



CASA & ASSOCIATI

IL CONTRATTO DI AGENZIA

Più fatturato, meno rischi. Come stipulare un contratto di agenzia step by step

AVV. PAOLO MENARIN

INTRODUZIONE AL CONTRATTO DI AGENZIA



DISCIPLINA LEGISLATIVA

- Codice civile – artt.1742 e ss.
- AEC
- Direttiva CEE 653/86

FORMA

Art. 1742 comma 2 c.c.: “*Il contratto di agenzia deve essere provato per iscritto.*”

- Contratto verbale
- Forma scritta *ad substantiam* vs forma scritta *ad probationem*

DEFINIZIONE – ART. 1742 COMMA 1 C.C.

“Con il contratto di agenzia l’agente si obbliga a promuovere stabilmente per conto del preponente, e verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata.”

CARATTERI DISTINTIVI DEL CONTRATTO DI AGENZIA

- Attività di promozione della conclusione di contratti per conto del preponente;
- zona;
- stabilità;
- esclusiva;
- corrispettivo;
- autonomia

AGENZIA E RAPPORTO DI LAVORO SUBORDINATO

Criteri distintivi fondamentali:

- organizzazione di capitale e di mezzi con risultato a proprio rischio;
- retribuzione in funzione di un risultato;
- libertà di scelta nell'organizzazione dell'attività (scelta dei clienti – scelta dell'itinerario);
- mancata esplicitazione di autorità gerarchica da parte del preponente.

DIFFERENZE CON ALTRE FIGURE CONTRATTUALI

- **mediazione:** l'incarico di mediazione riguarda un singolo affare e viene svolto dal mediatore in favore di entrambe le parti (provvigione da entrambi);
- **procacciamento:** Il procacciatore d'affari è colui che occasionalmente (comunque senza stabilità) raccoglie proposte di contratto che trasmette al preponente;
- **concessione di vendita:** il concessionario (o distributore) non promuove la vendita di beni per conto del preponente ma li acquista per poi rivenderli per conto proprio ed a proprio rischio;
- **mandato:** il mandato prevede il compimento di attività di carattere giuridico,
- **contratti misti:** agenzia con deposito/ agenzia-concessione di vendita.

IL CONTRATTO DI AGENZIA STEP BY STEP

DI COSA CI OCCUPEREMO

- Analisi delle principali clausole del contratto di agenzia;
- consigli pratici per la redazione di un contratto di agenzia in Italia.

PREMESSE ED ALLEGATI

- Le **premesse** non sono formalmente indispensabili ma possono esser utili per inserire, **ai fini dell'interpretazione** del contratto, i motivi che hanno portato le parti a concluderlo piuttosto che per citare il Codice Etico del preponente, AEC applicabile etc. Sono in ogni caso utili **ai fini di una buona definizione logico sistematica dell'impianto contrattuale**;
- anche gli **allegati** non sono indispensabili ma sono **molto utili ai fini della chiarezza e sistematicità delle previsioni contrattuali** (i.e. zona, provvigioni con relativi metodi di calcolo, prodotti da promuovere, listini prezzi etc.).

OGGETTO DELL'INCARICO E ZONA

- **Oggetto** dell'incarico sarà giocoforza quello di promuovere sul mercato la conclusione di contratti relativi alla vendita di prodotti (o servizi) del preponente. Si consiglia di predisporre (quale allegato) una lista di prodotti/servizi da promuovere che potrà essere modificata/aggiornata secondo il vigente AEC;
- la **zona** di competenza dell'agente dovrà essere ben delineata (basterà ad es. regione Veneto, o provincia di Padova). **Evitare diciture generiche tipo nord Italia, Europa orientale etc.** Dalla zona di competenza dell'agente possono rimanere esclusi i c.d. **clienti direzionali** con i quali il preponente si riserva di trattare direttamente e su cui l'agente non ha diritto alla provvigione. La lista dei clienti direzionali deve risultare da atto scritto (allegato). Non è il caso di permettere all'agente di concludere affari **fuori zona**, se non per singole e determinate transazioni (da regolare di volta in volta per iscritto). Dare atto che la zona potrà **subire variazioni** (Cfr. AEC applicabile);
- all'atto della formalizzazione dell'accordo all'agente potrà essere affidato **un campionario** (da inventariare come allegato).

