



Ordine Avvocati Milano

VENERDÌ 20 SETTEMBRE 2024 ORE 14.30- 17.30

Webinar ZOOM

L'EVOLUZIONE DELLA FIGURA DELL'AGENTE DI COMMERCIO

Intervento **Rossana Cassarà**

ESCLUSIVA, ZONA E MODIFICHE
UNILATERALI AD INIZIATIVA
DEL PREPONENTE

CONTRATTO DI AGENZIA: DEFINIZIONE

Art. 1742
cod. civ.:

*“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.*

DIRITTO DI ESCLUSIVA

**L'esclusiva nel
contratto di
agenzia è regolata
dall'art 1743 cod.
civ.:**

“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”.

BILATERALITÀ DEL DIRITTO / OBBLIGAZIONE

PREPONENTE	AGENTE
Si impegna a non avvalersi contemporaneamente dell'opera di altri agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività	Si impegna a non assumere nella stessa zona e per lo stesso ramo gli affari di più imprese in concorrenza tra loro

DIRITTO DI ESCLUSIVA

Direttiva 653/86/CEE Art. 7 (fonte normativa)

La Direttiva CEE non contiene dunque una nozione esplicita di esclusiva ma ha preferito inserirla incidentalmente nell'ambito della retribuzione/provvigione cui ha diritto l'agente, né la prevede come gli AA.EE.CC. e la giurisprudenza italiana che – sia prima che dopo la Direttiva – ha fornito un'interpretazione dell'art. 1743 c.c. secondo cui si tratta di un elemento naturale ma non essenziale del contratto di agenzia.

AEC Industria Art. 2 - Zona ed esclusiva – Variazioni

“Ferma restando la possibilità di diverse intese tra le parti, di norma la ditta non può valersi contemporaneamente nella stessa zona e per lo stesso ramo di commercio di più agenti o rappresentanti, né l'agente o rappresentante può assumere l'incarico di trattarvi gli affari di più ditte che siano in concorrenza fra di loro.

Il divieto di cui sopra non si estende, salvo patto di esclusiva per una sola ditta, all'assunzione, da parte dell'agente o rappresentante, dell'incarico di trattare gli affari di più ditte non in concorrenza tra di loro. Nel caso in cui l'agente o rappresentante non sia vincolato dal patto di esclusiva per una sola ditta, egli resta libero di assumere altri incarichi per ditte che non siano in concorrenza ...”.

AEC Commercio Art. 3 – Zona di attività e variazioni del contenuto economico del rapporto

“Salvo diverse intese tra le parti, la ditta non può valersi contemporaneamente nella stessa zona e per lo stesso ramo di commercio, di più agenti o rappresentanti, né l'agente o rappresentante può assumere l'incarico di trattarvi gli affari di più ditte che siano in concorrenza tra di loro.

Il divieto di cui sopra non si estende, salvo espresso patto di esclusiva per una sola ditta (vale a dire rapporto di monomandato), all'assunzione da parte dell'agente o rappresentante dell'incarico di trattare gli affari di più ditte non in concorrenza tra loro ...”.

Del diritto di esclusiva godono ai sensi dell'art. 1743 cod. civ., in assenza di diverso accordo, **ambedue le parti: preponente e agente.**

IL DIRITTO DI ESCLUSIVA A FAVORE DELL'AGENTE

Vieta alla Preponente di avvalersi contemporaneamente dell'opera di altri agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo d'attività.

- LL L'avverbio “**contemporaneamente**” deve dunque avere a che fare con l'utilizzo di una pluralità di agenti “durante” il rapporto di agenzia;
- LL la legge prevede che il preponente non possa valersi di più agenti “**nella stessa zona**”;
- LL l'art. 1743 c.c. vieta al preponente di valersi di più agenti “**per lo stesso ramo di attività**”.
Ne consegue che il produttore può valersi di più agenti nella medesima zona se tali agenti trattano diversi rami di attività: in questo caso non vi è reale sovrapposizione/concorrenza fra gli agenti e il principio dell'esclusiva risulta rispettato.

