



Ius Laboris ITALY

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO

IL CONTRATTO DI AGENZIA

Avv. Giacomo De Fazio

11 marzo 2014



Le fonti

- **Accordo Economico Collettivo 25 maggio 1935** - Disciplina del rapporto di agenzia e di rappresentanza commerciale;
- **Accordo Economico Collettivo 30 giugno 1938** - Disciplina del rapporto di agenzia e di rappresentanza commerciale;
- **Artt. 1742 - 1753 cod. civ.** - Del contratto di agenzia;
- **Accordi economici collettivi per il settore industriale 20 giugno 1956 e 17 luglio 1957**, recepiti al D.P.R. 16 gennaio 1961 n. 145;
- **Accordo economico collettivo 13 ottobre 1958** per il settore commerciale, recepito dal D.P.R. 26 dicembre 1960 n. 1842;
- **Art. 409, n. 3, c.p.c.** - Norme per le controversie in materia di lavoro;
- **Direttiva del Consiglio (86/653/CEE) del 18 dicembre 1986** - Coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali;



- **D. lgs. 10 settembre 1991, n. 303** - Attuazione della direttiva 86/653 CEE relativa al coordinamento dei diritti degli Stati Membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, a norma dell'art. 15 della legge 29 dicembre 1990, n. 428;
- **D. Lgs. 15 febbraio 1999, n. 65** - Adeguamento della disciplina relativa agli agenti commerciali indipendenti, in ulteriore attuazione della direttiva 86/653/CEE del Consiglio del 18 dicembre 1986;
- **Legge 21 dicembre 1999, n. 526** - Disposizioni per l'adempimento di obblighi, derivanti dall'appartenenza dell'Italia alle Comunità europee - Legge comunitaria 1999;
- **Legge 29 dicembre 2000, n. 422** - Disposizioni per l'adempimento degli obblighi derivanti dall'appartenenza dell'Italia alle comunità europee - Legge comunitaria 2000.



La nozione di agente

Art. 1742 c.c.:

«Col contratto di agenzia una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata».

Cfr. Cass. 1.04.2004, n. 6482: sussiste un contratto di agenzia nel caso di gestori di autonoleggio i quali pubblicizzavano i propri servizi tramite consegna di volantini presso alberghi e agenzie di viaggio, stipulando successivamente i contratti nel proprio punto vendita, non occorrendo a tal fine che l'agente abbia la possibilità di fissare prezzi e sconti, «potendo la standardizzazione delle condizioni di vendita rendere preminente l'azione di propaganda rispetto a quella di preparazione e di allestimento del contratto».

Art. 1752 c.c.:

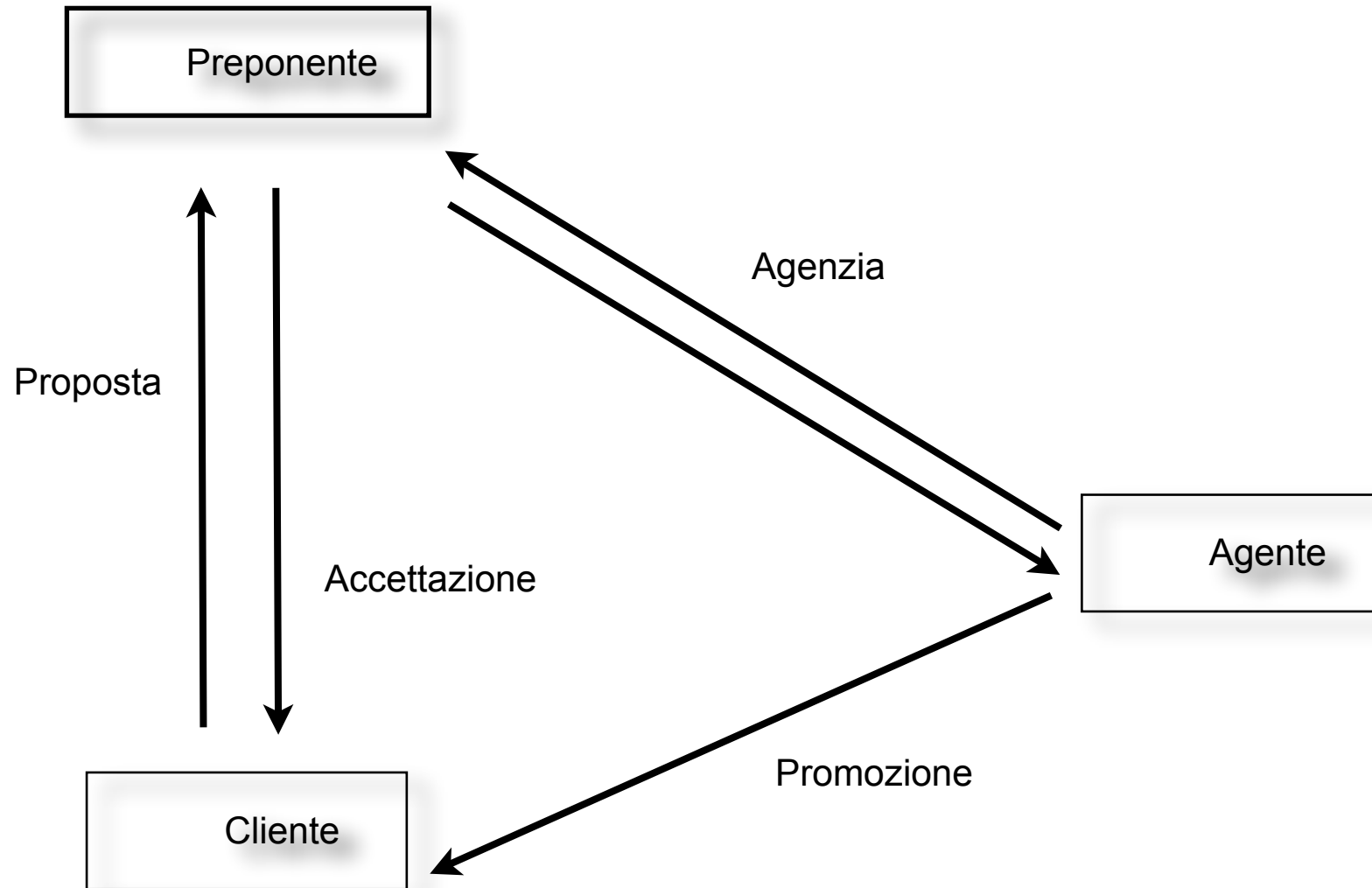
«Le disposizioni del presente capo si applicano anche nell'ipotesi in cui all'agente è conferita dal preponente la rappresentanza per la conclusione dei contratti».



