

TITLUL I. NOȚIUNEA DE INTERMEDIERE ÎN ACTIVITATEA COMERCIALĂ. CLASIFICAREA RAPORTURILOR JURIDICE DE INTERMEDIERE

Capitolul I. Noțiunea de intermediere în activitatea comercială

Secțiunea 1. Intermedierea – operațiune complexă

1. Intermedierea în activitatea comercială este o operațiune complexă, care include în conținutul său o multitudine de raporturi juridice ce se încheie între parteneri contractuali având denumiri și calități diferite, desfășurate în plan intern ori internațional.

Participantii la raporturile juridice întemeiate pe contractele de intermediere poartă diferite denumiri, în funcție de relația contractuală concretă la care participă, calitățile în care aceștia acționează putând să varieze de la acelea de mandant și mandatar (în cazul contractului de mandat), la cele de comitent și comisionar (în cazul contractului de comision), de consignatar și consignatar (în cazul contractului de consignație), de comitent (client) și expeditor și expeditor (în cazul contractului de expediție), de comitent și agent (în cazul contractului de agenție), de client (cocontractant) și intermediar (în cazul contractului de intermediere ocazională) etc.

Independent de figura juridică proprie a fiecărui contract de intermediere, o trăsătură comună tuturor formelor de intermediere poate fi desprinsă. Această caracteristică determinantă, comună tuturor formelor de intermediere, constă în obiectul intermedierei, și anume, în aceea că intermediarul, prin activitatea depusă în baza contractului specific de intermediere în activitatea comercială, mijlocește încheierea unor afaceri cu caracter profesional între anumiți parteneri ori în interesul unei alte persoane (client), în schimbul unei remunerații^[1]. Această particularitate conferă un caracter oneros contractelor având la bază raporturi juridice de intermediere în activitatea comercială^[2].

Cu titlu generic, contractele de intermediere constituie contracte de prestări de servicii, activitatea intermediarilor desfășurată în temeiul acestora favorizând, mai ales în domeniul comercial, schimbul de mărfuri și în general, dezvoltarea economică.

Secțiunea a 2-a. Originile intermedierei

2. Originea intermedierei în activitatea comercială se regăsește în Evul Mediu, când era utilizată în mod curent pentru desfășurarea comerțului practicat la distanță.

În secolele X-XII au apărut în Italia și în partea nordică a Europei forme similare contractului de comision din zilele noastre. Comerțul la distanță desfășurat în mod curent prin

^[1] Pentru o analiză detaliată a instituției reprezentării, a se vedea *St. D. Cârpenaru*, *Tratat de drept comercial român*, ed. a II-a, revăzută și adăugită, Ed. Universul juridic, București, 2011, p. 152-155.

^[2] A se vedea *R. Munteanu*, *Contracte de intermediere în comerțul exterior al României*, Ed. Academiei R.S.R., București, 1984, p. 138.

schimburi frecvente care se făceau în marile târguri medievale europene, au constituit premisa apariției formelor incipiente ale operațiunilor de intermediere.

Dezvoltarea într-un ritm alert a tranzacțiilor în activitatea comercială, care a avut loc pe parcursul Epocii Renașterii, a condus la necesitatea adaptării tehnicilor comerciale, în scopul facilitării cooperării între profesioniști și a îmbunătățirii mijloacelor concrete de realizare a schimburilor de mărfuri.

În această perioadă s-a dezvoltat contractul de mandat^[1]. Dar, în afara acestuia, ca expresie a extinderii principiului libertății comerțului, mai ales a celui internațional^[2], au devenit tot mai des întâlnite alte tipuri de intermediere, asemănătoare contractelor de comision și de agenție de astăzi.

Într-adevăr, complexitatea mereu sporită a operațiunilor încheiate și obstacolele ținând de ariile geografice extinse în care luau naștere aceste relații comerciale, alături de barierele de limbaj, cultură și diferențele semnificative de legislație, au condus de-a lungul timpului la imperativul descoperirii unor modalități avantajoase comercianților pentru pătrunderea și extinderea facilă pe piețe din alte state, pentru perfectarea contractelor internaționale în condiții mai ușoare și întreținerea de legături economice durabile^[3]. Un atare mijloc la care s-a recurs în mod frecvent ca urmare a dezvoltării comerțului internațional a fost încheierea de contracte de intermediere sub formă de comision.

Pătrunderea unui profesionist pe o piață străină pentru desfacerea mărfurilor sale s-a impus a fi făcută, odată cu dezvoltarea comerțului internațional, prin intermediul persoanelor cunoscute pe piața locală, care se bucurau de încredere și prestigiu, asigurând astfel popularizarea și garantarea personală a produselor^[4]. Persoanele în cauză, devenite intermediari în baza convențiilor încheiate cu comercianții străini, desfășurau toate operațiunile premergătoare necesare și încheiau efectiv contracte comerciale în nume propriu ori în numele clienților, contracte ale căror efecte se răsfrângeau asupra comercianților străini.

Secțiunea a 3-a. Accepțiunile și definiția noțiunii de intermediere

3. Noțiunea de intermediere^[5] a cunoscut o evoluție istorică, de la înțelesul clasic al noțiunii, până la conceptul modern din zilele noastre.

