



COMMISSIONE DELLE COMUNITA' EUROPEE

Bruxelles 23.07.1996

Com(96) 364 def.

RELAZIONE SULL'APPLICAZIONE DELL'ARTICOLO 17 DELLA DIRETTIVA DEL CONSIGLIO RELATIVA AL COORDINAMENTO DEI DIRITTI DEGLI STATI MEMBRI CONCERNENTI GLI AGENTI COMMERCIALI INDIPENDENTI (86/653/CEE)

(Presentata dalla Commissione)

La **presente relazione** è stata predisposta ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 6 della direttiva 86/653/CEE del Consiglio relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti. L'articolo 17 della direttiva fa obbligo agli Stati membri di prendere le misure necessarie per garantire all'agente commerciale, al momento dell'estinzione del contratto, un'indennità o una riparazione del danno subito.

L'articolo 17 rappresenta un compromesso tra gli Stati membri; si era pertanto convenuto che questi ultimi potessero scegliere tra il sistema di indennità e quello di riparazione del danno e che la Commissione avrebbe sottoposto al Consiglio una relazione sulle conseguenze pratiche delle diverse soluzioni adottate.

La presente relazione è stata predisposta sulla base delle risposte ad un questionario inviato tra l'altro alle organizzazioni rappresentative di agenti e preponenti, le camere di commercio e federazioni di settore ed a giuristi specializzati nella materia. Le autorità degli Stati membri sono state anch'esse invitate a comunicare le proprie opinioni ed esperienze.

I DUE SISTEMI

Il sistema di indennità

Con il sistema di indennità l'agente ha diritto, all'estinzione del contratto al pagamento di un'indennità se e nella misura in cui abbia procurato nuovi clienti al preponente o -' ne

abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti ed il preponente goda ancora di sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con **tali** clienti. Il pagamento dell'indennità dev'essere equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso in particolare delle provvigioni che l'agente commerciale perde e che risultano dagli affari con tali clienti. Infine, la direttiva prevede per l'importo dell'indennità un massimale equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente commerciale negli ultimi cinque anni, sulla media del periodo in questione.

L'indennità riflette il permanere dei vantaggi che derivano al preponente dall'attività svolta dall'agente. Quest'ultimo infatti avrà ricevuto **le** provvigioni soltanto nel corso del periodo di durata del contratto, e queste non rispecchiano in forma tipica il plusvalore generato per il preponente. Pertanto, risulta giustificato sotto il profilo commerciale il pagamento di un'indennità, che però sarà dovuta unicamente se l'agente avrà procurato nuovi clienti al preponente o ne avrà sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti. Qualora non sia stato generato plusvalore o vi sia un gruppo di clienti dal quale il preponente non può ricavare alcun beneficio, non occorrerà pagare alcuna indennità. Il preponente non può quindi essere obbligato a pagare un'indennità di importo eccessivo.

Il sistema di indennità si ispira all'articolo 89b del Codice commerciale tedesco, che dal 1953 prevede il pagamento di un'indennità di plusvalore e che 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'articolo 17, paragrafo 2 della direttiva.

È innanzitutto necessario accertare se l'agente abbia diritto all'indennità, considerate le circostanze in cui ha avuto luogo l'estinzione del contratto. L'indennità è dovuta all'estinzione del contratto eccetto nei casi previsti dall'articolo 18 della direttiva. Chiaramente l'indennità è dovuta allo scadere di un contratto a termine fisso e in linea di principio essa è dovuta, eventualmente in misura limitata, in caso di fallimento del preponente.

