

DEBENZA O MENO DI UN'INDENNITÀ DI CESSAZIONE DEL RAPPORTO NEI CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE: PROSPETTIVA ITALIANA ED EUROPEA

Cosa accade in ambito comunitario quando cessa un contratto di distribuzione e qual è la disciplina legale sull'eventuale indennità di cessazione di rapporto. Le differenze rispetto al contratto di agenzia.



MAURIZIO IORIO

Dalla partnership tra Marketplace e Andec prende vita questa rubrica, curata dall'Avvocato Maurizio Iorio nel suo duplice ruolo di Avvocato Professionista in Milano e di Presidente di Andec.

La distribuzione dei prodotti sui mercati nazionali ed internazionali è un'operazione che può essere sorretta dalle più svariate figure contrattuali, destinate comunque ad instaurare un rapporto di più o meno stretta collaborazione tra un fornitore di prodotti e un soggetto incaricato della loro commercializzazione all'interno di determinati territori o canali di vendita. Tali contratti sono di consueto denominati "contratti di distribuzione" (nel contesto internazionale "distribution agreements"), senza che per essi vi sia una specifica definizione normativa di legge. Si tratta infatti di contratti che, ancorché orfani di una disciplina legale tipica, gli operatori economici definiscono pattiziamente attraverso l'impiego di clausole e contenuti piuttosto ricorrenti.

Un aspetto rilevante dei contratti di distribuzione consiste nella spettanza o meno al distributore di un'indennità di cessazione del rapporto, vale a dire di un importo commisurato a circostanze variamente valorizzate, possibilmente di significativa entità, con evidenti risvolti sull'economia generale del contratto e, in definitiva, sulla sua convenienza.

Spettanza o meno di un'indennità di cessazione: la legge italiana

È opportuno precisare da subito che la legge italiana - così come quella della grande maggioranza dei paesi europei - non prevede, alla cessazione di un contratto di distribuzione, l'erogazione di alcuna indennità di cessazione. In tale ipotesi, infatti, il distributore può chiedere solo un risarcimento del danno se, beninteso, ne ricorrono le circostanze secondo la disciplina generale legale dell'illecito contrattuale o extracontrattuale: un caso relativamente ricorrente, ad esempio, è quello scaturito dalla previsione di cui all'art. 1569 cc (contratto a tempo indeterminato), ai sensi del quale nel caso di un contratto di fornitura (definito dalla legge di "somministrazione") di durata indeterminata, ciascuna delle parti può recedere dando il preavviso

nel termine pattuito o in quello stabilito dagli usi o, in mancanza, "in un termine congruo avuto riguardo alla natura della somministrazione". Ne consegue che, ad esempio, ben difficilmente il recesso da un contratto di fornitura a tempo indeterminato che duri da 15 anni, con un preavviso di 2-3 mesi, sarà ritenuto essere preannunciato in un periodo "congruo" di tempo ed esporrà pertanto chi recede ad una domanda di risarcimento dei danni.

Spettanza o meno di un'indennità di cessazione: il panorama europeo

È ben noto che in ambito UE (ma, come vedremo oltre, anche nel Regno Unito, malgrado la Brexit) nel caso di **contratto di agenzia** è previsto un preciso obbligo di riconoscimento di un'indennità di cessazione del rapporto (cfr Direttiva 1986/653 CE). Non c'è invece alcuna previsione espressa del genere nel diritto comunitario, per il caso di **contratto di distribuzione**.

Tuttavia, in alcuni paesi europei tale indennità può essere riconosciuta in favore dei distributori dalla legge nazionale o, come più spesso accade, dalle corti nazionali tramite applicazione analogica delle norme interne in tema di contratto di agenzia.

È il caso di ricordare che - fatta salva l'esistenza di eventuali norme imperative nazionali, non derogabili - nei

contratti internazionali nulla osta alla scelta di una *lex contractus*, ovvero di una legge di uno specifico ordinamento (anche estraneo alle parti), con la precisazione che anche singole clausole o gruppi di clausole possono essere sottoposti a leggi di ordinamenti differenti (tecnica redazionale del "dépêchage").

In mancanza di scelta, invece, la "legge del contratto" sarà individuata sulla base delle disposizioni nazionali ed europee sulla legge applicabile tra parti di nazionalità differenti.