Potrivit accepțiunii tradiționale, civiliste, a noțiunii de intermediere, aceasta are la bază ideea de reprezentare, în sensul de procedeu tehnico-juridic prin care o persoană, denumită reprezentant, încheie un act juridic în numele și pe seama altei persoane, numită reprezentat, efectele actului juridic încheiat urmând a se produce în mod direct și nemijlocit asupra persoanei reprezentatului^[6].

^[1] A se vedea *F.A. Moțiu*, Contractele comerciale de intermediere fără reprezentare, Ed. Lumina Lex, București, 2005, p. 24-25.

^[2] Pentru o analiză detaliată a principiului libertății comerțului, a se vedea *D.A. Sitaru*, Dreptul comerțului internațional. Tratat. Partea generală, Ed. Universul Juridic, București, 2008, p. 20-24.

^[3] *V. Angheliescu, Al. Deteșanu, E. Hutira*, Contracte comerciale internaționale, Ed. Academiei R.S.R., București, 1980, p. 106-113.

^[4] A se vedea *R. Petrescu*, Teoria generală a obligațiilor comerciale. Partea generală, Ed. Romfel, București, 1994, p. 185.

^[5] Pentru o prezentare generală a intermediării în comerțul internațional, a se vedea *O. Căpățînă, B. Ștefănescu*, Tratat de drept al comerțului internațional, vol. II, Ed. Academiei R.S.R., București, 1987, p. 138-140; *B. Ștefănescu, I. Rucăreanu*, Dreptul comerțului internațional, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1983, p. 142-144; *T.R. Popescu*, Dreptul comerțului internațional, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1976, p. 326-330; *S. Țămbălaru*, Unele aspecte privind intermedierea în dreptul comerțului internațional, în R.D.C. nr. 6/1999, p. 75-82.

^[6] A se vedea, în acest sens, *Gh. Beleiu*, Drept civil român. Introducere în dreptul civil. Subiectele dreptului civil, ed. a XI-a revizuită și adăugită de *M. Nicolae, P. Trușcă*, Ed. Universul Juridic, București,

Prin urmare, instituția intermedierei își are, în dreptul român, fundamentul în contractul de mandat, însă nu poate fi redusă la acest tip de contract.

În activitatea comercială, noțiunea de intermediere, ca și cea de reprezentare, care stă la baza celei dintâi, are o sferă mai largă, desemnând situația în care mandatarul acționează pe seama mandantului (principalului), fie în nume propriu, fie în numele mandantului.

Astfel, potrivit concepției sistemului de drept romanist, din care dreptul român face parte, există o distincție între desfășurarea de activități în numele și pe seama mandantului, sub forma unui contract de mandat cu reprezentare, sau în nume propriu de către mandatar dar pe seama mandantului, sub forma unui contract de mandat fără reprezentare (comision, conșignație etc.).

4. Din acest punct de vedere, poate fi observată o distincție vădită între viziunea sistemului de drept romanist și a celui anglo-saxon. În concepția sistemului de drept anglo-saxon^[1] distincția dintre mandatul cu reprezentare și fără reprezentare nu există, ambele tipuri de intermediere îmbrăcând forma instituției „agency”^[2]. Așadar, intermediarii, indiferent dacă acționează ca mandatar ori comisionari potrivit sistemului de drept romanist, sunt deopotrivă incluși în noțiunea cuprinzătoare de „agents” (agenți)^[3]. Agency se caracterizează în sistemul de drept anglo-saxon prin posibilitățile multiple de adaptare la cerințele și specificul afacerii care formează obiectul intermedierei, precum și prin pragmatism și flexibilitate^[4]. Instituția agency din dreptul anglo-saxon, a servit drept punct de plecare pentru o reglementare europeană în materie de agenție, și anume Directiva CEE nr. 86/653/1986 privind armonizarea conținutului drepturilor agenților comerciali independenți din statele membre ale Uniunii Europene. La rândul său, această Directivă europeană a condus la adoptarea de legi naționale în statele membre în materie de contract de agenție, în cadrul operațiunilor de transpunere la nivel național a reglementărilor unitare. În cazul dreptului românesc, asemenea operațiune s-a finalizat prin adoptarea Legii nr. 509/2002 privind agenții comerciali permanenți, după cum se va vedea în capitolul privitor la agenție.

În accepțiunea modernă a noțiunii de intermediere, aceasta nu mai poate fi însă redusă la contractele clasice, de mandat și comision, ci s-a dezvoltat de așa natură încât în prezent ea cuprinde o serie de contracte – cum ar fi cel de expediție, agenție, curtaj, franciză, distribuție exclusivă etc. –, în care instituția reprezentării fie a suferit transformări decurgând din considerente practice, fie lipsește.