SVOLGIMENTO DELL'INCARICO

- L'Agente dovrà eseguire l'incarico **in autonomia e senza vincoli di subordinazione**, pur dovendosi attenere alle indicazioni di massima del preponente;
- **in caso di contestazioni** sulla qualità dei prodotti l'agente dovrà operarsi, di concerto con il preponente, per risolvere le problematiche emerse pur non ammettendo mai, salvo diversa indicazione, la sussistenza di vizi/difetti dei prodotti;
- obbligo dell'agente a seguire, sempre su indicazioni (ed eventualmente a spese) del preponente, una **formazione continua** sui prodotti da promuovere;
- deve essere inserita una previsione che preveda la facoltà, o meno, per l'agente di servirsi di **subagenti**. Nel caso in cui se ne possa servire deve essere previsto che ogni relativo onere gli rimane in capo e non può ricadere sul preponente.

ESCLUSIVA

- Esclusiva come caratteristica naturale del contratto: per escludere l'esclusiva è necessario indicarlo specificatamente, nel silenzio l'incarico si intende in esclusiva (1743 c.c.), salvo che per fatti concludenti le parti non lo considerino tale;
- il mandato può essere conferito all'agente come **monomandatario o plurimandatario**. Nel caso gli venga conferito come plurimandatario sarà bene **limitargli la facoltà** di poter trattare prodotti direttamente concorrenti con quelli del preponente;
- in luogo alla menzione dei clienti direzionali si potrà scrivere che la **preponente si riserva di trattare affari con clienti direttamente nella zona**. In questo caso si dovrà anche specificare che a fronte di conclusione di affari senza intervento dell'agente questi non avrà diritto ad alcuna provvigione.

RISERVATEZZA E DIVIETO DI CONCORRENZA

- É bene inserire una clausola con cui l'agente si obbliga, all'atto di cessazione del mandato, di **non divulgare** quanto appreso in ragione dell'incarico ricoperto (i.e. qualità tecniche dei prodotti, listini, elenchi clienti, organizzazione etc.);
- si può inserire una clausola che preveda altresì, e sempre all'atto di cessazione del mandato, il fatto che all'agente sia impedito di poter fare concorrenza al preponente. Il **divieto di concorrenza** dovrà essere circoscritto territorialmente, limitato ai prodotti oggetto del contratto ed avere una durata massimo di due anni. All'agente inoltre dovrà essere corrisposta una congrua indennità di natura non provvigionale.

CASO PRATICO

Trib. di Pisa n. 269/2020

- CLAUSOLA PATTO di NON CONCORRENZA → specifica sottoscrizione, MA in calce ad un elenco numerico richiamante indiscriminatamente tutte le clausole



- *«[...] agli effetti previsti dall'art. 1341 co. 2 c.c. la specifica approvazione scritta, richiesta per le clausole vessatorie, deve essere effettuata mediante la sottoscrizione separata e distinta da quella in calce alle condizioni generali di contratto predisposto dall'altra parte [...]; è sufficiente che tale sottoscrizione sia apposta dopo un'indicazione idonea a suscitare l'attenzione del sottoscrittore [...]. Non è sufficiente un'unica sottoscrizione per il contratto nel suo complesso [...] il richiamo in blocco di tutte le condizioni generali di contratto o di gran parte di esse, comprese quelle prive di carattere vessatorio, e la sottoscrizione indiscriminata delle stesse, non determina la validità ed efficacia di quelle onerose, non potendosi ritenere che in tal caso sia garantita l'attenzione del contraente verso la clausola a lui sfavorevole compresa tra quelle richiamate» (in tal senso Cass. Civ. n. 9492/2012 richiamata da Trib. di Pisa n. 269/2020);*



es. di richiamo corretto: «art. 10 (Patto di non concorrenza)»

MA è sempre NECESSARIO?