Esame di alcuni ordinamenti europei che prevedono il riconoscimento di un'indennità di cessazione al distributore

Germania

La legge tedesca, al pari di quella italiana, non prevede un'indennità di cessazione a favore del distributore. Tuttavia, tale diritto è stato riconosciuto per via interpretativa dalla giurisprudenza della Corte Suprema Federale laddove siano soddisfatti i criteri previsti dal § 89b HGB (il codice del commercio tedesco) in materia di agenzia. La sentenza del 13 gennaio 2010, VIII ZR 25/08, richiamando un ormai consolidato indirizzo interpretativo, ha ribadito che la disposizione del § 89b del Codice di commercio tedesco (HGB), che è rivolta agli agenti commerciali, deve essere applicata mutatis mutandis a un rivenditore autorizzato se coesistono le seguenti circostanze:

(1) il rapporto giuridico tra il distributore e il produttore o il fornitore «non si limita a un semplice rapporto acquirente-venditore, ma il rivenditore è stato integrato nell'organizzazione di vendita del produttore o del fornitore» in maniera tale da svolgere attività analogicamente comparabili a quelle dell'agente e

(2) il concessionario-distributore sia in qualche modo, anche indiretto, contrattualmente vincolato a trasferire al fornitore i propri clienti durante il contratto o a rivelarglieli di guisa



tale che il fornitore possa comunque avvalersi dei vantaggi che gli derivano da tale clientela.

(3) In particolare, la giurisprudenza tedesca prevede **una certa casistica circa la ricorrenza della condizione (1) e di quella (2),**

(4) ed inoltre impone che chi agisca giudizialmente per vedersi riconosciuta l'indennità **debba quantificare esattamente la medesima ed infine,**

(5) **esclude il diritto all'indennità nel caso in cui il fornitore venda il ramo d'azienda relativo ai prodotti forniti al concessionario-distributore, privandosi così della possibilità di avvalersi della clientela acquisita dal distributore.**

Va evidenziato che secondo la giurisprudenza tedesca, l'indennità di cessazione, ricorrendo le condizioni sopra ricordate, si applica anche al distributore non tedesco che operi in un paese diverso dalla Germania, **essendo nulla ogni clausola contrattuale che stabilisca il contrario** (Cfr. sentenza della Corte Suprema Tedesca (CST) in data 25.02.2016 (R.G. n.: VII ZR 102/15).

Pertanto, anche il distributore in Italia di prodotti forniti da un produttore tedesco (o soggetto alla legge tede-

sca) potrebbe avere diritto ad un'indennità di cessazione.

Spagna

La legge spagnola conosce il contratto di agenzia come figura tipica attraverso una legge ad hoc (Ley 12/1992 sobre Contrato de Agencia) ma non contempla quello di distribuzione.

Senonché, al manifestarsi di certi indizi, la giurisprudenza spagnola tende a estendere analogicamente al contratto di distribuzione alcuni istituti tipici di quello di agenzia, **ivi incluso il diritto all'indennità di cessazione del rapporto**, sancito dall'art. 28 delle citate Ley 12/1992.

La Sentenza del Tribunal Supremo nº 1392/2007 ha rintracciato **nel livello di integrazione del distributore nella rete del fornitore** la circostanza che i giudici nazionali spagnoli devono vagliare al fine di individuare una significativa sovrapposizione della figura del distributore a quella dell'agente e quindi estendere al distributore il diritto all'indennità di cessazione riconosciuto all'agente dalla legge.

In particolare, alcune sentenze del *Tribunal Supremo* hanno messo a fuoco il criterio di integrazione, specificando che il presupposto dell'indennità an-

1 - La legge del 27 luglio 1961 sul recesso unilaterale dalle concessioni di vendita esclusiva a durata indeterminata definisce la «concessione di vendita» al suo articolo 1, paragrafo 2, come «ogni accordo in forza del quale un concedente riserva a uno o più concessionari il diritto di vendere, in nome e per conto proprio, i prodotti che esso fabbrica o distribuisce».



rebbe rintracciato anche nel fatto che il contratto di distribuzione imponga di considerare **come un patrimonio condiviso** la clientela creata grazie allo sforzo del distributore.

Belgio

L'ordinamento belga (L. 27 luglio 1961, art. 3) prevede espressamente il diritto un'indennità in favore del distributore (definito "concessionario") da valutare e misurare sulla base delle seguenti circostanze:

- (1) il significativo **valore aggiunto** dei clienti forniti dal concessionario, che rimanga acquisito dal fornitore dopo la cessazione del contratto;
- (2) i **costi che il concessionario ha sostenuto** per la gestione del risolto contratto e che andrebbero a beneficio del fornitore dopo la cessazione;
- (3) le eventuali **indennità dovute dal concessionario**;
- (4) il **personale** che egli ha dovuto licenziare a seguito della cessazione del contratto.