In secondo luogo vanno soddisfatte le condizioni di cui all'articolo 17, paragrafo 2, lettera a) della direttiva, ossia che l'agente abbia procurato nuovi clienti o abbia

sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti. Per quanto riguarda il volume di affari con questi ultimi, i tribunali tedeschi tendono ad accertare se l'aumento sia tale da poter essere considerato economicamente equivalente all'acquisizione di un nuovo cliente. Per quanto riguarda invece il procacciamento di nuovi clienti, risulta sufficiente che sia stato procurato anche uno solo; sono comunque esclusi i nuovi clienti provenienti dall'esterno del territorio dell'agente, per i quali egli non ha diritto a provvigioni, poiché in tal caso non vi è perdita di provvigione che faccia scattare il diritto alla riparazione. Il nuovo cliente deve essere stato acquisito tramite l'agente, il cui ruolo appare, sotto questo profilo, fondamentale. È sufficiente anche un basso livello di coinvolgimento: basta ad esempio che l'agente abbia semplicemente contribuito a procurare il nuovo cliente. L'agente deve avere comunque svolto un ruolo attivo; pertanto non sarà automaticamente sufficiente l'esistenza di un nuovo cliente che rientra nell'ambito territoriale di un accordo esclusivo di agenzia.

In terzo luogo, il preponente deve continuare a trarre sostanziali benefici da tali clienti anche dopo l'estinzione del contratto di agenzia. Si presume che questa situazione si verifichi anche se il preponente vende l'impresa o il portafoglio clienti, se si può dimostrare che l'acquirente utilizzerà la stessa base di clientela. L'agente non può sollecitare l'indennità se continua a soddisfare le esigenze degli stessi clienti per gli stessi prodotti, ma per un diverso preponente³. È anche possibile che il tribunale tenga conto di una diminuzione del fatturato dell'impresa preponente. In quarto luogo, il pagamento dell'indennità deve essere equo.

In quanto al calcolo dell'indennità vero e proprio, esso viene effettuato nel modo seguente:

Fase I

(a) La prima fase, conformemente all'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), secondo trattino, consiste nell'accertare il numero di nuovi clienti e lo sviluppo degli affari con i clienti esistenti. Una volta identificati tali clienti viene calcolata la relativa provvigione lorda per gli ultimi 12 mesi del contratto d'agenzia; si possono includere le retribuzioni fisse se queste possono essere considerate retribuzioni per nuovi clienti⁴. Eventuali scostamenti rispetto a questa procedura possono essere giustificati da circostanze speciali, ad esempio l'esistenza di un lungo periodo di avviamento.

(b) Viene poi effettuata una stima (calcolata in termini di anni) della probabile durata futura dei vantaggi che derivano al preponente dagli affari con i nuovi clienti e con i clienti esistenti con i quali sono stati sensibilmente sviluppati gli affari (clientela intensificata), che permetta di formulare un pronostico sulla durata probabile degli affari svolti con la clientela nuova e con quella intensificata. A tal fine sarà necessario tener conto sia della situazione di mercato all'atto della risoluzione del contratto, sia del settore interessato. Il prodursi di un calo del fatturato dopo la risoluzione del contratto non si traduce automaticamente in una riduzione corrispondente del livello di indennità, in quanto il fatturato può diminuire per un calo di qualità dei prodotti o a motivo della concorrenza⁵. Di norma si considera un periodo di due-tre anni, fino ad un massimo di cinque.

(e) Occorre in seguito tener conto di un altro fattore: il tasso di migrazione. È ormai risaputo che nel tempo una certa parte della clientela si allontana naturalmente e viene perduta. Il tasso di migrazione è calcolato in percentuale della provvigione su base annua ed è ricavato con riferimento all'esperienza della agenzia in questione. Quest'ultimo elemento chiaramente varia a seconda delle situazioni, ma in una causa esaminata dalla Bundesgerichtshof il tribunale ha ritenuto che il tasso di migrazione fosse pari al 38%.

(d) La cifra ottenuta viene infine ridotta per calcolare il valore attuale tenendo conto del fatto che gli introiti vengono incamerati anticipatamente. Un tale calcolo basato sui tassi medi di interesse è un meccanismo presente in vari sistemi giuridici.