«le clausole di non concorrenza inserite nei contratti risultano valide ancorché non specificamente sottoscritte, non necessitando esse di alcuna doppia sottoscrizione qualora i contratti non siano predisposti unilateralmente (n.d.r CGV o contratto standard del preponente) e non rivestendo i resistenti la qualità di consumatore» (cfr. Trib. di Milano – Sez. Proprietà Industriale e Intellettuale, 01/06/2011)



Trib. di Pisa n. 269/2020 → anche se modello *standard* di contratto, dagli elementi fattuali (es: parti cancellate e/o aggiunte) → è da «[...] *ritenere* [...] *che vi sia stata una riflessione e negoziazione del contenuto delle singole clausole, con la conseguenza che nessuna violazione degli artt. 1341-1342 c.c. è rinvenibile* [...]».

- CLAUSOLA PATTO di NON CONCORRENZA → no corrispettivo a favore dell'agente



difetto di sinallagmaticità?



cfr. Trib. di Pisa n. 269/2020 che, a sua volta, richiama Cass. Civ. n. 17239/2016 → *«il carattere oneroso del patto di non concorrenza è un elemento naturale ma non essenziale dello stesso. Infatti la naturale onerosità del patto di non concorrenza non è inderogabile in quanto non presidiato da una sanzione di nullità espressa e non diretta alla tutela di un interesse pubblico generale. Le parti, dunque, possono stabilire che all'obbligo di non concorrenza assunto non sia correlato un corrispettivo, atteso che la non specifica valorizzazione economica dell'impegno può giustificarsi comunque come conveniente nel contesto dell'intero rapporto d'agenzia».*

PROPOSTE D'ORDINE E MINIMI DI VENDITA

- Per quanto possibile, e seguendo le prassi aziendali del preponente, sarà bene regolamentare i **termini e le modalità di inoltro degli ordinativi dei prodotti** (usando, ad esempio i formulari aziendali che prevedono la sottoscrizione delle condizioni generali di vendita);
- si può anche imporre all'agente un **fatturato minimo annuale** (anche a crescere di anno in anno) a pena di risoluzione del contratto.

FATTURAZIONE ED INCASSI

- L'Agente dovrà fattivamente collaborare con il preponente per **l'incasso degli insoluti**;
- l'agente, qualora gli sia conferita **facoltà di incassare**, dovrà rimettere con sollecitudine (fissare un termine per la rimessa) ogni somma al preponente;
- è bene **escludere** la facoltà da parte dell'agente di trattenere somme a **compensazione** delle sue spettanze.

COMPENSI/PROVVIGIONI

- I compensi potranno essere articolati, in alternativa, come segue: percentuale sulle vendite (**provvigioni**), fisso (meglio se sotto forma di un rimborso spese) più percentuale, stacco prezzo. Si **sconsiglia vivamente di erogare solo un fisso** perché può essere interpretato come grave elemento sintomatico di subordinazione anche se, in assenza di altri elementi sintomatici (i.e. orari di lavoro fissi, rapporto gerarchico etc) preso singolarmente non è sufficiente a provare la subordinazione;
- le provvigioni dovranno **maturare** non al momento della conclusione dell'affare ma **al momento del buon fine del pagamento** da parte del cliente;
- sarà bene **regolare i termini di pagamento delle provvigioni**. Ad esempio l'Agente potrebbe inoltrare entro un determinato giorno del mese il conto provvigioni che dovrà essere verificato dal preponente medesimo entro, ad esempio, i successivi 7 giorni. Solo al buon fine della predetta verifica l'agente potrà emettere la relativa fattura che dovrà essere pagata dal preponente entro un successivo termine prefissato;
- secondo la contrattazione collettiva l'agente potrà esigere, entro un determinato termine, le provvigioni per gli affari conclusi suo tramite in costanza di rapporto anche dopo la chiusura dello stesso. Sarà bene regolare nel contratto anche questo profilo tenendo presente quanto disposto dai vigenti AEC.

