



Bahrein

Agenten en distributeurs

Redactie: Koen Vanheusden, Expert Reglementering

Studie verwezenlijkt ter gelegenheid van de gezamenlijke economische zending naar Bahrein en Qatar voorgezeten door Z.K.H. Prins Filip (3 tot 8 november 2007)

ABH / September 2007

Inhoudstafel

1. INLEIDING : AGENTUUR & ALLEENVERKOOP IN HET MIDDEN-OOSTEN – blz.3

1.1. Welke structuur voor de organisatie van uw export naar het Midden-Oosten

1.2. Export via agenten en distributeurs naar het Midden-Oosten

1.3. Risicoanalyse

1.3.1. Commerciële wetmatigheden – Juridische structuren

1.3.2. Recht en rechtbanken – Belgisch of buitenlands ?

1.3.3. Modelcontracten

1.3.4. Voorzichtig met « voorlopige overeenkomsten »

2. BAHREIN : AGENTUUR en ALLEENVERKOOP – blz.10

2.1. Inleiding

2.2. Toepasselijke wetgeving

2.3. Definitie van de « agency »

2.4. Hoedanigheid van de agent, rayon en exclusiviteit

2.5. Vorm en inhoud van de overeenkomst

2.6. Registratie

2.7. Vergoeding

2.8. Beëindiging

2.9. Toepasselijk recht – Geschillenbeslechting

3. BIJLAGEN : WETTEKSTEN – blz.17

1. Inleiding: agentuur en alleenverkoop in het Midden-Oosten

1.1. Welke structuur voor de organisatie van uw export naar het Midden-Oosten?

Een bedrijf dat zaken wil doen in het Midden-Oosten (en Noord-Afrika), kan die markten op verschillende manieren bewerken.

Directe verkoop

De eenvoudigste methode is direct van België aan klanten in de regio te verkopen. Door de goederen FOB-Antwerpen of FCA Zaventem te leveren, verkoopt de exporteur immers niet **in** zijn doelmarkt maar **aan** zijn buitenlandse klant. Daardoor verschuift hij niet alleen de last van de buitenlandse belastingen (invoerrechten, ...), maar ook alle andere ingewikkeldheden (registraties, formaliteiten, certificaten ...) die de internationale handel meebrengt, naar zijn klant.

Export begint wel vaak met dergelijke losstaande, directe transacties, maar zaken die rechtstreeks tot stand komen hebben meestal een eerder toevallig karakter. Op deze manier kan de exporteur geen belangrijk en continu zakencijfer realiseren en kan hij geen marktaandeel opbouwen. Meestal is de omzet die op deze wijze kan worden gerealiseerd namelijk onvoldoende om de bijkomende kost van de internationale transactie (transport, verpakking, formaliteiten, betaling, ...) te spreiden en om een concurrerende eenheidsprijs te bewaren.

Direct verkopen heeft m.a.w. zijn beperkingen en de verkoop via lokale agenten ("*agency*") of distributeurs ("*distributorships*") kan dan een meer efficiënte – of misschien wel de enige – manier zijn in het doelland afzet te realiseren.

In veel landen van het Arabisch schiereiland komt daarbij dat buitenlanders, ongeacht of zij ten persoonlijke titel dan wel onder een vennootschap handelen, niet gemachtigd zijn om voor eigen rekening goederen of diensten in te voeren. Zij moeten hiervoor een beroep doen op een plaatselijk agent of distributeur die de goederen onder zijn verantwoordelijkheid op de markt zal brengen.

Ook los van mogelijke wettelijke voorschriften, zonder de "juiste" distributie zal de potentiële klant niet (voldoende) bereikt worden, welk product een onderneming ook produceert, welke dienst zij ook aanbiedt. 'Juist' betekent onder andere dat het product/dienst daar te verkrijgen is waar en wanneer de koper het wil hebben of nodig heeft. Dat de leverancier zo dicht mogelijk bij de afzetmarkt wordt gebracht.

Dit kan op verschillende wijzen en men maakt in dit verband doorgaans het onderscheid tussen indirecte export en directe export.

Indirecte export – Directe export

Indirecte export betekent dat de exporterende onderneming gebruik maakt van tussenpersonen (agenten, wederverkopers) die het bedrijf in de buitenlandse markt vertegenwoordigen.

Bij directe export zijn geen derden betrokken en houdt de exporteur de bewerking van de buitenlandse markt in eigen hand (via een rep

office, een bijkantoor, een dochtervennootschap,...).

Keuze

De beslissing over al dan niet zelfstandig gaan exporteren, wordt door heel wat exporteurs één van de moeilijkste genoemd. De angst dat de exporterende ondernemer een deel van zijn zelfstandigheid uit handen geeft, de controle over de manier waarop de afzetmarkt wordt bewerkt verliest, speelt daarbij een grote rol. Maar een lokale partner heeft kennis van de markt. De fabrikant heeft kennis van het product. Samen kunnen zij de buitenlandse markt misschien beter bewerken.

Wie denkt dat hij zelf de nodige marktkennis heeft of kan opdoen, kan zonder een partner, maar de ervaring leert dat de meeste exporteurs, ook de grotere, voor hun eerste stappen op een nieuwe markt dikwijls een beroep doen op lokale tussenpersonen. Via precieze contractuele afspraken kan iedere distributietechniek, welke ook de gekozen exportstrategie is, trouwens verder op maat worden gesneden. Zo is er niets dat de exporterende onderneming verhindert om een tussenpersoon (agent of wederverkoper) nauwgezet te controleren, terwijl haar dochteronderneming op een andere markt vrij spel heeft.

1.2. Export via agenten en distributeurs naar het Midden-Oosten

In Europa, waar het statuut van de handelsagent door de Richtlijn 86/653/EEG van 18 december 1986 geharmoniseerd werd, bedoelt men met een agentuur ("commercial agency") de techniek waarbij een natuurlijke persoon of vennootschap als zelfstandige tussenpersoon wordt aangesteld om in naam en voor rekening van de vertegenwoordigde firma (de "principaal") op te treden.

De handelsagent spoort mogelijke klanten op en bezoekt ze om bestellingen binnen te halen die hij aan zijn opdrachtgever, de principaal, doorgeeft. Die beslist vervolgens of hij de bestelling al dan niet aanvaardt.

De handelsagent koopt de goederen dus niet zelf aan om ze nadien te verkopen, maar de vertegenwoordigde firma zal de orders rechtstreeks aan de klant leveren en factureren. De agent is m.a.w. geen partij aan de koopovereenkomst en participeert dus niet in het betalingsrisico, in de koopovereenkomst, in de douaneproblematiek enz. Zijn vergoeding bestaat uit een commissie die hij van zijn principaal ontvangt.

Hiertegenover staat de distributeur, ook importeur, wederverkoper, concessionair of alleenverkoper genoemd, die wel zelf de goederen van de exporteur koopt om ze daarna in een bepaald gebied ("rayon") door te verkopen. Wie in dat rayon de producten uiteindelijk koopt en wat ermee wordt gedaan, weet de exporteur niet (noodzakelijk) en of die eindklant de goederen ook betaalt, is niet zijn zorg.

Bij een distributeur zijn er m.a.w. twee verkoopfacturen: één van de exporteur aan de wederverkoper en één van de wederverkoper aan de klant en de distributeur wordt niet door een commissie vergoed, maar door de winst die hij maakt bij die wederverkoop. Hij handelt in eigen naam en voor eigen rekening en draagt dus het commerciële risico van de verkoop in de exportmarkt.

Dit onderscheid, dat in Europa vanzelfsprekend is, wordt in veel landen van het Midden-Oosten niet gemaakt. Vanuit juridisch oogpunt worden beide distributietechnieken er doorgaans op gelijke wijze behandeld.

Deze tekst gaat nader in op de regels die contracten van « *agency and distributorship* » beheersen. Andere mogelijke rechtsverhoudingen zoals ook de rol van de 'sponsor', een lokaal contactpersoon die vaak wordt ingeschakeld voor overheidsaangelegenheden (aanvraag van een visum, relaties met de douane en als uw persoonlijke waarborg vis-à-vis de overheid) worden buiten beschouwing gelaten.