În cazul contractelor în care instituția mandatului (cu sau fără reprezentare) nu se mai regăsește, intermediarul contractează cu terții în numele și pe seama sa însăși, iar nu pe seama principalului. Contractul este însă tot unul de intermediere, prin aceea că anumite efecte decurgând din actele juridice încheiate de intermediar cu terții se produc în persoana principalului. Această împrejurare se justifică prin interesul comun al reprezentan-

2007, p. 210; G. Boroș, *Drept civil. Partea generală. Persoanele*, ed. a III-a, revizuită și adăugită, Ed. Hamangiu, București, 2008, p. 291-294.

[1] F.A. Moșiu, *Contractele comerciale de intermediere fără reprezentare*, p. 17-23; D.A. Sitaru, Ș.A. Stănescu, *Contractele de intermediere în comerțul internațional (I)*, în R.D.C. nr. 11/2005, p. 26-43.

[2] C.M. Schmitthoff, *Schmitthoff's Export Trade, The Law & Practice of International trade*, ninth edition, London, Stevens & Sons, 1990 p. 278-316; E. Mckendrick, *Contract Law*, sixth edition, Palgrave Macmillan Law Masters, 2005, p. 163-164; R. Munteanu, *op. cit.*, p. 25-30.

[3] Pentru o prezentare a trăsăturilor caracteristice ale contractului de agenție, a se vedea D. Florescu, L.N. Pîrvu, *Contractele de comerț internațional*, ed. a II-a revăzută și adăugită, Ed. Universul Juridic, București, 2009, p. 205-213.

[4] F.A. Moșiu, *Contractul de agency*, în *Analele Universității de Vest din Timișoara, seria Jurisprudentia*, nr. 1-2/2001, p. 73-83.

tului și al principalului în executarea contractului de intermediere, interes care este deservit de către intermediar prin contractarea cu terții^[1].

Față de cele arătate mai sus, apreciem că în zilele noastre esențială pentru instituția intermedierei este tot mai puțin ideea de mandat sau de reprezentare, cât în special desfășurarea de către intermediar a unei activități în/și în interesul altei persoane^[2].

5. Prin urmare, intermedierea poate fi definită ca fiind acea activitate pe care o persoană (intermediarul) o prestează pe seama unei alte persoane (principalul), fie în numele principalului (în cadrul unui raport juridic de mandat cu reprezentare), fie în nume propriu (în cadrul unui raport juridic de mandat fără reprezentare), sau în numele și pe seama ei însăși dar în realizarea unui interes comun cu principalul, activitate în care intermediarul este prepusul părților intermediare sau este independent față de acestea, după caz, și care constă numai în negocierea sau în negocierea și încheierea de acte juridice cu terții.

Așadar, intermedierea reprezintă activitatea desfășurată de o altă persoană decât titularul interesului economic (principalul), pe seama acestuia din urmă, fie în nume propriu, fie în numele titularului interesului respectiv, ori în numele și pe seama ei însăși dar în cadrul unei relații de conlucrare profesională cu principalul.

Specific contractelor de intermediere este faptul că, în baza puterilor conferite intermediarului de către principal, intermediarul acționează în sensul perfectării de operațiuni civile sau comerciale ale căror efecte se răsfrâng exclusiv ori parțial asupra persoanei principalului.

^[1] D.A. Sitaru, C.P. Buglea, S.A. Stănescu, *Dreptul comerțului internațional. Tratat. Partea specială*, Ed. Universul Juridic, București, 2008, p. 305-306.

^[2] D.A. Sitaru, Ș.A. Stănescu, *Contractele de intermediere în comerțul internațional (I)*, p. 21.

Capitolul II. Clasificarea raporturilor juridice de intermediere în activitatea comercială

6. În funcție de criteriul puterilor conferite intermediarului, distingem patru tipuri de contracte de intermediere în activitatea comercială^[1], la care ne referim în cele de urmează.

Secțiunea 1. Contracte de intermediere în care intermediarul acționează în relația cu terții în calitate de mandatar cu reprezentare

7. Contractele de intermediere la care ne referim presupun faptul că intermediarul acționează, la momentul încheierii de acte juridice cu terții, în numele și pe seama persoanei de la care emană împuternicirea. Așadar, intermediarul dezvăluie (exhibă) terților calitatea sa de reprezentant (adică împrejurarea că el acționează *nomine alieno*), terții fiind astfel înștiințați cu privire la faptul că efectele decurgând din actul juridic încheiat se vor produce, nu în persoana celui cu care au tratat încheierea actului, ci în patrimoniul titularului interesului economic, emitent al împuternicirii.

Contractul de mandat cu reprezentare este exponentul acestei categorii de contracte de intermediere. Noul Cod Civil^[2] consacră mandatului cu reprezentare art. 2013-2038. În anticiparea referirilor și a analizei care vor fi făcute și prin raportare la vechea reglementare, menționăm că vechiul Cod civil reglementează mandatul în art. 1532-1559, în timp ce contractul de mandat comercial este reglementat prin dispozițiilor art. 374-391 C. com.^[3]

Astfel, contractul de mandat este acel tip de contract în temeiul căruia o persoană numită mandatar se obligă să încheie anumite acte juridice în numele și pe seama altei persoane de la care a emanat împuternicirea, numită mandant^[4].

