

UNIVERSITATEA “NICOLAE TITULESCU” BUCUREȘTI

FACULTATEA DE DREPT

TEZĂ DE DOCTORAT

- REZUMAT -

TEMA:

CONTRACTUL DE AGENȚIE

CONDUCĂTOR ȘTIINȚIFIC:

Profesor Universitar Doctor

STANCIU D. CĂRPENARU

DOCTORAND:

DOGARU DAN MIHAIL

BUCUREȘTI

2011

Apariția agenților comerciali permanenți pe scena mandatarilor în afaceri deja cunoscuți în sistemul de drept românesc semnifică nașterea unei noi profesii - aceea de intermediar comercial profesionist, a cărei independență joacă un rol hotărâtor în modul de negociere, derulare și terminare a afacerilor.

În dreptul nostru, acest contract a dobândit o consacrare legală, în perioada de pregătire a țării noastre pentru aderare la Uniunea Europeană, prin Legea nr.509/2002 privind agenții comerciali permanenți.

Într-adevăr, contractul de agenție nu este un simplu contract de intermediere, ci este instrumentul juridic pus la dispoziția intermediarului profesionist, care joacă un rol important în lumea afacerilor.

Având în vedere faptul că după intrarea în vigoare a Noului Cod Civil, acesta va constitui reglementarea legală a contractului de agenție, în examinarea acestui contract din cuprinsul prezentei lucrări - care urmează scheletul clasic al unui contract comercial de intermediere - vor fi evocate atât prevederile în vigoare ale Legii nr.509/2002 privind agenții comerciali permanenți, cât și viitoarea reglementare a acestui contract din cadrul Noului Cod Civil.

În viitor, intrarea în vigoare a Noului Cod Civil va provoca o schimbare majoră, atât la nivel de principii ale dreptului cât și la nivel de instituții, iar încheierea și derularea contractului de agenție se vor realiza sub auspiciile acestei noi reglementări.

Lucrarea cuprinde șapte capitole, împărțite în mai multe subdiviziuni, avându-se în vedere pe de-o parte instituțiile intermedierei în activitatea comercială, a reprezentării, cât și mecanismul de funcționare al contractului de agenție sub următoarele aspecte: noțiune, caractere și natură juridică, condiții de validitate și formă, cuprins, efecte și modalitățile de încetare.

O privire de ansamblu asupra apariției și evoluției acestei convenții în țări ca Franța și Regatul Unit al Marii Britanii, cu asemănările și deosebirile existente în raport cu prevederile dreptului intern în materie reprezintă un argument hotărâtor în privința adaptării legislației românești la legislația europeană a contractului de

agenție, cu consecința apariției inclusiv a unei practici judiciare uniforme, care va deveni - pentru prima oară în România – izvor de drept.

Pe de altă parte, în analiza problematicii contractului de agenție din prezenta lucrare au fost avute în vedere, în afara normelor juridice interne, inclusiv prevederile Directivei 86/653/CEE, cât și dispozițiile modelului de contract emis de Camera Internațională de Comerț de la Paris – Publicația ICC nr. 644/2002 – ediția a doua.

Capitolul I privește rolul intermedierei în activitatea comercială. Sunt prezentate unele considerații generale asupra intermedierei în activitatea comercială, precum și un scurt istoric al apariției și evoluției activității de intermediere, a intermediarilor și a contractelor de intermediere.

Referirile privesc contextul internațional al activității comerciale, dar și din dreptul intern.

Capitolul se încheie cu evocarea premiselor și a necesității reglementării contractului de agenție.

Sunt prezentate unele aspecte ale apariției și evoluției contractului de agenție în dreptul francez, în dreptul englez, în reglementările Uniunii Europene și în dreptul român.

Dreptul cutumiar francez cu privire la activitatea agenților comerciali are la temelie conceptul de mandat în interes comun, recunoscut în mod legal în urma apariției Decretului din 23 decembrie 1958. Acest concept (care a fost preluat inclusiv în dreptul românesc) se bazează atât pe permanența mandatului, cât și pe finalitatea activității intermediarului profesionist, aceea ca ambele părți din contract să obțină realizarea unor foloase de ordin patrimonial.

Odată cu semnarea Decretului din 23 decembrie 1958 de către Charles de Gaulle, normele care reglementau activitatea agenților au conferit acestor intermediari o protecție de domeniul ordinii publice.

Directiva 86/653/CEE a stabilit totodată principiile care trebuie să se regăsească în sistemele de drept ale statelor membre ale Uniunii Europene cu privire la contractul de agenție. Aceste principii care au fost transpuse inclusiv în dreptul francez sunt următoarele : agentul comercial trebuie să aibă autoritatea permanentă de a acționa în numele și pe socoteala comitentului; agentul nu trebuie să aibă în mod necesar dreptul de a contracta în numele și pe seama stăpânului afacerii, el putând doar să îl reprezinte pe acesta din urmă sau să îi negocieze încheierea contractelor de afaceri; relația de intermediere în afaceri trebuie să fie permanentă; agentul comercial acționează independent, fiind singurul responsabil pentru modul în care își organizează activitatea; intermediarul profesionist poate proceda la alegerea, la recrutarea în mod liber a personalului pe care îl folosește în executarea împuternicirii sale.

