depăşi media comisionului anual primit de agent. Această medie se calculează în mărime medie pentru ultimii 5 ani de activitate a agentului comercial. În cazul în care durata relaţiilor contractuale este mai scurtă, se va determina mărimea medie a remuneraţiei pentru perioada respectivă de activitate.

Dreptul de a solicita indemnizaţia se stinge în cazul în care agentul nu şi l-a exercitat în termen de un an de la încetarea contractului.

În doctrina juridică[122] sunt enumerate următoarele cauze de încetare a contractului:

a. expirarea contractului („*expiry of the contract*");

b. denunţarea unilaterală a contractului („*termination of the contract*");

c. rezilierea contractului („*earlier termination of the contract*").

Expirarea contractului ca şi cauză de încetare a contractului este aplicabilă doar contractelor încheiate pe perioade determinate. De regulă părţile prevăd prelungirea automată (de obicei pentru perioade succesive de un an), în lipsa unei notificări scrise trimisă de partea care doreşte încetarea contractului. Notificarea trebuie expediată printr-un mijloc care să asigure data primirii şi trebuie făcută cu câteva luni înainte de expirarea contractului. În acest sens, Codul civil al Republicii Moldova prevede[123], că termenul notificării nu poate fi, din momentul încheierii contractului, mai mic de o lună pe parcursul primului an, de 2 luni pe parcursul celui de-al doilea şi de 3 luni pe parcursul celui de-al treilea şi al următorilor ani. Este stabilit expres, că părţile nu pot prevedea prin contract termene de notificare mai scurte. Dacă părţile convin asupra unor termene de notificare mai lungi decât cele menţionate, termenul de notificare prevăzut pentru principal nu poate fi mai scurt decât termenul de notificare prevăzut pentru agent. Expirarea termenului de notificare trebuie să coincidă cu sfârşitul lunii calendaristice dacă în contract nu este prevăzut altfel. Prevederi similare întâlnim şi în Directiva 86/653/CEE[124].

În cazul *denunţării unilaterale a contractului* încheiat pe o perioadă nedeterminată, încetarea este condiţionată de o notificare scrisă, expediată printr-un mijloc care să asigure dovada şi data primirii. Şi în acest caz se vor respecta termenii de notificare prealabilă, prevăzuţi de contract sau de lege.

Potrivit Publicaţiei ICC nr.644-2002[125], rezilierea este o cauză de încetare imediată a

[120] Official Journal of the European Union, C 180, 1.08.2009, p.34-35.

[121] Art. 1211, al. (2). Codul civil utilizează noţiunea de compensaţie.

[122] Dragoş-Alexandru Sitaru, Claudiu-Paul Buglea, Şerban-Alexandru Stănescu, p. 320.

[123] Art. 1209.

[124] Art. 15.

[125] Art. 20.

contractului în cazul survenirii uneia din următoarele împrejurări:

a. încălcarea esenţială de către una din părţi a obligaţiilor sale contractuale, sau

b. intervenţia unor circumstanţe excepţionale justificând încetarea contractului.

S-a remarcat[126], că încălcarea esenţială a obligaţiilor contractuale reprezintă neexecutarea parţială sau totală a acestor obligaţii de către una din părţi prin care cealaltă parte este privată în mod substanţial de ceea ce era îndreptăţită să se aştepte de la executarea contractului. Referitor la circumstanţele excepţionale, autorul citat menţionează că sunt acele împrejurări care fac nerezonabil a pretinde unei părţi să continue a fi obligată prin respectivul contract. În categoria circumstanţelor excepţionale intră şi falimentul, lichidarea sau alte împrejurări care afectează substanţial capacitatea părţii de a-şi executa obligaţiile asumate prin contract. În ce priveşte schimbarea controlului, a proprietăţii sau a conducerii agentului persoană juridică se consideră că acestea constituie circumstanţe excepţionale doar dacă părţile au convenit expres.