Secțiunea a 2-a. Contracte de intermediere în care intermediarul acționează în relația cu terții în calitate de mandatar fără reprezentare

8. Contractele de mandat fără reprezentare se caracterizează esențial prin faptul că mandatarul (intermediarul) încheie acte juridice cu terții în nume propriu, însă pe seama persoanei reprezentate (principalului). Noul Cod Civil român definește acest tip de mandat, în art. 2039. Potrivit textului, mandatul fără reprezentare este contractul în temeiul căruia o

^[1] A se vedea, pentru o opinie similară, dar cu unele nuanțări, D.A. Sitaru, C.P. Buglea, S.A. Stănescu, Dreptul comerțului internațional. Tratat. Partea specială, Ed. Universul Juridic, București, 2008, p. 306-308.

^[2] Vom folosi, în cele ce urmează și prescurtarea N.C.Civ.

^[3] Cu privire la noțiunea și trăsăturile caracteristice ale contractului de mandat în dreptul intern, a se vedea St.D. Cărpenaru, Tratat de drept comercial român, ed. a II-a, revăzută și adăugită, Ed. Universul juridic, București, 2011, p. 554-562; C. Popa Nistorescu, Reprezentarea și mandatul în dreptul privat, Ed. All Beck, București, 2004; C. Roșu, Contractul de mandat în dreptul privat intern, Ed. C.H. Beck, București, 2008, iar pentru o analiză a contractului de mandat în dreptul comerțului internațional, a se vedea R. Munteanu, Contractele de intermediere în comerțul exterior al României, Ed. Academiei R.S.R., București, 1984, p. 34-47.

^[4] St. D. Cărpenaru, *op. cit.*, p. 555.

parte, numită mandatar, încheie acte juridice în nume propriu (*nomine proprio*) dar pe seama celeilalte părți, numită mandant, și își asumă față de terți obligațiile care rezultă din aceste acte, chiar dacă terții aveau cunoștință despre mandat.

În viziunea noului cod, mandatul fără reprezentare este *genus proximus* pentru trei specii de contracte, și anume contractul de comision, de consignație și de expediție. Aceste contracte nu epuizează însă gama contractelor întemeiate pe această instituție juridică. Alte specii ale mandatului fără reprezentare, care constituie de fapt forme de comision, pot fi întâlnite în diverse domenii ale comerțului, mai ales cel internațional, cum este spre exemplu cazul contractului de prestații terminale, aplicabil în materia transporturilor internaționale de mărfuri^[1].

§1. Contractul de comision

9. Contractul de comision reprezintă genul tipic al contractelor de intermediere bazate pe mandatul fără reprezentare^[2], și constituie acordul de voință prin care una dintre părți, numită comisionar, se obligă pe baza împuternicirii emise de cealaltă parte, numită comitent, să încheie anumite acte juridice, în nume propriu, dar pe seama comitentului, în schimbul unei remunerații, numită comision.

Contractul de comision este reglementat prin dispozițiile art. 2009-2012 și ale art. 2039-2053 Noul Cod Civil. În vechea reglementare, contractul de comision era reglementat prin art. 405-412 C. com.

§2. Contractul de consignație

10. Contractul de consignație^[3], ca varietate a contractului de comision, poate fi definit ca acel acord de voință, prin care o parte, numită consignant, încredințează celeilalte părți, numită consignatar, anumite bunuri mobile cu scopul de a le vinde în nume propriu, dar pe seama consignantului, la un preț prestabilit de către părți, în schimbul unei remunerații. Consignatarul are obligația de a remite consignantului prețul obținut sau de a-i restitui, după caz, bunul nevândut.

Consacrarea legislativă a contractului de consignație este cuprinsă în Noul Cod Civil, în art. 2054-2063. Înainte de intrarea în vigoare a noului Cod civil, contractul de consignație era reglementat prin dispozițiile Legii nr. 178/1934 pentru reglementarea contractului de consignație.

§3. Contractul de expediție

11. În materia activităților de transport, contractul de comision se concretizează în contractul de expediție, care poartă uneori denumirea de „contract de comision pentru transport”^[4].

^[1] A se vedea, pentru contractul de prestații terminale, mai ales, *O. Căpățînă*, *Dreptul transporturilor. Contractul de expediție a mărfurilor*, Ed. Lumina Lex, București, 1997, p. 138-160; *A.T. Stoica*, *Răspunderea contractuală a operatorului în contractul de prestații terminale*, în R.D.C. nr. 4/2000, p. 134-143; *Gh. Piperea*, *Dreptul transporturilor*, ed. 2, Ed. All Beck, București, 2006, p. 87 - 91.

^[2] Pentru o analiză detaliată a contractului de comision în dreptul comercial român, a se vedea *St.D. Cârpenaru*, *op. cit.*, p. 574-583, iar privitor la trăsăturile contractului de comision în dreptul comerțului internațional, a se vedea *R. Munteanu*, *op. cit.*, p. 48-70.

^[3] Pentru o analiză detaliată a contractului de consignație în dreptul comercial român, a se vedea *St.D. Cârpenaru*, *op. cit.*, p. 584-591. A se vedea, de asemenea, *V. Anghelescu*, *Al. Deteșanu*, *E. Hutira*, *Contracte comerciale internaționale*, Ed. Academiei R.S.R., București, 1980, p. 113.