GARANZIA PER INADEMPIMENTO O INSOLVENZA DEL TERZO

- Trattasi di ciò che rimane dello «star del credere»;
- per **singoli affari determinati** si può prevedere, di volta in volta e per iscritto, che l'agente garantisca il buon fine dell'affare. Peraltro l'importo della garanzia non potrà essere superiore all'importo che avrebbe dovuto essere liquidato all'agente a titolo di provvigione per l'affare garantito.

SPESE SOSTENUTE DALL'AGENTE – FIERE E PUBBLICITÀ

- qualora fossero previsti dei **rimborsi spese** a favore dell'agente si consiglia di regolamentarli in maniera più precisa possibile (i.e. spese per trasferte all'estero, spese di rappresentanza etc.);
- si può obbligare l'agente a **partecipare a determinate fiere**, facendolo anche concorrere (nelle debite proporzioni e se del caso) alle relative spese.

DECORRENZA E DURATA

- Il contratto di agenzia **potrà essere stipulato a tempo determinato o indeterminato**. In caso di stipula di contratto a tempo indeterminato attenzione, per ciò che concerne i termini di recesso, a quelli indicati nei vigenti AEC;
- nel contratto a tempo determinato non è ammesso il recesso prima dello spirare del termine (se non per giusta causa);
- pur se la questione è ancora dibattuta, **sembra ormai ammesso il patto di prova (anche nel caso di contratto a tempo determinato)** ma si consiglia di inserirlo della durata di non più di 6 mesi;
- alla fine del rapporto contrattuale l'agente dovrà **restituire il campionario** e, nel caso in cui non lo faccia, questo potrà essergli addebitato (si consiglia da questo punto di vista di determinare fin dall'inizio il valore del campionario).

TUTELA DI MARCHI E SEGNI DISTINTIVI

- Inserire una clausola con cui l'agente si obbliga ad **utilizzare marchi e segni distintivi esclusivamente a fini contrattuali**. L'utilizzo dovrà cessare all'atto di cessazione del mandato;
- si può imporre all'agente di segnalare al preponente casi in cui vi sia, da parte di terzi, ipotesi di utilizzo illegittimo di marchi o segni distintivi.

INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO

- A determinate condizioni (cfr. AEC applicabile) l'indennità di fine rapporto è dovuta per il solo fatto che il rapporto contrattuale sia qualificabile come Agenzia ed a prescindere che la si menzioni o meno nel contratto. E' normalmente composta da:
- **indennità di risoluzione del rapporto**, accantonata a cura del preponente presso il fondo ENASARCO (FIRR);
- **indennità suppletiva di clientela** riconosciuta all'agente a prescindere dal fatto che vi sia stato, o meno, un incremento della clientela e/o del giro d'affari;
- **indennità meritocratica**, direttamente collegata all'incremento della clientela e/o del giro d'affari.

CLAUSOLA RISOLUTIVA ESPRESSA

- É una clausola che permette la facoltà di **risolvere il contratto a fronte di predeterminati inadempimenti di una delle parti**. Detti inadempimenti devono essere specificati all'interno del corpo della clausola con riferimento specifico alla previsione contrattuale che si intende tutelare a pena di risoluzione (i.e. minimi di vendita, riservatezza, esclusiva etc.).

CASO PRATICO

- RINUNCE e TRANSAZIONI nel CONTRATTO DI AGENZIA
- ✓ art. 2113, co. 1, c.c. → *«le rinunzie e le transazioni, che hanno per oggetto diritti del prestatore di lavoro derivanti da disposizioni inderogabili della legge e dei contratti o accordi collettivi concernenti i rapporti di cui all'articolo 409 (n.d.r., tra gli altri, i rapporti di agenzia) del codice di procedura civile, non sono valide»;*
- ✓ art. 2113, co. 4, c.c. → rinunce e transazioni valide se formalizzate in sede protetta (= innanzi al giudice del lavoro, ovvero alla direzione territoriale del lavoro)



QUID IURIS se TRANSAZIONE CON AGENTE che è una SOCIETÀ?