VIOLAZIONE DELL'ESCLUSIVA DA PARTE DEL PREPONENTE

Ogni interferenza della preponente nell'area attribuita in esclusiva all'agente, che abbia carattere sistematico e organizzato

II Cass. civ. Sez. lav. 06.06.2008 n. 15069 (v. Cass. Cassazione civile sez. lav 30/07/2004, n.14667, v. anche Corte d'Appello Brescia n. 210 del 4 giugno 2019):

*" ... in materia di rapporto di agenzia, il proponente non può operare, con continuità, nella zona di competenza dell'agente ma, ai sensi dell'art. 1748, secondo comma, cod. civ., ha solamente la facoltà di concludere, direttamente, singoli affari, anche se di rilevante entità, dal cui compimento sorge il diritto dell'agente medesimo a percepire le cosiddette **provvigioni indirette**; ne consegue che, ove l'intervento del proponente sia meramente isolato, il diritto al pagamento della provvigione ha, a sua volta, natura episodica e non periodica, e, come tale, è soggetto alla prescrizione ordinaria di cui all'art. 2946 cod. civ. e non alla prescrizione "breve" ex art. 2948, n. 4, cod. civ."*

II Cass. civ. Sez. lav. 7.3.2022 n. 7358;

*"In tema di contratto di agenzia, ai sensi dell'art. 1748, comma 2 c.c., il diritto alla **provvigione c.d. indirette** compete in ogni caso di ingerenza nella zona di esclusiva dell'agente o di captazione di clienti riservati all'agente attraverso l'intervento diretto o indiretto della preponente quali che siano le modalità della sottrazione così realizzata ed indipendentemente dalla tecnica negoziale prescelta o dal luogo in cui è stata posta in essere, sicchè che la conclusione di affari al di fuori della zona di esclusiva dell'agente con una società che, a sua volta, provveda alla distribuzione del prodotto ad imprenditori affiliati operanti nell'ambito territoriale riservato all'agente, costituisce violazione della zona di esclusiva, ove vi concorre il preponente"*

VIOLAZIONE DELL'ESCLUSIVA DA PARTE DEL PREPONENTE

LL Cass. civ., 10 maggio 2022 n. 14763;

“In tema di contratto di agenzia, l'agente, la cui esclusiva sia stata lesa dalla captazione dei clienti compiuta da agenti incaricati per una diversa zona dal medesimo preponente, ha il diritto al risarcimento dei danni di natura contrattuale nei confronti del preponente, venendo in rilievo una violazione degli obblighi inerenti l'esclusiva che derivano dal contratto e non dalla legge, potendo gli stessi essere esclusi pattiziamente, e dei danni di natura extracontrattuale verso gli agenti concorrenti».”.

PROVVIGIONI INDIRETTE

La provvigione diretta: Art. 1748, c. 1, cod. civ.:	La provvigione indiretta: Art. 1748, c. 2, cod. civ.:
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 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.

Il diritto alla provvigione indiretta compete in ogni caso di ingerenza nella zona di esclusiva dell'agente mediante intervento della preponente (Cassazione civile, sez. II, 30/01/2017, n. 2288)

1748, 2° comma, c. c.



**Deroga al diritto di esclusiva:
preponente si riserva nel contratto il
diritto di trattare direttamente con
alcuni clienti, con connesso divieto
per l'agente di vendere a detti clienti.
c.d. DIREZIONALI**

DIRITTO DI ESCLUSIVA

IL DIRITTO DI ESCLUSIVA A FAVORE DEL PREPONENTE

- ⌚ Obbliga l'agente non può assumere l'incarico di trattare nella stessa zona e per lo stesso ramo gli affari di più imprese in concorrenza tra loro (art. 1743 c.c.).
- ⌚ diritto di esclusiva in favore del preponente vale solo **limitatamente all'area di riferimento** (Zona).
- ⌚ È pertanto consentito all'agente curare due (o più) diverse zone per due (o più) preponenti.
- ⌚ violazione dell'obbligo dell'agente si verifica solo quando promuove affari per altro soggetto che si trova nello “**stesso ramo di attività**” del preponente.
- ⌚ la Legge richiede anche che i due preponenti per i quali agisce l'agente siano “**imprese in concorrenza tra loro**”.

Gli accordi economici hanno tentato di dare una definizione in negativo del concetto di concorrenza, precisando che **“è da escludersi la possibilità di concorrenza quando l’incarico conferito all’agente o rappresentante riguardi generi di prodotti che per foggia, destinazione e valore d'uso siano diversi ed infungibili”** (chiarimento a verbale dell'articolo 2 degli AEC 26 febbraio 2002 e 20 marzo 2002; chiarimento a verbale dell’art. 3 AEC Commercio 16.02.2009; chiarimento a verbale all’art. 2 dell’AEC Industria 30.07.2014).

La giurisprudenza invece ha ritenuto che la nozione di concorrenza non vada individuata necessariamente con riferimento all'identità dei prodotti, essendo sufficiente che gli stessi siano rivolti ad una clientela anche solo potenzialmente comune.