Fase 2

Nella seconda fase viene considerata la questione dell'equità, quale risulta dall'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), secondo trattino, della direttiva. In pratica la cifra viene raramente aggiustata per motivi di equità, ma vengono presi in considerazione i seguenti fattori:

- se l'agente lavora con altri proponenti;
 - eventuale colpa dell'agente;
 - livello di retribuzione dell'agente. Ad esempio se il preponente abbia recentemente ridotto il livello della provvigione, forse perché riteneva che

l'agente guadagnasse troppo, o abbia versato all'agente una forte provvigione su contratti con. clienti che l'agente non ha presentato o con i quali ha avuto scarsi rapporti, oppure) se l'agente abbia ricevuto un compenso speciale per il fatto di tenere un inventario delle forniture, o gratifiche speciali per i nuovi clienti, provvigioni del credere, eventuali indennità speciali per la presenza a fiere commerciali o pagamenti extra per i subagenti, o se abbia dovuto sostenere spese causate dalla perdita di questi ultimi;

- diminuzione del fatturato del preponente;
- ampiezza dei vantaggi derivati al preponente;
- pagamento di contributi pensionistici da parte del preponente;
- esistenza di clausole di limitazione degli scambi commerciali. In questo caso il preponente sarà ovviamente tenuto a pagare un'indennità più elevata.

Fase 3

L'importo calcolato nelle fasi 1 e 2 viene poi raffrontato con il massimo previsto dall'articolo 17, paragrafo 2, lettera b) della direttiva. Questa disposizione prevede che l'importo dell'indennità non superi una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente commerciale negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione. **Il massimo rappresenta pertanto, di fatto, un correttivo finale, piuttosto che un metodo di calcolo dell'indennità.**

Nel calcolare il massimo vengono incluse nella retribuzioni tutte le forme di pagamento, non solo le provvigioni, e la base di calcolo deve comprendere tutti i clienti e non solo la clientela nuova o intensificata. L'importo calcolato nelle fasi 1 e 2 viene pagato se inferiore al massimo; in caso contrario sarà pagato quest'ultimo. Capita raramente che venga raggiunto il massimo, a meno che l'agente abbia procurato tutti o quasi tutti i clienti.

Un esempio di calcolo delle fasi da1 a 3:

Provvigione su clientela nuova e/o
intensificata negli ultimi 12 mesi di agenzia
Durata prevista dei benefici pari a
tre anni con tasso di migrazione del 20%

Anno 1	50.000,00 - 10.000,00	=	40.000,00 ECU
Anno 2	40.000,00 - 8.000,00	=	32.000,00 ECU
Anno 3	32.000,00 - 6.400,00	=	25.600,00 ECU

Totale provvigioni perdute **97 600,00 ECU**

Correzione ai valore attuale, ad esempio 10%.

Questa cifra è pari all'indennità effettiva **87.840,00 ECU**

Questa cifra può essere aggiustata per

motivi di equità (fase 2 sopra)

Va effettuata una correzione finale se l'importo risulta superiore al massimo previsto dall'articolo 17, paragrafo 2, lettera b) della direttiva.

L'articolo 17, paragrafo 2, lettera c) prevede che la concessione dell'indennità non privi l'agente della facoltà di chiedere un risarcimento dei danni. Questa disposizione disciplina la situazione in cui, a norma del diritto nazionale, l'agente ha il diritto di chiedere un risarcimento dei danni per inadempimento contrattuale o mancato rispetto del termine di

preavviso previsto dalla direttiva. L'allegato E presenta una prima rassegna delle disposizioni in questione.