- «[...] in materia di rapporti di agenzia, ove l'agente abbia organizzato la propria attività di collaborazione in forma societaria, anche di persone, o comunque si avvalga di una autonoma struttura imprenditoriale, non è ravvisabile un rapporto di lavoro coordinato e continuativo ai sensi dell'art. 409 c.p.c., comma 1, n. 3, sicché non può essere riconosciuta in via automatica la rivalutazione monetaria sulle somme liquidate in favore dell'agente» (cfr. Cass. Civ nn. 3029/2015 e 8940/2011);
- «[...] la società in accomandita semplice, quale che ne sia il numero di soci, costituisce comunque un centro autonomo d'imputazione di rapporti giuridici rispetto ai soci stessi; pertanto, concluso un contratto di agenzia tra l'impresa preponente ed una società in accomandita semplice, la controversia sulla risoluzione di tale contratto esula dalla competenza per materia del giudice del lavoro, a nulla rilevando che uno dei soci abbia materialmente svolto attività personale di agente, in quanto tale attività viene necessariamente mediata dalla società, perdendo il carattere della personalità nei confronti del preponente. Invero, **per potersi configurare la competenza del giudice del lavoro in tema di contratti di agenzia è necessario che l'attività di collaborazione sia coordinata e continuativa e venga svolta quanto meno in misura prevalente con il lavoro personale dell'agente, ma tale situazione non ricorre allorché il contratto di agenzia intercorra con una società di capitali o con una società di persone che costituisca un autonomo centro d'imputazione di interessi tra il socio e il preponente, ovvero quando l'agente svolga la propria attività avvalendosi di una struttura organizzativa a carattere imprenditoriale (così Cass. n. 6351/2006), in quanto è proprio la creazione di un autonomo centro di imputazione quale costituito dalla società, anche di persone, ad escludere il carattere del rapporto che ne consentirebbe l'inclusione nel novero di quelli disciplinati dall'art. 409 c.p.c., n. 3»** (cfr. Cass. Civ. n. 10184/2022).

CLAUSOLA PENALE

- É una clausola che permette, a fronte di determinati inadempimenti, di **predeterminare la quantità di risarcimento dovuto**. Nel contratto di agenzia solitamente è legata alla violazione della clausola di esclusiva o a quella del divieto di concorrenza. E' consigliabile indicare un importo congruo ma non eccessivo perché, se sproporzionato, può essere ridotto dal giudice. E' altresì consigliabile specificare che sono fatti salvi i diritti di richiedere gli ulteriori danni rispetto a quanto quantificato nella penale.

LEGGE APPLICABILE E FORO COMPETENTE

- Nei contratti c.d. domestici, e cioè Italia su Italia, la **legge applicabile è sempre la legge italiana** (salvo che le parti non abbiano espressamente optato per una legge regolatrice di un Paese diverso);
- per ciò che concerne il **Foro competente** si può optare per quello desiderato, purché sia indicato quale esclusivo (vi sono tuttavia delle eccezioni qualora l'agente sia una persona fisica o una società di persone: in questo caso, il **foro delle controversie** sarà sempre quello della **residenza dell'agente** (art. 409 c.p.c.);
- qualora se ne ravvisasse la convenienza si potrà inserire una clausola compromissoria.

MISCELLANEA

- Domiciliazione delle parti per comunicazioni (generalmente una PEC);
- cedibilità del contratto;
- privacy;
- immodificabilità delle previsioni salvo quanto risultante da atto scritto;
- per i contratti predisposti dal solo preponente, specifica approvazione delle clausole vessatorie.



CASA & ASSOCIATI

GRAZIE PER LA VOSTRA ATTENZIONE.