Hierbij is het niet alleen de bedoeling om u een algemene inleiding tot dit onderwerp te schetsen, maar ook praktische informatie te bieden over de "do's en don'ts" van deze techniek.

De informatie waarop deze tekst gebaseerd is werd verzameld in 2007 en de wetten en de verordeningen die in bijlage zijn gevoegd zijn officieuze vertalingen. In verschillende landen van de regio is de agentuurwetgeving, zeker in haar dagelijkse toepassing, bovendien gecompliceerd en ondoorzichtig en komt het voor dat de dagelijkse praktijk afwijkt van de wettelijke theorie. Als u overweegt in het Midden-Oosten een agent of distributeur aan te stellen, blijft het daarom aangewezen om gespecialiseerd advies in te winnen.

1.3. Risicoanalyse

Wanneer het wettelijk kader van de "*agency and distributorship*" in het Midden-Oosten naast de Belgische situatie wordt gelegd, bestaan er zowel parallellen als verschillen. Ook de Belgische wetgeving beschermt de handelsagent en de alleenverkoper, namelijk wanneer zijn aanstelling in bepaalde omstandigheden door de principaal wordt beëindigd.

Een belangrijk verschil is echter dat de omstandigheden waarbij een agent/distributeur aanspraak kan maken op allerhande vergoedingen in het Midden-Oosten veel sneller vervuld zijn dan bij ons. Bovendien beschikt de agent/distributeur er over zeer verregaande rechtsmiddelen (beslag op invoer, ...) om zijn aanspraken af te dwingen, kan hij via de registratie van de overeenkomst zijn rechten consolideren, laat de lokale wetgeving niet toe dat eventuele geschillen aan buitenlandse rechtbanken of arbitrage worden onderworpen en zijn de lokale rechterlijke instanties soms – in westerse ogen althans – vooringenomen.

Dat maakt het afsluiten van een "*agency and distributorship agreement*" een delicate aangelegenheid.

Aan de andere kant mag het risico niet overdreven worden en zijn er verschillende technieken om de risico's te beperken. In de analyse van de juridische impact van een agentuur- of distributiecontract moet men namelijk vertrekken van de juiste uitgangspunten. Niet het algemene, theoretische kader is immers relevant, maar de concrete context waarin een ondernemer opereert.

1.3.1. Commerciële wetmatigheden – Juridische structuren

Men moet altijd "praktisch" blijven. In veel landen van het Midden-Oosten is het namelijk in de praktijk gewoon niet mogelijk te verkopen zonder een lokale partner die de prospectie, de administratieve

formaliteiten (certificatie, registratie, ...), de grensformaliteiten (douane, aangiften, ...) en de financiering (L/C, ...) voor zijn rekening neemt. Men kan dan denken wat men wil over het toepasselijke agentuurrecht, maar in feite heeft men alleen de keuze: ofwel stelt men een agent aan en verkoopt men, ofwel stelt men geen agent aan en verkoopt men niet. Juridische bezwaren zullen hier ondergeschikt zijn aan commerciële noodwendigheden.

Aan de andere kant gaat het meestal om markten die voor de exporteur eerder bijkomstig zijn. Als er iets misloopt in de relatie met de aangestelde agent, laat men de markt gewoon liggen ... totdat zich een nieuwe kandidaat-agent aandient. Zonder gegarandeerde opvolging van de aanwezigheid op de markt (als voorwaarde voor nieuwe verkopen) heeft het immers geen zin om te investeren in de juridische beëindiging van lopende agenturen.

En als een nieuwe kandidaat zich aandient, laat u deze laatste "als Arabieren onder mekaar" de overdracht van de afgesloten agentuur regelen in plaats van te proberen als Europese onderneming via de plaatselijke rechtbanken 'juridisch gelijk' te halen.

Op die manier hoeft u als Europese onderneming niet noodzakelijk "slachtoffer" te zijn van de restrictieve lokale wetgeving en kan u de nieuwe agent meteen "testen" op zijn inzet om u te vertegenwoordigen.

En als u aanvaardt dat u het contract nooit als een offensief wapen zal gebruiken om in de verschillende markten « uw gelijk te behalen », kan u het contract perfect uitbouwen als een verdedigingsinstrument tegen onterechte aanspraken van uw agent of distributeur.

1.3.2. Recht & rechtbanken – Belgisch of buitenlands?

En in die optiek kan het wel degelijk aangewezen zijn om voor eventuele geschillen Belgisch recht (met uitsluiting van de wet van 13/04/1995 en van 27/07/1961) van toepassing en Belgische rechtbanken bevoegd te verklaren, ook al sluit de lokale wetgeving de toepassing van buitenlands recht en de bevoegdheid van buitenlandse rechtbanken principieel uit (zie verder).

Het zal u niet helpen om tegen uw agent/distributeur een afdwingbare uitspraak te bekomen die in zijn eigen land kan worden uitgevoerd (bv. schrapping van de registratie van het contract ...), maar het zou kunnen verhinderen dat de agent of distributeur op grond van zijn eigen – voor hem bijzonder gunstige – recht een gerechtelijke of arbitrale uitspraak tegen u kan bekomen die in België (of elders in de EU) uitvoerbaar is.

Door voor toepassing van Belgisch recht en de bevoegdheid van Belgische rechtbanken (of een bepaalde arbitrale instelling) te kiezen, kunnen exporteurs bovendien eenheid brengen in de juridische organisatie van hun internationaal distributienetwerk. Zo vermijden zij concurrentie binnen hun eigen distributienetwerk en versterken zij hun onderhandelingspositie. Als alle agenten/distributeurs hetzelfde contract moeten tekenen, staan zij minder sterk om hun eigen contract door te duwen.

Vroeger bestond de vrees dat de buitenlandse agent of distributeur door de keuze voor de toepassing van Belgisch recht een uitgebreide wettelijke bescherming werd verleend – cumulatief aan die welke zijn eigen, mogelijks dwingende, bepalingen hem verlenen omdat zowel de

Belgische agentuurwet, gebaseerd op de Europese Richtlijn 86/653/EEG van 18/12/1986, als de Belgische alleenverkoopwet als zeer "agent/distributeur vriendelijk" worden ervaren.

Die vrees is evenwel niet terecht.

Wat de handelsagentuur betreft, bepaalt art. 27 van de Belgische agentuurwet (W. 13 april 1995) immers dat deze wet enkel van toepassing is op de « activiteit van een handelsagent **met hoofdvestiging in België** ». Naar analogie met de Cassatierechtspraak inzake de concessie van alleenverkoop (06/04/2006 - zie verder) kan men dus argumenteren dat de bijzondere bepalingen van de Wet van 13/04/1995 (bv. inzake indirecte commissie, opzegging, klantenvergoeding, de termijn voor het ontslag wegens dringende redenen ...) NIET van toepassing zijn voor agenten die, onder toepassing van het Belgische recht, hun zetel in het buitenland (i.c. Bahrein of Qatar) hebben en niet in de Europese Unie actief zijn.

Niettemin blijft het vanuit juridisch oogpunt (commercieel ligt dat minder eenvoudig) verstandig om, als men contractueel voor de toepassing van Belgisch recht kiest, de toepassing van de Belgische Handelsagentuurwet van 13 april 1995 in de overeenkomst expliciet uit te sluiten.

Ook inzake de concessie van alleenverkoop ("*distributorship*") doen Belgische exporteurs er goed aan de contracten die zij met hun buitenlandse partners afsluiten, aan Belgisch recht te onderwerpen.

Wat de toepassing van Belgisch recht op buitenlandse (Arabische) concessies van alleenverkoop betreft, heeft het Belgische Hof van Cassatie, na een lange discussie in de rechtsleer en uiteenlopende rechterlijke uitspraken, op 6 april 2006 namelijk geoordeeld dat de wet van 27 juli 1961 NIET van toepassing is op alleenverkoopovereenkomsten met uitwerking buiten België, die contractueel aan Belgisch recht onderworpen waren. Alleen als het contract de wet van 27 juli 1961 uitdrukkelijk van toepassing verklaart, kan de voor onbepaalde duur aangestelde alleenverkoper de bescherming van deze wet invoeren.