II *“Anche agli effetti del divieto, fatto all'agente dall'art. 1743 cod. civ., di trattare per lo stesso ramo gli affari di più imprese concorrenti tra loro, la nozione di concorrenza non va necessariamente individuata in relazione alla produzione o commercializzazione di identici prodotti da parte di più imprese, essendo all'uopo sufficiente che queste si rivolgano ad una clientela anche solo potenzialmente comune, si che l'una possa ricevere danno dall'ingresso e dall'espansione dell'altra sul mercato, cui entrambe si rivolgano o prevedibilmente si rivolgeranno”*; Corte di **Cassazione 13 dicembre 1999, n. 13981; Corte Appello Bari, sez. lav, 21.7.2023, n. 1279).**

II fini della violazione dell'esclusiva *“non è richiesto che il comportamento dell'agente si iscriva nell'ambito di un rapporto di stabile collaborazione con altra impresa, né che lo stesso abbia necessariamente determinato la conclusione di uno o più contratti fra un cliente anche solo potenziale del suo preponente e un'impresa concorrente di quest'ultimo: è sufficiente un'attività idonea a determinare un dirottamento della clientela del suo preponente presso imprese concorrenti, con possibile alterazione, a favore di queste ultime, in una stessa zona e in uno stesso ramo di affari, delle originarie condizioni della domanda di determinati prodotti”* (**Corte d'Appello Venezia Sezione Lav. n. 528 del 20 settembre 2021**)

VIOLAZIONI DEL DIRITTO DI ESCLUSIVA E SUE CONSEGUENZE

⌚ L'inosservanza dell'esclusiva da parte dell'agente che svolge attività in concorrenza con quella del preponente sussiste una **giusta causa di recesso dal contratto di agenzia**.

In caso d'inosservanza dell'esclusiva da parte del preponente, **l'agente può invocare la cessazione del rapporto**

contrattuale per grave inadempimento.

Ciò perché il patto di esclusiva incide sull'equilibrio sinallagmatico delle posizioni contrattuali.

La parte che subisce l'illecito contrattuale può ottenere dall'altra anche il **risarcimento del danno subito** (art. 1223 c.c.):

⌚ Per il Preponente, il mancato guadagno può essere **pari ai profitti derivanti dagli affari che non ha potuto concludere per via dell'attività in concorrenza svolta dall'agente, salvo il maggior danno** (*criterio utile per la quantificazione: ordini di affari che l'agente ha concluso con il mio concorrente e che mi ha sottratto proiettati sulla mia attività*).

⌚ Per l'Agente, il mancato guadagno ammonta alla **somma delle provvigioni che non ha percepito per tutti quegli affari che sono stati conclusi da altri agenti che hanno operato nella zona che gli era invece stata riservata**, salvo il maggior danno.

La liquidazione equitativa ex art 1226 c.c.: strumento più agevole di liquidazione del danno (presuppone che il danno non possa essere provato nel suo preciso ammontare).

DIRITTO DI ESCLUSIVA

La clausola di esclusiva, in mancanza di diverse pattuizioni, ha un **ambito di efficacia che coincide con l'oggetto del mandato**.

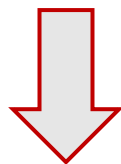
Cass. 27 maggio 1996 n. 4872 (v. anche Tribunale Roma, 17/12/2019 n.11356; Tribunale Biella, 14/09/2016, n.493) :

*“Nel contratto di agenzia, la clausola di esclusiva, in difetto di diverse, specifiche, pattuizioni, ha un ambito di efficacia coincidente con l'oggetto del mandato, con la conseguenza che **gli affari non ricompresi tra quelli che l'agente deve promuovere sono estranei anche al diritto di esclusiva contrattualmente previsto**. (Nella specie l'agente, cui era stato conferito l'incarico di promuovere le vendite solo nei confronti dei rivenditori, con esclusione dei privati, aveva richiesto le provvigioni relative ad affari conclusi direttamente dalla mandante con privati”.*

In sintesi: tutto ciò che non è incluso nell'oggetto deve intendersi escluso.

DEROGA AL DIRITTO DI ESCLUSIVA

Il diritto di esclusiva costituisce un elemento naturale, non già essenziale applicabile automaticamente in caso di assenza di diverse pattuizioni



esso può essere validamente oggetto di deroga esplicita o tacita e per una parte o per tutte le parti ad opera della volontà delle parti.