«L'attività di promozione della conclusione di contratti per conto del preponente, che costituisce l'obbligazione tipica dell'agente, **non può consistere in una mera attività di propaganda**, da cui possa solo indirettamente derivare un incremento delle vendite, ma deve consistere **nell'attività di convincimento del potenziale cliente ad effettuare delle ordinazioni dei prodotti del preponente**, atteso che è proprio con riguardo a questo risultato che viene attribuito all'agente il compenso, consistente nella provvigione sui contratti conclusi per suo tramite ed andati a buon fine. Va conseguentemente escluso il diritto alle provvigioni ove i prodotti della preponente vengano offerti a enti e soggetti pubblici, nella specie, strutture ospedaliere o aziende sanitarie pubbliche, non essendo ipotizzabile un convincimento ad ordinare il prodotto, ma mera propaganda, atteso il vincolo delle procedure amministrative di evidenza pubblica in materia di conclusione di contratti». (Cass. 8 luglio 2008, n. 18686)



Lo schema negoziale dell'agenzia





Gli elementi della fattispecie

- L'agente promuove la conclusione di contratti e, se munito della rappresentanza, li conclude.
- L'agente svolge l'incarico affidatogli «*stabilmente*», ossia professionalmente (art. 2082 c.c.).
- Il contratto di agenzia è necessariamente oneroso.
- L'attività dell'agente deve essere riferita ad una «*zona determinata*».



L'agente è sempre un imprenditore in quanto svolge «*professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi*» (art. 2082 c.c.).

L'agente quindi è: o imprenditore «*normale*» o imprenditore piccolo. *Tertium non datur.*

Tuttavia non manca in dottrina chi prevede una terza ipotesi: **quella del lavoratore autonomo.**

Allo stesso modo in cui è concepibile un'azienda senza impresa, nulla esclude che vi possa essere un'impresa senza azienda: si prenda l'esempio di una *troupe* di acrobati che non disponga di alcun attrezzo, «*non esiste un concetto autonomo di lavoratore autonomo distinto da quello di piccolo imprenditore: esiste un concetto di lavoratore autonomo (contratto d'opera) distinto dal contratto di appalto; e la differenza tra i due contratti risiede soltanto in questo: che nel contratto d'appalto l'assuntore è un imprenditore normale, nel contratto d'opera (lavoro autonomo) è un piccolo imprenditore*» (Bigiavi).



Agenzia e figure affini

Agenzia e...

- concessione di vendita
- mandato
- mediazione
- procacciamento d'affari
- commissione
- lavoro subordinato



Agenzia e concessione di vendita

«Il contratto di concessione di vendita (in esclusiva) con il quale il concessionario si impegna, in nome e per conto proprio, ad acquistare prodotti dal concedente per rivenderli a terzi, non è riconducibile alla diversa fattispecie del contratto di agenzia in cui l'agente si obbliga a promuovere la conclusione di affari per conto (o anche in nome) del preponente».

(Cass. 19 febbraio 1983, n. 1278 e Cass. 30 ottobre 1982, n. 5736).

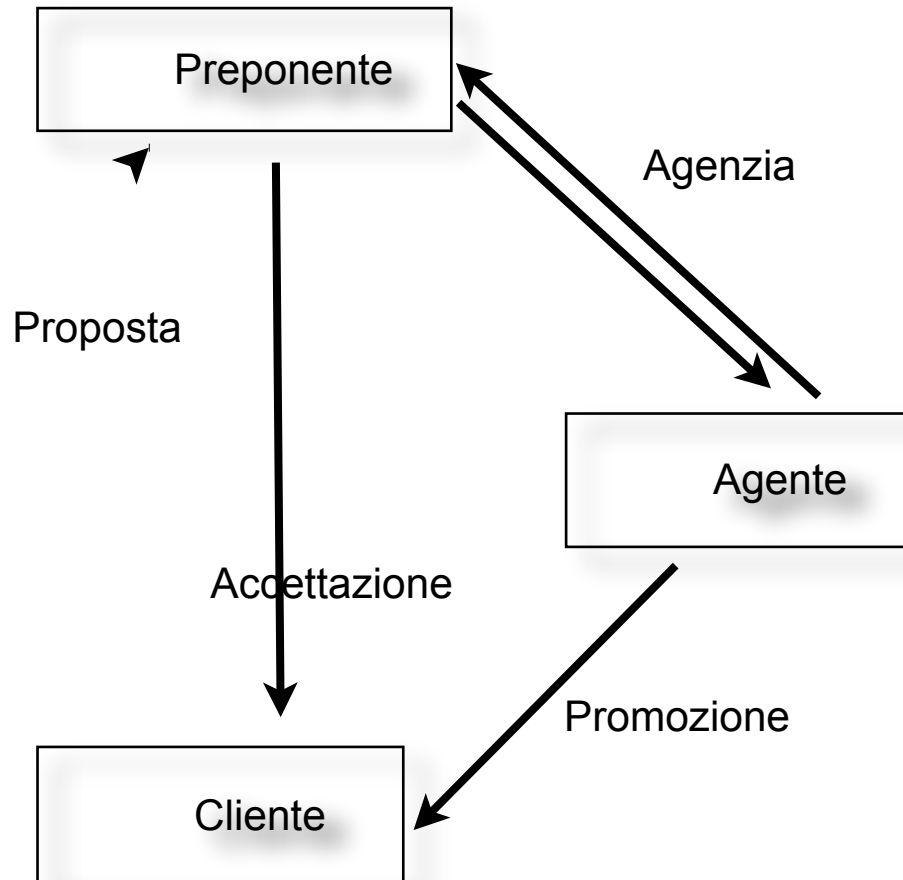
«La concessione di vendita è un contratto atipico dal quale deriva l'obbligo per il concessionario sia di promuovere la stipulazione di singoli contratti di compravendita, sia di concludere contratti di puro trasferimento dei prodotti, alle condizioni fissate nell'accordo iniziale. Tale contratto differisce da quello di agenzia perchè in esso la collaborazione tra il concedente e concessionario, pur prevista, non assurge ad elemento determinante».

(Cass. 18 settembre 2009, n. 20106)

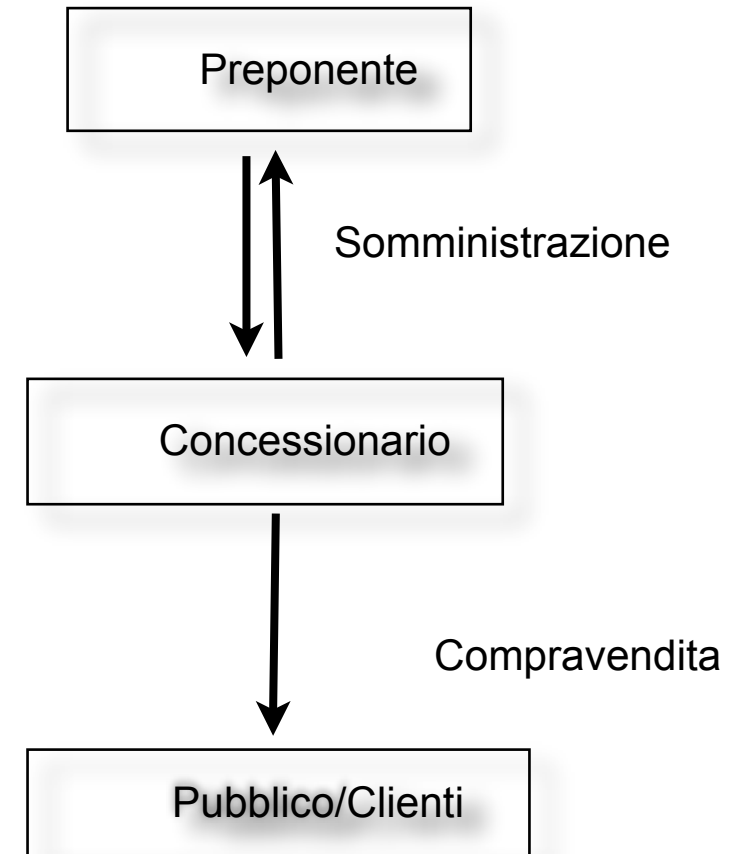
Al contratto di concessione di vendita si applicano le norme sulla
somministrazione (artt. 1559 - 1570 c.c.)