Cassatie oordeelt m.a.w. dat wanneer een verkoopconcessie uitsluitend buiten het Belgische grondgebied uitwerking heeft – bijvoorbeeld in Bahrein -, ingeval van beëindiging van die verkoopconcessie, de dwingende bepalingen van de Alleenverkoopwet alleen toepasselijk zijn wanneer de overeenkomst tussen concessiehouder en concessiegever uitdrukkelijk die wet toepasselijk stelt op de overeenkomst tussen de partijen. (cf. <http://www.juridat.be/juris/jucn.htm> en RW nr. 10, 04/11/2006).

BELANGRIJKE OPMERKING: Tal van landen uit het Arabisch schiereiland onderwerpen agentuur- en distributieovereenkomsten aan registratie. Daarbij zegt de wetgeving in een aantal gevallen (o.m. Bahrein) dat contracten die – bijvoorbeeld inzake rechtskeuze of geschillenregeling – bepalingen bevatten die strijdig zijn met de nationale wetgeving, niet voor registratie in aanmerking komen. Als dat het geval is, wordt het uiteraard bijzonder moeilijk om een "veilig" contract af te sluiten.

Gelet op de verregaande wettelijke bescherming die agenten en distributeurs in de regio genieten en de beperkte mogelijkheid om aan de toepassing van dit wettelijk kader te ontsnappen, proberen

bedrijven hun contracten anders te benoemen. Zij noemen hun contract dan een *“Preferential Agreement”* of een *“Commercial Co-operation Agreement”* en hopen dat de relatie dan niet als een *“agency”* of *“distributorship”* wordt gekwalificeerd.

Dergelijke technieken volstaan meestal echter niet om aan de toepassing van de dwingende voorschriften van de toepasselijke agentuurwetgeving te ontsnappen.

Het toepasselijke recht kan m.a.w. soms onaangename gevolgen verbinden aan commerciële keuzes, maar dat sluit niet uit dat die commerciële opties toch de doorslag moeten geven.

1.3.3. Modelcontracten

Bij het opstellen van een agentuurovereenkomst kan men zich laten inspireren door zgn. « modelcontracten » en wat de landen van het Arabisch schiereiland betreft, wordt de vraag naar een model vaak gesteld. De bijzondere wetgeving, de grote cultuurverschillen, de registratieplicht (en de daarbij horende vertalingen), de verplichting tot legalisatie, enz. creëren bij veel bedrijven kennelijk de indruk dat een *“gewoon”* contract niet volstaat.

Deze veronderstelling wordt gevoed door de praktijk in Saoedi-Arabië die voorschrijft dat de agentuurovereenkomst moet worden geregistreerd en goedgekeurd door het ministerie van Handel dat zich in zijn beoordeling laat leiden door zijn eigen *“Model Contract of Agency Or Distributorship”*.

De andere landen van de regio houden op dit punt niet vast aan bijzondere modellen en er bestaat dan ook geen enkel bezwaar tegen om internationaal gangbare modellen – bijvoorbeeld die van de ICC – International Chamber of Commerce – te hanteren.

Toch moeten bedrijven steeds voorzichtig blijven bij het gebruik van dergelijke modellen. Een contract moet immers weergeven wat de partij die het contract voorstelt **zelf** concreet wil en nodig heeft. Niet wat *“een gemiddelde”* contractant in een *‘gemiddelde’* situatie nodig heeft.

Ieder bedrijf, iedere bedrijfstak heeft inderdaad zijn specifieke behoeften, zijn eigen bijzondere omstandigheden en die laten zich niet gemakkelijk in *“modellen”* vangen.

Bovendien is elk product, elke markt, elke principaal en elke agent/distributeur anders en heeft elke partij andere belangen: een ideaal contract voor een principaal (de « werkgever ») ziet er helemaal anders uit dan een « ideaal » contract voor de agent of distributeur (« werknemer »). Het contract dat een firma wil voorstellen moet daarmee rekening houden, daaraan worden aangepast en moet daarom meer zijn dan een losse collage van clausules die toevallig in verschillende *“modellen”* of *“checklists”* werden aangetroffen.

Internationale commerciële relaties geven overigens aanleiding tot andere problemen dan de binnenlandse handel. Contracten die men met binnenlandse agenten gebruikt, kunnen daarom niet zonder meer naar het buitenland *“geëxporteerd”* worden.

Houd er ook rekening mee dat nogal wat gangbare modellen « verouderd » zijn.

Vaak wordt geen aandacht besteed aan:

- een regeling van het gebruik van websites en het internet (dit kan de geografische organisatie van de distributie immers bezwaren)
- de status en bewijswaarde van e-mailberichten en faxen in de communicatie ("E-Agreement")

Aan de andere kant is het wel degelijk interessant om een « modelcontract » te gebruiken ... **maar dan op het niveau van de onderneming**. Dus dat een onderneming 'haar eigen modelcontract' uitwerkt. Eén goed uitgebalanceerd, nauwkeurig overwogen contract dus dat zij gaat gebruiken voor elke internationale relatie die zij m.b.t. het voorwerp van haar "model" aangaat.

Op die manier kan de onderneming

1/ schaalvoordelen creëren:

- aangezien al haar relaties door dezelfde - of sterk vergelijkbare - contractbedingen worden geregeld, kan de onderneming ervaringen in één contract toepassen op haar hele contractnetwerk ;
- één investering in degelijk juridisch advies kan dan over een hele reeks contracten worden afgeschreven.

2/ concurrentie in haar eigen distributienetwerk vermijden; dit is wellicht het belangrijkste voordeel van een model op het niveau van de onderneming die zo

- haar onderhandelingspositie versterkt (alle vertegenwoordigers werken onder deze voorwaarden) ;
- een samenhangende organisatie kan creëren (op het gebied van indirecte commissies, bestellingen door klanten buiten het gebied, ...) en
- vermijdt dat de agenten en distributeurs mekaars contracten gebruiken als argument om hun eigen contractuele situatie te verbeteren.

Conclusies:

Beter dan voor ieder land afzonderlijk een « nationaal » model te hanteren, gebruikt de onderneming één enkel model dat zij eventueel laat vertalen. Als de onderneming al een internationale agentuur of alleenverkoop heeft lopen, is het daarom doorgaans, ook in relaties met Arabische agenten en distributeurs, beter dit bestaande contract - eventueel na het op punt te hebben gesteld - te vertalen dan een heel nieuw contract te onderhandelen.

De regels van internationaal privaatrecht die in de Europese Unie door verordeningen en internationale verdragen worden geregeld, gaan voor op de nationale agentuurnetten die de rechts- en rechtbankkeuze soms beperken.

Het is m.a.w. perfect mogelijk om in een internationale handelsagentuur, wat de mogelijke uitvoering in de Europese Unie betreft al de contracten aan Belgisch recht te onderwerpen.

Eventuele geschillen aan de bevoegdheid van bijvoorbeeld arbitrage of

Belgische rechtbanken te onderwerpen. Dat kan de toegang van de vertegenwoordiger tot dwangmaatregelen tegen de principaal beperken.

... ook al heeft men dan een contract dat in het land van de agent of distributeur niet kan worden afgedwongen.

1.3.4. Voorzichtig met « voorlopige overeenkomsten »

In de praktijk blijkt dat agenten, ook als zij geen officieel gelegaliseerd agentuurcontract kunnen overleggen, toch een exclusief agentuur/distributeurschap bij het lokale ministerie van Handel kunnen registreren door er een brief voor te leggen waarin zij door de principaal (voorlopig) met bepaalde zaken werden belast. Het gaat dan bijvoorbeeld om een « letter of appointment » of een « letter of distributorship » waarin de principaal de « agent » schriftelijk de toelating geeft om zijn goederen – eventueel op proef - te importeren. Dit kan voor de principaal bijzonder verstrekken – en ongewenste – gevolgen hebben.

Als een importeur/agent verzoekt om schriftelijke toezeggingen, is het daarom verstandig nooit de termen « distributor agreement » of « agency agreement » te gebruiken. De term “memorandum of understanding” kan wel overwogen worden, maar geeft daarbij aan dat het memorandum niet gebruikt mag worden als een agenturenovereenkomst en niet geschikt is om te laten registreren.

Vermeld ook steeds een datum van aanvang en van afloop van de afspraak. Verlengen kan altijd nog.

