

COME CONCLUDERE UN CONTRATTO DI AGENZIA COMMERCIALE

Meeting 15 febbraio 2013 - Mestre - Centro Congressi QuidHotel

L'argomento può apparire ai più esperti una noiosa ripetizione di questioni trite e ritrite. Purtroppo, però, la casistica che vede molto spesso la sottoscrizione da parte dell'agente di contratti-mandati di agenzia senza un preventivo esame del loro effettivo contenuto induce a soffermarsi su alcune questioni che possono essere una doverosa riflessione in via di prevenzione.

Essere costretti a rileggere il contratto a seguito di una disdetta o nel momento in cui il rapporto va in crisi può spesso riservare sorprese non gradevoli.

Art. 1742 c.c.

Come noto tutti gli elementi essenziali del contratto di agenzia sono previsti dall'art. 1742 c.c. il quale appunto recita:

“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.”

Elementi sono dunque:

- la **STABILITÀ DEL RAPPORTO** che differenzia il rapporto di agenzia dal procacciamento di affari ;
- la **PROMOZIONE IN NOME E PER CONTO DELLA CONCLUSIONE DI CONTRATTI**;
- la **RETRIBUZIONE** e quindi l'onerosità del rapporto;
- la **ZONA DETERMINATA**

In attuazione all'art. 13 della Direttiva 86/653/CEE il nostro Ordinamento ha sancito quanto già la Contrattazione Collettiva aveva previsto dall'accordo *erga omnes* del 1956 e cioè che entrambe le parti del rapporto di agenzia hanno il diritto dovere, **indisponibile** di prestarsi per confezionare, sottoscrivere e consegnare all'altra un **DOCUMENTO CONTRATTUALE**.

Detto principio è oggi riprodotto nell'art. 1742 c.c. comma secondo ed è **norma imperativa** a norma dell'art. 1374 c.c. essendo vista come una salvaguardia per le parti che operano nel mercato offrendo una base oggettiva per valutare la legalità del rapporto contrattuale al fine di una uniformità di relazione che eviti comportamenti speculativi e scorretti.

L'espressa previsione di irrinunciabilità implica che l'inadempimento assuma le caratteristiche di non scarsa importanza ai sensi dell'art. 1455 c.c. divenendo pertanto causa di possibile risoluzione.

Oltre che a fini di documentazione l'esistenza del contratto è prevista **ad probationem** con conseguenze assai importanti. Chi agisce in giudizio non potrà dimostrare l'esistenza del contratto per testimoni o attraverso presunzioni, ma solo attraverso documenti, tramite giuramento e confessione giudiziale o stragiudiziale.

Va detto che questi limiti possono essere superati laddove l'esistenza del contratto sia invocata solo come fatto storico e non come fonte dei diritti e degli obblighi dei quali si chiede l'adempimento.

I documenti idonei a fornire la prova del contratto possono essere costituiti da tutti quei supporti che per la loro provenienza e per il loro contenuto oggettivo assolvano alla

funzione dimostrativa. Laddove vi siano detti documenti ma non sia chiara quale sia la reale intenzione delle parti, potrà essere ugualmente esperita la prova per testi e presunzioni.

Ciò vale anche per la prova dei patti aggiuntivi: la prova di una espansione di zona da parte dell'agente o di una riduzione da parte della preponente sottostà alla necessità di prova documentale non essendo suscettibile di prova per testi.

Un aspetto particolarmente allarmante per l'agente è quello della possibile esistenza, nel contratto, che si va a sottoscrivere di **CLAUSOLE c.d. VESSATORIE**.

L'**ART. 1341 c.c. COMMA SECONDO** fornisce il concetto di clausola vessatoria come quelle condizioni apposte da parte di colui che le predispone che implicano a proprio favore limitazioni di responsabilità, facoltà di recedere dal contratto o sospenderne l'esecuzione etc.

Tra queste le più rilevanti nella casistica che concerne l'agente di commercio solo le **CLAUSOLE RELATIVE ALLA DEROGA DEL FORO COMPETENTE** e quelle che prevedono la **FACOLTA' DI RECESSO** per uno solo dei contraenti.

La sottoscrizione necessita di particolari forme.

Particolare è la posizione delle **CLAUSOLE RISOLUTIVE ESPRESSE** che spesso sono impropriamente individuate come **CLAUSOLE VESSATORIE** e fatte approvare espressamente per iscritto ai sensi del citato art. 1341 c.c..

La questione è disciplinata dall'art. 1453 c.c. il quale prevede che le parti *“possono convenire espressamente che il contratto si risolva nel caso che una determinata obbligazione non sia adempiuta”* e che in tal caso *“la risoluzione si verifica di diritto quando la parte interessata dichiara all'altra che intende valersi della clausola risolutiva.”*

La **CORTE DI CASSAZIONE CON SENTENZA N. 8607/2002** ha ritenuto valida l'apposizione di detta clausola in materia di mancato raggiungimento del *budget* statuendo l'automaticità della risoluzione a seguito dell'inadempimento che impedisce al giudice l'esame stesso dell'entità dell'inadempimento ma autorizzando l'accertamento dell'imputabilità dell'inadempimento a colpa dell'agente.

Una clausola siffatta non deve essere generica ma deve indicare espressamente le obbligazioni alle quali si riferisce.

La **Corte di Cassazione Sezione Lavoro con sentenza n. 10934/2011** ha mitigato questo orientamento prescrivendo che il giudice deve comunque verificare che sussista un inadempimento dell'agente integrante giusta causa di recesso.

Queste brevi note hanno il solo scopo di creare una sia pur minima consapevolezza che l'atto di sottoscrivere il regolamento contrattuale di un rapporto di agenzia è un momento di straordinaria importanza che può incidere in modo rilevante sull'attività lavorativa negli anni a venire

Avv. Giuseppe Sacco - Centro Giuridico USARCI



associazione Agenti di Commercio

Via F.lli Bandiera 38 - 30175 VENEZIA Marghera

tel. 041.930178 - fax 041.937009

segreteria@usarcivenezia.it - www.usarcivenezia.it