Agenzia



Concessione



Agenzia e mandato




Art. 1703 c.c. - Nozione: *«Il mandato è il contratto col quale una parte si obbliga a compiere uno o più atti giuridici per conto dell'altra».*

- **L'agente senza rappresentanza non è un mandatario.** L'attività dell'agente è un'attività materiale, non giuridica, che consiste in un'obbligazione di fare.
- **Invece, l'agente con rappresentanza è un mandatario.**



Agenzia e mediazione

Elementi di differenziazione tra le due figure:

-  azione nell'interesse di **ambedue le parti** per il **mediatore** / **legame stabile con il preponente** per l'**agente**. (Cass. 27 giugno 2002, n. 9380)
-  incarico relativo ad un **unico affare** per il **mediatore** / **numero indefinito di prestazioni** della stessa specie per l'**agente** («stabilitamente»). (Cass. 16 febbraio 1996, n. 1916)
-  **assenza di vincolo ad una determinata zona** per il **mediatore** (Corte di Appello di Milano 30 novembre 1982)



«Il mediatore acquista il diritto alla provvigione solo quando l'affare sia stato concluso per il tramite della sua opera, a nulla rilevando che l'incarico unilateralmente conferitogli preveda una clausola di esclusiva e che questa sia stata violata dall'intermediato, a meno che il contratto non preveda espressamente l'obbligo di quest'ultimo di corrispondere la provvigione anche nel caso di violazione dell'esclusiva, essendo inapplicabile, in via analogica, alla mediazione, la diversa regola dettata con specifico riferimento al contratto di agenzia dall'art. 1748 c.c.».

(Cass. 22 aprile 2009, n. 9547)



Agenzia e procacciatore d'affari

«Mentre l'agente è colui che assume stabilmente l'incarico di promuovere per conto dell'altra la conclusione di contratti in una zona determinata (art. 1742 c.c.) il procacciatore d'affari - che ha carattere atipico - è colui che raccoglie le ordinazioni dei clienti, trasmettendole alla ditta da cui ha ricevuto l'incarico di procacciare tali commissioni, senza vincolo di stabilità (a differenza dell'agente) e in via del tutto occasionale o episodica anche se, poi, per la disciplina del rapporto può farsi ricorso analogico alla normativa concernente il contratto di agenzia».

(Cass. 20 maggio 2002, n. 7310; 8 febbraio 1999, n. 1078; Cass. 5 giugno 1998, n. 5569; Cass. 1 giugno 1998 n. 5372).

Il contratto di procacciatore d'affari è fondato sulla
occasionalità



segue: Agenzia e procacciatore d'affari

«Il procacciamento d'affari è un contratto atipico che si concreta in un'attività di collaborazione consistente nel raccogliere proposte di contratto ovvero ordinazioni presso terzi e nel trasmetterle al preponente (...) l'attività del procacciatore d'affari non risponde ad una necessità giuridica ma dipende esclusivamente dall'iniziativa del procacciatore non potendo perciò, in tal senso, qualificarsi come stabile». (Cass. 25 gennaio 2005, n. 1441)



In tema di rapporti tra **mediazione** e **procacciamento d'affari**, costituisce elemento comune a dette figure la prestazione di un'attività di intermediazione diretta a favorire tra terzi la conclusione di un affare, con conseguente applicazione di alcune identiche disposizioni in materia di diritto alla provvigione, mentre l'elemento distintivo consiste nel fatto che il mediatore è un soggetto imparziale, e nel procacciamento di affari l'attività dell'intermediario è prestata esclusivamente nell'interesse di una delle parti; ne consegue che sono applicabili al procacciatore d'affari in via analogica le disposizioni del contratto di agenzia».

(Cass. 24 febbraio 2009, n. 4422)



Agenzia e commissionario

CONTRATTO DI AGENZIA (Artt. 1742 e ss. c.c.)

1. Contratto di durata.
2. Oggetto: incarico di promuovere la conclusione di contratti o di concludere contratti.
3. Per conto altrui o in nome e per conto altrui, ma mai in nome proprio.

CONTRATTO DI COMMISSIONE (Art. 1731 c.c.)

1. Contratto occasionale.
2. Oggetto: mandato di acquistare e vendere beni.
3. In nome proprio e per conto altrui con l'obbligo del commissionario di trasferire al committente mediante separato negozio gli effetti attivi e passivi delle contrattazioni.

Il contratto di **commissione** è una **sottospecie** del **mandato**



Agente e lavoratore subordinato

A.E.C.

«L'agente o rappresentante esercita la sua attività, in forma autonoma ed indipendente, nell'osservanza delle istruzioni impartite dal preponente ai sensi dell'art. 1746 c.c., senza obblighi di orario di lavoro e di itinerari predeterminati» (Art. 1, 3°c., **AEC agenti e rappresentanti di aziende industriali** - 20 MARZO 2002; Art. 1, 3°c., **AEC agenti e rappresentanti di aziende commerciali** - 26 FEBBRAIO 2002).

C.C.N.L.

«Sono esclusi dal presente contratto coloro che nell'esercizio delle loro funzioni, pur avendo una limitazione di zona, hanno una piena autonomia di azione nello svolgimento del loro lavoro, non avendo alcun vincolo di itinerario o di impiego del loro tempo» (Art. 2, 3°c., **CCNL viaggiatori e piazzisti di commercio** - 15 MAGGIO 1928).

La prestazione oggetto del contratto è identica: anche il viaggiatore e il piazzista si impegnano a promuovere la conclusione di contratti. La distinzione tra il lavoratore subordinato e l'agente è insita nella struttura dell'obbligazione che si assume.



*«L'elemento distintivo tra il **rapporto di agenzia** e il rapporto di **lavoro subordinato** va individuato nella circostanza che il primo ha per oggetto lo svolgimento a favore del preponente di un'attività economica esercitata in forma imprenditoriale, con organizzazione di mezzi e assunzione del rischio da parte dell'agente, che si manifesta nell'autonomia nella scelta dei tempi e dei modi della stessa, pur nel rispetto delle istruzioni ricevute dal preponente; mentre oggetto del secondo è la prestazione in regime di subordinazione di energie lavorative il cui risultato rientra esclusivamente nella sfera giuridica dell'imprenditore, che sopporta il rischio dell'attività svolta».*
(Cass. 23 aprile 2009, n. 9696)



La vendita

COMMESSI	COMMESSI VIAGGIATORI	AGENTI
DISTRIBUTORI	MEDIATORI	PROCACCIATORI



Diritti dell'agente

Art. 1748 c.c.