^[4] A se vedea, pentru analiza acestui tip de contract, mai ales, *O. Căpățînă*, *Dreptul transporturilor*, p. 13-137; *Gh. Piperea*, *op. cit.*, p. 65 - 87.

Contractul de expediție reprezintă acordul de voință dintre client/comitent (furnizor sau vânzător de mărfuri) și expeditor (expeditor), prin care acesta din urmă se obligă, în schimbul unei remunerații, să încheie în nume propriu, dar în contul comitentului, contractele necesare cu terții pentru transportul încărcăturii, precum și să îndeplinească actele și măsurile pregătitoare (manipularea mărfii, încărcarea mărfii în mijloacele de transport) și de cooperare necesare în scopul executării deplasării^[1].

Contractul de expediție este reglementat prin dispozițiile noului Cod civil, în art. 2064-2071.

Secțiunea a 3-a. Contracte de intermediere în care intermediarul acționează ca un profesionist independent, pentru negocierea de afaceri cu terții sau pentru negocierea și încheierea de afaceri cu terții

În această categorie se încadrează, mai ales, contractul de agenție și contractul de intermediere (ocazională).

§1. Contractul de agenție

12. Contractul de agenție^[2] este definit ca fiind acel acord de voință încheiat între doi profesioniști independenți, prin care unul dintre aceștia (agentul) se obligă să promoveze afacerile celuilalt (principalul sau comitentul) într-un anumit teritoriu, prin negocierea de afaceri și/sau încheierea de contracte de către agent, în toate cazurile pe seama comitentului, în schimbul unui comision, fără ca între agent și comitent să existe raporturi de subordonare^[3].

Instituția agentului comercial este reglementată în dreptul român prin dispozițiile art. 2072-2095 Noul Cod Civil. Anterior intrării în vigoare a noului Cod civil, contractul de agenție era reglementat prin Legea nr. 509/2002 privind agenții comerciali permanenți.

§2. Contractul de intermediere ocazională

13. Noul Cod Civil român reglementează contractul de intermediere în art. 2096-2102. Pentru uzul participanților la comerțul internațional, Camera de Comerț Internațională din Paris a elaborat un model pentru contractul de intermediere ocazională, intitulat ICC Occasional Intermidiary Contract – Publicația ICC nr. 619-2000^[4].

Contractul de intermediere ocazională reprezintă actul juridic în temeiul căruia una dintre părți, denumită intermediar (agent) se obligă la obținerea de informații pentru cealaltă parte, numită client (cocontractant), despre potențiali clienți sau despre o afacere determinată și, după caz, la acordarea de asistență acesteia, pentru negocierea unui contract, în schimbul unei remunerații pentru serviciile furnizate. În lipsa unei prevederi contractare explicite în contract, intermediarul nu este împuternicit să contracteze cu terții ca mandatar (cu sau fără reprezentare) al clientului.

[1] A se vedea Gh. Piperea, *op. cit.*, p. 67-69.

[2] Pentru o analiză detaliată a contractului de agenție, a se vedea, mai ales, St. D. Cârpenaru, *op. cit.*, p. 562-574; V. Angheliescu, Al. Deteșanu, E. Hutira, *op. cit.*, p. 109-110; 113-114; D.A. Sitaru, Ș.A. Stănescu, *Contractele de intermediere în comerțul internațional (I)*, în R.D.C. nr. 11/2005, p. 19-43.

[3] D.A. Sitaru, C.P. Buglea, S.A. Stănescu, *op. cit.*, p. 312-313; D. Florescu, L.N. Pîrvu, *Contractele de comerț internațional*, ed. a II-a revăzută și adăugită, Ed. Universul Juridic, București, 2009, p. 205-213.

[4] A se vedea, pentru analiză, D.A. Sitaru, C.P. Buglea, S.A. Stănescu, *op. cit.*, p. 324-328.

Secțiunea a 4-a. Contracte în care o persoană acționează în relația cu terții în numele și pe seama ei înseși, dar în realizarea unui interes juridic și economic comun cu principalul

Așa cum s-a remarcat pe drept cuvânt în literatura de specialitate^[1], în accepțiunea modernă, intermedierea nu se mai reduce la contractele de mandat și comision, care presupun o reprezentare directă sau indirectă (în accepțiunile acestor noțiuni pe care le vom arăta mai jos), ci cunoaște o serie de alte forme contractuale în care instituția reprezentării, fie și indirectă, nu se mai regăsește. Atare situații speciale presupun ca o parte să intre în raporturi contractuale cu terții în numele și pe seama sa, iar nu în calitate de mandatar cu reprezentare sau fără reprezentare (comisionar). Cu toate acestea, activitatea depusă de aceasta este și în interesul cocontractantului, căruia îi asigură o desfacere mai eficientă a mărfurilor sau a serviciilor prestate. Ca urmare a acestei situații, între partenerii contractuali se stabilesc relații de conlucrare profesională, caracterizate prin independență și, totodată, interdependență economică.