Da quanto esposto si può pertanto desumere che il metodo di calcolo dell'indennità è estremamente preciso e dovrebbe portare ad esiti prevedibili. I preponenti dovrebbero dunque poter accertare in anticipo i rischi da loro incorsi e sottoscrivere i contratti di agenzia con una certa sicurezza. Dal punto di vista dell'agente la più chiara enunciazione dei diritti facilita la formulazione della richiesta di indennità e rende più agevole accertarne la validità

2. Il sistema di riparazione

Ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 3 della direttiva, l'agente ha diritto alla riparazione del pregiudizio causatogli dalla cessazione dei suoi rapporti con il preponente. Tale pregiudizio deriva in particolare dall'estinzione del contratto avvenuta in condizioni:

che privino l'agente commerciale delle provvigioni che avrebbe ottenuto con la normale esecuzione del contratto, procurando al tempo stesso al preponente vantaggi sostanziali in connessione con l'attività dell'agente commerciale;

e/o che non *abbiano* consentito all'agente commerciale di ammortizzare gli oneri e le spese sostenuti per l'esecuzione del contratto dietro raccomandazione del preponente.

Non esiste un importo massimo di riparazione.

Il sistema di riparazione si basa sulla legge **francese, che** risale al 1958 e che era destinata a compensare **l'agente** per la perdita subita a seguito dell'estinzione del contratto d'agenzia. Come per il sistema di indennità in Germania, anche in Francia si è sviluppato un corpus giurisprudenziale **avente** come oggetto il diritto alla riparazione e il livello della stessa. Varie sentenze dei tribunali francesi hanno ricondotto il pagamento della riparazione al motivo che essa rappresenterebbe il costo da sostenersi dal successore dell'agente per l'acquisto dell'agenzia o il tempo che occorre all'agente per ricostituire la clientela della quale è stato forzatamente privato.

È consuetudine giudiziaria fissare come livello di riparazione l'importo globale degli ultimi due anni di provvigioni o la somma di due anni di provvigioni calcolata sulla media degli

ultimi tre anni del contratto d'agenzia che risulti conforme alla prassi commerciale.

Tuttavia, i giudici conservano la facoltà di concedere un livello di riparazione diverso se il preponente prova che la perdita subita dall'agente è in effetti meno grave, ad esempio perché il contratto è stato di breve durata o, viceversa, se la perdita risulta maggiore per via dell'età o durata di servizio dell'agente.

L'indennità è calcolata su tutta la retribuzione, non solo sulle provvigioni, e si basa sull'importo lordo. Non si fanno distinzioni tra clienti vecchi e nuovi e vengono incluse le provvigioni speciali. Non è prassi corrente applicare una riduzione che tenga conto delle spese professionali. Vanno infine incluse nel calcolo anche le provvigioni ancora da pagare.

L'indennità rappresenta la quota di mercato persa dall'agente e la sua entità è fissata all'atto di tale perdita. Non si tiene pertanto conto di eventualità future, come la cessazione dell'attività del preponente, il proseguimento del lavoro dell'agente con gli stessi clienti o la futura evoluzione del mercato. Analogamente, l'agente **non** è tenuto a limitare i **danni subiti**.

La direttiva ha fatto sì che gli agenti manifestino maggiore interesse alle richieste di risarcimento per mancato rispetto del regolare periodo di preavviso. L'importo corrisposto è calcolato, con riferimento a tale periodo, in base alle provvigioni ricevute per gli ultimi due anni o a quelle ricevute nel corso dello stesso periodo l'anno precedente, scegliendo, il più alto di detti importi.

Osservazioni più specifiche sul sistema seguito in Francia si trovano inoltre nell'Allegato B.

SITUAZIONE NEGLI STATI MEMBRI

Tutti gli Stati membri hanno recepito la direttiva; l'Allegato A alla presente relazione riporta l'elenco delle leggi *in materia*. Ad eccezione della Francia, del Regno Unito e dell'Irlanda, gli Stati membri hanno introdotto nel diritto nazionale il sistema dell'indennità. Il Regno Unito consente alle parti di optare per l'indennità, ma qualora ciò non avvenga l'agente avrà diritto alla riparazione. La legislazione irlandese non prevede invece nessuna delle due possibilità e di conseguenza la Commissione ha avviato la procedura dell'articolo 169. La Commissione ha inoltre avviato una procedura d'infrazione contro l'Italia per non aver correttamente recepito l'articolo 17 della direttiva. L'Allegato B contiene ulteriori particolari sulle leggi irlandese e italiana.