2. BAHREIN: Agentuur en alleenverkoop

2.1. Inleiding

Bahrein vormt, gelet op zijn olie-inkomsten, een aantrekkelijke afzetmarkt voor een waaier aan producten maar enkel ondernemingen die bij het “Commercial Registration Directorate” van het “Ministry of Industry and Commerce” geregistreerd zijn, mogen goederen invoeren. Deze registratie moet de in te voeren goederen dekken en na registratie ontvangt de importeur een certificate of registration dat als invoervergunning voor de goederen dient.

Ieder jaar moet de registratie hernieuwd worden en afhankelijk van de geplande activiteiten moeten ook bij de materieel bevoegde administraties toelatingen worden bekomen.

Samen met deze registratie moet ook de handelsnaam worden gedeponneerd, moet de importeur bij de gemeentelijke autoriteiten van zijn zetel aangifte doen en moet de importeur bij de Chamber of Commerce and Industry aansluiten (jaarlijks te hernieuwen).

Directe verkoop aan een Bahreinse eindgebruiker is dus mogelijk, maar de meeste bedrijven geven er de voorkeur aan om voor Bahrein een agent of importeur aan te stellen.

Zoals dat het geval is in de meerderheid van de landen van het

Arabisch schiereiland, worden lokale agenten in Bahrein, ook al is er de afgelopen jaren enige versoepeling geweest, sterk beschermd door de nationale wetgeving.

2.2. Toepasselijke wetgeving

De Bahreinse wetgeving aangaande de agentuur en alleenverkoop, wordt geregeld door de "*Legislative Decree No. 10 Of 1992 with Respect to the Commercial Agency*", gewijzigd door "*Legislative Decree No. 8 of 1998*" en "*Legislative Decree No. 49 of 2002*" (zie bijlage I). Zij wordt algemeen als erg beschermend aangezien.

2.3. Definitie van de « Agency »

De Bahreinse wetgeving maakt geen onderscheid tussen de "handelsagentuur" en de "distributie". Art. 1 van de agentuurwet definieert 'commercial agency' als:

- de vertegenwoordiging van een principaal in de distributie van goederen en diensten evenals de aanbieding voor verkoop of handel tegen een winst (= wederverkoop) of commissie (= agentuur) ;
- de aanbieding van enige faciliteit inclusief reizen, scheeps- en luchtvracht, toerisme, drukkerij, publicatie, pers, reclame enz.

Deze definitie dekt dus zowel de handelsagentuur sensu stricto als de wederverkoop/alleenverkoop/distributie.

Een "agency" kan slechts geldig worden aangegaan als het geregistreerd werd bij het "Commercial Agencies Register" bij het Ministerie van Handel (art. 13). Ook de wijzigingen van het contract moeten daar geregistreerd worden. Zonder registratie wordt de agentuur niet erkend en vervalt dus ook de rechtsgrond voor de transacties die via de agent zouden tot stand komen.

2.4. Hoedanigheid van de agent, rayon en exclusiviteit

Artikel 14 van het "*Legislative Decree No. 10 of 1992*" bepaalt dat enkel Bahreinse ingezetenen (art. 14 (a)) en Bahreinse vennootschappen waarvan de aandelen voor ten minste 51% in handen van Bahreini's zijn en met zetel in Bahrein, als agent/distributeur geregistreerd kunnen worden¹. Ook al laat de wet de registratie van agenturen met maximaal 49% buitenlands kapitaal toe, in de praktijk wordt doorgaans 100% lokaal kapitaal opgelegd.

Als een natuurlijk persoon als agent werd aangesteld, mag deze bovendien niet veroordeeld zijn geweest tot een vrijheidsstraf of wegens inbreuken « against the economy » of faillissement, tenzij hij werd gerehabiliteerd. Vennootschappen moeten geldig zijn opgericht en hun statutair doel moet de wettelijke definitie van de "agency" betreffen.

¹ Ook al lijkt dit in strijd met de verplichtingen waartoe Bahrein zich in het kader van zijn toetreding tot de WTO heeft verbonden.

In principe moet de agent/distributeur door de fabrikant worden aangesteld (art. 15). Als de agentuur door een exportfirma of andere organisatie werd verleend, moet deze hiertoe door de fabrikant gemachtigd zijn. Bovendien kan de agent/distributeur bij afloop van de overeenkomst met de exportfirma of andere organisatie, zijn wettelijke aanspraken rechtstreeks tegen de fabrikant doen gelden.

De « *Legislative Decree No. 10 of 1992* » bepaalt verder op algemene wijze dat een agent/distributeur zijn activiteiten op zelfstandige wijze organiseert. Dit belet niet dat deze onafhankelijkheid in de agentuurovereenkomst kan worden beperkt, bijvoorbeeld door een rapporteringsverplichting, een verplichting tot naverkoopdienst, ...

Zoals dat ook in Europese agentuurcontracten het geval is, verdient het aanbeveling om de bevoegdheid van de agent/distributor in de overeenkomst op duidelijke wijze te omschrijven. Hierbij is het verstandig te bepalen dat hij geen vertegenwoordigingsbevoegdheid heeft en zonder voorafgaande schriftelijke toestemming in naam van de principaal geen contractuele engagements kan aangaan (bestellingen aanvaarden, betalingscondities afspreken, handelsmerken registreren ...).

Tot 1 april 1998 mocht een principaal niet meer dan één agent voor dezelfde activiteit aanstellen. Deze beperking werd opgeheven door de "*Legislative Decree No. 8 of 1998*" en sedertdien kunnen buitenlandse fabrikanten in Bahrein verschillende agenten en distributeurs aanstellen voor de vertegenwoordiging en verkoop van hun producten.

2.5. Vorm en inhoud van de overeenkomst

Artikel 13 van "*Legislative Decree No. 10 of 1992*" verplicht partijen om een geschreven contract te hebben dat bij het Commercial Agencies Register bij het Ministerie van Handel moet worden geregistreerd (zie hoger).

Dit contract moet minstens de volgende vermeldingen bevatten (art. 3):

- Naam en nationaliteit van de partijen;
- Vermogen, activa en de diensten waarvoor de agentuur werd verleend;
- Rechten en verplichtingen van de partijen;
- Winst of commissie van agent;
- Rayon;
- Duur van de aanstelling indien die voor een bepaalde duur werd verleend;
- Bedrijfssector van de partijen;
- Merknamen van de goederen;
- Verplichting van de agent om geschikte onderdelen en onderhoud te verstrekken met betrekking tot bepaalde producten (voertuigen, machines, motoren, elektrische en

elektronische apparaten);

- Arbitrageclausule (indien deze techniek werd overeengekomen)
- Alle andere voorwaarden voor zover deze niet strijdig zijn met "*Legislative Decree No. 10 of 1992*".

Voorts legt artikel 23 van de « *Legislative Decree No. 10 of 1992* » de « agent » de verplichting op om consumenten alle noodzakelijke en adequate onderdelen en hulpmiddelen voor auto's, motoren, machines en uitrusting te verstrekken. Bovendien moeten zij, m.b.t. de goederen waarvoor zij als agent/distributeur zijn aangesteld, de consument alle garanties, verleend door de oorspronkelijke fabrikanten en leveranciers, bieden.

Met het oog op de registratie (zie hieronder) moet de overeenkomst gelegaliseerd worden.

Legalisatie

Eerst moet het contract geïseerd worden door de Kamer van Koophandel (VOKA) van de zetel van de exporteur en daarna door de « Arab-Belgium-Luxemburg Chamber of Commerce ». Pas daarna kan het contract consulaair gelegaliseerd worden. In principe is geen "internationale" legalisatie door de FOD Buitenlandse Zaken vereist.

Technisch is hier, naar Belgisch recht althans, dan ook geen sprake van een "legalisatie" maar hoogstens van een visum dat de juridische waarde van het betrokken document naar Belgisch recht op generlei wijze beïnvloedt (verleent geen vaste datum, ...).

De kosten van deze "legalisatie" worden vastgesteld door de betrokken Kamer van Koophandel en variëren dus van Kamer tot Kamer.

Tenslotte moet de "*Bahrain Chamber of Commerce*" het contract "legaliseren".