1. Per tutti gli affari conclusi durante il contratto, l'agente ha diritto alla provvigione quando (SE) l'operazione è stata conclusa per effetto del suo intervento.
2. La provvigione è dovuta anche per gli affari conclusi dal preponente con terzi che l'agente aveva in precedenza acquisito come clienti per affari dello stesso tipo o appartenenti alla zona o alla categoria o gruppo di clienti riservati all'agente, salvo che sia diversamente pattuito.
3. L'agente ha diritto alla provvigione sugli affari conclusi dopo la data di scioglimento del contratto se la proposta è pervenuta al preponente o all'agente in data antecedente o gli affari sono conclusi entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del contratto e la conclusione è da ricondurre prevalentemente all'attività da lui svolta; in tali casi la provvigione è dovuta solo all'agente precedente, salvo che da specifiche risultanze risulti equo ripartire la provvigione tra gli agenti intervenuti.
4. Salvo che sia diversamente pattuito, la provvigione spetta all'agente nel momento e nella misura in cui (SE) il preponente ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione in base al contratto concluso con il terzo. La provvigione spetta all'agente, al più tardi, inderogabilmente dal momento e nella misura in cui il terzo ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire (INTERAMENTE) la prestazione qualora il preponente avesse eseguito la prestazione a suo carico.
5. Se il preponente e il terzo si accordano per non dare, in tutto o in parte, esecuzione al contratto, l'agente ha diritto, per la parte ineseguita, a una provvigione ridotta nella misura determinata dagli usi o, in mancanza, dal giudice secondo equità.
6. L'agente è tenuto a restituire le provvigioni riscosse solo nella ipotesi e nella misura (NELLA PARTE) in cui sia certo che il contratto tra il terzo e il preponente non avrà esecuzione per cause non imputabili al preponente. È nullo ogni patto più sfavorevole all'agente.
7. L'agente non ha diritto al rimborso delle spese di agenzia.



Il diritto di esclusiva Art. 1743 c.c.

«Il preponente non può valersi contemporaneamente di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività, né l'agente può assumere l'incarico di trattare nella stessa zona e per lo stesso ramo gli affari di più imprese in concorrenza tra loro».

Il diritto di esclusiva è elemento naturale, non essenziale del contratto di agenzia e, quindi, ben può essere derogato dalle parti in forza di clausola espressa.

(Cass. 5 agosto 2011, n. 17063)



Clausole di esclusiva

- **BILATERALE :** Entrambe le parti hanno un'obbligazione.
AGENTE: non prendere altri incarichi nella stessa zona;
PREPONENTE: non vendere nella stessa zona.
- **c.d. «ZOPPA» :** Le parti possono accordarsi nel senso di stabilire un'esclusiva che gravi solo su uno dei contraenti.
- **Su una determinata zona assegnata all'agente**
- **Su una determinata lista di clienti**



Diritto di esclusiva e inadempimento del preponente

Art. 1748, 2° co., c.c.

«La provvigione è dovuta anche per gli affari conclusi dal preponente con terzi che l'agente aveva in precedenza acquisito come clienti per affari dello stesso tipo o appartenenti alla zona o alla categoria o gruppo di clienti riservati all'agente, salvo che sia diversamente pattuito».

**Inadempimento del preponente all'obbligazione
dell'esclusiva = penale ex lege**



I diversi tipi di provvigione



La provvigione ex art. 1748, 1° comma, c.c.

«Per tutti gli affari conclusi durante il contratto l'agente ha diritto alla provvigione quando l'operazione è stata conclusa per effetto del suo intervento»

La proposizione della domanda di pagamento delle provvigioni esige che siano indicati i contratti che l'agente assume siano stati conclusi per suo tramite, non potendosi considerare assolto l'onere probatorio dalla mera produzione degli ordini raccolti (Cass. 17 maggio 2011, n. 10821).



La provvigione indiretta ex art. 1748, 2° comma, c.c.

dovute in caso di esclusiva a favore dell'agente sugli affari conclusi direttamente dal preponente.



La provvigione «postuma»: art. 1748, 3° comma, c.c.

«L'agente ha diritto alla provvigione sugli affari conclusi dopo la data di scioglimento del contratto se la proposta è pervenuta al preponente o all'agente in data antecedente o gli affari sono conclusi entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del contratto e la conclusione è da ricondurre prevalentemente all'attività da lui svolta; in tali casi la provvigione è dovuta solo all'agente precedente, salvo che da specifiche circostanze risulti equo ripartire la provvigione tra gli agenti intervenuti».



Il recupero degli insoluti

L'agente non ha facoltà di riscuotere per la ditta, salvo diverso accordo scritto, e l'obbligo di stabilire specifico compenso non sussiste per il caso in cui svolga la sola attività di recupero degli insoluti. Ne consegue che, ove l'attività di incasso svolta dall'agente riguardi soltanto i crediti non onorati alla scadenza, nulla è dovuto all'agente medesimo a titolo di incasso.

(Cass. 15 marzo 2011, n. 6024)



Le prestazioni accessorie

Le parti possono regolare tra loro anche obbligazioni e diritti diversi rispetto a quelli propri del rapporto di agenzia, ma intrinsecamente connessi all'attività di cui agli artt. 1742 e ss. c.c.

Viene affidato all'agente l'incarico di svolgere a favore del preponente un'attività accessoria ed ulteriore rispetto all'obbligazione principale, ma a quest'ultima collegata, nel senso che da essa l'attività accessoria dipende e ne è funzionale, non potendo, in linea di massima, sopravvivere autonomamente.

ESEMPI

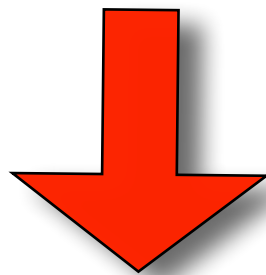
- contratto di deposito, nel caso in cui l'agente si impegni a consegnare la merce al cliente e di riscuotere il prezzo
- contratto di appalto, nel caso in cui l'agente assicuri anche l'assistenza tecnica o la manutenzione dei prodotti venduti
- incarico continuativo di riscuotere il prezzo
- incarico di verificare la corretta esposizione della merce nei punti vendita
- attività di propaganda verso soggetti diversi da quelli con i quali poi viene stipulato il contratto



Secondo Cassazione Civ., Sez. Lav., 10 ottobre 2005 n. 19678, *«il rapporto tra contratto di agenzia ed incarico accessorio di supervisione deve essere ricostruito attraverso lo schema del collegamento negoziale, con vincolo di dipendenza unilaterale. I contratti accessori, infatti seguono la sorte dei contratti principali cui accedono, ma non ne mutuano la disciplina, onde ciascuno di essi rimane assoggettato alle proprie regole ed il vincolo di collegamento, vale a dire l'interdipendenza esistente tra i due rapporti negoziali, rileva solo nel senso che le vicende del rapporto principale si ripercuotono sul rapporto accessorio, condizionandone la validità e l'efficacia».*



... inoltre sempre secondo Cass. n. 19678/2005, «la revoca dell'incarico accessorio, proprio in quanto riferito ad un rapporto contrattuale distinto da quello di agenzia, non può dispiegare alcun effetto su quest'ultimo, né sotto il profilo della pretesa inadempienza del proponente revocante agli obblighi discendenti dal contratto di agenzia, né dall'angolo visuale di una pretesa carenza di interesse del medesimo preponente alla prosecuzione del rapporto di agenzia».