Nella maggior parte degli Stati membri non sono ancora state segnalate sentenze in materia, mentre in altri si è registrato un numero esiguo di cause. Ciò si spiega con il fatto che le leggi di quasi tutti gli Stati membri sono ancora di recentissima adozione e sono state applicate solo ai contratti in vigore dal 1° gennaio 1994. Inoltre in Francia e in Germania, dove i tribunali hanno esaminato alcune cause, molte agenzie non hanno carattere internazionale e la legge segue tradizioni ormai consolidate.

Un secondo motivo è rappresentato dalla tendenza che le parti mostrano a pervenire ad una composizione prima del giudizio. **Gli agenti si vedono costretti ad accettare una tale soluzione perché la loro situazione finanziaria non è sempre tale da consentire loro le spese di un ricorso. Un ulteriore deterrente è rappresentato dall'incertezza connessa ai procedimenti giudiziari, tanto più se il tribunale adito si trova in un altro Stato.**

Le cause segnalate in Germania e in Francia mostrano continuità con la giurisprudenza esistente in questi paesi. In Portogallo, dove la direttiva rappresenta una modifica della situazione precedente, la giurisprudenza rivela un'impostazione diversa da quella dei tribunali tedeschi, per il fatto che il giudice cerca di applicare direttamente il principio equità. In Italia, dove si segnala un'unica sentenza a norma del nuovo articolo 1751 del codice civile, la pretura di Viterbo ha deciso, tenuto conto dell'assenza di criteri per il calcolo dell'indennità nel citato articolo 1751, di applicare l'accordo collettivo. Questo segue un metodo di calcolo basato sulla durata del contratto e non è connesso al numero di nuovi clienti procurato. Anche in questo caso si è dunque seguita un'impostazione diversa da quella tedesca. Si tratta comunque di una sentenza finora di carattere isolato che deve essere ancora confermata da altri tribunali italiani. In Danimarca sono state segnalate solo tre sentenze e una quarta per ora in attesa di appello. Nelle cause in questione **si manifesta la tendenza a seguire la giurisprudenza tedesca.**

Data **la relativa** assenza **di** giurisprudenza e la natura del problema, nel predisporre la presente relazione **la Commissione ha cercato** di verificare gli aspetti sia pratici che giuridici **della** situazione. Questi **sono** delineati in forma più dettagliata nell'Allegato B.

Non sono disponibili statistiche in nessuno degli Stati membri. L'Unione internazionale degli agenti e mediatori commerciali (IUCAB) ha cominciato a raccogliere i dati. Si tratta di un'iniziativa utile, in quanto all'associazione dovrebbero pervenire numerosi dati dalle

organizzazioni aderenti negli Stati membri, lo IUCAB si è inoltre offerta di presentare periodicamente tali statistiche alla Commissione. Le autorità portoghesi hanno inoltre istituito un sistema centralizzato di raccolta delle informazioni da tutti i tribunali sulla natura e l'esito delle cause che comportano aspetti del diritto comunitario o della convenzione di Lugano che, come noto, comprende la direttiva sugli agenti commerciali.

PRASSI SEGUITA NEI RAPPORTI COMMERCIALI

La Commissione ha voluto accertare se, in conseguenza della direttiva e particolarmente dell'esistenza di un diritto a indennità o riparazione, sia cambiata la prassi seguita nei rapporti commerciali e se la disponibilità di varie opzioni abbia dato luogo a distorsioni della concorrenza. L'assenza di statistiche rende molto più difficile pervenire a conclusioni in merito.