2.6. Registratie

Overeenkomstig art. 13 van de "*Legislative Decree No. 10 of 1992*" moet de overeenkomst evenals iedere wijziging ervan geregistreerd worden bij het "Commercial Agencies Register" van het Ministerie van Handel (art. 13)

Ministry of Industry and Commerce,
Directorate Of Commerce & Company Affairs
Commercial Agencies Section
P.O. Box 5479,
BH-Manama
Tel.: + 973 / 17574771
Fax: + 973 / 17532676
www.commerce.gov.bh/mocsite/pr_age.asp

Na registratie deelt het Ministerie de identiteit van de agent en de goederen waarvoor de agentuur werd verleend mee aan de douane zodat deze de inklaring kan afhandelen. De aanvraag kan in het Engels of het Arabisch worden gedaan. Aangezien invoer onmogelijk is zonder geregistreerde handelsagentuur, heeft een exporteur naar Bahrein weinig andere keuze dan zich te schikken naar de Bahreinse

wetgeving.

Bij de aanvraag moet een gelegaliseerde versie van het contract worden gevoegd (zie hierboven). Als het contract niet in het Arabisch werd opgesteld, moet bovendien een Arabische vertaling worden bijgevoegd.

Bij de registratieaanvraag moeten m.a.w. de volgende stukken worden overgelegd:²

- Certificaat van de registratiedienst (*Commercial Agencies Section*) dat de producten waarvoor de agentuur geregistreerd wordt nog niet het voorwerp uitmaken van registratie (kostprijs: BHD 2).
- het voorgeschreven registratieformulier (Model – aanvraag registratie “Agency” – zie bijlage III hieronder / kostprijs: BHD 10).
- Gelegaliseerde kopie van het contract.
- Kopie van het “Commercial Registration Certificate” van de agent.
- Certificaat van het « Trade Marks Register » met gegevens over de merken van de goederen en diensten die het voorwerp uitmaken van de aanstelling (kostprijs BHD 5 voor elk merk).
- Bewijs van lidmaatschap van de “Bahrain Chamber of Commerce”.

De registratie kost 10 BHD (kost aanvraag). Het registratiecertificaat dat wordt bekomen na succesvolle registratie kost 20 BHD. De registratie moet jaarlijks hernieuwd worden en uiterlijk binnen twee maanden na het tweede jaar na de voorgaande registratie (art. 16 “*Legislative Decree No. 10 of 1992*”) (jaartaks 10 BHD).

Het verdient aanbeveling om erop toe te zien dat de overeenkomst die ter registratie wordt neergelegd overeenstemt met het contract waartoe men zich heeft verbonden.

Binnen 30 dagen na de registratieaanvraag wordt over de registratie beslist. Als de aanvraag wordt afgewezen kan binnen 30 dagen na publicatie of notificatie van de beslissing beroep worden aangetekend bij de bevoegde Minister (art. 18 « *Legislative Decree No. 10 of 1992* ») en vervolgens bij het Hooggerechtshof (art. 20). Als geen vernieuwing werd aangevraagd, kan het Ministerie de registratie op eigen initiatief schrappen (art. 19).

Iedere registratie, vernieuwing, wijziging, aanvulling en schrapping van de registratie moet binnen 30 dagen in de Official Gazette gepubliceerd worden.

2.7. Vergoeding

² Zie Ministerial Order n° 2 of 1993 Concerning the Implementing Regulation of Decree n° 10 of 1992 With Respect to the Commercial Agency (Bijlage II) dat eveneens een ‘*Boycot Israel verklaring*’ oplegt).

Bahrein kent een vrije wissel zodat de vergoeding van de tussenpersoon (commissie) vrij binnen of buiten Bahrein kan worden verricht.

Het contract moet aangeven hoe de agent/distributeur zal worden vergoed (zie nr. 5) . Voorts bepaalt art. 11 van de « *Legislative Decree No. 10 of 1992* » dat de principaal de overeengekomen vergoeding moet betalen « *regardless of the agent's degree of succes in his task* ». Dit artikel bepaalt dat de overeenkomst ook kan voorzien in een bijdrage vanwege de principaal in de vaste kosten van de agent/distributeur.

De vertegenwoordigde firma heeft er alle belang bij om de vergoeding van de agent/distributeur

1. als deze bestaat uit een commissie als volgt te beperken:

- tot transacties die door de aangebrachte klant betaald werden (commissie bij goede afloop)
- tot transacties met klanten die effectief via de agent hun bestelling hebben geplaatst en door de principaal werden aanvaard
- tot de EXW-waarde van het contract
- volgens degressieve percentages (met eventueel bijzondere % voor bestaande klanten)

2. als deze bestaat uit een winstmarge te koppelen

- aan minimumomzetcijfers en/of maximale wederverkooprijzen
- stringente betalingscondities (L/C, ...)

2.8. Beëindiging

De "*Legislative Decree No. 10 of 1992*" gaat erg ver in de bescherming van de agent/distributeur en dat is meer in het bijzonder het geval m.b.t. de eenzijdige beëindiging van de aanstelling door de vertegenwoordigde firma.

Artikel 8 van de « *Legislative Decree No. 10 of 1992* » bepaalt immers dat de agent/distributor niet alleen recht heeft op een vergoeding (compensation) als de principaal voor afloop van de overeengekomen termijn de « *agency* » stopzet, maar ook wanneer de aanstelling bij gebrek van vernieuwing met het akkoord van beide partijen, afloopt bij het verstrijken van de overeengekomen termijn. In dat geval kan de agent/distributeur aanspraak kan maken op een vergoeding als de vertegenwoordigde firma n.a.v. de vertegenwoordiging

- een duidelijk voordeel geniet of
- nieuwe klanten heeft.

Ook bij de beëindiging van een overeenkomst die voor onbepaalde duur werd aangegaan, kan de benadeelde partij (doorgaans de agent/distributor) « *compensation* » vorderen (art. 9 a). Dit niettegenstaande enig contractueel beding dat dit recht zou uitsluiten (art. 9 b).

Hoe de vergoeding moet worden berekend, bepaalt de "*Legislative Decree No. 10 of 1992*" niet.

Voorts bepaalt art. 24 b) dat bij overlijden van de agent de agentuur overgaat op zijn erfgenamen en dat bij verkoop of fusie van de agentuurfirma de contractuele rechten eveneens overgaan.

Advies: Hoewel ook bij afloop van een contract voor bepaalde duur, niet kan worden uitgesloten dat de agent/distributeur aanspraak maakt op een uitwinningvergoeding, is het aangewezen contracten met agenten en distributeurs in Bahrein alleen voor een welbepaalde duur aan te gaan.

Als de agency wordt overgenomen door een andere agent/distributor en er werd geen regeling getroffen aangaande de overname van resterende stocks, dan moet deze laatste de voorraden van zijn rechtsvoorganger overnemen tegen markt- of kostprijs (de laagste van beide), verhoogd met 5%. Bovendien is de nieuwe agent/distributeur solidair met zijn rechtsvoorganger aansprakelijk voor alle verbintenissen die deze laatste ten aanzien van derden had aangegaan (tot de waarde van de goederen) – art. 22).

Artikel 8 (a) van de « *Legislative Decree No. 10 of 1992* » bepaalt dat de « *Commercial Agencies Section* » van het « *Directorate Of Commerce & Company Affairs* » bij betwisting over de afloop van de agency/distributorship voor bepaalde duur gemachtigd is om de bestaande registratie te schrappen en de aanstelling eventueel in naam van een andere agent of distributeur te registreren. Artikel 9 a) creëert deze mogelijkheid ook bij afloop van een agency voor onbepaalde duur.

In de praktijk is hiervoor echter de medewerking van de oude agent nodig. Zonder die medewerking kan de invoer van uw goederen in de praktijk moeilijk zo niet onmogelijk worden. Het is daarom helemaal niet gemakkelijk om een nieuwe agent te vinden die de plaats van de oude agent inneemt, te meer daar artikel 25 ook verbiedt om via een overdracht of fusie van de principaal een einde te maken aan een lopende agency.