(Cass. 13/05/2024 n.13008; Cass. 23/04/2014 , n. 9226; Cass. 09/10/2007 n. 21073; Cass. 30/07/2004 n. 146674, Cass. 24 luglio 1999 n. 8053, Tribunale , Roma , sez. lav. 04/03/2024 , n. 2615; Tribunale Roma 13/06/2019 , n. 12515; Tribunale Mantova , 10/05/2016 , n. 564)

DEROGA AL DIRITTO DI ESCLUSIVA

- II **deroga espressa** quando i contraenti prevedono in modo esplicito, nel testo del contratto, che sia consentito loro farsi reciprocamente concorrenza (Cass. 5 agosto 2011 n. 17063; Cass. 12 maggio 2008 n. 11674; Cass. 5 aprile 2022 n. 11017; Tribunale Roma n. 12515 del 13/06/2019);

- II **deroga tacita/indiretta** desumibile dal regolamento pattizio del rapporto, ove in concreto, incompatibile con tale diritto (Cassazione civile , sez. II , 23/04/2014 , n. 9226; Cass. 23 aprile 2002 n. 5920);

- II **deroga per fatti concludenti**, da comportamento delle parti successivo alla stipulazione del contratto (Cass. 23 aprile 2014, n. 9226, Cass. n. 21073 del 09/10/2007; Corte appello Napoli n. 2147 del 17/05/2017; Trib. Torino sez. lav. 15.04.2010). anche per fatti concludenti con una tacita manifestazione di volontà, desumibile dal comportamento tenuto dalle stesse parti sia al momento della conclusione del contratto sia durante la sua esecuzione (*ad esempio la preponente, consapevole che l'agente ha altri mandati per la medesima zona conferitigli da aziende sue concorrenti, **nulla obietta***).

DEROGA: CLIENTI DIREZIONALI

Clausola di deroga al diritto di esclusiva dell'agente: la **società preponente si riserva il diritto di trattare direttamente, all'interno della zona di esclusiva, con un certo numero di clienti, definiti «direzionali», senza obbligo, per il preponente, di versare all'agente alcuna provvigione per gli affari così conclusi.**

Tali clienti vengono comunemente denominati “direzionali”: in genere per la loro importanza economica, per il preponente è necessario, opportuno o solo conveniente trattare direttamente, senza l’intermediazione dell’agente.

I clienti direzionali vengono “**sottratti**” all’agente (pur appartenendo alla sua zona di operatività): la gestione di tali clienti (e i guadagni conseguenti) spettano esclusivamente al preponente.

E' valida la clausola che consente al preponente di modificare, in qualsiasi momento, la lista dei clienti coi quali intende intrattenere rapporti diretti (clienti "direzionali"), senza riconoscere alcuna provvigione o indennità all'agente?

LL Cass. civ. 20 maggio 1997, n.4504

*“E’ nulla ai sensi dell’art. 1356 c.c., risolvendosi in una **condizione meramente potestativa**, tale da far venir meno l’efficacia vincolante dell’intero contratto, la clausola del contratto di agenzia con la quale il preponente si riserva in ogni momento la possibilità, previa comunicazione, di trattare direttamente alcuni clienti (non previamente individuati), così escludendo ogni diritto dell’agente in quanto l’applicazione di detta clausola svuoterebbe di significato il contratto, consentendo al preponente la possibilità di sottrarre all’agente un numero indefinito di clienti - anche tutti – senza riconoscergli diritto a provvigioni o tenere in alcun conto le spese sostenute e le attività svolte per organizzare una sempre più estesa rete di clienti”.*

LL Cassazione civile 29 maggio 2024, n.15005

Clausola sui clienti direzionali valida anche se generica, laddove consente di risalire comunque alla tipologia di clientela riservata alla mandante.

IL VINCOLO DI MONOMANDATO E GLI AA.EE.CC.

L'OBBLIGO DI
ESCLUSIVA A CARICO
DELL'AGENTE

L'OBBLIGO DI
MONOMANDATO

L'agente in esclusiva non deve essere confuso con l'agente monomandatario

**Agente
plurimandatario:**

Libero di promuovere gli affari di più imprese che non siano in concorrenza tra di loro (può assumere incarichi da più aziende contemporaneamente – di norma – non può operare nella stessa zona per conto di soggetti in concorrenza del preponente) o di più imprese anche se concorrenti ma in zone differenti.