In complesso la Commissione non ha riscontrato cambiamenti nella prassi seguita. Alcuni dati fanno ritenere che in Francia, Germania, Lussemburgo e Belgio i preponenti si stiano orientando verso la conclusione di contratti di distribuzione: questo fenomeno può essere parzialmente spiegato con il fatto che la rescissione legale di tali contratti non dà luogo, se non eventualmente in forme ridotte, al pagamento di un'indennità o riparazione. Nel Regno Unito, in Irlanda e in Svezia è stato segnalato che i preponenti valutano oggi molto più attentamente se i contratti d'agenzia costituiscano la formula più adeguata e seguono pertanto strategie molto più caute. Non sempre però i preponenti optano per soluzioni alternative.

Una reazione particolare sembra essersi manifestata nel Regno Unito dove, prima dell'entrata in vigore della normativa di recepimento della direttiva, molti preponenti hanno risolto il contratto di agenzia e rinegoziato contratti completamente nuovi; in certe occasioni, però, essi hanno rinunciato a sottoscrivere nuovi contratti di agenzia o hanno assunto gli agenti in qualità di dipendenti. Questo fenomeno rispecchia la situazione completamente nuova che la direttiva ha introdotto nella legge britannica e il timore delle incognite nutrito dai preponenti. È troppo presto per dire se nel Regno Unito ci si stia muovendo nel senso di una riduzione permanente della stipulazione dei contratti d'agenzia.

Per la legge e la prassi in vigore in Francia, la riparazione concessa ammonta nella grande maggioranza dei casi a due anni di provvigione, pari a due volte il massimo

previsto dalla legge nel quadro dell'opzione indennità. Chiaramente un sistema siffatto rende molto più costosa la nomina di un agente in Francia nel quadro della normativa nazionale ed ha indotto alcuni preponenti, all'atto della nomina dell'agente, a cercare di applicare una legge diversa da quella francese o ad evitare del tutto di sottoscrivere contratti di agenzia. Non risultano esservi problemi diffusi o forti distorsioni degli scambi fra gli Stati membri che hanno optato per il sistema di indennità e quelli che hanno **optato** per la riparazione.

REAZIONI DI PREPONENTI ED AGENTI

Si può affermare che, nell'insieme, gli agenti abbiano reagito positivamente alla direttiva, ritenuta uno strumento di rafforzamento dei loro diritti: è questo il tipo di reazione constatato particolarmente in Austria, Danimarca, Finlandia, Irlanda, Lussemburgo, Svezia e Regno Unito. Gli agenti francesi continuano a valutare positivamente il sistema di riparazione in Francia e non desiderano che esso cambi.

Varie sono state per contro le reazioni dei preponenti, che in certa misura non possono non manifestare atteggiamenti negativi in quanto dovranno d'ora in poi concedere maggiori diritti agli agenti. Per altri preponenti non si tratta tanto di essere contrari al pagamento di un'indennità all'atto dell'estinzione del contratto, quanto di provare una certa insoddisfazione per la scarsa chiarezza del sistema. I preponenti francesi sembrano favorevoli al sistema di riparazione e non hanno sollevato obiezioni in proposito.

Fra gli agenti e i preponenti negli Stati membri che hanno messo in atto l'opzione indennità non vi è tendenza a favorire un sistema diverso. Nel Regno Unito, dove le parti possono optare per il pagamento di un'indennità, non emergono preferenze chiare sebbene la maggior parte dei contratti non contenga una clausola di indennità. I preponenti non hanno ancora le idee molto chiare circa le differenze fra i due sistemi; alcuni di essi manifestano un certo interesse all'indennità per via del limite massimo, ma altri preponenti preferiscono l'opzione di riparazione, che impone all'agente di comprovare la perdita subita.

DIFFICOLTÀ

Sono insorte varie difficoltà in relazione all'articolo 17 della direttiva.