Als algemene regel moet een exporteur er dus rekening mee houden dat hij bij afloop van een agentuur/distributie in Bahrein, steeds compensatie aan zijn agent/distributor verschuldigd is. Het is verstandig om in het contract een beperking van de eventuele vergoeding in te bouwen – eventueel in combinatie met minimumomzetvoorwaarden - maar of dergelijke clausules afdwingbaar zijn, staat – tenzij in de overeenkomst een arbitragebeding werd opgenomen (zie hieronder nr. 9) – niet vast.

2.9. Toepasselijk recht - Geschillenbeslechting

Aangezien de registratie van contracten die afwijken van de bepalingen van de "*Legislative Decree No. 10 of 1992*" geweigerd wordt en registratie nodig is om te kunnen invoeren in Bahrein, is het niet mogelijk om de overeenkomst aan vreemd recht te onderwerpen.

Aan de andere kant laat de « *Legislative Decree No. 10 of 1992* » wel toe dat eventuele geschillen worden onderworpen aan arbitrage (art. 3, h) en art. 30). Daardoor kan de beoordeling van eventuele geschillen aan een neutrale, objectieve procedure worden

onderworpen en het is zeer aangewezen om van deze mogelijkheid gebruik te maken.

Nadeel is wel dat arbitrale uitspraken – als zij op basis van het geregistreerde contract en de Bahreinse wetgeving tot een voor de principaal ongunstige uitspraak leiden – niet alleen in Bahrein maar ook in België uitvoerbaar zijn.

Art. 11 van de « *Legislative Decree No. 10 of 1992* » bepaalt dat de invoer van goederen of de verdere dienstverlening die het voorwerp uitmaakt van de *agency* niet kan worden verboden wegens het inleiden van een gerechtelijke procedure of arbitrage. Als de verdere invoer het publieke belang in het gedrang brengt, kan het Ministerie van Handel niettemin een dergelijk verbod opleggen.

BIJLAGEN: Wettteksten

Bronnen:

- www.commerce.gov.bh/mocsite/law/agency/la_agency01_doc.htm
- www.commerce.gov.bh/mocsite/la_agency.asp

Opmerking:

Deze Engelse vertalingen worden door het Ministerie van Handel en Economie van Bahrein ter beschikking gesteld maar hebben geen officieel karakter. De authentieke Arabische versie heeft steeds voorrang.

LEGISLATIVE DECREE NO. 10 OF 1992 WITH RESPECT TO THE COMMERCIAL AGENCY AS AMENDED IN CERTAIN RESPECTS BY LEGISLATIVE DECREE NO. 8 OF 1998 AND LEGISLATIVE DECREE NO. 49 OF 2002.

WE, Isa Bin Sulman Al Khalifa, Amir of the State of Bahrain,

having examined the Constitution,

and Legislative Decree No. 23 of 1975 with respect to Commercial Agencies and their Organisation, as amended by Legislative Decree No. 10 of 1985,

and Decree No. 1 (Finance) of 1961 with respect to the Establishment of the Register for Commerce, as amended,

and Legislative Decree No. 12 of 1971 promulgating the Civil and Commercial Procedures Act, as amended,

and Legislative Decree No. 7 of 1987 promulgating the Law of

Commerce, as amended

and upon the submission of the Minister of Commerce and with the approval of the Council of Ministers,

HEREBY DECREE THE FOLLOWING LAW:

PART ONE

GENERAL PROVISIONS

Article 1: (as amended by Legislative Decree No. 8 of 1998)

For the application of the provisions of this law, a commercial agency means representing a principal in the distribution of goods and products or displaying them for sale or trading purposes in consideration of profit or commission or providing facilities of any kind whatsoever including overland travel, shipping or airline agencies, tourist and travel agents service, insurance, printing, publishing, press, publicity and advertising agencies and firms and any other commercial activities to be specified by an order of the Minister for Commerce.

Article 2

No person shall be allowed to become an agent of a company or organization from which the Government ministries purchase arms and military products in respect of such arms and products.

Article 3

An agency contract shall contain the following details:

Names of the agent and the principal, and the nationality of each of them.

Properties, goods and services included in the agency, as well as the rights and obligations of both the agent and the principal and the amount of profit or commission to which the agent is entitled in consideration of his agency.

The agent's area of operation.

Agency's term, if it is for a definite period.

The area of business of both the agent and the principal.

The brand name or trade marks of the goods.

The agent's obligation to provide adequate parts and necessary maintenance to repair vehicles, machinery, engines, equipment or electrical or electronic appliances covered by the commercial agency.

Arbitration clause., if any (as amended by Legislative Decree No. 8 of 1998)

Any other terms and conditions agreed upon between the agent and the principal provided that they do not conflict with the provisions of this Law.

Article 4

A commercial agent shall carry on his agency's business activities and shall organize his normal commercial activities in an independent manner

Article 5: (Revoked – by Legislative Decree No. 8 of 1998)

Article 6:

A commercial agent shall carry on his agency's business activities and shall organize his normal commercial activities in an independent manner.

Article 7: (Deleted – by Legislative Decree No. 49 of 2002)

Article 8:

An agency shall be terminated upon the expiry of its fixed term unless the two parties agree upon the renewal thereof. In case of disagreement, the Directorate of Commerce and Companies Affairs shall be empowered to strike off the agency or register it in the name of another trader who concludes an agreement with the principal.

If either party wishes to terminate the agency contract prior to the expiry of its fixed term, the agency shall not be cancelled or registered in the name of another trader except with the mutual consent of the two parties.

An agent shall, in case of the principal withdrawing a fixed term agency before the expiry of its term, be entitled to claim a compensation from the principal.

Further, an agent shall, in case an agency is terminated due to the expiry of its term and in spite of any agreement to the contrary, have the right to claim a compensation from the principal if his business activities have resulted in an obvious success in promoting the principal's products or increasing the number of his customers but the latter has prevented him from gaining profit from such success owing to principals opposition to renew the agency contract.

Article 9 (as amended by Legislative Decree No. 8 of 1998)

The concerned committee formed pursuant to an order of the Minister for Commerce, shall be empowered to strike off the registration of an agency for an indefinite term upon the mutual agreement of the parties thereto or if one of the parties thereto seeks the termination thereof in spite of the opposition of the other party. An aggrieved party may claim compensation for the damages suffered.

.notwithstanding any agreement to the contrary, the agent shall be entitled to claim against the principal for compensation if his activity results in an apparent success in promoting the principal's products or in increasing the number of his customers but the principal's termination of the agency contract has prevented him from obtaining profit or commission.

Article 10

An agent who is a party to an agency for an indefinite term shall not be allowed to relinquish the agency at an inopportune time or without a justifiable excuse, otherwise he shall be liable to pay a compensation to the principal for the damages arising from relinquishment of the agency.

The provisions of article 9 of this Law shall be applicable to an agency for

an indefinite term.

Article 11

A principal shall reimburse the agent for all the sums which the latter has incurred towards carrying on the agency business, and which shall have been agreed between the two parties, regardless of the agent's degree of success in his task. Should the carrying on the agency's business require the provision by the principal of sums to the agent for payment with respect to the agency's business activities, and as agreed between the two parties, the principal shall be required to provide such sums at the agent's request.

A principal shall discharge the agent from any obligations concluded in his name for carrying on the agency's business.

Article 12 (as amended by Legislative Decree NO. 8 of 1998)

The filing of legal proceeding, reference to arbitration or any such action shall not bar the entry of the goods or properties or the continuation of services covered by the agency into the country in accordance with the provisions of this law. However, the Minister for Commerce may ban the entry of the goods or properties or continuation of the service if required by the public interest.

PART TWO

ORGANISING A COMMERCIAL

AGENCY CONTRACT

Article 13

A commercial agency or any amendment thereof shall be registered in the Commercial Agencies Register maintained for this purpose at the Directorate of Commerce and Companies Affairs, Ministry of Commerce.

Any unregistered agency shall not be recognized nor shall any action be heard in respect thereof.

Article 14

A. An individual applicant shall, where he is a natural person, comply with the following

He shall be a Bahraini national

He shall not have been convicted for any felony limiting his freedom for a crime affecting his honour or integrity or for any crime against the economy unless he has been reinstated.

He shall not have been adjudicated bankrupt unless he has been reinstated.

B. If the applicant is a company, the following conditions shall be fulfilled:

It should have been validly incorporated in accordance with the applicable rules and regulations.