În Marea Britanie, Directiva 86/653/CEE a fost implementată „Commercial Agents Regulations” cu intrare în vigoare de la data de 1 ianuarie 1994.

În sistemul de drept common law, contractul de agenție (agency contract) reunește toate formele de intermediere comercială. Acest sistem de drept nu cunoaște contractul de mandat sau pe cel de comision, funcțiile acestor convenții fiind îndeplinite de contractul de agenție. Intermedierea în dreptul britanic nu face nici un fel de deosebire între mandatar și comisionar și – pe cale de consecință – nici între felurile reprezentării (perfectă sau imperfectă). Această instituție are ca fundament juridic teoria identității principalului cu agentul, teorie conform căreia agentul este pe deplin și permanent autorizat să acționeze pentru principal, în limitele împuternicirii care i-a fost acordată.

Contractul de agenție britanic poate cuprinde mai multe tipuri de agenți : agenții del credere (care – de lege ferenda – ar trebui să fie legiferați și în sistemul nostru de drept); agenții pentru o singură tranzacție (one-off); agenții de cumpărături (purchasing agents).

Capitolul II se intitulează Reprezentarea – fundamentul contractului de agenție.

Plecând de la premisa că reprezentarea constituie fundamentul contractelor de intermediere, în cadrul capitolului II este analizată această instituție pe baza reglementării Noului Cod Civil, care, pentru prima oară, în dreptul român, consacră regulile care definesc teoria generală a reprezentării. Noul Cod Civil reglementează într-o perspectivă nouă mecanismul de funcționare al mandatului cu reprezentare. Este vorba de intervenția uzanțelor în ceea ce privește mecanismul de formare și derulare a contractului, cazul special de acceptare tacită, durata și întinderea mandatului, obligațiile părților, ș.a.

Pe de altă parte, au fost avute în vedere și elementele din doctrina dreptului civil și dreptului comercial.

În cadrul acestui capitol sunt analizate noțiunea și felurile reprezentării (directă sau indirectă, generală sau specială), condițiile reprezentării (împuternicirea de reprezentare, intenția de a reprezenta și voința valabilă a reprezentantului), efectele reprezentării, încetarea reprezentării și dubla reprezentare.

Capitolul III are ca obiect noțiunea, caracterele și natura juridică a contractului de agenție în dreptul român.

Contractul de agenție este definit pe baza reglementării legale ca o convenție prin care comitentul îl împuternicește în mod statornic pe agent, fie să negocieze, fie atât să negocieze, cât și să încheie contracte, în numele și pe seama comitentului, în schimbul unei remunerații, în una sau mai multe regiuni determinate.

Contractul are caracter comercial, fiind bilateral, cu titlu oneros, comutativ, cu executare succesivă și consensual.

Cât privește natura juridică a contractului de agenție, acest contract este un contract de intermediere de sine stătător, care, în esență, poate fi, în funcție de natura împuternicirii, fie un mandat fără reprezentare, fie un mandat cu reprezentare.

Capitolul se încheie cu delimitarea contractului de agenție de alte contracte de intermediere (mandatul comercial, contractul de comision, contractul de consignație, contractul internațional de distribuție exclusivă, precum și contractul de franciză).

Capitolul IV se referă la condițiile de validitate și forma contractului de agenție.

Sunt examinate, în lumina Noului Cod Civil, aspectele esențiale ale consimțământului și capacității părților, obiectul și cauza (scopul) contractului de agenție.

În privința consimțământului, a formelor sale de exprimare, trebuie avute în vedere inclusiv prevederile Noului Cod Civil (art. 1240) care arată că voința de a contracta poate fi exprimată verbal sau în scris și poate fi manifestată și printr-un comportament care, potrivit legii, convenției părților, practicilor stabilite între acestea sau uzanțelor, nu lasă nicio îndoială asupra intenției de a produce efectele juridice corespunzătoare. Această nouă reglementare face vorbire despre efectele uzanțelor în ceea ce privește contractul dintre părți, uzanțe care produc efecte numai în măsura în care sunt recunoscute ori admise în mod expres de lege.

Caracterizarea uzanțelor ca izvor de drept presupune totodată apariția și cristalizarea obiceiului locului, a uzurilor profesionale în domeniu, care apoi să fie recunoscute și admise în mod expres de lege.

În privința capacității, rețin atenția dispozițiile din Noul Cod Civil referitoare la capacitatea de exercițiu anticipată, prevederi cu caracter de noutate în raport cu actuala reglementare a regulilor privind capacitatea subiectelor de drept – persoane fizice.