La revoca dell'incarico accessorio non può costituire un inadempimento agli obblighi derivanti dal contratto (principale) di agenzia e giustificare pertanto un recesso per giusta causa (da parte dell'agente).



LA DURATA ED IL RECESSO NEL CONTRATTO DI DI AGENZIA (GLI ARTT. 1750 E 1751, 2°CO.,C.C.)



Ipotesi di recesso dal rapporto di agenzia

-  **Recesso ordinario con preavviso** (art. 1750 c.c.)
-  **Recesso straordinario o per giusta causa** (art. 1751, 2° comma, c.c.)
-  **Clausole risolutive espresse** (art. 1456 c.c.)



Recesso ordinario con preavviso art. 1750 c.c.

«1. Il contratto di agenzia a **tempo determinato** che continui ad essere eseguito dalle parti successivamente alla scadenza del termine si trasforma in contratto a tempo indeterminato.

2. Se il contratto di agenzia è a **tempo indeterminato**, ciascuna delle parti può **recedere** dal contratto stesso dandone **preavviso** all'altra entro un termine stabilito.

3. Il termine di **preavviso non** può comunque essere **inferiore ad un mese** per il primo anno di durata del contratto, **a due mesi** per il secondo anno iniziato, **a tre mesi** per il terzo anno iniziato, **a quattro mesi** per il quarto anno, **a cinque mesi** per il quinto anno e **a sei mesi** per il sesto anno e per tutti gli anni successivi.

4. **Le parti possono concordare termini di preavviso di maggiore durata, ma il preponente non può osservare un termine inferiore a quello posto a carico dell'agente.**

5. **Salvo diverso accordo tra le parti, la scadenza del termine di preavviso deve coincidere con l'ultimo giorno del mese di calendario».**



Recesso ordinario con preavviso l'interpretazione della Cassazione

*«La mancata concessione del termine di preavviso, ovvero la concessione di un termine inferiore a quello dovuto, non travolge nè rende invalido il recesso come manifestazione di volontà di porre fine al rapporto; in tale caso, infatti la **clausola nulla viene sostituita di diritto dalla norma imperativa che impone la concessione del preavviso**».*

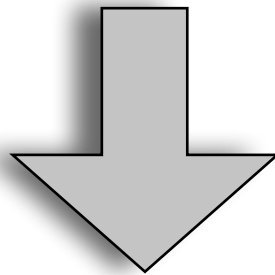
(Cass. 15 marzo 2012, n. 4149)

*«La parte che recede, in caso di mancato preavviso, è tenuta al **risarcimento del danno derivante da tale omissione**. Deve escludersi la configurabilità di altri danni risarcibili, poichè la risoluzione del rapporto costituisce esplicitazione di un diritto potestativo delle parti, salvo l'ipotesi del licenziamento ingiurioso».*

(Cass. 15 ottobre 2010, n. 21279)

Recesso per giusta causa art. 1751, 2° comma, c.c.

«L'indennità non è dovuta quando il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente, la quale per la sua gravità, non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto»

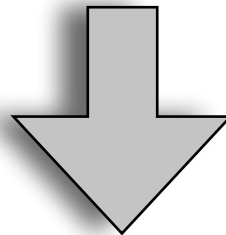


La definizione in esame presuppone un **inadempimento**: invece, la definizione di giusta causa ex art. 2119 c.c. è più ampia ricomprendendo **qualsiasi causa** che non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto.

Recesso per giusta causa l'interpretazione della Cassazione

Secondo l'orientamento dominante della Suprema Corte, dovrebbe ammettersi l'**applicazione in via analogica dell'art. 2119 c.c.**, *«essendo il presupposto fiduciario alla base di entrambi gli istituti, pur nella sostanziale diversità delle rispettive prestazioni e della giuridica configurazione dei due rapporti»*.

Cass. Sez. Lav. 12 gennaio 2006, n. 422; 16 dicembre 2004, n. 23455; Cass. Sez. Lav. 12 luglio 2004, n. 12873.



CRITICA: ricorso *contra legem* al criterio dell'analogia ex art. 12, 2° co. delle disposizioni sulla legge in generale: esistendo l'art. 1751, 2° co. c.c. il criterio dell'analogia non potrebbe operare.



Clausola di produzione minima

E' una delle clausole risolutive espresse (art. 1456 c.c.) più usate nel rapporto di agenzia. Essa dà la facoltà al preponente di far cessare con effetto immediato il rapporto di agenzia qualora **l'agente non adempia all'obbligazione di raggiungere un determinato fatturato in un determinato periodo di tempo.**

In caso di applicazione di tali clausole è dovuta all'agente l'indennità di cessazione del rapporto?

- Ove l'inadempimento previsto nella clausola risolutiva espressa non configuri la fattispecie dell'inadempimento di cui all'art. 1751 c.c., l'agente avrebbe diritto all'indennità di cessazione del rapporto;
- art. 18 Direttiva: prevede che l'indennità di fine rapporto non sia dovuta *«quando il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente la quale giustifichi la risoluzione immediata del contratto»*: sembrerebbe rientrare anche l'art. 1456 c.c.





L'INDENNITA' DI CESSAZIONE DEL RAPPORTO (L'ART. 1751 C.C.)

L'evoluzione normativa dell'art. 1751 c.c. L'indennità in caso di cessazione del rapporto

- **Prima formulazione:** è quella del Codice Civile, approvato con Regio decreto 16 marzo 1942, n. 262.
- **Seconda formulazione:** con la L. 15 ottobre 1971, n. 911 in G.U. 16 novembre 1971, n. 288.
- **Terza formulazione:** con il D.lgs. 10 settembre 1991, n. 303 «Attuazione della direttiva 86/653/CEE relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti».
- **Testo vigente:** con il D.lgs. 15 febbraio 1999, n. 65. «Adeguamento della disciplina relativa agli agenti commerciali indipendenti, in ulteriore attuazione della direttiva 86/653/CEE del Consiglio 18 dicembre 1986».