L'esclusiva è un elemento naturale del rapporto di agenzia, che sussiste in ogni accordo negoziale, senza che lo si debba espressamente indicare. Le parti, tuttavia, nel contratto che stipulano, possono eliminare l'esclusiva dalla disciplina del proprio rapporto. Questa eccezione può riguardare entrambe le parti, ma anche una sola

**Agente
monomandatario:**

L'agente che lavora per un solo preponente e che, pertanto, si impegna a non assumere alcun altro incarico di agenzia, anche in riferimento a settori non in concorrenza e diversi rispetto a quello in cui opera il preponente.

L'agente monomandatario è obbligato a svolgere la propria attività esclusivamente in favore della preponente e, pertanto, non è autorizzato ad espletare, in parallelo, ulteriori attività lavorative, anche non concorrenziali, nell'interesse di altri soggetti.

Il monomandato richiede uno specifico accordo tra le parti

IL VINCOLO DI MONOMANDATO E GLI AA.EE.CC

Agente pluri/monomandatario:

- a) da un lato notevole limitazione per l'agente,
- b) dall'altro previsione in suo favore di un regime più favorevole.

La distinzione tra agente mono e plurimandatario ha una forte rilevanza dal punto di vista previdenziale e di applicazione degli A.E.C., che prevedono per l'agente monomandatario un regime più vantaggioso.

- LL *termini di **preavviso più ampi**;*
- LL *modalità di calcolo **dell'indennità di scioglimento più favorevole** (accantonamenti firr, indennità di clientela e meritocratica solo per l'AEC Industria);*
- LL *modalità di calcolo dell'indennità per il **patto di non concorrenza post-contrattuale più favorevole**;*
- LL *per l'agente monomandatario dei **massimali contributivi maggiori** rispetto all'agente plurimandatario.*

La differenza è collegata essenzialmente in ragione del **più difficile esercizio dell'attività**, conseguente al divieto di svolgerla per qualsiasi altro preponente.

ZONA

E' un elemento essenziale del contratto di agenzia

Può essere individuata:

- LL Per accordo delle parti con clausola contrattuale;
- LL In modo indiretto, se non prevista dal contratto, attraverso l'ambito territoriale nel quale le parti operano al momento della conclusione del contratto.
 - non deve necessariamente coincidere con criteri strettamente geografici ma con riferimento ad es. a segmenti di mercato, lista clienti, canali distributivi etc.
 - segmento di mercato nel caso dell'influencer : “ *la ‘zona’ non deve essere necessariamente geografica, ma può essere rappresentata anche da un determinato segmento di mercato, nel caso dell'influencer la "zona" è determinata dal perimetro entro il quale è iscritta la popolazione di followers che acquistano i prodotti della Ia. mediante il suo codice sconto*” Trib. Roma sentenza n. 2615 del 4/03/2024);

ZONA

AREA GEOGRAFICA

Nazione, Regione, Città

**CATEGORIA DI
POTENZIALE CLIENTELA**

Consumatori, Grande
Distribuzione, Commercio
Al Dettaglio, Commercio On Line

ELENCO DEI CLIENTI

Indicazione Nominativa

Mancata indicazione nel contratto di una zona determinata

La mancata individuazione nel contratto comporta che la si debba ritenere **estesa a tutto il mondo/intero ambito di operatività della preponente.**

- ⌚ **Cass. civ. Sez. II, 04/11/1994, n. 9063:** “ *... dal complesso delle pattuizioni contrattuali si evinceva agevolmente che essa era stata sostanzialmente prevista ed era praticamente coincidente con tutto il mondo - là dove si svolgeva in concreto l'attività imprenditoriale della preponente*”
... “*La configurabilità del contratto di agenzia non trova ostacolo nel fatto che l'atto di conferimento dell'incarico non abbia designato espressamente e formalmente la zona nella quale l'incarico deve essere espletato, ove tale indicazione sia evincibile dal riferimento all'ambito territoriale nel quale le parti incontestabilmente operano*”;
- ⌚ **Cass. civ. Se. Lav. 4/09/2013 n. 20322:** “*La configurabilità del contratto di agenzia non trova ostacolo nel fatto che l'atto di conferimento dell'incarico non abbia designato espressamente e formalmente la zona nella quale l'incarico deve essere espletato, ove tale indicazione sia evincibile dal riferimento all'ambito territoriale nel quale le parti incontestabilmente operano*” (v. anche Corte d'Appello Roma Sezione Lav. n. 200 del 15 febbraio 2023 ; Tribunale Roma Sezione Lav. n. 373 del 22 gennaio 2022)

VARIAZIONI CONTRATTUALI UNILATERALI

Le modifiche contrattuali in via generale devono avvenire d'intesa tra le parti (art. 1372 cod. civ.).