Its activities shall include carrying on all or some of the business activities stated in article 1 of this law.

The percentage of capital owned by Bahrainis shall not be less than 51% and its head office shall be in Bahrain.

C. The provisions of Law No. 1 (Finance) of 1961 with respect to the establishment of the Register of Commerce, as amended, shall be complied with upon registration.

Article 15 (as amended by Legislative Decree No. 8 of 1998)

For a commercial agency to be valid upon registration, the agent shall be directly related to the principal. However, an agency may be registered between an agent and a company, export firm or any other organization provided that the latter shall be authorized to enter into the agency agreements in respect of the manufactured goods or commodities. The termination of the relationship between the company, export firm or organization which has signed the agency contract and manufacturing company shall not prejudice the principals' obligations towards the agent.

Article 16

Renewal of an agency's registration shall take place within two months after the lapse of two years from the date of registering the agency for the first time or from the most recent renewal thereof.

Article 17

An application for registration or renewal in the Commercial Agencies Register shall be submitted by completing the application form prescribed for this purpose by the Directorate of Commerce and Companies Affairs, Ministry of Commerce.

An application shall be accompanied by supporting documents.

Article 18

The Directorate of Commerce and Companies Affairs, Ministry of Commerce, shall consider the application for registration and renewal within thirty days from the date of its submission .it shall provide the agent, at his request, with a valid certificate confirming the Registration or renewal decision by a registered letter.

The aforesaid Directorate shall be empowered to reject the application for registration or renewal submitted thereto, provide that it shall state the reasons for its rejection, and shall provide the person concerned with a copy of the rejection decision by a registered letter.

Every interested person shall be entitled to appeal against the above decision with the Minister of Commerce within a maximum period of thirty days from the date of publishing the said decision in the Official Gazette or notifying it to the concerned person. The appeal shall be decided upon within thirty days from the date of filing it.

Every interested person shall be entitled to obtain extracts of the Registration journal in the register from the Directorate of Commerce and Companies Affairs.

Article 19

The Directorate of Commerce and Companies Affairs, Ministry of Commerce, shall be empowered to strike off the Registration of an agency if no application for renewal shall be submitted within the legally prescribed time limit or if one of the registration or renewal conditions is not fulfilled or if it is proved that the Registration or renewal has illegally taken place on the basis of untrue information.

Article 20

Every interested person shall be empowered to appeal against any decision adopted in pursuance of the provisions of this law, its implementing regulations or the resolutions issued for enforcing it before the High Civil Court. The time limit for appeal shall be thirty days from the date of notifying him of such decision or from the date of its publication in the Official Gazette.

If the decision is appealable according to the provisions of articles 18 and 19 of this law, an appeal may not be filed before the filing of the complaint and waiting for the expiry of the time limit for reviewing it.

The appeal time limit in this case shall be thirty days commencing from the date of notifying the concerned person of the rejection of his complaint. The lapse of thirty days from the date of filing the complaint without being replied to by the concerned authority shall be deemed as rejection thereof.

Article 21

Every agency which is registered or its registration in the Register is renewed shall be published in the Official Gazette. Publication shall be applicable to every addition, amendment or striking off the particulars contained in the Register.

Publication shall take place within a maximum period of thirty days from the date of registration, addition, amendment or striking off in the Register.

Article 22

An agent to whom an agency has been transferred shall purchase from the former agent any stock that is covered by the agency if such is in a good condition at the market price or at cost price, whichever is less, to which shall be added 5% of the price determined at cost as a maximum unless there is an agreement to the contrary between the two parties. The new agent and the principal shall be jointly liable for all the undertakings arising from the agency contract which had been given by the former agent to third parties. Such liability shall be to the extent of the price of the goods or the market price of the services if the undertaking applies to a commodity or a service.

Article 23

Agents shall provide the consumers, in all cases, with necessary and adequate spare parts and tools for motor cars, machinery and equipment. Further, they shall give the consumers all warranties that are given by the original manufacturers and suppliers for the goods covered by the agency.

Article 24

An agent or his legal representative and the company manager shall upon the termination of the agency or the expiry of the fixed term thereof file an application with the Directorate of Commerce and Companies affairs, for striking off the agency's registration from the Register within one month from the date of termination or expiry of the said term. Such striking off shall be supported by the relevant documents for this purpose.

if the agent dies and his heirs succeed him or if the company or firm through which the agent carries on his agency business activities is sold or if is merged with another company or firm, the agency shall remain in being and in effect towards the principal if the heirs, buyer or the merged company or firm accept the continuation of the agency. In such a case, the heirs, buyer, merged company or firm shall be fully liable for all the obligations undertaken by the original agent or third parties. This liability towards the buyer, seller and merged company or firm shall include all the obligations set forth in Article 22 of this Law subject to the joint liability stated therein. The buyer and seller shall act jointly with the merged company or firm and the merging company or firm.

Subject to the provisions of Article 9 of this Law, an agency shall continue in the previous cases for an indefinite period if the agency contract is for an indefinite duration, otherwise it shall be terminated upon the expiry of the term.

Article 25 (as amended by Legislative Decree No. 8 of 1998).

If the principal company or firm is sold or if it is merged with another company or firm but the purchasing company or firm or the merging company or firm does not accept the continuation of the agency, the agent may claim a compensation against the purchasing company or firm or the merging company or firm or the new agent, if any, for the damages suffered as a result of non-continuation of the agency, provided always that the provisions of Article 22 of this shall be complied with.

PART THREE

PENALTIES

Article 26

Without prejudice to a severer punishment set forth in the penal code or in any other law, every person who violates the provisions of article 23 of this Law shall be punished by a fine of not less than BD 500 and not more than BD 1,000.

In case the convicted party commits the same violation within 3 years from the date of the judgment, he shall be subject to the same punishment in addition to the possible passing of a judgment for closure of the premises or that part thereof designated by the offender for carrying on the agency's business activities.

Article 27

A penalty of a fine not exceeding BD 500 shall be inflicted upon:

First: Any person who willfully furnishes the Directorate of Commerce

and Companies Affairs, Ministry of Commerce, with false information whether with respect to the particulars for registration or renewal or for making entries in the Commercial Agencies register or fails to notify this Directorate of any amendment with respect to the agency's particulars.

Second : Any person who states on the correspondence or printed matter pertaining to his business activities or has published by any means of publication that he is an agent of a company or firm without having his name registered in the Commercial Agencies Register.

Third : Every agent who carries on business after the forfeiture of one of the conditions provided for in Article 14 of this Law while being aware of this fact.

Article 28

If any of the offences indicated in the preceding two Articles is committed by a company, a penalty shall be inflicted upon the joint partner, responsible Manager or Board Chairman, as the case may be, according to the penalties laid down in this Law.

Article 29

The officials of the Directorate of Commerce and Companies Affairs nominated by the Minister of Commerce shall have the power to enter premises, stores and offices for proving the commission of offences in violation of the provisions of this Law and for reference thereof to the Public Prosecution. Further, they shall be empowered to have access to books, documents and papers with the approval of the Minister of Commerce.

PART FOUR

FINAL PROVISIONS

Article 30

If a dispute arising from an agency contract is referred to arbitration, the Arbitration award shall be final.

Article 31

The Minister of Commerce shall be empowered to issue the necessary regulations and orders for the implementation of the provisions of this Law, particularly with respect to the following:

Organizing the activities of the Directorate of Commerce and Companies Affairs with respect to commercial agencies and regulating the rules pertaining to the Register provided for in article 13 of this law, the manner of maintaining the said Register and organizing the issue of certificates in respect of the details contained therein.

Determining what shall be published in the Official Gazette in pursuance of the provisions of Article 20 of this law.

Determining the fees relating to applications for registration, renewal and issue of certificates after obtaining the approval of the Council of Ministers.

(Revoked by Legislative Decree No. 8 of 1998)

Article 32

Legislative Decree No.23 of 1975 with respect to Commercial Agencies and their organization shall be revoked and any provision which conflicts with the provisions of this Law shall be repealed.

Article 33

The Minister of Commerce shall implement this law which shall come into force as from the beginning of the month following three month after the date of its publication in the Official Gazette.