§1. Contractul de franciză (franchising)

14. Contractul de franciză, cunoscut în comerțul internațional sub denumirea anglo-saxonă de franchising^[2], reprezintă contractul prin care o persoană, numită francizor, permite exploatarea unei mărci sau a unui brand de producție sau de prestare de servicii de către o altă persoană independentă, producător sau prestator de servicii, numită francizat (beneficiar), alături de *know-how*-ul, folosința mărcii sale și uneori o aprovizionare aferentă, pe care beneficiarul trebuie să le exploateze conform convenției, în schimbul unei remunerații^[3].

În dreptul intern, contractul de franciză este reglementat prin dispozițiile O.G. nr. 52/1997 privind regimul juridic al francizei. În comerțul internațional, comercianții utilizează cel mai frecvent, ca model pentru franciză, codificarea de uzanțe întocmită de Camera de Comerț Internațională din Paris, și anume ICC Model International Franchising Contract – Publicația ICC nr. 557-2000. Acest document constituie o sinteză a practicii comerciale în domeniu^[4].

§2. Contractul de distribuție exclusivă

15. Contractul de distribuție exclusivă^[5] este acel contract comercial, încheiat pe termen lung, în temeiul căruia o parte, numită furnizor, se obligă să livreze celelalte părți, numită distribuitor, în condiții de exclusivitate, anumite cantități de marfă, în funcție de

[1] A se vedea, *D.A. Sitaru, C.P. Buglea, S.A. Stănescu, op. cit.*, p. 306.

[2] Pentru analiza generală a acestui contract, a se vedea, mai ales, *St. D. Cărpenaru, op. cit.*, p. 621-632; *I. Bălan*, Tehnici contractuale ale francizei, în R.D.C. nr. 3/2000, p. 23; *M.C. Costin*, Contractul de franchising, în R.D.C. nr. 11/1998, p. 132; *Gh. Gheorghiu, G.N. Turcu*, Operațiunile de franciză, Ed. Lumina Lex, București, 2002; *D.A. Sitaru*, Contractul de franciză în dreptul intern și internațional, Ed. Lumina Lex, București, 2007; *M. Mocanu*, Contractul de franciză, Ed. C.H. Beck, București, 2008; *D.A. Sitaru, Ș.A. Stănescu*, Contractele de intermediere în comerțul internațional (II), în R.D.C. nr. 12/2005, p. 49-61. Pentru o prezentare a trăsăturilor caracteristice ale contractului de agenție, a se vedea și *D. Florescu, L.N. Pîrvu, op. cit.*, p. 213-214.

[3] *D.A. Sitaru, op. cit.*, p. 33; *St. D. Cărpenaru, op. cit.*, p. 624.

[4] A se vedea, pentru analiza acestui Contract model al CCI, *D.A. Sitaru, C.P. Buglea, S.A. Stănescu, op. cit.*, p. 328 - 341.

[5] *R. Munteanu, op. cit.*, p. 71-96; *D.A. Sitaru, Ș.A. Stănescu*, Contractele de intermediere în comerțul internațional (III), în R.D.C. nr. 1/2006, p. 32-45.

solicitările primite, pe care acesta din urmă să le revândă propriilor clienți, folosindu-se de marca furnizorului, pe o piață determinată prin contract, în schimbul unei remunerații constând în diferența dintre prețul de cumpărare și cel de revândare.

Lipsit de o reglementare specială în dreptul intern român, contractul la care ne referim este conținut, pentru uzul comerțului internațional, în modelului de contract elaborat de Camera Internațională de Comerț de la Paris, intitulat ICC Distributorship Contract (Sole Importer-Distributor) – Publicația ICC nr. 646-2002^[1] – care prezintă avantajul de a reprezenta o sinteză a practicii comerciale.

^[1] *D.A. Sitaru, C.P. Buglea, S.A. Stănescu, op. cit., p. 341-353.*

TITLUL II. ROLUL REPREZENTĂRII ÎN INTERMEDIEREA ÎN ACTIVITATEA COMERCIALĂ

Capitolul I. Noțiunea și felurile reprezentării

Secțiunea 1. Reprezentarea – excepție aparentă de la principiul relativității efectelor actului juridic

16. Unul dintre principiile care guvernează efectele actelor juridice civile este cel al relativității, principiu consacrat legislativ prin dispozițiile art. 1280 Noul Cod Civil român („Contractul produce efecte numai între părți, dacă prin lege nu se prevede altfel”), care au preluat dispozițiile art. 973 din vechiul Cod civil („Convențiile n-au efect decât între părțile contractante”). Potrivit principiului relativității efectelor actelor juridice civile, un act juridic civil produce efecte numai față de autorul ori autorii săi, dând naștere la drepturi subiective și la obligații numai în beneficiul, respectiv în sarcina părților contractante, fără a putea să profite ori să dăuneze terților^[1] (*res inter alios acta, aliis neque nocere, neque prodesse potest*).