Tot în cadrul problemelor care privesc capacitatea sunt descrise relațiile care iau naștere între filiale, sucursale și societatea mamă, concluzia care se desprinde fiind aceea potrivit căreia activitățile de intermediere specifice contractului de agenție nu pot fi derulate printr-o formă de organizare a activității gen sucursală.

Referitor la obiectul raportului juridic de agenție, Noul Cod Civil face distincție între obiectul contractului (operațiunea juridică, precum vânzarea, locațiunea, împrumutul, ș.a., astfel cum aceasta reiese din ansamblul drepturilor și obligațiilor contractuale) și obiectul obligației (prestația la care se angajează debitorul). Caracter de noutate în raport cu prevederile Codului Civil în vigoare o au inclusiv reglementările din Noul Cod Civil referitoare la imposibilitatea inițială a obiectului obligației : contractul este valabil chiar dacă, la momentul încheierii sale, una din părți se află în imposibilitate de a-și executa obligația, afară de cazul în care prin lege se dispune altfel.

În ceea ce privește cauza, Noul Cod Civil se abate de la actuala reglementare a Codului Civil în vigoare, prevăzând că lipsa acestei condiții de validitate a raportului juridic atrage nulitatea relativă a contractului și nu nulitatea absolută.

Pe de altă parte, contractul – potrivit Noului Cod Civil – este valabil chiar în situația în care cauza nu a fost expres prevăzută.

Un ultim aspect arătat privește forma contractului de agenție. Pornind de la dispoziția legală potrivit căreia contractul de agenție și modificările acestuia pot fi probate numai prin înscris, forma scrisă a contractului reprezintă o condiție de formă, iar nu de validitate a contractului (Directiva europeană lăsând la aprecierea statelor membre impunerea formei scrise pentru valabilitatea convenției de agenție).

Capitolul V vizează cuprinsul contractului de agenție. În lucrare sunt examinate principalele clauze ale contractului de agenție, cu specificul dat de rolul contractului de instrument juridic de intermediere în activitatea comercială.

O atenție se acordă calității de agent, faptului că acesta are calitatea de comerciant, care, în mod independent, permanent și profesional, desfășoară activitatea de intermediere în favoarea altor comercianți, analizei diferitelor tipuri de agenți precum și utilizării subagenților.

În cadrul acestui capitol sunt analizate problemele care privesc independența agentului, caracterul autonom al activității sale, în strânsă corelație cu noțiunea de

risc al contractului. În funcție de situația în care agentul își asumă sau nu riscurile financiare, comerciale ale afacerii se poate vorbi despre incidența – în cadrul relației dintre comitent și intermediarul profesionist - a art. 5 alin. 1 din Legea concurenței nr. 21/1996 cu privire la practicile anticoncurențiale.

În continuare, sunt evocate incompatibilitățile privind calitatea de agent comercial: persoanele care dețin calitatea de organ legal sau statutar al unei persoane juridice sau atribuții de reprezentare a acesteia; asociaților sau acționarilor împuterniciți în mod legal să îi reprezinte pe ceilalți asociați sau acționari; persoanele care au calitatea de administrator judiciar, lichidator, tutore, curator, custode sau sechestru în raport cu comitentul.

Împuternicirea dată de comitent agentului este examinată sub aspectele ei teoretice și practice și diferențiat, în funcție de interesele comitentului.

Împuternicirea poate să privească negocierea de către agent a afacerilor pentru comitent (mandatul intermediarului profesionist fiind fără reprezentare) sau negocierea și încheierea contractelor în numele și pe seama celui care acordă împuternicirea (caz în care mandatul acordat este cu reprezentare).

Sunt analizate consecințele depășirii limitelor împuternicirii, precum și efectele ratificării (care trebuie să îmbrace o formă expresă de manifestare a consimțământului, la fel ca în cazul încheierii contractului dintre comitent și agent) de către comitent a acestor depășiri, facultatea ratificării – potrivit Noului Cod Civil – putând fi transmisă moștenitorilor.

Contractul de agenție în dreptul intern vizează tranzacționarea de către agent atât a bunurilor cât și a serviciilor comitentului, spre deosebire de contractul din dreptul britanic care privește doar tranzacționarea bunurilor principalului, nu și a serviciilor furnizate de acesta.

În contract, agentul și comitentul pot stipula și clauza de neconcurență (care trebuie redactată scris, sub sancțiunea nulității), care se referă la restrângerea activității profesionale a agentului pe durata desfășurării și/sau ulterior încetării contractului de agenție. La acest subpunct sunt analizate cazurile în care comitentul

nu se poate prevala de efectele acestei clauze, precum și situațiile în care instanțele pot – la cererea agentului – să limiteze efectele acestei clauze.

Tot în cadrul capitolului V sunt descrise clauzele cu privire la remunerația agentului. Intermediarul profesionist are dreptul să primească un comision potrivit uzanțelor comerciale ale zonei și sectorului de piață în care își desfășoară activitatea, în lipsa unor prevederi legale sau a unor clauze derogatorii în contractul de agenție.