Principi di diritto comunitario

-  **Primato del diritto comunitario**
 - si applica a: **regolamenti e direttive ad efficacia diretta verticale**
 - il giudice **disapplica** la norma interna in contrasto con il diritto comunitario ed **applica** la norma comunitaria.
-  **Obbligo di interpretazione conforme**
 - si applica a: **tutto il diritto comunitario**
 - il giudice **applica** la norma interna ma **interpretandola** in modo aderente a quella comunitaria.



segue: Principi di diritto comunitario

Primato del diritto comunitario

- Riguarda solo **alcune** fonti comunitarie (norme ad efficacia diretta)
- Incide solo nei rapporti con lo Stato (**rapporti verticali**) non nei rapporti tra privati (rapporti orizzontali)
- Effetto: obbligo per il giudice di **disapplicare** la norma nazionale incompatibile

Obbligo di interpretazione conforme

- Riguarda **tutte** le fonti comunitarie
- Incide sia nei rapporti con lo Stato (**rapporti verticali**) che nei rapporti tra privati (**rapporti orizzontali**)
- Effetto: obbligo per il giudice di **applicare** la norma nazionale interpretandola conformemente alla direttiva comunitaria

Il principio del primato del diritto comunitario

- «*Il diritto nato dal Trattato non potrebbe, in ragione appunto della sua specifica natura, trovare un limite in qualsiasi provvedimento interno senza perdere il proprio carattere comunitario*» (Corte di Giustizia, 16 luglio 1964, *Costa/ Enel*).
- «*Qualsiasi **giudice nazionale**, adito nell'ambito della sua competenza, ha l'**obbligo di applicare integralmente il diritto comunitario** e di tutelare i diritti che questo attribuisce ai singoli, disapplicando le disposizioni eventualmente contrastanti della legge interna, sia anteriore sia successiva alla norma comunitaria*» (Corte di Giustizia, 9 marzo 1978, *Amministr. delle Finanze dello Stato/ Simmenthal*).

segue: Il principio del primato del diritto comunitario

- *«La Costituzione e il diritto adottato dalle istituzioni dell'Unione nell'esercizio delle competenze a questa attribuite **prevalgono** sul diritto degli Stati membri»* (Costituzione Europea, L. 7 aprile 2005, n. 57 art. 1-6).
- *«La potestà legislativa è esercitata dallo Stato e dalle Regioni nel rispetto della Costituzione, nonché dei vincoli derivanti dall'ordinamento comunitario e dagli obblighi internazionali»* (Costituzione italiana, art. 117, primo comma, come modificato dalla L. Cost. 18 ottobre 2001, n.3).

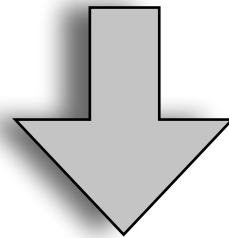
Il principio della interpretazione conforme

- Presunzione di conformità della legge interna al regolamento comunitario (Corte Cost. 8 giugno 1984, n. 170).
- Nel caso di norme di attuazione di una Direttiva, **il giudice ha il dovere di interpretarle conformemente** (Corte di Giustizia, 10 aprile 1984, C-14/83, *von Colson*).
- L'obbligo di interpretazione conforme è stato esteso anche a disposizioni nazionali precedenti alla Direttiva (Corte di Giustizia, 13 novembre 1990, C-106/89, *Marleasing*).
- Da ultimo la Corte ha chiarito che l'obbligo di interpretazione conforme riguarda «tutto il diritto nazionale» (Corte di Giustizia, 5 ottobre 2004, *Pfeiffer*).



La vecchia formulazione dell'art. 1751 c.c.

*«All'atto dello scioglimento del contratto a tempo indeterminato, il preponente è tenuto a corrispondere all'agente **un'indennità proporzionale all'ammontare delle provvigioni liquidategli nel corso del contratto** e nella misura stabilita dagli aa.ee.cc., dai contratti collettivi, dagli usi o, in mancanza, dal giudice secondo equità».*



QUINDI: maggiore è la durata del rapporto e l'ammontare delle provvigioni ricevute, maggiore è l'importo dell'indennità dovuta all'agente al momento della cessazione del rapporto.



L'art. 1751 c.c. dopo l'attuazione della Direttiva 86/653/CEE

*«All'atto della cessazione del rapporto, il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un'indennità **se (e nella misura in cui)** ricorrono le seguenti condizioni:*

- l'agente abbia procurato **nuovi clienti** al preponente o abbia **sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti** esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali **vantaggi** derivanti dagli affari con tali clienti*
- il pagamento di tale **indennità sia equo**, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti».*

N.B. Anche se l'art. 1751 c.c. non riproduce integralmente la locuzione “se e nella misura in cui”, esso dovrà essere interpretato come se la locuzione ci sia in base all'**obbligo di interpretazione conforme** per il giudice di **applicare** la norma nazionale interpretandola conformemente alla direttiva comunitaria.

Come si calcola l'indennità secondo l'art. 1751 cod. civ.?

Il procedimento per la determinazione dell'indennità di cessazione del rapporto è ben esplicito dalla **Relazione del 23 luglio 1996** sull'applicazione dell'art. 17 della Direttiva 86/653/CE. In essa vi si legge:

«Il sistema di indennità si ispira all'art. 89b del HGB che dal 1953 ... ha dato luogo ad un'ampia giurisprudenza per quanto riguarda il calcolo di quest'ultima. Tale giurisprudenza e la prassi da essa derivante dovrebbero fornire un aiuto di grande portata ai tribunali degli altri Stati membri nell'interpretazione delle disposizioni dell'art. 17».

Anche al **punto 22** della **sentenza della CdG del 26 marzo 2009**, si legge: *«La Corte ha già avuto modo di far riferimento alla relazione sull'applicazione dell'art. 17 della direttiva presentata dalla Commissione il 23 luglio 1996. Tale relazione fornisce informazioni dettagliate per quanto riguarda il calcolo effettivo dell'indennità e mira a facilitare un'interpretazione più uniforme del detto art. 17».*



L'applicazione concreta dell'art. 1751 c.c.

FASE 1

Accertamento del numero di **nuovi clienti** e dello **sviluppo degli affari** con i clienti esistenti. I **clienti** esistenti che **non** sono stati **sviluppati** **NON** devono essere presi **in considerazione**. Una volta individuati i clienti, **calcolo della relativa provvigione lorda per gli ultimi 12 mesi del contratto d'agenzia**. Viene effettuata, poi, una **stima** (calcolata in termini di anni, di solito 2-3 anni) della **probabile durata futura dei vantaggi** che derivano al preponente dagli affari con i nuovi clienti e con i clienti sviluppati. Deduzione del **tasso di migrazione** e degli **interessi**.

FASE 2

Aggiustamento della cifra **per motivi di equità** sulla base di diversi fattori.

FASE 3

Raffronto dell'importo calcolato **con il massimo** previsto dall'art. 17, par. 2, lett. b) della Direttiva (1 annualità di provvigioni).



Avv. Generale dello Stato (causa “De Zotti”)

«Esso implica, infatti, previsioni sull’andamento degli affari del preponente con la clientela precedentemente acquistata o sviluppata dall’agente commerciale e sui benefici che egli ricaverà dalle operazioni compiute con tale clientela dopo l’estinzione del contratto di agenzia, senza dover pagare altre provvigioni all’agente commerciale. In ogni caso, l’effettuazione di previsioni è un’operazione che i giudici fanno normalmente, soprattutto quando sono chiamati ad accertare danni, comparando una situazione che è con una situazione ipotetica che sarebbe se non si fosse verificato un dato evento dannoso. A prescindere dalle difficoltà inerenti all’effettuazione di questo genere di operazioni di calcolo di danni basate su previsioni, resta il fatto che i giudici nella pratica le svolgono. Basti pensare, a questo proposito, per esempio, al calcolo del lucro cessante o al calcolo del danno derivante dalla perdita di una “chance”, che non soltanto presentano analogie tra loro, ma anche con il calcolo dell’indennità di cui all’art. 17, n. 2, della direttiva 86/653».