17. Există însă anumite cazuri în care actul juridic civil are puterea de a produce efecte atât față de autorul ori autorii săi, cât și față de terțe persoane, care nu au participat în mod efectiv la încheierea actului respectiv, nici personal și nici prin reprezentant. Atare situații poartă denumirea de excepții de la principiul relativității efectelor actului juridic civil, și desemnează ipoteza în care actul în cauză dă naștere la drepturi subiective în mod direct în favoarea altor persoane decât cele care au participat la încheierea actului, ori, după caz, dă naștere la obligații civile în sarcina altor persoane decât părțile sale.

Excepțiile de la principiul relativității efectelor actului juridic civil au fost clasificate în două categorii: excepții reale și excepții aparente. Doctrina de specialitate nu a exprimat opinii unanime în această privință, dar opinia majoritară este în sensul că unica excepție reală de la principiul relativității efectelor actului juridic civil o reprezintă stipulația pentru altul, deoarece numai în acest caz, în chiar temeiul contractului de stipulație, se nasc drepturi direct și nemijlocit în patrimoniul unui terț.

18. Toate celelalte situațiile în care anumite efecte ale actului juridic încheiat se produc asupra altor persoane decât părțile la încheierea actului constituie simple excepții aparente de la principiul relativității^[2], precum situația avânzilor-cauză, promisiunea faptei altuia, reprezentarea, simulația, acțiunile directe, cesiunea de creanță, gestiunea intereselor altei persoane, actele juridice colective etc.

Prin urmare, potrivit clasificării anterior făcute, în categoria excepțiilor aparente de la principiul relativității efectelor actelor juridice civile poate fi inclusă și instituția reprezentării, pentru argumentele ce vor fi prezentate în continuare.

^[1] G. Boroș, *Drept civil. Partea generală. Persoanele*, ed. a III-a, revăzută și adăugită, Ed. Hamangiu, 2008, p. 283-297.

^[2] A se vedea, în acest sens, G. Boroș, *op. cit.*, p. 289-297; Gh. Beleiu, *Drept civil român. Introducere în dreptul civil. Subiectele dreptului civil*, ed. a XI-a, revăzută și adăugită de M. Nicolae și P. Trușcă, Ed. Universul Juridic, 2007, p. 209-211.

Reprezentarea, ca procedeu tehnico-juridic prin care o persoană (reprezentantul) încheie un act juridic în numele și pe seama altei persoane (reprezentatul), se caracterizează prin aceea că efectele actului juridic (drepturile și obligațiile) încheiat de reprezentant se produce în mod direct și nemijlocit asupra persoanei reprezentatului. Prin urmare, actul juridic astfel încheiat produce efecte întocmai ca în cazul în care ar fi fost încheiat în mod direct de către persoana reprezentată.

În ceea ce îl privește pe terțul cocontractant, acesta este ținut obligat la toate consecințele decurgând din actul respectiv, în calitatea sa de parte la încheierea raportului juridic. Față de reprezentant însă, actul astfel încheiat nu produce efecte, în măsura în care persoana împuternicită a acționat în numele și pe seama celui reprezentat. Reprezentantul rămâne, așadar, străin de efectele actului juridic încheiat, între el și terț nestabilindu-se nicio legătură contractuală.

Așadar, elementul caracteristic al reprezentării este faptul că această instituție permite transmiterea efectelor decurgând din actul juridic încheiat de reprezentant, în mod direct și imediat asupra persoanei reprezentate, în timp ce reprezentantul, împuternicit să acționeze în interesul reprezentatului, dispare odată cu îndeplinirea atribuțiilor sale^[1].

Având în vedere aceste particularități, reprezentarea constituie o excepție aparentă de la principiul relativității efectelor actului juridic. Este indiferent dacă reprezentarea este convențională, adică generată de contractul de mandat, ori legală sau judiciară, asupra acestei clasificări a reprezentării urmând a reveni mai jos.

Reprezentarea convențională nu constituie o excepție reală de la principiul relativității efectelor actelor juridice civile deoarece, cu toate că această instituție atrage după sine producerea în persoana unui terț (reprezentatul) de efecte decurgând din actele juridice încheiate de către alte părți (reprezentantul și terțul cocontractant), reprezentatul nu are calitatea de terț față de actul juridic încheiat în interesul său, ci este parte la acel act juridic. Rațiunea acestei soluții constă în faptul că reprezentatul a împuternicit prin voința sa manifestată în mod expres o altă persoană să acționeze în interesul său, ceea ce înseamnă, în esență, că acesta a acceptat să devină titularul drepturilor subiective și al obligațiilor ce urmează a se naște din actele juridice încheiate de către împuternicit în interesul său. Cu alte cuvinte, prin acordarea puterii de reprezentare unui terț, reprezentatul devine, în mod direct, parte la actul juridic ale cărui efecte se vor produce în persoana sa.

În ceea ce privește reprezentarea legală și judiciară, nici aceasta nu poate fi considerată o excepție de la principiul relativității efectelor actelor juridice, mai ales datorită faptului că reprezentatul devine titularul drepturilor și obligațiilor născute din actele juridice încheiate de către reprezentant în temeiul legii sau al unei hotărâri judecătorești, iar nu în temeiul voinței exprimate de către una dintre părți. Așadar, numai dacă efectele s-ar fi produs în patrimoniul reprezentatului, nu în temeiul legii, ci în temeiul contractului dintre reprezentantul legal sau judiciar și terț, ne-am fi aflat în fața unei excepții reale de la principiul relativității efectelor actului juridic^[2].

