

Giovedì 23 Dicembre 2021
Notizie mercati esteri [1]

La figura dell'agente commerciale in Francia

Questa figura professionale rimane oggi al centro delle strategie di sviluppo commerciale e di export in Francia per molte imprese italiane. Ma l'agente indipendente e pluri-mandatario è davvero sinonimo di successo ed affidabilità? Scopriamo quali sono le sue tutele giuridiche e i contorni normativi di questa professione in Francia.

In Francia gli agenti di commercio beneficiano di una protezione particolare rispetto ad altri paesi dell'Unione Europea, soprattutto in punto "terminazione del rapporto".

Il sistema francese (recepito dalla Direttiva CEE n. 86/653 del 18.12.1986) consente infatti all'agente di commercio di ottenere una riparazione del pregiudizio per il sol fatto di aver perso il guadagno che avrebbe potuto realizzare in caso di prosecuzione del rapporto.

Tale danno non ha un limite massimo, ancorchè la giurisprudenza normalmente stabilisca il quantum in due anni di provvigione lorda.

Nell'ambito europeo, generalmente, al termine del rapporto di agenzia viene riconosciuta un'indennità limitata ad un massimo di un anno di provvigioni, e, comunque, dovuta solo nel caso in cui l'agente abbia sviluppato una clientela tale da creare un vantaggio al preponente.

In considerazione di tale privilegio è evidente l'interesse anche degli intermediari francesi a rivendicare lo status di agente commerciale.

Tale tendenza ha trovato certamente un terreno fertile nella circostanza per la quale i criteri necessari a identificare esattamente lo status di agente commerciale non sono chiaramente stabiliti all'interno dell'ordinamento francese.

L'articolo L134-1 del Codice di Commercio, infatti, prevede che sia definito agente la persona fisica o giuridica che, liberamente, senza essere vincolato da un contratto di prestazione di servizi, è incaricato, in via permanente, di negoziare e, eventualmente, di concludere contratti di compravendita, acquisto, noleggio o prestazione di servizi, in nome e per conto di produttori, fabbricanti, commercianti o altri agenti di commercio.

Anche se la definizione è apparentemente inequivocabile, negli anni si è sviluppato un importante dibattito

giurisprudenziale in relazione al termine “negoziare”.

Sin dal 2008 la Camera Commerciale della Corte di Cassazione ha infatti adottato una concezione restrittiva del termine ritenendo che, per accedere allo status di agente commerciale, l’intermediario deve avere il potere di modificare le condizioni del contratto e, in particolare, di poter modificare i prezzi del prodotto commercializzato.

Tale orientamento giurisprudenziale ha necessariamente sollevato molteplici critiche dalla dottrina poiché, in punto riparazione del pregiudizio, penalizzava fortemente gli intermediari.

Per tale ragione alcuni Tribunali hanno adottato una concezione più flessibile secondo la quale il concetto di negoziazione non indica la possibilità di determinare autonomamente il prezzo, ma semplicemente la possibilità di presentare i prodotti del mandante raccogliendo gli ordini anche in conformità alle istruzioni da questo impartite.

In tale contesto si colloca la storica sentenza della Corte di Giustizia dell’Unione Europea del 4 giugno 2020 che, ponendo fine al predetto contrasto giurisprudenziale, frena l’orientamento restrittivo che, di fatto, ha privato alcuni agenti di commercio del risarcimento portato dalla cessazione del rapporto.

Il Tribunale di Commercio di Parigi, infatti, con sentenza del 19 dicembre 2018, ha sollevato la questione per la quale ci si chiedeva se il diritto dell’Unione Europea consentisse ad un agente di commercio il potere di modificare i prezzi e le condizioni dei contratti di vendita del suo principale.

Il 4 giugno 2020, la Corte di Giustizia ha risposto con fermezza che l’articolo 1, paragrafo 2, della Direttiva 86/653 deve interpretarsi nel senso che una persona non deve necessariamente disporre del potere di modificare i prezzi delle merci che vende per conto del preponente per potersi qualificare come agente commerciale.

Contrariamente alla Corte di Cassazione francese, quindi, la Corte europea ha avuto un approccio molto più ampio al concetto di negoziazione.

Questa decisione consente agli agenti di non poter più essere privati della qualifica di agente commerciale per il solo motivo che non avrebbero il potere di modificare i prezzi del loro principale andando dunque a beneficiare più facilmente del loro diritto all’indennità compensativa.

Questo cambiamento di metodo relativo al processo di qualificazione sposta le linee dei vari contratti di intermediazione che, nel tempo, potranno essere oggetto di riqualificazione soprattutto considerando che nell’ordinamento francese il giudice non è vincolato dalla qualifica indicata dalle parti.

Fonte: https://bit.ly/3sBNAn9 [2]

(Contenuto editoriale a cura della Chambre de Commerce Italienne Nice, Sophia-Antipolis, Cote d'Azur [3])

Ultima modifica: Giovedì 23 Dicembre 2021

Condividi

Reti Sociali

ARGOMENTI

Source URL: https://www.assocamerestero.it/notizie/figura-dellagente-commerciale-francia

Collegamenti
[1] https://www.assocamerestero.it/notizie/%3Ffield_notizia_categoria_tid%3D1122
[2] https://bit.ly/3sBNAn9
[3] https://www.assocamerestero.it/ccie/chambre-de-commerce-italienne-nice-sophia-antipolis-cote-dazur