Facciamo un esempio...

Provvigioni ultimo anno: 150.000 €

N° totale clienti 120

N° clienti nuovi 30

N° clienti sviluppati 10

*Provvigioni sui 30 clienti nuovi
e sui 10 clienti sviluppati*

negli ultimi 12 mesi di agenzia: 50.000 €

*Durata prevista dei benefici
pari a tre anni con «tasso di
migrazione» del 20%:*

1° Anno $50.000 - 10.000 = 40.000 €$

2° Anno $40.000 - 8.000 = 32.000 €$

3° Anno $32.000 - 6.400 = 25.600 €$

Totale provvigioni perdute: 97.600 €

Deduzione degli interessi $97.600 € - 4.880 € = \underline{92.720 €}$
ad esempio 5% (2,5% all'anno)

Media delle provvigioni

degli ultimi 5 anni 85.000 € **L'indennità è 85.000 €**

→ Fase Uno

→ Fase Due
(equità)

→ Fase Tre



Calcolo delle indennità secondo l'aec esempio rapporto durato 2 anni

provvigioni corrisposte nell'anno	FIRR 1%	ISC 3%		1751
100.000	1.682	3.000		
150.000	2.182	4.500		
totale	3.864	7.500	11.364	125.000 oppure 0

Il principio della interpretazione conforme art. 1751 c.c. vs A.E.C.

- **Gli a.e.c.** hanno ritenuto di poter «*dare esecuzione*» all'art. 1751, mantenendo lo **stesso sistema precedente**, che tiene conto della **durata del rapporto** e dell'**ammontare delle provvigioni** ricevute dall'agente. Per le norme collettive sono del tutto irrilevanti i vantaggi che il preponente riceverà nel periodo successivo alla cessazione del rapporto, come è irrilevante se l'agente abbia procurato nuovi clienti o sensibilmente sviluppato quelli esistenti.
- L'indennità di cessazione degli a.e.c. (a.e.c. agenti commercio del 16 febbraio 2009 e a.e.c. agenti industria del 20 marzo 2002) è composta da tre voci: **FIRR**; **indennità suppletiva di clientela**; **indennità meritocratica**. Le prime due riconosciute espressamente anche se non sussistono i requisiti legali; la terza riconosciuta solo in presenza «*dell'aumento del fatturato con la clientela esistente e/o l'acquisizione di nuovi clienti*».
- La giurisprudenza ha ritenuto l'art. 1751 «*inapplicabile*» e comunque gli a.e.c. «*più favorevoli*» per l'agente.



Accordo Economico Collettivo 20 marzo 2002

Agenti e rappresentanti di aziende industriali

1) Indennità di risoluzione del rapporto

Agente o rappresentante con obbligo di esclusiva per una sola ditta

4% sulla quota di provvigioni fino a € 12.400,00 annui;

2% sulla quota di provvigioni compresa tra € 12.400,01 annui ed € 18.600,00 annui;

1% sulla quota di provvigioni eccedente € 18.600,00 annui.

Agente o rappresentante senza obbligo di esclusiva per una sola ditta

4% sulla quota di provvigioni fino a € 6.200,00 annui;

2% sulla quota di provvigioni compresa tra € 6.200,01 annui ed € 9.300,00 annui;

1% sulla quota di provvigioni eccedente € 9.300,00 annui.

2) Indennità suppletiva di clientela

3% sull'ammontare globale delle provvigioni e delle altre somme dovute;

0,50% aggiuntivo sulle provvigioni maturate dal quarto anno (nel limite massimo annuo di € 45.000,00 di provvigioni)

ulteriore 0,50% aggiuntivo sulle provvigioni maturate dopo il sesto anno (nel limite massimo annuo di € 45.000,00 di provvigioni)

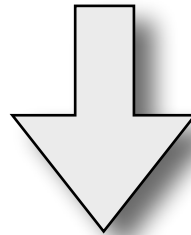
3) Indennità meritocratica: qualora l'agente abbia apportato nuovi clienti al preponente e/o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti, in modo da procurare al preponente anche dopo la cessazione del contratto sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti

1% sul valore annuo dell'incremento delle provvigioni, come determinato ai sensi del successivo articolo 11

2% sul valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 100%

Criticità: derogabilità dell'art. 1751 c.c. da parte della contrattazione collettiva ?

- Art. 1751 c.c. (che si presume sia l'attuazione completa degli artt. 17 e 19 della Direttiva) prevede al penultimo comma **l'inderogabilità delle norme a svantaggio dell'agente**. Si tratta di un'inderogabilità relativa che permette alla contrattazione individuale e collettiva una deroga solo se consentano all'agente di percepire con **valutazione ex ante** un'indennità pari o superiore a quella massima prevista dal comma 3 dell'art. 1751.



- La Corte di Giustizia, nella causa **De Zotti c. Honyvem**, con la sentenza del 23 marzo 2006, ha posto fine al dibattito.



La sentenza CGCE 23 marzo 2006 (causa De Zotti c. Honyvem): le due questioni affrontate

1. Se alla luce del tenore e della finalità della direttiva, essa può essere interpretata nel senso che la normativa nazionale può consentire che un accordo collettivo preveda, invece che un'indennità dovuta all'agente al sussistere delle condizioni previste e secondo i criteri quantitativi di cui al par. 2 dell'art. 17, un'indennità calcolata con i criteri di cui agli aa.ee.cc.:

*«la direttiva deve essere interpretata nel senso che l'indennità di cessazione del rapporto che risulta della direttiva stessa **non può essere sostituita**, in applicazione di un accordo collettivo, da un'indennità determinata secondo criteri diversi da quelli imperativamente fissati, **a meno che** non sia provato che l'applicazione di tale accordo garantisca all'agente, in ogni caso, un'indennità pari o superiore a quella che risulterebbe dall'applicazione della direttiva».*



segue: La sentenza CGCE 23 marzo 2006 (causa De Zotti c. Honyvem): le due questioni affrontate

2. Se il calcolo dell'indennità deve essere compiuto in maniera analitica oppure se siano consentiti sistemi sintetici, che valorizzino il criterio dell'equità:

*«35. .. la Corte ha dichiarato che gli Stati membri possono esercitare il loro potere discrezionale quanto alla scelta delle modalità di calcolo dell'indennità ... la Relazione 1996 fornisce informazioni dettagliate per quanto riguarda il calcolo effettivo dell'indennità e mira a facilitare **un'interpretazione più uniforme** dell'art. 17.*

*36. Si deve pertanto risolvere la seconda questione, **nel senso che, all'interno dell'ambito fissato dall'art. 17, gli Stati membri godono di un potere discrezionale che essi sono liberi di esercitare, in particolare, con riferimento al criterio dell'equità**».*



Pertanto

La Corte di Giustizia ha dichiarato la nullità delle clausole attualmente contenute negli accordi economici collettivi in merito alla determinazione dell'indennità di cessazione del rapporto in quanto in contrasto con una norma imperativa di legge.