În privința duratei contractului, dacă părțile au încheiat un contract de agenție pe perioadă determinată, care continuă să fie executat chiar și după expirarea sa, acest contract se consideră transformat în mod automat într-un contract pe perioadă nedeterminată.

Capitolul VI se referă la efectele contractului de agenție. Sunt descrise în mod distinct efectele contractului în raporturile dintre comitent și agent și efectele contractului de agenție față de terți.

Analizând efectele contractului de agenție în cadrul prezentului capitol, se subliniază particularitatea acestui contract de intermediere pentru care legea, reglementând obligațiile ce revin agentului și comitentului, interzice, ca regulă, modificarea lor prin convenția părților. Soluția este dictată de specificul acestui contract de intermediere de care se servește, nu intermediarul obișnuit, ci intermediarul profesionist.

Agentul este ținut să îndeplinească obligațiile care decurg din împuternicirea primită din partea comitentului în mod, de a-i procura și comunica acestuia din urmă informațiile privitoare la regiunea stabilită în contract necesare derulării convenției de agenție. Executarea împuternicirii trebuie făcută în condiții cât mai avantajoase pentru comitent, cu respectarea corespunzătoare a instrucțiunilor primite din partea celui care acordă împuternicirea.

În același timp, agentul are obligația de a ține evidența operațiunilor comerciale efectuate în baza împuternicirii primite de la comitent, de a păstra în condiții corespunzătoare bunurile și eşantioanele primite de la stăpânul afacerii. O

ultimă obligație a agentului se referă la neexercitarea vreunor acte de concurență, în regiunea determinată prin contract, fără acordul expres al comitentului.

În prezent, datorită coroborării (în măsura compatibilității) prevederilor Legii 509/2002 cu dispozițiile legale de la contractul de mandat comercial, agentului îi revin totodată și obligațiile mandatarului așa cum sunt reglementate de Codul Comercial în vigoare : obligația de a aduce la cunoștința terțului cu care încheie actul împuternicirea în temeiul căreia acționează (contemplatio domini); de a-l informa pe comitent despre executarea mandatului și de a plăti dobânzi la sumele de bani convenite stăpânului afacerii.

Obligațiile agentului sunt analizate așa după cum rezultă din modelul de contract de agenție emis de Camera Internațională de Comerț de la Paris – Publicația ICC nr. 644/2002, ediția a II-a (obligația de a organiza și promova vânzarea mărfurilor principalului; obligația de neconcurență; de a asigura un volum minim al vânzărilor; de a verifica solvabilitatea terților contractanți ale căror oferte le transmite principalului; obligația de a-l informa pe principal și de a-i utiliza numele comercial, mărcile și alte simboluri ale acestuia cu ocazia executării împuternicirii).

În privința comitentului, pe planul dreptului intern, Legea 509/2002 și Noul Cod Civil, în acord cu prevederile Directivei 86/653/CEE stabilesc următoarele obligații: comitentul are îndatorirea de a pune la dispoziția agentului mostre, cataloage, tarife și orice alte documente referitoare la bunurile și serviciile pe care le oferă spre valorificare; de a plăti agentului remunerația convenită și de a-i furniza agentului informațiile necesare executării contractului.

Obligațiile comitentului potrivit modelului de contract al Camerei Internaționale de Comerț de la Paris cuprind, pe lângă cele reglementate în legislația internă (obligația de informare a agentului împreună cu cea privind plata comisionului) și o obligație nouă, inexistentă deocamdată în sistemul de drept românesc: obligația stăpânului afacerii de a respecta exclusivitatea acordată agentului, în sensul faptului de a se abține de la tranzacționarea de bunuri în

interiorul teritoriului, a zonei geografice sau grupurilor de clienți care au fost încredințate agentului, atât în mod direct, cât și prin intermediul altor agenți.

În privința efectelor contractului de agenție față de terți, este subliniat faptul că, deși agentul nu intră în raporturi juridice directe cu terții, totuși, legea îl implică, cu caracter excepțional, în executarea contractelor pe care le-a negociat și le-a încheiat cu terții, în numele și pe seama comitentului (plata prețului bunurilor și serviciilor și îndeplinirea unor formalități în cazul unor reclamații ale terților privind bunurile și serviciile).

Capitolul VII al lucrării are ca obiect încetarea contractului de agenție.

În acest capitol sunt examinate, mai întâi cauzele de încetare din reglementările legale (expirarea duratei contractului, denunțarea unilaterală a contractului, rezilierea contractului) și apoi cauzele de încetare, așa cum sunt prevăzute în contractul model, elaborat de Camera Internațională de Comerț de la Paris.

Contractele de agenție încheiate pe perioadă determinată, ca și contractele care s-au transformat în contracte pe perioadă nedeterminată pot înceta prin denunțare unilaterală (cu acordarea unui termen de preaviz) dacă conțin o clauză expresă în acest sens.