Rezilierea îşi produce efectele imediat, fără intervenţia unei instanţe judecătoreşti sau arbitrale şi fără a fi necesară o notificare prealabilă. Singura condiţie care trebuie îndeplinită pentru a se produce încetarea contractului, este ca partea care cere rezilierea să notifice cocontractantul în formă scrisă, printr-un mijloc care atestă dovada şi data primirii. Rezilierea îşi produce efectele chiar şi în cazul rezilierii nejustificate a contractului. În acest caz, partea vinovată de reziliere, va fi obligată la plata despăgubirilor cauzate cocontractantului prin reziliere, cuantumul cărora va fi egal cu comisionul mediu care s-ar fi plătit în perioada care ar mai fi rămas până la încetarea normală a contractului. Excepţie face cazul în care partea prejudiciată demonstrează o valoare superioară a daunelor. Aceste despăgubiri pot fi cumulate cu indemnizaţia la care agentul este îndreptăţit la încetarea contractului.

Bibliografie:

1. Convenţia UNIDROIT asupra agenţiei în vânzarea internaţională de bunuri din 17.02.1983, de la Geneva. [On-line]: http://www.unidroit.org. (Vizitat la 17.01.2012).

2. Codul civil al României, Legea nr.287/2009 privind Codul civil, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr.511 din 24 iulie 2009.

3. Codul elveţian al obligaţiilor din 10.12.1910. [On-line]: http://www.admin.ch. (Vizitat la 17.01.2012).

4. UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2010. [On-line]: http: www.unidroit.org. (Vizitat la 17.01.2012).

5. Official comments provides the text of the official Comments to the articles of the UNIDROIT Principles (2010 edition). [On-line]: http://www.unilex.info. (Vizitat la 16.01.2012).

6. Curtea de Justiţie a Comunităţilor Europene, prin Hotărârea Curţii (Camera întâi), în Cauza C-348/07 din 26 martie 2009 (cerere de pronunţare a unei hotărâri preliminare formulată de Landgericht Hamburg - Germania) - Turgay Semen/Deutsche Tamoil GmbH, Official Journal of the European Union, C113/8, 16.05.2009. [On-line]: http://eur-lex.europa.eu. (Vizitat la 16.01.2012).

7. Curtea de Justiţie a Comunităţilor Europene, prin Hotărârea Curţii (Camera întâi), în Cauza C-19/07 din 17 ianuarie 2008 (cerere de pronunţare a unei hotărâri preliminare formulată de Cour de cassation — Franţa) — Paul Chevassus-Marche/Groupe Danone, Société Kro beer brands SA (BKSA), Société Evian eaux minérales d'Evian SA (SAEME), Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, C 64/11, 8.03.2008. [On-line]: http://eur-lex.europa.eu. (Vizitat la 16.01.2012).

8. Ioan Macovei. Dreptul comerţului internaţional. Volumul II, Bucureşti: Editura C.H. Beck, 2009. 454 p.

9. Richard A. Mann, Barry S. Roberts. Business Law. Ninth Edition. West Publishing Company. S. Paul, MN, 1994. 1650 p.

10. Dumitru Mazilu. Dreptul comerţului internaţional. Partea specială. Curs. Bucureşti: Editura Lumina Lex, 2000. 448 p.

11. Ion Schiau. Contractul de agenţie. În: Revista de Drept Comercial. 2003, nr.11, 112 p.

12. Dragoş-Alexandru Sitaru, Claudiu-Paul Buglea, Şerban-Alexandru Stănescu. Dreptul comerţului internaţional. Tratat. Partea specială. Vol. II. Bucureşti: Editura Universul Juridic, 2008. 531 p.

13. Directiva 86/653/CEE din 18 decembrie 1986 privind coordonarea legislaţiei statelor membre referitoare la agenţii comerciali independenţi. [On-line]: http://eur-lex.europa.eu. (Vizitat la 16.01.2012).

14. Codul civil al Republicii Moldova, adoptat la 6.06.2002 În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova Nr. 82-86 din 22.06.2002.

Copyright ©Lilia GRIBINCEA, 2012.

[126] Dragoş-Alexandru Sitaru, Claudiu-Paul Buglea, Şerban-Alexandru Stănescu, *Op.cit.*, p. 321.