Signed: Isa Bin Sulman Al Khalifa

Amir of the State of Bahrain

Dated: 14 July, 1992

**MINISTERIAL ORDER NO. 2 OF 1993
CONCERNING THE IMPLEMENTING REGULATION OF
DECREE NO. 10 OF 1992 WITH RESPECT TO THE
COMMERCIAL AGENCY**

The Minister of Commerce and Agriculture,

having examined article 31 of Legislative Decree No. 10 of 1992 with respect to the Commercial Agency,

and upon the submission of the Undersecretary for the Ministry of Commerce and Agriculture,

HEREBY ORDERS THE FOLLOWING:

Article 1

The Directorate of Commerce and Companies Affairs, the Commercial Agencies Section shall maintain a Register to enter all application for registration in the Commercial Agencies Register in serial number according to the date of receipt and the applicant shall be given a receipt containing the following details:

Application number and date of filing it.

Applicants' name, surname, address, nationality and his position when submitting the application.

Principals' name, address, nationality and a declaration if the principal is a proprietorship or a company.

Signature of the authorized officer for receiving the applications.

Article 2

An application for registration shall be presented using the application form which is attached to these Regulations.

If an applicant wishes to register his name as agent for more than one establishment or company, he shall submit a separate application in the name of each establishment or company.

Article 3

Each of the applications for registration shall be accompanied by the documents supporting accuracy of the particulars contained and particularly the following:

A copy of the agency agreement stamped by the Chamber of Commerce and Industry of the principal's country or any relevant authority in his country and the Bahrain Chamber of Commerce and Industry official seal.

An official certificate from the Commercial Register stating that the agent's name has been registered or the registration in this Register has been renewed for the same year during which the application for an agency registration has been submitted, provided that the agent's business activity as stated in the Register for Commerce is identical or similar to the agency subject.

An official certificate from the Israel Boycott Office stating that the principal firm or company is not included in the lists of boycotted firms or companies due to their violations of the provisions of Law no. 5 of 1963 governing the Israel Boycott Office.

An official certificate from the Trade Marks Register containing details of the trade mark or marks of the goods or services subject to the agency.

An evidence of the agents' membership of the Bahrain Chamber of Commerce and Industry.

Registration fees payment receipt.

Any other document required by the Directorate of Commerce and Companies Affairs – Commercial Agencies Section as shall be deemed necessary for registering the agency.

Article 4

A file shall be maintained for each commercial agency in which shall be kept the documents relating to the application for registration and its enclosures, requests for addition, amendment, renewal or striking off any other papers relating to the agency.

Article 5

The Directorate of Commerce and Companies Affairs – Commercial Agencies Section shall examine the application and notify the concerned parties of its decision by either rejecting or accepting it by a registered letter within thirty days from the date of submitting the application . if the Directorate rejects the application , it shall give a notice by registered mail to the concerned party of the reasons for such decision and indicating his

right to appeal against the decision before the Minister of Commerce and Agriculture within a period of no more than thirty days from the date of notification .

Article 6

There shall be maintained at the Directorate of Commerce and Companies Affairs – Commercial Agencies Section a special Register in which shall be recorded the applications for registration which have been accepted.

A page or more shall be allocated for each commercial agency being accepted, for recording the following details:

Registration number of the application in the book maintained to register the applications

Agents name, surname, nationality, address, business location and commercial name, if any;

Principal company or firm's name, address and nationality;

Percentage of profit or commission the agent is entitled to receive;

Duration of agency if it is for a definite term and if it is for an indefinite term, it shall be recorded in the Register;

Evidence of the agent's obligation to maintain sufficient spare parts for the goods subject to the agency and also all the other services required by the agency;

Arbitration clause provision, if any;

Any other details, the Directorate of Commerce and Companies Affairs – Commercial Agencies Section feels necessary to be entered in the Register.

The concerned party shall be given a copy of the commercial agency registration application and a certificate proving the completion of agency registration in the Register and the registration number after completing the procedures.

Article 7

The application for renewing the agency registration shall be filed within two months from the lapse of two years of registering the agency for the first time or the last renewal.

If the agency is for a definite term which is less than two years, an application shall be filed for renewing the registration within two months from the expiry date indicated in the agency agreement or the last renewal thereof.

The registration renewal application shall be submitted using the form a copy of which is attached to these Regulations.

The concerned party shall submit evidence of the agency continuation, and in case of definite term agencies, the agent shall attach to the renewal application a certificate from the principal stating his approval to renew the agency.

Renewal fees receipt shall be attached to the renewal application.

Article 8

The provisions of article 5 of this order shall be applied to the applications for the registration renewal, with respect to the need for a notification to be given by the Directorate of Commerce and Companies Affairs-Commercial Agencies Section to the concerned parties concerning the decision of either accepting or rejecting the application for renewing the registration, the date of the notification and its method, and the requirement to indicate the reasons for rejecting the registration renewal and the concerned parties' right to appeal against the rejection of the renewal before the Minister of Commerce and Agriculture within a period not exceeding thirty days from the date of notification.

Article 9

Applications for addition, amendment, cancellation, upon the agents or his heirs, request shall be subject to the procedures followed with respect to the registration application and be submitted using the application form a copy of which is attached to these Regulations .

Article 10

The Directorate of Commerce and Companies Affairs – Commercial Agencies Section, may cancel the agency registration if an application for its renewal has not been submitted within the prescribed time limit or if any of the registration or renewal conditions have not been fulfilled or if it is proved that the registration or renewal has been effected without any legal ground or upon the basis of false statements.

The above Directorate shall notify the concerned party by a registered letter of the decision for the cancellation, the reasons for such decision and his right to appeal against this decision before the Minister of Commerce and Agriculture within thirty days from the date of notification.

The cancellation shall be effected by making cross lines in red ink and an indication shall be made in the Register margin as to the cancellation date and reason thereof.

Article 11

1. There shall be published in the Official Gazette the following details regarding what has been registered in the Commercial Agencies Register:

Registration number and date;

Principals name, nationality and address;

A list of the goods and services, subject to the agency;

Commercial name and trade marks of the goods and services, subject to the agency, if any;

The duration of the agency, if it is for a definite term, and to state if it is for an indefinite term .

2. There shall be published any addition, amendment or cancellation in the details recorded in the Register in the Register in the Official Gazette

as provided for in the preceding paragraph.

3. To publish the provisions and resolutions being entered in the Register.

4. Publications in the cases mentioned in paragraphs two and three shall contain the following details :

Agency Registration Number;

Principal's name, nationality and address;

Agent's name and address;

Subject of the addition, amendment, the reason for cancellation and date of occurrence;

The content of the verdict or decision, date, the court or arbitration board which handed down the award and the date of entering it in the Register.

Article 12

It shall not be permitted to register any agency which deals in arms and military products.

Article 13

The Undersecretary at the Ministry of Commerce and Agriculture shall implement this order which shall come into force from the date of its publication in the Official Gazette.

Signed : Habib Ahmed Qassim

Minister of Commerce and Agriculture

Dated : 4 January, 1993 .

رقم الطلب :
Application No.

تاريخ الطلب :
Date of Application

تعديل وكالة / نوع التعديل :
Type of Amendment / Amendments :

تسجيل وكالة
REGISTRATION

COMMERCIAL INFORMATION :

المعلومات التجارية

Commercial Name : الاسم التجاري
C.R. No : رقم السجل التجاري
Town : شقة : Flat بناية : Bld مجمع : Block مدينة :
TEL : / هاتف : E-mail : البريد الإلكتروني
P.O.Box : الموقع الإلكتروني : Home Page : ص.ب :

PRINCIPAL INFORMATION :

معلومات الشركة الأجنبية (الموكل) :

PRINCIPAL NAME	اسم الشركة الأجنبية
ADDRESS	عنوانها
NATIONALITY	جنسيتها
TRADE MARK/MARKS	العلامة / العلامات
PRODUCTS/ SERVICES	المنتجات/الخدمات المشمولة بها الوكالة

FOR OFFICIAL USE :

للاستخدام الرسمي :

UNDER STUDY قيد الدراسة REJECTED مرفوض ACCEPTED مقبول

الملاحظات
توقيع رئيس قسم الوكالات :

This Application is valid for 6 months from the date of Submission. هذه الاستمارة صالحة لمدة 6 أشهر من تاريخ تقديم الطلب.