Legea nr.509/2002 și Noul Cod Civil reglementează totodată existența unui caz special de denunțare unilaterală a contractului de agenție : contractul poate fi denunțat imediat de către oricare din părți, cu repararea prejudiciilor astfel pricinuite celeilalte părți, atunci când circumstanțe excepționale, altele decât forța majoră ori cazul fortuit fac imposibilă continuarea colaborării dintre comitent și agent.

Sistemul de drept intern nu a cunoscut acest concept de „circumstanțe excepționale” până la apariția Legii nr.509/2002, concept care își are rădăcinile în doctrina frustrării contractului (frustration) existentă în dreptul britanic. Potrivit acestei doctrine, în situația în care un eveniment ce nu întrunește caracteristicile forței majore sau ale cazului fortuit intervine după semnarea contractului,

împiedicând derularea sa în raport cu clauzele stabilite inițial, contractul respectiv poate fi denunțat. Partea care nu-și aduce la îndeplinire obligațiile nu răspunde, spre deosebire de situația existentă în cadrul sistemului de drept din România.

Pe lângă aceste aspecte, rezilierea contractului în dreptul britanic depășește sfera neexecutării culpabile a obligațiilor de către una din părți, ca în dreptul românesc, incluzând și apariția circumstanțelor excepționale (ce nu mai presupun existența vreunei forme de vinovăție a părților contractante) care justifică încetarea contractului (starea de incapacitate de plată sau de faliment (bankrupcy), pierderea capacităților de executare a contractului de către una din părți, ș.a.

În legătură cu încetarea contractului de agenție, în lucrare mai sunt examinate și dispozițiile legale privind indemnizațiile și despăgubirile, împreună cu motivele care justifică aceste soluții ale legii.

* *

*

Lucrarea cuprinde 28 de propuneri de lege ferenda, accentul fiind pus pe anumite probleme cu caracter de noutate, precum: necesitatea reglementării clauzelor privind riscul; utilitatea reglementării agenților comerciali „del credere”, precum și a faptului ca și clauza „ducroire” trebuie să îmbrace forma scrisă ad validitatem (așa cum se întâmplă – spre exemplu – în cazul clauzei de neconcurență); al clauzei de exclusivitate privitor la comitent; introducerea în reglementarea legală a obligației de loialitate a părților contractante; sancționarea prin lege a situațiilor în care comitentul refuză abuziv sau nejustificat ofertele procurate de agent precum și abrogarea unor dispoziții din Noul Cod Civil privitoare la contractul de agenție.

Lista bibliografiei cuprinde : 19 acte normative, 29 de lucrări de autori români; 24 de lucrări de autori străini (din dreptul francez, englez, italian); 32 de articole și studii de revistă; 22 de soluții jurisprudențiale și 12 surse de internet.

I. ACTE NORMATIVE:

1. Constituția României
2. Cod Comercial Român
3. Codul Comercial Annotat, Ed. Tribuna Craiova, 1994,
4. Cod Civil Român
5. Noul Cod Civil – Legea nr.287/2009
6. Proiectul de lege pentru punerea în aplicare a Legii nr.287/2009 privind Codul Civil
7. Legea nr.509/2002 privind agenții comerciale permanenți
8. Legea nr.36/1995 a notarilor publici și a activității notariale
9. Legea nr.178/1934 pentru reglementarea contractului de consignație
10. Legea nr.161/2003 privind unele măsuri pentru asigurarea transparenței în exercitarea demnităților publice, a funcțiilor publice și în mediul de afaceri, prevenirea și sancționarea corupției
11. Legea nr.85/2006 privind procedura insolvenței
12. Legea nr.455/2001 privind semnătura electronică
13. Legea nr.11/1991 privind concurența neloială
14. Legea nr.105/1992 privind reglementarea raporturilor de drept internațional privat
15. O.G. nr.9/2000 privind nivelul dobânzii legale pentru obligații bănești
16. O.G. nr.51/1997 privind operațiunile de leasing și societățile de leasing
17. Directiva CEE nr.86/653/1986 cu privire la coordonarea legislațiilor naționale ale statelor membre ale Uniunii Europene în privința agenților comerciali
18. Legea franceză nr.91-593/1991 privind contractul de agenție
19. Commercial Agents Regulations 1993