Secțiunea a 2-a. Temeiul juridic și definiția reprezentării

19. Din punctul de vedere al consacrării legislative a noțiunii de reprezentare, vechiul Cod civil român și Codul comercial, nu cuprind dispoziții cu caracter general referitoare la instituția reprezentării, însă cuprind reglementări ale aplicațiilor acesteia, precum cele pri-

^[1] V. Anghelescu, Al. Deteșanu, E. Hutira, Contracte comerciale internaționale, Ed. Academiei R.S.R., București, 1980, p. 107.

^[2] D.A. Sitaru, Drept civil. Teoria generală. Persoanele, Fundația de Drept și Relații Internaționale „Nicolae Titulescu”, București, 1994, p. 122-123 și 127.

vitoare la contractul de mandat, ca exponent principal al acestei instituții, în art. 1532-1559 C. civ. și art. 374-391 C. com. Doctrina însă a elaborat o teorie generală a reprezentării, întemeiată pe reglementările legale sumare și principiile generale de drept^[1].

Această lacună legislativă a fost acoperită de Noul Cod Civil^[2], care tratează în mod distinct instituția reprezentării în art. 1295-1314. Dispozițiile noului Cod civil fac obiectul analizei în cele ce urmează.

20. Noul Cod Civil nu conține o definiție propriu-zisă a reprezentării. Cu toate acestea, caracteristica esențială a instituției reprezentării, ce ține de efectele acesteia, este relevată de noul cod, în sensul că un contract încheiat de reprezentant în limitele împuternicirii și în numele reprezentatului produce efecte direct între reprezentat și terț (art. 1296).

Pornind de la elementele caracteristice ale instituției reprezentării astfel cum aceasta este reglementată în noua legislație civilă, dar și de la doctrina de specialitate dedicată acestei instituții înainte de apariția Noului Cod civil, definim *reprezentarea* ca fiind acel procedeu tehnico-juridic prin care o persoană, denumită reprezentant, încheie un act juridic în numele și pe seama altei persoane, numită reprezentat, efectele actului juridic astfel încheiat urmând a se produce în mod direct și nemijlocit asupra persoanei reprezentatului.

Secțiunea a 3-a. Felurile reprezentării

21. Reprezentarea se poate clasifica în funcție de mai multe criterii, unele legale, altele numai jurisprudențiale sau doctrinare.

a) În funcție de izvorul său, reprezentarea poate fi convențională, legală sau judiciară

Potrivit dispozițiilor art. 1295 Noul Cod Civil, „Puterea de a reprezenta poate rezulta fie din lege, fie dintr-un act juridic ori dintr-o hotărâre judecătorească, după caz”. Din acest text deducem o clasificare a instituției reprezentării, din punctul de vedere al izvorului său, realizată chiar de legiuitor^[3]. Astfel, reprezentarea poate fi legală, convențională ori judiciară.

22. Reprezentarea convențională este situația în care încheierea actului juridic de către reprezentant în numele și pe seama reprezentatului, ale cărui efecte se vor produce în mod direct în persoana reprezentatului, are la bază împuternicirea de reprezentare acordată de către reprezentat reprezentantului. Acest fel de reprezentare este generată de contractul de mandat, deși cele două noțiuni nu se confundă, așa cum vom vedea mai jos, în contextul analizei corelației dintre ele. Cu alte cuvinte, reprezentarea convențională este întemeiată pe acordul de voință al părților contractului de mandat (cu reprezentare), prin care se conferă reprezentantului dreptul de a acționa ca un intermediar, în scopul tratării de operațiuni juridice în numele și pe seama adevăratului beneficiar al drepturilor sau obligațiilor rezultând din operațiunea concretă, care va avea calitatea de reprezentat.

[1] A se vedea, *St. D. Cârpenaru*, *Tratat de drept comercial român*, ed. a II-a, revăzută și adăugită, Ed. Universul juridic, București, 2011, p. 152-155; *I.L. Georgescu*, *Drept comercial român*, vol. I, Ed. Soccec, București, 1946, p. 604 - 633; *T.R. Popescu*, *op. cit.*, p. 326-330; *R. Munteanu*, *Contractele de intermediere în comerțul exterior al României*, Ed. Academiei R.S.R., București, 1984, p. 17-30.

[2] Noul Cod Civil a fost publicat în M. Of. nr. 511 din 24 iulie 2009, fiind serios modificat prin legea de punere în aplicare, Legea nr. 71/2011, ceea ce a determinat republicarea sa în M. Of. nr. 505 din 15 iulie 2011. Intrarea sa în vigoare a avut loc la data de 1 octombrie 2011.

[3] Potrivit dispozițiilor art. 1295 N.C. civ.: „Puterea de a reprezenta poate rezulta fie din lege, fie dintr-un act juridic ori dintr-o hotărâre judecătorească, după caz”.