(I) Difficoltà di interpretazione

Numerosi commentatori e giuristi hanno messo in evidenza la formulazione incerta e imprecisa dell'articolo 17, che causa difficoltà quando si tratta di informare i clienti circa diritti che gli agenti possono rivendicare all'atto dell'estinzione del contratto. Queste difficoltà sono state segnalate particolarmente in Danimarca, Irlanda, Italia, Spagna, Svezia e Regno Unito.

a. Indennità

Per quanto riguarda l'opzione indennità è stata notata in alcuni Stati membri la tendenza a basarsi sulla cifra massima, mentre nel sistema tedesco, al quale si è ispirata la direttiva, il massimo non ha alcun rapporto con il metodo del calcolo dell'indennità in sé e per sé, ma viene usato unicamente alla fine del processo per gli aggiustamenti finali. In alcuni Stati membri si cerca di fissare un importo equo tenendo conto di fattori diversi; anche quest'impostazione si discosta da quella adottata dai tribunali tedeschi. La Danimarca e l'Austria sembrano seguire il modello tedesco; nel caso dell'Austria però viene spesso raggiunto il limite massimo, mentre in Germania ciò accade molto raramente, eccetto nei casi in cui tutti i clienti sono stati procurati dall'agente commerciale.

In quanto all'Italia, sembra che attualmente si continui ad applicare il precedente sistema, anche se è stata varata una nuova legge. **A** convalidare questa prassi è stata fra l'altro la sentenza con la quale la pretura di Viterbo ha sancito applicazione dell'accordo collettivo, data la poca chiarezza della disposizione dell'articolo 1751 del codice civile italiano (che dà **attuazione** all'articolo 17, paragrafo 2 della direttiva) per quanto riguarda il metodo di calcolo dell'indennità. Il metodo di calcolo utilizzato nell'accordo collettivo **fiQfl** corrisponde al modello tedesco, **ma si basa** sulla durata del contratto, su 1 livello di provvigione e sulle percentuali **fissate** dall'accordo **stesso**.

Si rilevano pertanto divergenze di impostazione. Vero è comunque che, al di fuori della Germania, è ovviamente ancora molto limitata la giurisprudenza degli Stati membri sull'interpretazione dell'articolo 17.

b. Riparazione

In quanto all'opzione di riparazione, questa non ha presentato problemi interpretativi in Francia dove ha continuato ad applicarsi la giurisprudenza preesistente, mentre nel Regno Unito, che applica tale soluzione se le parti non esprimono una scelta, si manifesta un'impostazione . fondamentale diversa. Per il momento non vi è ancora

giurisprudenza britannica, ma le parti cercano di applicare i principi della “**common law**”, che sono l’esatto opposto del già collaudato metodo di calcolo della riparazione vigente in Francia. Il sistema inglese tiene ad esempio conto dei fatti nuovi che potranno verificarsi successivamente alla rescissione del contratto, con conseguente necessità della parte lesa di minimizzare i danni subiti, mentre per la legge francese i fatti sopravvenuti dopo l’estinzione del contratto non hanno alcuna influenza sulla riparazione da pagare. Per la legge francese, inoltre, l’importo standard concesso è pari a due anni di provvigione, cifra che rappresenta il valore dell’acquisto dell’agenzia o il periodo che occorrerà all’agente per rifarsi la propria clientela. Non è dato vedere come i tribunali britannici perverranno a concedere importi di questa entità. Questa situazione trae molto probabilmente origine dalla legge precedentemente in vigore nel Regno Unito, che prevedeva la possibilità di rescindere i contratti mediante preavviso senza che spettasse alcun pagamento. Questo fatto ha naturalmente inciso sulla prassi seguita nei rapporti commerciali. Non esiste un chiaro concetto di plusvalore connesso ad un’agenzia, su una quota del quale l’agente possa vantare un diritto. Non si può prevedere l’interpretazione che i tribunali britannici daranno della direttiva, ma sembra probabile che essi faranno riferimento ai principi di “common law” in vigore.