L'art. 4 della stessa legge stabilisce poi che «il concessionario danneggiato dal recesso da un contratto di vendita che produce effetti in tutto o in parte del territorio belga può, in ogni caso, citare il concedente in Belgio, o davanti al giudice del proprio domicilio, o davanti al giudice del domicilio o della sede del concedente. Qualora sia adito per la controversia un tribunale belga, quest'ultimo applicherà soltanto il diritto belga».

Regno Unito

Il diritto inglese NON possiede una disciplina specifica per il contratto di distribuzione: si applicano a quest'ultimo le norme del diritto civile e commerciale inglese che non prevedono alcuna indennità di fine rapporto nel caso di cessazione di un contratto di somministrazione / di distribuzione; in tale ipotesi, infatti, si può chiedere solo un risarcimento del danno se, beninteso, ne ricorrono le circostanze **secondo la disciplina generale legale dell'illecito contrattuale o extracontrattuale**. A tale proposito, un caso su cui si è formata giurisprudenza è quello del recesso da un contratto di distribuzione che non preveda per tale ipotesi alcun termine di preavviso (si tratta di ipotesi simile a quella, sopra ricordata, di cui all'art. 1569 del codice civile italiano per il caso del contratto di somministrazione): in un caso (Jackson Distribution Limited contro Tum Yeto Inc. – 2009 – EWHC 982-QB) tale preavviso di recesso è stato identificato (con riferimento a un contratto durato due anni e mezzo) in 9 mesi. In tali circostanze, nel silenzio del contratto, il recesso senza preavviso o con un preavviso troppo breve obbliga chi recede a risarcire i correlativi danni subiti dal distributore. Una via per aggirare la mancata previsione di un'indennità di cessazione nel caso di contratto di distribuzione, **potrebbe essere quella di sostenere che si tratti in realtà di un contratto di agenzia**: in effetti, il Regno Unito ha tuttora in corso, malgrado la Brexit, la legislazione nazionale di adeguamento alla direttiva agenti di commercio 1986/653/CE, attuata con le "Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993" (entrate in vigore il 1°.01.1994 ed emendate nel 1998): le Regulations prevedono, con norma non derogabile dalle parti, un'indennità / un compenso a favore dell'agente per il caso di cessazione del contratto di agenzia. Tuttavia, sulla differenza tra contratto di distribuzione e contratto di agenzia si è formata abbondante giurisprudenza a seguito del tentativo delle case preponenti di qualificare come distributore anziché *Commercial Agent* il loro agente, evitando così

di dovere corrispondere tale indennità. Secondo la giurisprudenza delle corti inglesi e gallesi la differenza tra i due contratti sta nel fatto che l'agente, sia o meno fornito di procura per concludere i contratti, spende il nome del preponente, nel cui interesse agisce, mentre il distributore agisce in nome proprio (caso: PJ Pipe & Valve Co. Ltd. contro Audco India Ltd., anno 2005, EWHC 1904 – QB, 02.09.2005).

Non constano altre legislazioni particolarmente significative in proposito in altri Stati Membri UE.

Conclusioni

In ultima analisi, l'applicabilità dell'indennità di cessazione del rapporto nei contratti di distribuzione può rappresentare una questione di importanza cruciale nella valutazione sulla profittabilità di un'operazione commerciale.

A fronte della maggioranza dei paesi UE, che non prevedono alcuna indennità a favore del distributore, alcuni paesi, come il Belgio, dispongono di un panorama normativo ben definito sul tema, mentre altri hanno affidato alle aule di giustizia – almeno sino ad oggi – la scelta di attribuire o negare al distributore l'indennità di cessazione.

In questo panorama, fatta salva l'esistenza di norme nazionali imperative di legge, che in quanto tali si applicano comunque, potrebbe rivelarsi decisiva per l'operatore economico la scelta di dotarsi di un contratto di distribuzione in forma scritta che disciplini con precisione ed accuratezza i rapporti tra fornitore e distributore, anche con riguardo alla debenza o meno dell'indennità di cessazione.

N.B. Le immagini utilizzate a corredo di questo articolo sono solo a puro scopo illustrativo