II. AUTORI ROMÂNII

2. Eftimie Antonescu - Cod comercial adnotat, vol.2, Ed. Tiparul Românesc, București, 1925
3. Gheorghe Beleiu - Drept Civil Român, ed. a XI-a revăzută și adăugită de M. Nicolae și P. Trușcă, Ed. Universul Juridic, București, 2007
4. Belu Magdo Monna-Lisa – Drept Comercial, Ed. HG, București, 2003
5. Octavian Căpățînă, Brândușa Ștefănescu, Tratat de drept al comerțului internațional, vol. II, Editura Academiei, R.S.R., 1987
6. Stanciu Cărpenaru – Tratat de Drept Comercial Român, Ed. Universul Juridic, București, 2009
7. Stanciu Cărpenaru – Drept comercial român, Ed. All, București, 1994
8. Stanciu Cărpenaru, Liviu Stănciulescu, Vasile Nemeș – Contracte civile și comerciale, cu modificările aduse de Codul Civil 2009, Ed. Hamangiu, București, 2009
9. Francisc Deak - Tratat de Drept civil - Contracte Speciale, ed. a IV-a, vol II, Ed. Universul Juridic, București, 2006
10. Francisc Deak, Stanciu Cărpenaru - Contracte Civile și Comerciale, Ed. Lumina Lex, București, 1993
11. I. Dogaru, G. Olteanu, L. Săuleanu - Bazele dreptului civil, vol. IV - Contracte Speciale, Ed. C.H. Beck, București, 2009
12. I.N. Fiñescu – Curs de drept comercial, vol. I, București, 1929
13. Dumitru A. P. Florescu; Liviu Narcis Pîrvu – Contractele de Comerț Internațional, ediția a II-a revăzută și adăugită, Ed. Universul Juridic, București, 2009
14. I.L. Georgescu - Drept Comercial Român, vol.I, Ed. Soccec, București, 1946
15. I.L. Georgescu - Drept Comercial Român, vol.I, Ed. All Beck, București, 2002

16. C. Hamangiu, I. Rosetti Bălănescu, Al. Băicoianu - Tratat de Drept Civil Român, vol. II, Ed. Națională S. Ciornei, București, 1929
17. C. Hamangiu - Codul Civil Adnotat, vol. IV, Ed. librăriei „Universala” Alcalay & Co., București, 1926
18. F.A. Moțiu – Contractele comerciale de Intermediere fără reprezentare, Ed. Lumina Lex, București, 2005
19. Roxana Munteanu - Contracte de intermediere în comerțul exterior al României, Ed. Academiei, București, 1984
20. Liviu Pop - Teoria Generală a Obligațiilor, Ed. Lumina Lex, București, 1998
21. T.R. Popescu - Dreptul Comerțului Internațional, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1983
22. Mihai G. Rarincescu - Curs de Drept Civil, Ed. Cursurilor Litografiate, București, 1941 -1942
23. C. Roșu - Contractul de mandat în dreptul privat intern, Ed. C.H. Beck, București, 2008
24. Ioan Schiau – Drept Comercial, Ed. Hamangiu, București, 2009
25. D.A. Sitaru – Dreptul Comerțului Internațional – Partea Generală, Ed. Lumina Lex, București, 2004
26. D.A. Sitaru, C.P. Buglea, Șerban Alexandru-Stănescu – Tratat de Dreptul Comerțului Internațional – Partea specială, Ed. S.C. Universul Juridic S.R.L., București, 2008
27. C. Stătescu, C. Bîrsan – Drept Civil Teoria Generală a Obligațiilor, Editura ALL, București, 1994
28. I. Turcu - Dreptul Afacerilor, Ed. Fundației Chemarea, Iași, 1992
29. Romul Petru Vonica - Dreptul Contractelor Comerciale - format CD, tipărit de General Partner, București, 1999

III. AUTORI STRĂINI

1. M. Behar-Touchais, G. Virassamy - Les contrats de la distribution, Ed. LGDJ, Paris, 1999
2. A. Benabent - Les contracts speciaux civils et commerciaux, ed. a V-a, Ed. Montchrestien, Paris, 2001, nr. 682-683
3. Peter Birks – An introduction to the law of restitution, Oxford University Press, Walton Street, Oxford OX2 6DP, USA, 1985
4. G.C. Cheshire, C.H.S. Fifoot, M.P. Furmston – Law of contract, editura Butterworths, Eight Edition, Londra, 1972
5. Paul Crahay – Les contracts internationaux d'agence et de concession du vente, Librairie Generale de Droit et Jurisprudence, Paris, 1991
6. M. Delamarre, M. Le Poitvin – Traite du contract de commission, Ed. Charles Hingray, Paris, 1861
7. A.A. Ehrenzweig, E. Jaime – Private International Law, vol III, Oceana Publications, Sijthoff, 1977
8. D. Ferrier - Droit de la distribution, ed. a II-a, Ed. Litec, Paris, 2000
9. Vartui Kudkdjian - Contratti Internazionali, Ed. IPSOA, Torino, 2001
10. Lamy – Droit Economique, 1994
11. J.M. Leloup - Les agents commerciaux, Ed. Delmas, Paris, 1998
12. R. Lowe – Comercial Law, Fifth edition, Sweet & Maxwell, Londra
13. Ph. Malaurie, L.Aynes - Les Contracts speciaux. Civils et Commerciaux, Librăria Cujas, Paris, 2001
14. Massimo Montanari - Impeditore. Contratti commerciali în Diritto comerciale, Ed. Giuffre, Milano, 2001
15. Carole Murray, David Holloway, Daren Timson-Hunt - Schmittoff's Export Trade, "The Law and practice of international trade", Eleventh Edition, Ed. Sweet & Maxwell, Londra, 2007
16. M. Pedamon - Droit Commercial, Ed. Dalloz, Paris, 2000