Nei contratti di agenzia sono frequenti clausole che attribuiscono alla sola preponente il potere di modifica unilaterale anche di elementi essenziali del contratto.

Il codice non conosce una previsione esplicita che consenta prima e disciplini poi il diritto del preponente di variare unilateralmente il contratto.

In questo ambito è intervenuta la Cassazione introducendo per via giurisprudenziale il diritto del preponente e fissandone le condizioni per il suo legittimo esercizio:

- II «*Il potere di variazione territoriale, attribuito per contratto al preponente, non può essere esercitato al di là dei **doveri di lealtà e buona fede**, costituendo altrimenti tale esercizio un **abuso di potere atto a consentire il recesso per giusta causa da parte dell'agente***» ... «*Nel contratto di agenzia, l'attribuzione al preponente del potere di modificare alcune clausole, e in particolare quelle relative all'ambito territoriale e alla misura delle provvigioni, può trovare giustificazione nell'esigenza di meglio adeguare il rapporto alle esigenze delle parti, così come sono modificate durante il decorso del tempo, ma, perché non ne rimanga esclusa la forza vincolante del contratto nei confronti di una delle parti contraenti, è necessario che tale potere abbia dei limiti e in ogni caso sia esercitato dal titolare con l'osservanza dei principi di correttezza e buona fede*» (**Cass. Civ., Sez. Lavoro, 02/05/2000 n. 5467**)
- II «*E' nulla per **indeterminatezza** la clausola di un contratto di agenzia che preveda che il preponente possa modificare unilateralmente le tariffe provvigionali*» (**Cass. Civ., Sez. Lavoro, 10/01/2006, n. 163**)
- II «*La previsione, nel contratto di agenzia, di una clausola che preveda che il preponente possa unilateralmente, senza neanche prevedere un termine di preavviso, modificare le tariffe provvigionali, **è nulla per indeterminatezza dell'oggetto**, ai sensi degli artt. 1346 e 1418 c.c. La nullità di un contratto, dunque, o di una sua clausola, è rilevabile d'ufficio dal giudice innanzi al quale siano in contestazione l'applicazione o l'esecuzione di un contratto la cui validità rappresenta un elemento costitutivo della pretesa*» (**Tribunale Bari Sez. lavoro, 03/02/2016**)

VARIAZIONI CONTRATTUALI

- ⌚ Nullità per condizione meramente potestativa: dichiarata nulla la clausola che permette alla preponente di modificare le provvigioni con 30 giorni di preavviso (**Cass. 8/11/1997 n. 11003** "*è nulla per indeterminatezza dell'oggetto la clausola di un contratto d'agenzia che prevede che il preponente possa unilateralmente, con il solo onere del preavviso, modificare le tariffe provvigionali*")
- ⌚ La validità di una clausola di modifica qualora "il potere unilaterale di modifica sia esercitato entro certi limiti" e "con osservanza dei principi di correttezza e buona fede" (**Cass. 29 maggio 1997, n. 4504**)
- ⌚ Riduzione del portafoglio clienti: abuso di una clausola che ha portato alla riduzione dell'88% del portafoglio clienti di un agente (**Cass. Civ., del 2/07/ 2015 n. 13580**)
- ⌚ Variazioni previste dagli AEC legittime in quanto predeterminate e previste dagli AEC. L'effettiva cogenza di questa norma non può essere discussa in quanto "*...la variazione unilaterale del contenuto economico del rapporto è stata stabilita in sede di contrattazione collettiva dalle parti sociali quali portatrici degli interessi contrapposti delle parti del contratto di agenzia; le parti sociali, infatti, hanno stabilito di comune accordo i limiti e le condizioni in presenza delle quali la variazione non necessita del consenso dell'agente (variazioni di lieve e di media entità) ovvero consente a quest'ultimo di provocare mediante la non accettazione della modifica la risoluzione del contratto per fatto imputabile alla mandante (variazioni di sensibile entità)...*" (**Corte Appello Brescia 12/01/ 2024 n. 324**)
- ⌚ L'attribuzione alla preponente del potere di modificare talune clausole, come quelle relative all'ambito territoriale e alla misura delle provvigioni, dovrà comunque essere esercitato secondo lealtà e buona fede (**Cass. 24 maggio 2021 n. 14181; Cass. 20 ottobre 2021 n. 29164, Cass. 5 aprile 2023 n. 9365**)