Gli agenti non potranno più richiedere:

- nè il FIRR;
- nè l'indennità di clientela;
- nè l'indennità meritocratica.

La giurisprudenza della Corte di Cassazione dopo la sentenza della Corte di Giustizia

- Dopo la sentenza della CdG del 23 marzo 2006, i giudici nazionali “dovrebbero” applicare l’art. 1751 c.c. alla luce dell’interpretazione data dalla CdG, e, quindi, in un modo solo.
- Tuttavia, nonostante la chiarezza della sentenza della CdG, la Corte di Cassazione si è discostata da tale interpretazione (v. Cass. 3 ottobre 2006, n. 21309) affermando che:
 - ✓ *«ai sensi dell’art. 1751, comma 6, il giudice deve sempre applicare la normativa che assicuri all’agente, alla luce delle vicende del rapporto concluso, il risultato migliore»;*
 - ✓ *che «la valutazione del carattere di maggior favore, o non, del trattamento previsto dagli a.e.c. rispetto alla disciplina legale sia effettuata in concreto ex post - e non ex ante».*

La giurisprudenza della Corte di Cassazione dopo la sentenza della Corte di Giustizia

🕒 Più recentemente, con la sentenza del 25 maggio 2012, n. 8295, la Suprema Corte ha statuito:

«In tema di indennità di cessazione del rapporto di agenzia, **non può affermarsi una generale prevalenza della normativa contrattuale collettiva rispetto a quella legale né l'invalidità della normativa contrattuale per contrarietà all'art. 1751 cod. civ.** perché, in seguito alla sentenza della Corte di Giustizia delle Comunità Europee, 23 marzo 2006, in causa C-465/04, interpretativa degli artt. 17 e 19 della direttiva 86/653, per la quantificazione della suddetta indennità di cessazione del rapporto spettante all'agente, nel regime precedente all'accordo collettivo del 26 febbraio 2002 (che ha introdotto la "indennità meritocratica"), **ove l'agente provi di aver procurato nuovi clienti al preponente o di aver sviluppato gli affari con i clienti esistenti** (ed il preponente riceva ancora vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti) ai sensi dell'art. 1751 c.c., comma 1, **è necessario verificare se** - fermi i limiti posti dall'art. 1751 c.c., comma 3, **- l'indennità determinata secondo l'accordo collettivo** del 27 novembre 1992, tenuto conto di tutte le circostanze del caso e in particolare delle provvigioni che l'agente perde, **sia equa e compensativa** del particolare merito dimostrato, dovendosi, in difetto, riconoscere la differenza necessaria per ricondurla ad equità»

In buona sostanza, con la sentenza n. 8295 del 2012, la Corte sostiene che:

- 🌐 le disposizioni degli aa.ee.cc. non siano invalide;
- 🌐 la determinazione dell'indennità vada effettuata (cambiando nuovamente opinione) mediante **una valutazione ex post** in relazione, quindi, al caso concreto, in palese contrasto con l'insegnamento della Corte europea;
- 🌐 contrariamente a quanto precedentemente affermato dalla stessa giurisprudenza, sostiene che l'agente debba in ogni caso provare la sussistenza dei requisiti stabiliti dal comma 1 dell'art. 1751, soccorrendo poi gli aa. ee. cc. in sede di sua determinazione, nell'ambito della valutazione di equità prevista dalla norma (procedimento del tutto estraneo alla disciplina comunitaria).



Il geom. Pinna e la Società Alfa

Zona: Sardegna

Fatturato provvigioni 2005 (prima del contratto): 0 €

1° gennaio 2006: contratto di agenzia tra la Società Alfa e il geometra Pinna

 Fatturato provvigioni 2006: 50.000 €

 Fatturato provvigioni 2007: 100.000 €

 1° gennaio 2008: recesso della Società dal contratto



A) Quanto è dovuto al geometra Pinna se la Società recede dal contratto e mantiene tutti i clienti procurati dall'agente?

	AEC	1751 c.c.
FIRR 1%	1.500	0
indennità clientela 3%	4.500	0
indennità meritocratica 1% diff. tra 50 e 100	500	0
1751	6.500	75.000



B) Quanto è dovuto al geometra Pinna se la Società Alfa recede dal contratto e l'agente passa a lavorare alla Società concorrente Beta portandosi via tutti i clienti?

	AEC	1751 c.c.
FIRR 1%	1.500	0
indennità clientela 3%	4.500	0
indennità meritocratica 1% diff. tra 50 e 100	500	0
Totale	6.500	0

Quindi, in buona sostanza:

- Quale norma di fonte comunitaria va interpretata esclusivamente in armonia con lo **scopo** della direttiva e con i principî dell'ordinamento comunitario.
- Il giudice non può mai fare alcun riferimento agli A.E.C. e dovrà fare esclusivo riferimento alla relazione del 1996.
- Non esiste un altro sistema di calcolo possibile se non quello previsto dall'art. 1751 c.c. Le stesse condizioni determinano sia l'*an* che il *quantum*.



Ai fini del calcolo dell'indennità

- La durata del contratto non conta nulla.
- Occorre valutare i nuovi clienti (o i clienti sviluppati), non l'aumento di fatturato complessivo.
- La valutazione equitativa interviene dopo il computo.
- La media degli ultimi 5 anni è solo un limite massimo, non è la quantificazione dell'indennità.
- Nelle valutazioni di equità occorre tenere conto del patto di non concorrenza e dell'impegno dell'agente al netto del "merito" del prodotto e degli investimenti (pubblicitari, di struttura, etc.) fatti dal preponente.



I casi di esclusione

Art. 1751, comma 2, c.c.

🕒 Ove ricorrano le condizioni, **l'indennità** ex art. 1751 c.c. **è dovuta** nei casi: di recesso dal contratto a tempo indeterminato e cessazione del contratto a termine. In caso di morte dell'agente e di recesso dell'agente dovuto ad un'inadempienza del preponente o qualora l'età, l'infermità o la malattia non gli consentano la prosecuzione del rapporto.

🕒 **NON è dovuta** in caso di: recesso del preponente per un inadempimento dell'agente la cui gravità non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto; recesso dell'agente; cessione da parte dell'agente del proprio contratto ad un terzo.



Il diritto al risarcimento del danno

Art. 1751, comma 4, c.c.

«La concessione dell'indennità non priva comunque l'agente del diritto all'eventuale risarcimento dei danni».

Tale risarcimento dovrà **derivare da un fatto ulteriore rispetto al recesso**, il quale di per sè non costituisce inadempimento, ma esercizio di un diritto.

Esempi: denigrazione professionale, ingiuriosità del recesso del preponente.



Il termine di decadenza

Art. 1751, comma 5, c.c.

«L'agente decade dal diritto all'indennità prevista dal presente articolo se, nel termine di un anno dallo scioglimento del rapporto, omette di comunicare al preponente l'intenzione di far valere i propri diritti».



lus Laboris ITALY

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO

Il contratto di agenzia

Q & A