17. Fergus Randolph și Jonathan Davey - Guide to Commercial Agents Regulations, second edition, Ed. Hart Publishing, Oxford-Portland, Oregon, 2003
18. G. Ripert, R. Roblot (sub supravegherea Michel Germain) – Traite de droit commercial, ed.XVII, Ed. L.C.D.J., Paris, 2004
19. Patrick Wery – Droits des Contrats, Ed. Larcier, Bruxelles, 2003
20. Philippe Le Tourneau - De l'évolution du mandat, Ed. Dalloz, Paris, 1992
21. Philippe Delebecque, Michel Germain - Traite de droit commercial, Ed. L.G.D.J., Paris, 2004
22. C. Schmitthoff – Agency in international trade, in Recueil des cours de l'Academie de Droit International de La Haye, vol.129, I, 1970
23. Susan Singleton - Commercial Agency Agreements : Law and Practice, Ed. Butterworths, Londra, 1998
24. J. Scott Slorach, Jason Ellis – Oxford Business Law, Legal Practice course Guides 2007 – 2008, Ed. Oxford University Press

IV. REVISTE-ARTICOLE

1. Pandectele Române, 1933 - Sentința nr. 3774/1932 a Tribunalului Ilfov I
2. Gazette du Palais nr.1/1980 – Decizia din 29 octombrie 1979 a Curții de Casație, Camera Comercială, cu notă de J. Dupichot
3. Journal Officiel din 24 mai 1991
4. Giustizia civile 1993 – Decizia nr.1916 din 16 februarie 1993 a Curții de Casație Italiană
5. The Gazette 6 ianuarie 1994 – T. Brennan și C. Jones – Compensatory Measures
6. Lamy - Droit Economique, 1994
7. Revista de Drept Comercial nr. 11/1996 - Dorin Clocotici - Mandatul Comercial
8. Revista de drept comercial nr. 6/1998 - Decizia nr. 60/1996 a Curții de Apel Bacău

9. Revista de Drept Comercial nr.7-8/2000 - D.N. Ghișoiu - Obligațiile mandatarului în contractul de mandat comercial
10. Revista de Drept Comercial nr. 11/2001 - Marilena Ene - Contractul de agenție comercială în Uniunea Europeană
11. Revista de Drept Comercial nr. 12/2002 - Claudia Roșu - Reglementarea agenților comerciali potrivit Legii 509/2002
12. Revista Dreptul nr. 7/2003 - Titus Prescure, Radu Crișan - Contractul de agenție – un nou contract numit în dreptul comercial român
13. Curierul Judiciar nr. 11/2003 - Stanciu Cărpenaru - Contractul de agenție în reglementarea Legii 509/2002
14. Revista de Drept Comercial nr. 11/2003 - Ioan Schiau – Contractul de agenție
15. Revista Română de Drept al Afacerilor nr.11-12/2003
16. Revista Română de Dreptul Muncii nr. 2/2004 - Ovidiu Macovei – Clauza de neconcurență
17. Revista Română de Drept al Afacerilor nr.5/2005 - Horațiu Sasu – Perspectivele practice ale aplicării art.26 din Legea nr.509/2002 privind agenții comerciali permanenți
18. Revista de Drept Comercial nr. 1/2006 - Alexandru-Dragoș Sitaru, Șerban-Alexandru Stănescu - Contractele de intermediere în comerțul internațional (II)
19. Revista de Drept Comercial nr. 1/2006 - D.A. Sitaru, Șerban Stănescu: Contractele de intermediere în Comerțul Internațional (III)
20. Revista Română de Drept al Afacerilor nr. 2/2006 - Șerban Diaconescu – Încetarea contractelor-cadru de distribuție. Împlinirea termenului și denunțarea unilaterală
21. Revista Para El Analisis Del Derecho nr. 4/2006, Universitatea Pompeu Fabra, Barcelona, 2006 - Fernando Gomez Pomar – Compensation after termination of long-term distribution contracts: an economic perspective of EU law
22. Revista Română de Drept Comunitar nr.4/2006 - Dan Velicu - Impactul dreptului comunitar în definirea reprezentării comerciale-contractul de agenție