AA.EE.CC. E VARIAZIONI ANCHE UNILATERALI DEGLI ELEMENTI ESSENZIALI DEL CONTRATTO

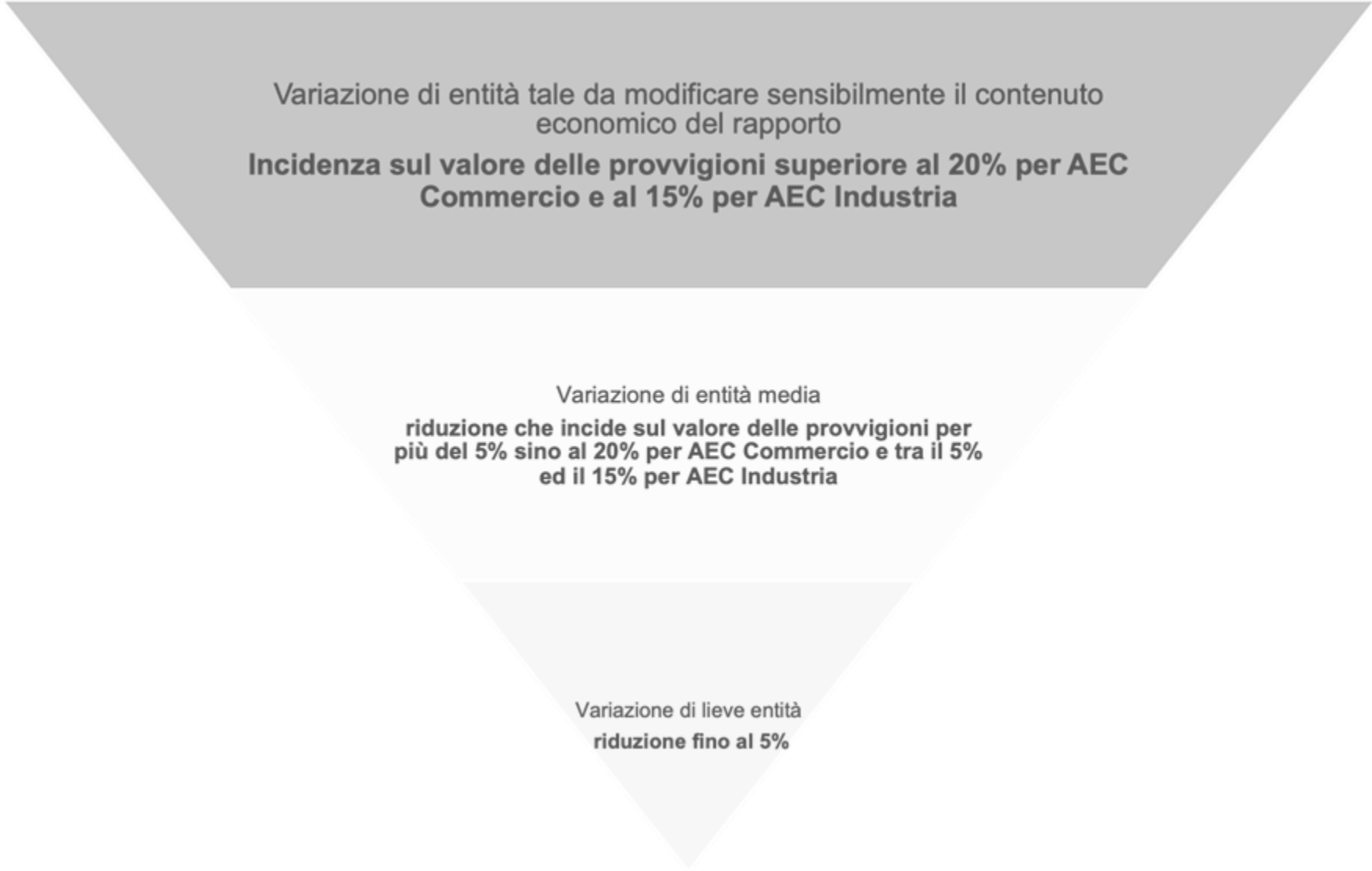
Variazioni unilaterali del contratto di agenzia da parte del preponente nel corso del rapporto di agenzia



Novità introdotta dagli AEC del 2002 (poi confermata dagli AEC Commercio del 16.02.2009 e dagli AEC Industria del 30.07.2014)

In caso di applicazione della disciplina degli AEC le modifiche di **zona/clientela**; **prodotti** (che a loro volta hanno una ricaduta sull'ammontare delle provvigioni) e della **misura delle provvigioni**, possono avvenire anche unilateralmente purché precedute da una comunicazione scritta nelle modalità previste dagli AEC.