Le stesse difficoltà insorgeranno probabilmente in Irlanda, se quest’ultimo paese opterà per l’opzione di riparazione.

c. **Conseguenze dell’ attuale stato di incertezza**

difficoltà interpretative hanno influito sulle reazioni degli agenti e dei preponenti al disposto dalla direttiva, aumentando per entrambe le parti il tempo dedicato alle trattative, dal momento che i diritti e i relativi livelli non sono chiaramente fissati. Questa situazione, oltre a non giovare nè agli uni nè agli altri, si è tradotta nella concessione di importi diversi. Le incertezze e le divergenze di interpretazione costituiscono inoltre un disincentivo alla creazione di agenzie e una barriera all’assunzione di agenti in altri Stati membri. E importante che la direttiva sia interpretata in maniera uniforme e si traduca in risultati chiari e prevedibili.

(2) Situazione degli agenti

La direttiva ha portato ad un miglioramento della situazione degli agenti rispetto ai preponenti. E' risultato però che gli agenti non sempre possono far valere pienamente propri diritti perché non dispongono delle risorse necessarie ad un'azione legale. Si tratta del resto di un problema di carattere generale e non specificamente afferente alla direttiva. I possibili mezzi di ricorso esulano dall'ambito di competenza della presente relazione, ma la Commissione ritiene comunque che chiarendo le disposizioni della direttiva e i metodi di calcolo usati si renderà più facile agli agenti far valere i propri diritti.

(3) Scelta dei diritto applicabile

Sono stati infine riscontrati problemi relativi alle clausole di scelta dei diritto contenute nei contratti; si è cercato cioè di evitare l'applicazione di certe leggi invocando la facoltà di scegliere il diritto applicabile o la giurisprudenza competente. La direttiva non contiene alcuna norma in materia di diritto civile internazionale e le parti sono pertanto libere di scegliere il diritto destinato a disciplinare il contratto di agenzia, fatte le norme contenute nella convenzione di Roma del 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali. A giudizio della Commissione, gli articoli 17 e 18 della direttiva costituiscono norme obbligatorie e di conseguenza i giudici degli Stati membri possono applicare il diritto del foro competente conformemente alla convenzione di Roma del 1980 assicurando così l'applicazione della direttiva. La convenzione di Bruxelles del 1968 relativa alla competenza giurisdizionale e all'esecuzione di decisioni in materia civile e commerciale servirà anch'essa a garantire che il tribunale di uno Stato membro abbia competenza giurisdizionale nelle cause comunitarie e quando l'agente svolge la propria attività nella Unione Europea. Di conseguenza non sembra esservi alcuna necessità di modificare in questo senso la direttiva.

CONCLUSIONE

La Commissione osserva che l'opzione indennità è stata scelta dalla grande maggioranza degli Stati membri e ha incontrato il favore degli agenti e dei preponenti di tali Stati. La direttiva prevede un massimale per il livello di indennità, ma non fornisce orientamenti precisi circa il metodo di calcolo. Un metodo chiaro e preciso porterebbe ad una maggiore certezza del diritto, con vantaggi per entrambe le parti. L'opzione di riparazione, conservata dalla Francia, non sembra aver causato

problemi agli agenti e ai preponenti in tale paese. Il livello di riparazione in Francia è generalmente molto più alto del livello di indennità. Il recepimento della direttiva nel Regno Unito, che prevede di lasciare alle parti la scelta del sistema, ha portato ad un clima di incertezza, soprattutto perché le due opzioni sono entrambe estranee all'ordinamento giuridico britannico.

Finora la direttiva ha dato luogo a scarsissima giurisprudenza. Le informazioni ricevute evidenziano la necessità di un chiarimento dell'articolo 17. Ulteriori conclusioni di natura più generale risulterebbero premature. A giudizio della Commissione la presente relazione, che fornisce informazioni dettagliate particolarmente sui metodi di calcolo delle indennità come viene effettuato in Germania, rappresenta un ulteriore chiarimento dell'articolo 17 della direttiva e, in quanto tale, dovrebbe facilitare un'interpretazione più uniforme di tale articolo.