23. Revista Română de Drept al Afacerilor nr.2/2007 – Decizia 812/23.02.2006
24. Revista Dreptul nr.4/2007 – Decizia nr.812/2006 a Înaltei Curți de Casație și Justiție, Secția Comercială
25. Revista de Drept Comercial nr. 11/2007 - Gheorghe Stancu - Privire comparativă a contractului de agenție în cadrul legislației europene
26. Revista de Drept Comercial nr. 7-8/2008 - Horațiu Sasu – Conturarea unei instituții : privilegiul agentului comercial asupra bunurilor comitentului
27. Revista de Drept Comercial nr.4/2009 – Cristina Popa Nistorescu – Statutul juridic al agenților comerciali permanenți
28. Revista de Drept Comercial nr. 4/2009 - Bogdan Ionescu – Considerații asupra clauzei „star del credere” în cadrul contractului de comision
29. Revista de Drept Comercial nr.1/2010 - Irina Liliana Iacob – Reglementarea europeană a contractului de agenție comercială (I)
30. Revista de Drept Comercial nr.2/2010 - Irina Liliana Iacob – Reglementarea europeană a contractului de agenție comercială (I)
31. Revista de Drept Comercial nr.3/2010 – Giorgiu Coman – Sinteză de practică judiciară franceză în legătură cu gestiunea de afaceri. Condițiile ce trebuie îndeplinite. Absența unei obligații de a interveni (I)
32. Revista de Drept Comercial nr.4/2010 – Olia-Maria Corsiuc – Unele considerații privind auxiliarii comercianților
33. Revista Buletinul Casației nr. 5/2010 - Decizia 3209 din 3 decembrie 2009, Tribunalul București

V. JURISPRUDENȚĂ

1. Decizia nr. 398/1923 a Curții de Casație, în Practică judiciară în materie comercială, vol.II
2. Sentința nr. 3774/1932 a Tribunalul Ilfov I, publicată în Pandectele Române, 1933

3. Cazul Clarkson-Booker v. Andjel, 1964, pagina web a „The Institute Commercial Management”-WWW.ICM.AC.UK
4. Decizia din 16 ianuarie 1968, Curtea de Casație, Camera comercială, publicată în „Revue des contracts” 1969
5. Decizia din 29 octombrie 1979 a Curții de Casație, camera comercială, în „Gazette du Palais” nr. 1/1980
6. Decizia Curții de Casație din 28 octombrie 1980, Camera comercială, publicată în „Recueil Dalloz”, 1981
7. Decizia nr. 1916 din 16 februarie 1993 a Curții de Casație Italiană, publicată în Giustizia civile, 1993
8. Cazul Kelly vs Cooper, 1993, publicat în Schmittoff's Export Trade, 2007
9. Decizia nr. 60/1996 a Curții de Apel Bacău, în Revista de drept comercial nr. 6/1998
10. Cazul Skingsley vs. KJC Carpets din 4 iunie 1996, BS517069, a Bristol County Court
11. Hotărârea din 4 iunie 1996 a Bristol County Court, în cauza Skingsley vs. KJC Carpets, BS517069
12. Hotărârea din 18 decembrie 1998 (Case C-64/99) a High Court of Justice, Queen's Bench Division (Commercial Court), în cauza Pace Airline Services Limited versus Aerotrans Luftfahrtagentur GmbH
13. Cazul Paul Duffen vs Franța din 30 aprilie 1998, publicat pe pagina de internet www.eur-lex.europa.eu
14. Hotărârea din 13 iulie 2000 a Curții de Justiție Europene, în cauza Centrosteel Srl versus Adipol GmbH (C-456/98)
15. Hotărârea nr. 1257 FS-P din 25 iunie 2002 a Curții de Casație Franceze, în cauza Ste DSR – Senator agency c/ Ste Maritime Union Sud Ouest
16. Decizia nr.812/23 februarie 2006, în Revista Română de Drept al Afacerilor nr. 2/2007

17. Hotărârea din 16 martie 2006 a Curții de Justiție Europene, în cauza C-3/04, Poseidon Chartering BV versus Marianne Zeeschip VOF
18. Cazul Barbara Bellone împotriva Yokohama a Curții de Justiție de la Luxemburg (C-215/97)
19. Hotărârea din 23 martie 2006 a Curții de Justiție Europene, în cauza Honyvem Informazioni Commerciali Srl versus Mariella De Zotti (C- 465/04)
20. Cazul Boston Deep Sea Fishing & Ice Co versus Ansell, publicat în Schmitthoff's Export Trade și pe pagina de internet www.thompsonsolicitors.uk
21. Cazul Mahesan S/O Thambiah vs Malaysia Government Officers Co-operative Housing Society Ltd, publicat în An introduction to the law of restitution, Peter Birks, Oxford University Press, Walton Street, Oxford OX2 6DP, USA, 1985
22. Decizia 3209 din 3 decembrie 2009, Tribunalul București, Secția comercială, publicată în Revista Buletinul Casației nr. 5/2010

VI. PAGINI WEB

1. www.curia.europa.eu
2. www.eur-lex.europa.eu
3. <http://www.agentlaw.co.uk/news/article.asp?id=52>
4. <http://www.agentlaw.co.uk/news/article.asp?id=214>
5. www.thompsonsolicitors.uk
6. www.icm.ac.uk
7. <http://www.akamarketing.com/st-albans-v-icl.html>
8. http://www.consiliulconcurentei.ro/documente/o077_2004_17345ro.pdf
9. http://www.scotcourts.gov.uk/opinions/083_6_1998.html
10. www.courdecassation.fr
11. www.rubinian.com/dictionar_detalii.php?id=3807
12. <http://www.akamarketing.com/st-albans-v-icl.html>