AA.EE.CC. E VARIAZIONI ANCHE UNILATERALI DEGLI ELEMENTI ESSENZIALI DEL CONTRATTO



Variazione di entità tale da modificare sensibilmente il contenuto economico del rapporto
Incidenza sul valore delle provvigioni superiore al 20% per AEC Commercio e al 15% per AEC Industria

Variazione di entità media
riduzione che incide sul valore delle provvigioni per più del 5% sino al 20% per AEC Commercio e tra il 5% ed il 15% per AEC Industria

Variazione di lieve entità
riduzione fino al 5%

AA.EE.CC. E VARIAZIONI UNILATERALI

NATURA DELLA MODIFICA		MODALITÀ DI COMUNICAZIONE	
		AEC INDUSTRIA 30.07.2014 (AEC Ind.)	AEC COMMERCIO 16.02.2009 (AEC Comm.)
Lieve entità	<p>Incidono da 0 a 5% del valore delle provvigioni di competenza dell'anno civile precedente (ovvero 12 mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intro).</p> <p>AEC Ind.: variazioni di lieve entità in 18 mesi (per plurimandatario) o in 24 mesi (per monomandatario) = unica variazione</p>	NO preavviso NO consenso	NO preavviso NO consenso
Media entità	<p>Compresa tra il 5% e il 20% (AEC Comm.), tra il 5% e il 15% (AEC Ind.) delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno civile di precedente, ovvero nei 12 mesi antecedenti la variazione se l'anno precedente non è stato lavorato per inter.</p> <p><i>AEC Comm: si sommano e vengono considerate unitariamente l'insieme delle variazioni di lieve e media entità apportate in un periodo di 18 mesi (per plurimandatario) o in 24 mesi (per monomandatario) antecedenti l'ultima variazione</i></p>	SI PREAVVISO: 2 MESI PLURIMANDATARIO 4 MESI MONOMANDATARIO Salvo accordo scritto tra le parti per una diversa decorrenza. Silenzio 30 giorni = consenso Dissenso entro 30 giorni: da comunicare entro 30 gg. dalla comunicazione e comporta risoluzione del rapporto su iniziativa preponente con preavviso dalla data della comunicazione variazione	SI PREAVVISO: 2 MESI PLURIMANDATARIO 4 MESI MONOMANDATARIO NO Consenso
Sensibile entità (entità tale da modificare sensibilmente il contenuto economico del rapporto)	<p>Superiore al 20% (AEC Comm.) al 15% (AEC Ind.) delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno civile precedente ovvero nei 12 mesi antecedenti al variazione se l'anno precedente non è stato lavorato per intero</p>	SI PREAVVISO: non inferiore a quello per la risoluzione del rapporto art. 1750 c.c. e art. 9 AEC SI DISSENSO AGENTE: da comunicare entro 30 gg. dalla comunicazione e comporta risoluzione del rapporto su iniziativa preponente con preavviso dalla data della comunicazione variazione	SI PREAVVISO: non inferiore a quello per la risoluzione del rapporto art. 1750 c.c. e art. 10 AEC SI DISSENSO AGENTE: da comunicare entro 30 gg. dalla comunicazione e comporta risoluzione del rapporto su iniziativa preponente con preavviso dalla data della comunicazione variazione

VARIAZIONI UNILATERALI AEC

- II Corte Appello Milano n. 2487 del 2.8.2021 su incompatibilità recesso per giusta causa e recesso per attivazione del meccanismo ai sensi dell'art 2 AEC Industria
- II Corte Appello Brescia n. 324 del 12.1.2024 su variazioni non di sensibile entità e conseguente recesso su iniziativa dell'agente

GRAZIE

MILANO

Via Priv. Cesare Battisti, 2
20122

Tel. +39 02.45.49.67.25

Fax. +39 02.45.49.87.49

ROMA

Via Nomentana, 257
00161

Tel. +39 06.44.25.89.38

Fax +39 06.44.26.65.96

NAPOLI

Via S. Lucia, 15
80132

Tel. +39 081.245.14.01/03

Fax +39 081.245.13.94

NEW YORK

750 Third Avenue, STE. 2834
New York, N.Y. 10017

Tel. + 1 646.329.55.56

Fax + 1 646.786.44.84

Modena

Corso Canalgrande, 88
41121

Tel. +39 059.42.70.206

Fax +39 059.22.45.08

www.limatolavvocati.it

